

TD90.42

UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP - DAKAR

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

ANNEE 1990 - N° 42



ECOLE INTER-ETATS
DES SCIENCES ET MEDECINE
VETERINAIRES DE DAKAR

BIBLIOTHEQUE

**APPROVISIONNEMENT ET COMMERCIALISATION
DU MOUTON DE TABASKI AU SENEGAL
ETUDE DU MARCHÉ DE DAKAR**

THESE :

présentée et soutenue publiquement le 27 décembre 1990
devant la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar
pour obtenir le grade de **DOCTEUR VETERINAIRE**
(DIPLÔME D'ETAT)

par

Mohamadou Lamine FADIGA

né le 16 juin 1963 à Dakar (Sénégal)

Président du Jury : **Monsieur Ibrahima WONE**
Professeur à la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar

Rapporteur : **Monsieur Malang SEYDI**
Professeur agrégé à l'EISMV

Membres : **Monsieur Justin AYAYI-AKAKPO**
Professeur à l'EISMV de Dakar

Monsieur Théodore ALOLI GNOUNOUWA
Professeur agrégé à l'EISMV de Dakar

Directeur de Thèse : **Docteur Cheikh LY**
Assistant à l'EISMV de Dakar

LISTE DU PERSONNEL ENSEIGNANT

*** PERSONNEL A PLEIN TEMPS**

1-ANATOMIE-HISTOLOGIE-EMBRYOLOGIE

| | | |
|----------|-----------|------------------------------|
| Kondi M. | AGBA | Maître de Conférences Agrégé |
| Jacques | ALAMARGOT | Assistant |
| Amadou | NCHARE | Moniteur |

2- CHIRURGIE-REPRODUCTION

| | | |
|-----------------|---------------|------------------------------|
| Papa El Hassane | DIOP | Maître de Conférences Agrégé |
| Frank | ALLAIRE | Assistant |
| Nohé | DIOUF (Melle) | Moniteur |

3-ECONOMIE-GESTION

| | | |
|--------|----|-----------|
| CHEICK | LY | Assistant |
|--------|----|-----------|

4- HYGIENE ET INDUSTRIE DES DENREES ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE

| | | |
|----------|--------|------------------------------|
| Molang | SEYDI | Maître de Conférences Agrégé |
| Ibrahima | SALAMI | Moniteur |

5- MICROBIOLOGIE-IMMUNOLOGIE PATHOLOGIE-INFECTIEUSE

| | | |
|-----------------|-----------------|------------------------------|
| Justin Ayayi | AKAKPO | Maître de Conférences Agrégé |
| Rienatou | ALAMBEDJI (Mme) | Assistante |
| DRISSOU-BAPETEL | | Moniteur |

6- PARASITOLOGIE-MALADIES PARASITAIRES-ZOOLOGIE

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

7- PATHOLOGIE MEDICALE-ANATOMIE PATHOLOGIQUE ET CLINIQUE AMBULANTE

| | | |
|----------|--------------|------------------------------|
| Théodore | ALOGNINDOUWA | Maître de Conférences Agrégé |
| Roger | PARENT | Maître-Assistant |

| | | |
|-----------|------------|------------------|
| Jean | PARANT | Maître-Assistant |
| Yalacé Y. | KABORET | Assistant |
| Lucien | MBEURNODJI | Moniteur |

8- PHARMACIE-TOXICOLOGIE

| | | |
|------------------|---------|------------------------------|
| François Adébayo | ABIOLA | Maître de Conférences Agrégé |
| Moctar | KARIMOU | Moniteur |

9- PHYSIOLOGIE-THERAPEUTIQUE-PHARMACODYNAMIE

| | | |
|--------------|--------|----------------------|
| Alassane | SERE | Professeur titulaire |
| Moussa | ASSANE | Maître-Assistant |
| Mohamedou M. | LAWANI | Moniteur |
| Lota Dabio | TAMINI | Moniteur |

10- PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUE ET MEDICALES

| | | |
|----------------|----------|------------------------------|
| Germain Jérôme | SAWADOGO | Maître de Conférences Agrégé |
| ADAM | ABOUNA | Moniteur |

11- ZOOTECHNIE-ALIMENTATION

| | | |
|------------|--------|-----------|
| Kodjo | ABASSA | Assistant |
| Mobinou A. | ALLY | Moniteur |

CERTIFICAT PREPARATOIRE AUX ETUDES VETERINAIRES

| | | |
|--------|-------|----------|
| Tchala | KAZIA | Moniteur |
|--------|-------|----------|

*** PERSONNEL VACATAIRE**

- Biophysique

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

*** PERSONNEL EN MISSION**

(Prévu pour 1989-1990)

- PARASITOLOGIE

| | | |
|-----|----------|---|
| Ph. | DORCHIES | Professeur ENV -TOULOUSE |
| L. | KILANI | Professeur ENV SIDI THABET (TUNISIE) |
| S. | GEERTS | Professeur Institut Médecine Vétérinaire Tropicale -ANVERS (Belgique) |

- PATHOLOGIE PORCINE ANATOMIE PHATOLOGIQUE GENERALE

| | | |
|----|---------|--|
| A. | DEWAELE | Professeur Faculté Vétérinaire de CURCHEM Université de LIEGE (Belgique) |
|----|---------|--|

JE DEDIE

CE

TRAVAIL ...

A ALLAH le Tout Puissant.

Au Prophète Mohamed paix et salut sur lui.

A Cheikh Ahmadou Bamba fondateur du mouridisme.

A mon regretté petit frère Boun Daouda FADIGA, que la terre te soit légère.

A mon Père et ma Mère, pour les sacrifices consentis à mon éducation et à la réalisation de ma vocation.

A mes frères et soeurs pour votre soutien. Bon courage.

Aux familles FADIGA de Liberté et de Baobab.

A la famille DIAWARA de Mbacké.

A mon beau-frère pour votre soutien.

A mon neveu.

A tous mes amis et amies pour votre soutien constant.

Aux camarades de la 17 ème promotion de l'EISMV.

A tous mes enseignants en particulier à Monsieur THIAM et Monsieur BA qui ont guidé mes premiers pas.

A l'AEVS et à l'AEVD.

A l'ASC DEGGO de Guédiawaye.

Au contribuable sénégalais.

A NOS MAITRES ET JUGES

A notre Président de Jury, Monsieur Ibrahima Wone, Professeur à la faculté de Médecine et de Pharmacie de l'Université Cheikh Anta Diop de DAKAR.

Vos qualités humaines et religieuses, votre grande disponibilité vous valent l'admiration de tous ceux qui vous connaissent.

C'est un grand honneur pour nous de vous voir présider ce Jury de thèse.

A Monsieur Malang Seydi, Professeur agrégé à l'EISMV.

Votre rigueur et votre enthousiasme dans le travail nous ont beaucoup marqué.

Vous nous faites un grand honneur en acceptant de rapporter ce travail. Sincères remerciements.

A Monsieur Justin Ayayi Akakpo, Professeur à l'EISMV.

Nous avons trouvé en vous un Professeur disponible, rigoureux et efficace dans la transmission du message. Vous êtes pour nous une référence. Tous nos remerciements.

A Monsieur Théodore Alogninouwa, Professeur agrégé à l'EISMV.

Vos qualités humaines et votre rigueur dans le travail nous ont beaucoup séduit. Très profonde gratitude.

A Monsieur Cheikh Ly, Assistant à l'EISMV.

Vous avez accepté de diriger ce travail du début jusqu'à la fin. Vos qualités d'enseignant et votre disponibilité nous ont été d'un grand apport. Tous nos remerciements.

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

TABLE DES MATIERES

PAGE

| | |
|---|----|
| INTRODUCTION | 1 |
| PREMIERE PARTIE : GENERALITES SUR L'ELEVAGE OVIN AU SENEGAL | 4 |
| CHAPITRE I : LE MILIEU | 5 |
| I.1- GEOGRAPHIE PHYSIQUE DU SENEGAL | 5 |
| I.1.1- CLIMAT | 5 |
| I.1.2- SOL ET HYDROGRAPHIE | 7 |
| I.2- ENVIRONNEMENT ECOLOGIQUE | 7 |
| I.2.1- DOMAINE SAHELIEEN | 8 |
| I.2.2- DOMAINE SOUDANIEEN | 8 |
| I.2.3- DOMAINE GUINEEN | 9 |
| CHAPITRE II : CHEPTEL OVIN ET SYSTEME DE PRODUCTION | 11 |
| II.1- CHEPTEL OVIN | 11 |
| II.2- ETHNOLOGIE | 11 |
| II.2.1- LES MOUTONS DU SAHEL | 12 |
| II.2.1.1- LE MOUTON MAURE A POILS RAS | 12 |
| II.2.1.2- LE MOUTON MAURE A POILS LONGS | 12 |
| II.2.1.3- LE MOUTON PEUL-PEUL | 12 |
| II.2.2- LE MOUTON DJALLONKE | 13 |
| II.2.3- LES METIS | 13 |
| II.3- LES SYSTEMES DE PRODUCTION | 13 |
| II.3.1- LE SYSTEME PASTORAL | 14 |
| II.3.2- LE SYSTEME AGRO-PASTORAL | 17 |
| II.3.3- LE SYSTEME URBAIN ET PERI-URBAIN | 21 |
| CHAPITRE III : LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES OVINS AU SENEGAL | 22 |
| III.1- STRUCTURE | 22 |
| III.1.1- LES MARCHES DE COLLECTE | 22 |
| III.1.2- LES MARCHES DE REGROUPEMENT | 24 |
| III.1.3- LES MARCHES TERMINAUX | 24 |
| III.2- DESCRIPTION DES PARTICIPANTS ET FONCTIONS REMPLIES | 25 |
| III.2.1- LES PRODUCTEURS | 25 |
| III.2.2- LES PRESTATAIRES DE SERVICES | 25 |
| III.2.2.1- LES COURTIERES | 26 |
| III.2.2.2- LES TRANSPORTEURS | 27 |
| III.2.2.3- LES SERVICES PUBLICS | 27 |
| III.2.3- LES COMMERCANTS | 27 |
| III.2.4- LES CONSOMMATEURS | 27 |

| | |
|---|----|
| CHAPITRE IV : INTERVENTION DE L'ETAT ET POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT | |
| DE L'ELEVAGE OVIN | 29 |
| IV.1- IMPORTANCE DE L'ELEVAGE OVIN | 29 |
| IV.1.1- IMPORTANCE SOCIO-ECONOMIQUE | 29 |
| IV.1.2- IMPORTANCE RELIGIEUSE ET MYSTIQUE | 31 |
| IV.2- POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE OVIN | 32 |
| IV.2.1- HISTORIQUE | 32 |
| IV.2.2- ORIENTATIONS | 33 |
| IV.2.3- OBJECTIFS DES POLITIQUES DE DEVELOPPEMENT | |
| DE L'ELEVAGE OVIN | 34 |
| IV.2.3.1- OBJECTIFS DE PRODUCTION | 34 |
| IV.2.3.2- OBJECTIFS DE CONSOMMATION | 35 |
| IV.2.4- STRATEGIES | 37 |
| IV.2.4.1- AU PLAN SANITAIRE | 37 |
| IV.2.4.1.1- LA VACCINATION | 38 |
| IV.2.4.1.2- DEPARASITAGES EXTERNES | 38 |
| IV.2.4.1.3- DEPARASITAGES INTERNES | 39 |
| IV.2.4.2- AU PLAN DE LA PRODUCTION | 39 |
| IV.2.4.2.1- ORGANISATIONS RURALES ENDOGENES | 39 |
| IV.2.4.2.2- LES SOCIETES D'INTERVENTION | 40 |
| IV.2.4.2.3- HYDRAULIQUE PASTORALE | 40 |
| IV.2.4.2.4- ALIMENTATION ANIMALE | 41 |
| IV.2.4.3- AU PLAN DE LA COMMERCIALISATION | 42 |
| DEUXIEME PARTIE : ETUDE DU MARCHE DU MOUTON DE TABASKI | |
| DANS LA REGION DE DAKAR | 44 |
| INTRODUCTION | 45 |
| CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE DE LA COMMERCIALISATION | |
| DANS UN SYSTEME AGRO-ALIMENTAIRE | 46 |
| I.1- CARACTERISTIQUE DU SYSTEME AGRO-ALIMENTAIRE AU SENEGAL | 46 |
| I.2- L'APPROCHE FILIERE | 47 |
| I.3- LA MATRICE DE LA FILIERE | 49 |
| CHAPITRE II : METHODOLOGIE | 51 |
| II.1- SITE D'ENQUETE | 51 |
| II.2- CHOIX DES MARCHES ET POINTS DE VENTE | 51 |
| II.3- CHOIX DES PARTICIPANTS | 52 |
| II.4- LES SOURCES D'INFORMATION | 52 |
| II.5- LES OUTILS | 53 |
| II.5.1- LA FICHE DE SUIVI | 53 |

| | |
|--|----|
| II.5.2- LE QUESTIONNAIRE D'ENQUETES | 53 |
| II.5.3- METHODE D'ESTIMATION DES EFFECTIFS | 54 |
| II.5.4- COLLECTE DES PRIX | 55 |
| II.5.5- FICHE DE RECUEIL D'INFORMATIONS | 55 |
| II.6- CALENDRIER DE TRAVAIL | 56 |
| II.6.1- LE SUIVI | 56 |
| II.6.2- L'ENQUETE | 56 |
| II.7- METHODE D'ANALYSE | 56 |
| CHAPITRE III : PRESENTATION DES RESULTATS | 58 |
| III.1- DESCRIPTION DU MARCHE | 58 |
| III.1.1- IDENTIFICATION DES FOIRAILS ET POINTS DE VENTE | 58 |
| III.1.1.1- SITUATION GEOGRAPHIQUE | 58 |
| III.1.1.2- SAISONNALITE | 59 |
| III.1.1.3- LES INFRASTRUCTURES INTERNES | 59 |
| III.1.1.4- LES VOIES DE COMMUNICATION | 59 |
| III.1.2- LES PARTICIPANTS | 62 |
| III.1.2.1- LES RABATTEURS | 62 |
| III.1.2.2- LES VENDEUSES D'EAU | 63 |
| III.1.2.3- LES VENDEURS DE CORDES | 63 |
| III.1.2.4- LES LAVEURS DE MOUTONS | 63 |
| III.1.2.5- LES INSTITUTIONS | 65 |
| III.1.2.5.1- LA POLICE | 65 |
| III.1.2.5.2- LE SERVICE VETERINAIRE | 65 |
| III.1.2.5.3- LA COMMUNE | 66 |
| III.1.3- LES MOYENS DE TRANSPORTS | 66 |
| III.1.4- LE BETAIL | 66 |
| III.1.4.1- DISPONIBILITES | 66 |
| III.1.4.2- LES PRIX | 69 |
| III.1.5- ALIMENTS DU BETAIL | 69 |
| III.2- DESCRIPTION DES OPERATEURS ECONOMIQUES ET FONCTIONNEMENT DU MARCHE | 73 |
| III.2.1- IDENTIFICATION DES OPERATEURS ECONOMIQUES | 73 |
| III.2.1.1- IDENTIFICATION GEOGRAPHIQUE | 73 |
| III.2.1.2- PROFIL SOCIAL | 73 |
| III.2.1.2.1- AGE | 74 |
| III.2.1.2.2- NIVEAU D'INSTRUCTION | 74 |
| III.2.1.3- ACTIVITES | 74 |
| III.2.1.3.1- ACTIVITES PRINCIPALES | 75 |

| | |
|---|-----|
| III.2.1.3.2- ACTIVITES SECONDAIRES | 75 |
| III.2.1.3.3- ACTIVITES ANTERIEURES | 75 |
| III.2.1.4- DEBUT DANS L'OPERATION TABASKI | 78 |
| III.2.1.5- LE NOMBRE D'ASSOCIES | 78 |
| III.2.1.6- ORIGINE DES FONDS | 78 |
| III.2.1.7- EMPLOI DES RECETTES | 78 |
| III.2.2- DESCRIPTION DES PRODUITS OFFERTS | 80 |
| III.2.2.1- LA TAILLE DES TROUPEAUX | 80 |
| III.2.2.2- LES RACES PRESENTEES | 82 |
| III.2.2.2.1- LA RACE TOUABIRE | 82 |
| III.2.2.2.2- LA RACE PEUL-PEUL | 82 |
| III.2.2.2.3- LA RACE WARALE | 82 |
| III.2.2.2.4- LA RACE BALI-BALI | 83 |
| III.2.2.3- LES QUALITES OFFERTES | 88 |
| III.2.3- APPROVISIONNEMENT DES OPERATEURS ECONOMIQUES | 86 |
| III.2.3.1- LIEU D'ACHAT | 86 |
| III.2.3.2- MODALITES D'ACHAT | 88 |
| III.2.3.3- RACE PREFEREE | 88 |
| III.2.3.4- CATEGORIE PREFEREE | 88 |
| III.2.4- LES FRAIS DE COMMERCIALISATION | 91 |
| III.2.4.1- ACHAT DES ANIMAUX | 91 |
| III.2.4.2- LE TRANSPORT | 91 |
| III.2.4.3- L'ALIMENTATION | 91 |
| III.2.4.4- GARDIENNAGE | 92 |
| III.2.4.5- LES TAXES | 92 |
| III.2.4.6- FRAIS DE PERSONNELS | 92 |
| III.2.5- LES PRIX | 92 |
| III.2.5.1- MODE DE FIXATION | 94 |
| III.2.5.2- MODE DE VENTE | 94 |
| III.2.5.3- EVOLUTION DES PRIX | 94 |
| III.2.6- ANALYSE DU REVENU MONETAIRE | |
| ISSU DE LA COMMERCIALISATION DU MOUTON DE TABASKI | 100 |
| III.2.6.1- COMPTE DE RESULTAT | 100 |
| III.2.6.1.1- LES ENTREES MONETAIRES | 100 |
| III.2.6.1.2- LES SORTIES MONETAIRES | 100 |
| III.2.6.1.3- DETERMINATION DES MARGES | 101 |
| III.2.6.2- CALCUL DE LA RENTABILITE | 104 |
| III.2.6.3- ANALYSE DE SENSIBILITE | 104 |

| | |
|---|-----|
| III.2.7- LES CONTRAINTES | 106 |
| III.2.7.1- CONTRAINTES PHYSIQUES | 106 |
| III.2.7.2- CONTRAINTES ALIMENTAIRES | 106 |
| III.2.7.3- CONTRAINTES LIEES A LA VENTE | 106 |
| III.2.7.4- CONTRAINTES SANITAIRES | 107 |
| III.2.7.4.1- PATHOLOGIE RESPIRATOIRE | 107 |
| III.2.7.4.2- PATHOLOGIE DIGESTIVE | 107 |
| III.2.7.4.3- LES TRAUMATISMES | 107 |
| CHAPITRE IV : INTERVENTION DE L'ETAT | 109 |
| IV.1- OBJECTIF DE L'ETAT DU SENEGAL | 109 |
| IV.2- DESCRIPTION DES POINTS DE VENTE ETATIQUES | 110 |
| IV.2.1- LA SERAS | 110 |
| IV.2.1.1- LES ACTIVITES DE LA SERAS | 110 |
| IV.2.1.2- LIEUX D'APPROVISIONNEMENT | 110 |
| IV.2.1.3- BAREME DES PRIX SERAS | 111 |
| IV.2.1.4- MODALITES DE VENTE | 111 |
| IV.2.1.5- LES CONTRAINTES RENCONTREES | 111 |
| IV.2.2- LA SODESP | 112 |
| IV.2.2.1- ACTIVITES DE LA SODESP | 112 |
| IV.2.2.2- LIEUX D'APPROVISIONNEMENT | 112 |
| IV.2.2.3- BAREME DES PRIX SODESP | 113 |
| IV.2.2.4- MODALITES DE VENTE | 113 |
| IV.2.3- L'AGROPOV | 113 |
| IV.2.3.1- ACTIVITES DE L'AGROPOV | 113 |
| IV.2.3.2- PRODUITS OFFERTS | 114 |
| IV.2.3.3- LES PRIX PRATIQUES | 114 |
| IV.2.3.4- MODALITES DE VENTE | 114 |
| IV.3- DESCRIPTION DES AUTRES ACTIONS DE L'ETAT | 116 |
| IV.4- ANALYSE DES EFFETS | 117 |
| IV.4.1- AU PLAN ECONOMIQUE | 117 |
| IV.4.2- AU PLAN SOCIAL | 118 |
| IV.4.3- AU PLAN SANITAIRE | 119 |
| TROISIEME PARTIE : ANALYSES - INTERPRETATIONS - RECOMMANDATIONS | 120 |
| CHAPITRE I : INTERPRETATION ET DISCUSSIONS DES RESULTATS | 121 |
| I.1- DESCRIPTION DU MARCHE | 121 |
| I.1.1- IDENTIFICATION DES MARCHES ET POINTS DE VENTE | 121 |
| I.1.2- LES PARTICIPANTS | 122 |
| I.1.3- LES MOYENS DE TRANSPORT | 123 |

| | |
|---|-----|
| 1.1.4- LE BETAIL | 123 |
| 1.1.5- LES ALIMENTS DU BETAIL | 124 |
| 1.2- DESCRIPTION DES OPERATEURS ECONOMIQUES ET FONCTIONNEMENT DU MARCHE | 125 |
| 1.2.1- IDENTIFICATION DES OPERATEURS ECONOMIQUES | 125 |
| 1.2.1.1- IDENTIFICATION GEOGRAPHIQUE ET PROFIL SOCIAL | 125 |
| 1.2.1.2- LES ACTIVITES | 126 |
| 1.2.1.3- ORIGINE DES FONDS ET EMPLOI DES RECETTES | 127 |
| 1.2.2- DESCRIPTION DES PRODUITS OFFERTS | 128 |
| 1.2.3- APPROVISIONNEMENT DES OPERATEURS ECONOMIQUES | 129 |
| 1.2.4- LES FRAIS DE COMMERCIALISATION | 130 |
| 1.2.5- LES PRIX | 131 |
| 1.2.5.1- MODE DE VENTE | 131 |
| 1.2.5.2- EVOLUTION DES PRIX | 131 |
| 1.2.6- ANALYSE DU REVENU MONETAIRE DE COMMERCIALISATION | 133 |
| CHAPITRE II : RECOMMANDATIONS RELATIVES AUX INFRASTRUCTURES EXISTANTES | 135 |
| II.1- RECOMMANDATIONS POUR LE COURT TERME | 135 |
| II.2- RECOMMANDATIONS POUR LE LONG TERME | 136 |
| CHAPITRE III : RECOMMANDATIONS RELATIVES A LA STRATEGIE D'APPROVISIONNEMENT DU MOUTON DE TABASKI | 137 |
| III.1- AU PLAN INSTITUTIONNEL | 137 |
| III.1.1- REORGANISATION DU MARCHE DU MOUTON DE TABASKI DE DAKAR | 137 |
| III.1.2- ORGANISATION DES PARTICIPANTS | 138 |
| III.1.2.1- ORGANISATION DES DIOULA ET TEFANKES | 138 |
| III.1.2.2- ORGANISATION DES RABATTEURS | 139 |
| III.1.3- MESURES FISCALES DANS LES FOIRAILS | 139 |
| III.2- AU PLAN ECONOMIQUE | 139 |
| III.2.1- POLITIQUE D'APPROVISIONNEMENT | 140 |
| III.2.2- COMMERCIALISATION DES ALIMENTS POUR LE BETAIL | 140 |
| III.2.3- ORIENTATION DE LA POLITIQUE ETATIQUE | 141 |
| III.2.3.1- POLITIQUE DE CREDIT | 141 |
| III.2.3.2- POLITIQUE D'INFORMATION | 142 |
| III.3- PERSPECTIVES D'AVENIR DU MARCHE DU MOUTON DE TABASKIA DAKAR ET IMPLICATION POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE OVIN AU SENEGAL | 143 |
| III.3.1- TENDANCES DU MARCHE DE DAKAR | 143 |
| III.3.2- PERSPECTIVES DE RECHERCHE SUR LA FILIERE OVINE AU SENEGAL | 144 |
| CONCLUSION GENERALE | 148 |
| ANNEXE GRAPHIE | 151 |

TABLE DES ILLUSTRATIONS

PAGES

I.- LISTE DES CARTES

| | | |
|---------|---|----|
| CARTE 1 | SITUATION GEOGRAPHIQUE DU SENEGAL | 6 |
| CARTE 2 | DOMAINES BIOCLIMATIQUES AU SENEGAL | 10 |
| CARTE 3 | SITUATION GEOGRAPHIQUE DES MARCHES | 60 |
| CARTE 4 | PRINCIPAUX AXES DE COMMERCIALISATION DES MOUTONS DE TABASKI AU SENEGAL | 89 |

II.- LISTE DES FIGURES

| | | |
|-----------|--|----|
| FIGURE 1 | ORGANIGRAMME DE LA FILIERE DE COMMERCIALISATION DES OVINS | 23 |
| FIGURE 2 | AFFLUENCE AU FOIRAIL DE PIKINE | 64 |
| FIGURE 3 | VENDEUSES D'EAU | 64 |
| FIGURE 4 | VENDEURS DE CORDES | 64 |
| FIGURE 5 | LAVEURS DE MOUTONS | 64 |
| FIGURE 6 | RYTHME D'APPROVISIONNEMENT DU MARCHÉ DE DAKAR | 68 |
| FIGURE 7 | REPARTITION DES OPERATEURS ECONOMIQUES PAR CLASSE D'AGE | 77 |
| FIGURE 8 | EMPLOI DES REVENUS DE L'OPERATION TABASKI 1990 | 79 |
| FIGURE 9 | ORIGINE DES FONDS UTILISES POUR L'OPERATION TABASKI 1990 | 79 |
| FIGURE 10 | REPARTITION DES TROUPEAUX DES OPERATEURS SELON LEUR TAILLE | 81 |
| FIGURE 11 | MOUTON TOUABIRE | 85 |
| FIGURE 12 | MOUTONS FEUL-PEUL | 85 |
| FIGURE 13 | MOUTON WAPALE | 85 |
| FIGURE 14 | MOUTON BALI BALI | 85 |
| FIGURE 15 | REPARTITION DES LAISSEZ-PASSER DELIVRES PAR LES SERVICES VETERINAIRES SELON LA PROVENANCE | 87 |

| | | |
|-----------|---|-----|
| FIGURE 16 | EVOLUTION DES PRIX MOYENS DES OVINS ET CAPRINS AU FOIRAIL DE DAKAR | 99 |
| FIGURE 17 | EFFECTIFS PROJETES DE MOUTONS DE TABASKI HORIZON 2020 | 146 |

III.- LISTE DES TABLEAUX

| | | |
|------------|---|----|
| TABLEAU 1 | EVOLUTION DES EFFECTIFS DE PETITS RUMINANTS | 15 |
| TABLEAU 2 | BESOINS D'UN OVIN DE 60KG ET APPORT DES PATURAGES | 15 |
| TABLEAU 3 | VALEUR BROMATOLOGIQUE DES PATURAGES NATURELS EN ZONE SYLVO-PASTORALE | 16 |
| TABLEAU 4 | DISPONIBILITE EN SOUS-PRODUITS AGRICOLES AU SENEGAL | 20 |
| TABLEAU 5 | STATISTIQUES SUR LES IMPORTATIONS EN VIANDES BOVINE ET OVINE 1985-1990 | 36 |
| TABLEAU 6 | MATRICE DES FONCTIONS ET DES PARTICIPANTS | 50 |
| TABLEAU 7 | REPARTITION DE L'ECHANTILLON SELON LES LIEUX D'ENQUETE | 61 |
| TABLEAU 8 | EFFECTIF TOTAL DES MOUTONS PRESENTES AU NIVEAU DES FOIRAILS ET POINTS DE VENTE DURANT L'OPERATION 1990 | 61 |
| TABLEAU 9 | INFRASTRUCTURES PRESENTES AU NIVEAU DES FOIRAILS DE PIKINE ET DE THIAROYE | 61 |
| TABLEAU 10 | ESTIMATION DU NOMBRE DE VEHICULES PAR JOUR | 67 |
| TABLEAU 11 | ESTIMATION DU CHEPTEL OVIN ET CAPRIN A THIAROYE ET A PIKINE A DEUX MOIS DE LA TABASKI | 67 |
| TABLEAU 12 | REPARTITION DES OVINS SELON LES RACES | 71 |
| TABLEAU 13 | MOYENNE DES DIFFERENTES SERIES DE PRIX AUX FOIRAILS DE PIKINE ET DE THIAROYE | 71 |
| TABLEAU 14 | ALIMENTS DU BETAIL PRESENTES A THIAROYE | 72 |
| TABLEAU 15 | ALIMENTS DU BETAIL PRESENTES A PIKINE | 72 |
| TABLEAU 16 | REPARTITION DES OPERATEURS ECONOMIQUES SELON LEUR ORIGINE GEOGRAPHIQUE | 76 |

| | | |
|-------------------|---|------------|
| TABLEAU 17 | REPARTITION DES OPERATEURS ECONOMIQUES | |
| | SELON LEUR NIVEAU D'INSTRUCTION | 76 |
| TABLEAU 18 | REPARTITION DES DIFFERENTES ACTIVITES PRINCIPALES | |
| | SELON LEUR FREQUENCE | 76 |
| TABLEAU 19 | RACES PRESENTEES SUIVANT LES OPERATEURS | 84 |
| TABLEAU 20 | QUALITES DES ANIMAUX PRESENTEES | 8' |
| TABLEAU 21 | LOCALITES D'APPROVISIONNEMENT | 90 |
| TABLEAU 22 | NOMBRE DE MOUTONS ACHETES ET PRIX OFFERTS | 90 |
| TABLEAU 23 | DEPENSES JOURNALIERES POUR L'ALIMENTATION | |
| | ET L'ABREUVEMENT PAR OPERATEUR (F.CFA) | 93 |
| TABLEAU 24 | FRAIS PERSONNELS DURANT L'OPERATION TABASKI (F.CFA) | 93 |
| TABLEAU 25 | EVOLUTION DES PRIX DES OVINS | |
| | SELON LES QUALITES ET LES RACES (F.CFA) | 96 |
| TABLEAU 26 | EVOLUTION DES PRIX MOYENS (F.CFA) DES OVINS PRESENTEES | |
| | SELON LES RACES | 97 |
| TABLEAU 27 | EVOLUTION DES PRIX MOYENS SELON LES CATEGORIES (F.CFA) | 97 |
| TABLEAU 28 | EVOLUTION DES PRIX DES CAPRINS | |
| | SELON LES QUALITES PRESENTEES (F.CFA) | 98 |
| TABLEAU 29 | EVOLUTION DU PRIX MOYEN DES CAPRINS (F.CFA) | 98 |
| TABLEAU 30 | RECETTES OBTENUES LORS DE L'OPERATION TABASKI 1990 | 102 |
| TABLEAU 31 | DEPENSES EFFECTUEES (F.CFA) | 102 |
| TABLEAU 32 | MARGES DE COMMERCIALISATION ESPEREES (F.CFA) | 103 |
| TABLEAU 33 | DISTRIBUTION DE FREQUENCES DES MARGES POSITIVES | |
| | LORS DE VENTE PAR RACE | 103 |
| TABLEAU 34 | DISTRIBUTION DE FREQUENCES DES MARGES POSITIVES | |
| | LORS DE VENTE PAR CATEGORIE | 103 |
| TABLEAU 35 | RENDEMENT DES FONDS INVESTIS EN P.100 | 105 |
| TABLEAU 36 | TENDANCES DU RENDEMENT DU CAPITAL INVESTI | |
| | SUIVANT LES SCENARIOS CHOISIS | 105 |

| | | |
|------------|--|-----|
| TABLEAU 37 | TARIFICATION DES MOUTONS SERAS (F.CFA) | 115 |
| TABLEAU 38 | PRIX SODESP 1990 SELON LES CATEGORIES | 115 |
| TABLEAU 39 | TARIFICATION DES BELIERS PREPARES POUR LA TABASKI (AGROPOV) | 115 |
| TABLEAU 40 | CONSOMMATION EN MOUTONS DE TABASKI ET PART DES MOUTONS IMPORTES EN FONCTION DES SCENARIOS . HORIZON 2020 | 145 |
| TABLEAU 41 | THEMES DE RECHERCHE ET RELATIONS INSTITUTIONNELLES | 147 |

INTRODUCTION

I PROBLEME

Le Sénégal est un pays essentiellement agricole. Son développement dépend en grande partie de la vitalité de son secteur primaire en général et du sous-secteur de l'élevage en particulier. Dans le sous- secteur élevage, les ovins avec un effectif de 2,5 millions de têtes (35), jouent un rôle économique et social important.

L'élevage ovin est important pour plusieurs raisons parmi lesquelles les suivantes :

- Au plan Socio-économique, les ovins constituent une source de liquidités facilement mobilisables. Les revenus générés par leur vente sont souvent utilisés pour la satisfaction des besoins domestiques (santé alimentation, etc...)

Les ovins constituent, en outre, une des bases de l'intégration agriculture - élevage. Leur vente procure des ressources pour l'achat d'intrants agricoles et la gestion des périodes de soudure. De plus, les ovins permettent de valoriser les résidus et sous produits agricoles.

- L'adaptation des ovins à l'environnement écologique, leurs cycles de production et de reproduction qui sont courts en font aussi des composantes essentielles des stratégies de production dans les systèmes pastoraux et agro-pastoraux.

- Au plan des rites, le SENEGAL est un pays à 80 % musulman. Le mouton y occupe une place centrale dans le renouvellement annuel du sacrifice d'Abraham, lors de la fête musulmane dite Aïd El Kébir ou TABASKI.

Tous ces facteurs ont poussé les pouvoirs publics à accorder plus d'attention aux productions ovines et à intervenir dans le secteur de l'élevage ovin.

L'organisation des éleveurs en groupements d'intérêt économique (G.I.E) et leur accès au crédit grâce à la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (C.N.C.A.S.) constituent une tentative de promotion de l'élevage ovin de rente.

Concernant la commercialisation, même si le système traditionnel demeure efficace, son fonctionnement est toujours perturbé lors de la TABASKI. Ainsi, chaque année, les pouvoirs publics encouragent des stratégies d'approvisionnement en moutons de TABASKI. Au cours de cette période, les frontières sont ouvertes, les taxes et droits sur le bétail suspendus. Des marchés et points de vente sont installés dans les grands centres en particulier, dans la région de DAKAR.

L'objectif fondamental des pouvoirs publics est de rendre le mouton accessible à toutes les bourses en temps opportun, à stabiliser les cours ou mieux à les faire baisser.

Chaque année, des marchés urbains du mouton de TABASKI se créent et polarisent toute l'attention de tous les opérateurs économiques intervenant dans le sous-secteur de l'élevage. Il apparaît, cependant, que peu d'études de marché aient été menées afin de mieux comprendre les composantes et déterminants de la commercialisation du mouton de TABASKI. La présente étude s'inscrit dans ce cadre et elle est menée dans la région de DAKAR.

2- OBJECTIFS

Le but de ce travail est d'aborder les problèmes de développement de l'élevage ovin en prenant pour champ d'étude l'approvisionnement et la commercialisation du mouton de TABASKI dans la région de DAKAR.

Les objectifs spécifiques sont les suivants :

- 1 - Revue bibliographique sur l'élevage ovin au SENEGAL en matière de production, de commercialisation et de politique de développement.
- 2 - Etude du marché du mouton de TABASKI dans la région de DAKAR.
- 3 - Etude et Evaluation de l'effet des actions de l'Etat pour l'approvisionnement de DAKAR en moutons locaux et moutons importés.
- 4 - Elaboration de recommandations pour une plus grande efficacité de la commercialisation du mouton de TABASKI à DAKAR.

PREMIERE PARTIE

GENERALITES SUR L'ELEVAGE OVIN AU SENEGAL

CHAPITRE I : LE MILIEU

L'étude de l'élevage ne saurait se faire sans une connaissance parfaite du milieu dans lequel cette activité s'exerce.

Pour le Pr. FERRANDO (20), le milieu est constitué par tout élément qui à n'importe quel moment de la vie économique de l'animal peut avoir une influence plus ou moins marquée sur le devenir physiologique, les qualités et l'économie des productions et à travers eux sur le comportement des consommateurs, c'est à dire sur l'avenir du marché.

Aussi, pour cette étude, est-il utile de présenter le contexte géographique et écologique.

I 1 - GEOGRAPHIE PHYSIQUE DU SENEGAL

I.1.1 - CLIMAT

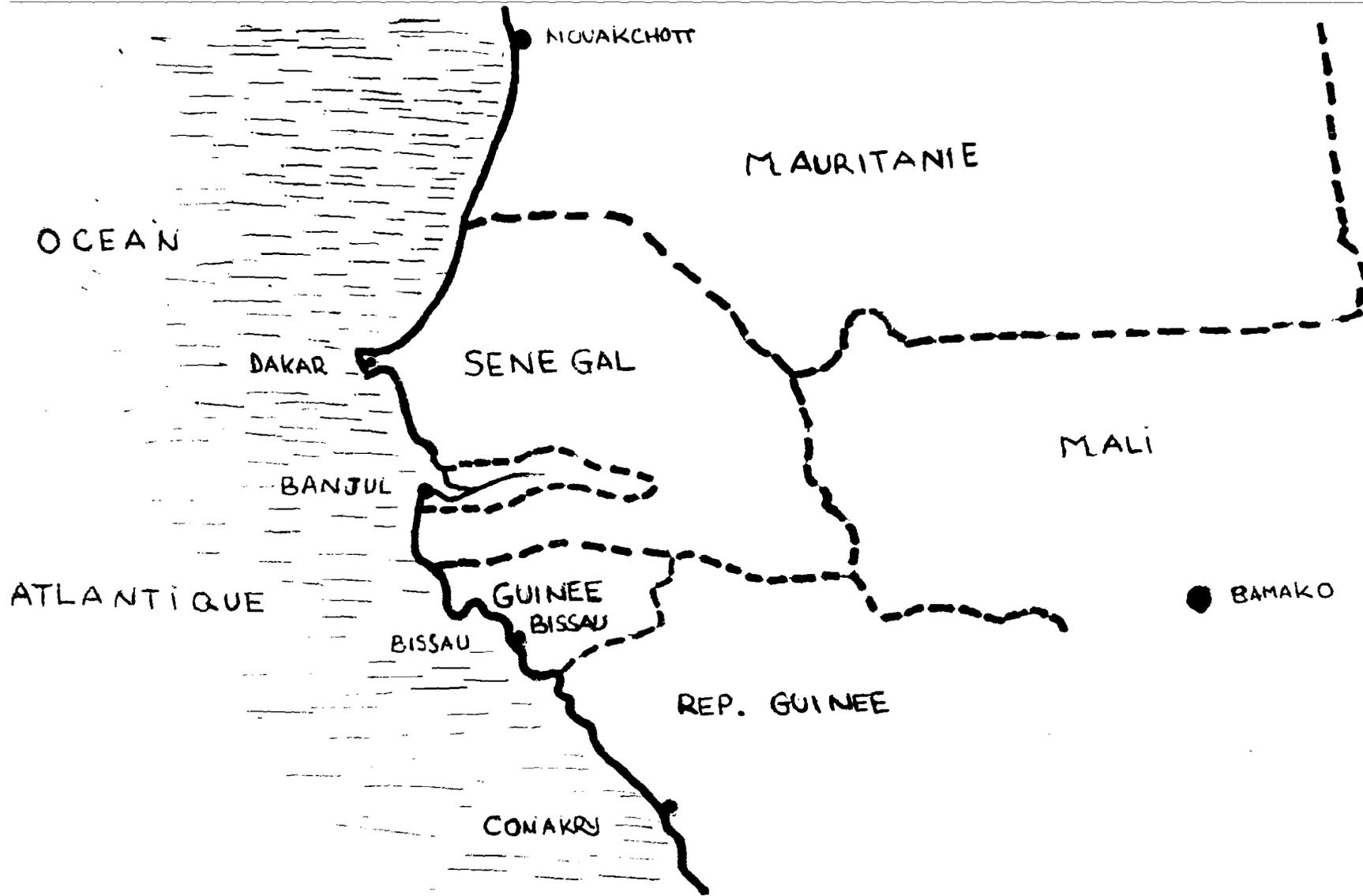
Le SENEGAL est un pays situé en zone inter-tropicale entre la 17ème latitude Nord et la 15ème latitude Sud. Il couvre une superficie de 197.161 km² (1).

Son territoire est limité au nord par la MAURITANIE, au sud par la GUINEE BISSAU et la GUINEE CONAKRY, à l'Est par le MALI et à l'Ouest par l'OCEAN ATLANTIQUE (Carte 1).

Le climat se caractérise par une alternance de deux saisons fort contrastées et de durées inégales.

La saison sèche est longue, elle dure 8 à 9 mois tandis que la saison des pluies s'étale sur 3 à 4 mois. La durée et la quantité des pluies décroissent du Sud vers le Nord.

Les températures, en permanence élevées sont liées à la latitude tropicale du pays. Elles varient dans le temps avec les pluies qui les abaissent et dans l'espace avec la proximité ou l'éloignement de l'Océan Atlantique.



CARTE 1 : LA SITUATION GEOGRAPHIQUE DU SENEGAL

SOURCE : 43

L1.2 - SOLETHYDROGRAPHIE

Le SENEGAL est un pays au relief très peu accidenté qui ne se diversifie que dans les zones littorales et dans le Sud-Est où l'altitude varie entre 300 et 400 mètres (1).

Partout ailleurs, prédominent des plateaux tertiaires et des plaines sablonneuses.

Le réseau hydrographique est relativement pauvre.

On distingue trois principaux fleuves qui sont le fleuve Sénégal, le fleuve Gambie et le Fleuve Casamance dont les niveaux baissent fortement en saison sèche.

Il y a aussi deux fleuves saisonniers que sont le Sine et le Saloum.

Au sud de Richard-Toll s'étend le Lac de Guiers relié au Fleuve Sénégal par la Taouey dont le cours a été partiellement canalisé.

Près de la côte Nord, la nappe phréatique émerge par endroits dans les interdunes, formant les mares temporaires des Niayes.

L2- ENVIRONNEMENT ECOLOGIQUE

L'absence de relief important et le développement limité du réseau hydrographique donne aux facteurs climatiques un rôle prépondérant dans la répartition des paysages végétaux du SENEGAL.

La première conséquence est une disposition zonale des grands paysages phytogéographiques interrompus seulement par quelques formations azonales dans les vallées et le long des côtes.

La seconde conséquence est une évolution par transitions insensibles conforme à la croissance progressive des pluies du Nord au Sud du pays.

Ainsi nous distinguons trois domaines bioclimatiques (Carte 2 - :

- le domaine Sahélien qui occupe le Nord du pays,
- le domaine Soudanien qui couvre le centre et la moitié Sud du pays,
- le domaine Guinéen au Sud mais y occupe une mince bande vers la Casamance.

I. 2.1 - DOMAINE SAHELIEN

Le domaine sahélien se présente comme une bande s'étalant entre les isohyètes 350 mm au Nord et 500 mm au Sud.

La physionomie générale de la végétation se présente sous la forme d'un tapis herbacé continu composé essentiellement d'espèces annuelles et parsemé d'arbres et d'arbustes.

La strate ligneuse est dominée par Ziziphus mauritiana, Balanites aegyptiaca, Acacia radiana, Acacia albida, Acacia seyal, Guiera senegalensis (3).

Le tapis herbacé est surtout dominé par Cenchrus biflorus, Eragrostis tremula, Schoenefeldia gracilis (3).

Dans le sahel, avec les annuelles, l'équilibre est toujours tangent entre la charge à l'hectare et les possibilités des pâturages expliquant les dégâts que peut entraîner le surpâturage.

Le domaine sahélien est une zone à vocation pastorale dominante où l'on trouve des moutons, des chèvres et des zébus conduits en élevage en constante mobilité.

I. 2.2- LE DOMAINE SOUDANIEN

Le domaine Soudanien est vaste. Il est délimité par les isohyètes 500 mm au Nord et 1.500 mm au Sud.

Les pluies apparaissent pendant la saison hivernale et durent 3 à 5 mois avec un maximum en Juillet-Août.

Il représente par excellence le domaine de la savane boisée.

Selon VALENZA (51), la strate herbacée est représentée par :

Khaya senegalensis, Pterocarpus erinaceus, Parkia biglobosa, Combretum glutinosum, Combretum nigricans, Securidaca longipedunculata, Heeria insignis.

Elle surplombe un tapis herbacé dominé par :

Diheteropogon hagerupii, Elionorus elegans, Pennisetum pedicellatum, Digitaria longiflora, Borreria stachydea, Dactyloctenium aegyptium et par Andropogon gayanus qui a presque totalement disparu de nos jours.

Le domaine soudanien est une zone à vocation agro-pastorale l'élevage y est une activité secondaire, associé à l'agriculture.

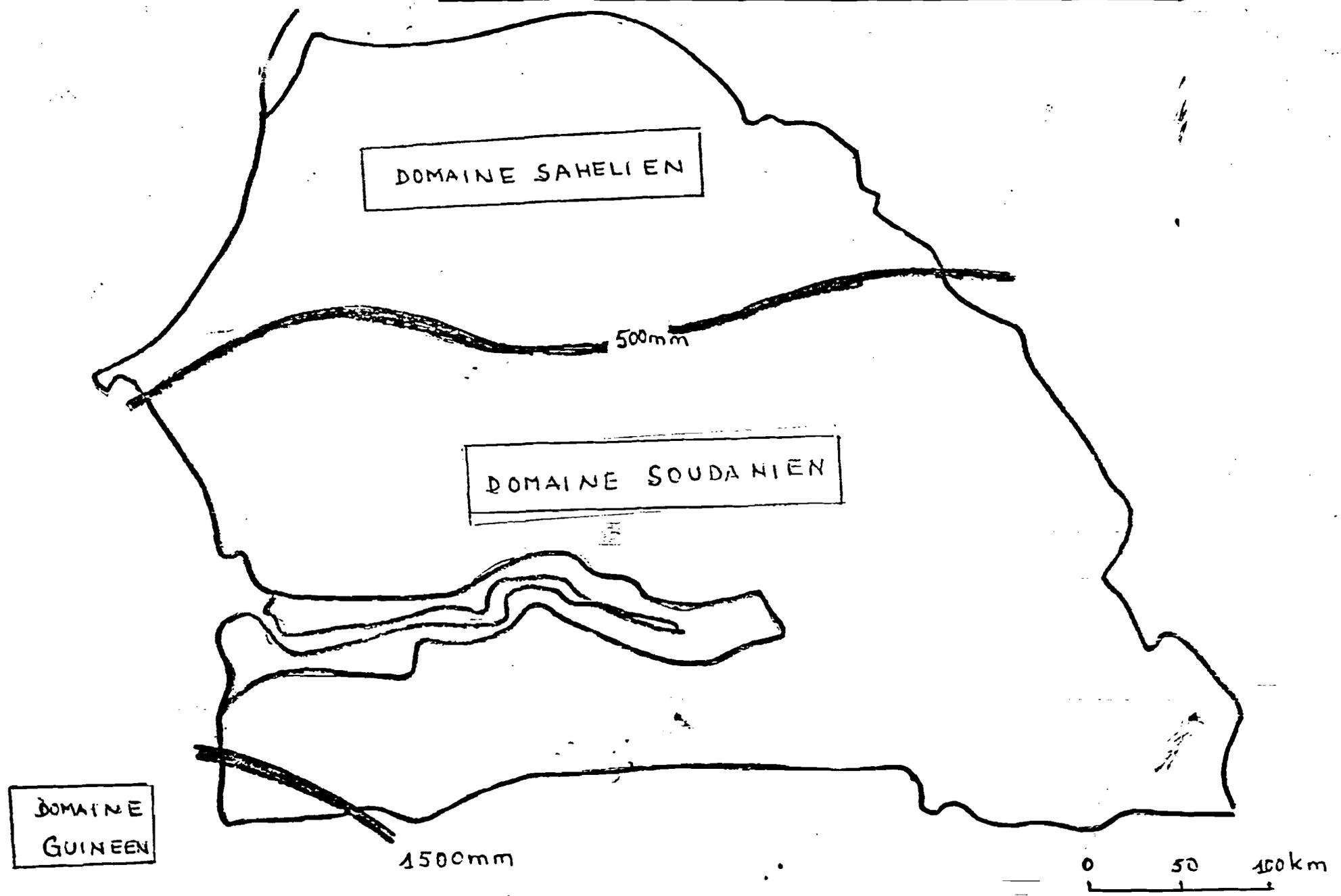
I. 2.8 LE DOMAINE GUINEEN

Le domaine guinéen est très peu représenté au SENEGAL. Il est limité par l'isohyète 1.500 mm au Nord.

L'air chaud et humide qui y circule permet l'entretien d'une forêt dense à feuilles caduques dominée par les fûts élancés de Panari excelsa, de Chlorophora regia auxquels sont associés le copalier et surtout le palmier à huile (Elaeis guineensis) (1). Les graminées sont très peu abondantes et les troupeaux Ndama sédentaires exploitent surtout les pâturages post-cultureaux.

UNIVERSITE DE DAKAR
FACULTE DE VETERINAIRE ET MEDICINE
VETERINAIRES DE DAKAR
BIBLIOTHEQUE

CARTE 2 : DOMAINES BIOCLIMATIQUES AU SENEGAL



SOURCE 11

CHAPITRE II : CHEPTEL OVIN ET SYSTEME DE PRODUCTION

L'environnement éco-climatique détermine les systèmes de production. Ainsi pour mieux apprécier l'adaptation des ovins aux conditions écologiques du SENEGAL il paraît nécessaire d'avoir un aperçu sur l'évolution du cheptel ovin en rapport avec celle des systèmes de production ainsi que sur les races présentes.

II. 1- CHEPTEL OVIN

Les petits ruminants n'ont pas reçu la même attention que les bovins en ce qui concerne la recherche les moyens mis en oeuvre et le personnel .

Les épisodes de sécheresse qui ont frappé le sahel durant ces 20 ans , ont montré l'adaptation des petits ruminants à un environnement écologique devenu très précaire.

Leur capacité de résister sur des terrains pauvres , à des climats arides et à se contenter d'une alimentation grossière a permis de n'enregistrer en 1973 qu'une perte d'environ 20 p.100 du cheptel des petits ruminants contre 50 à 100 p.100 chez les bovins selon les zones (9).

L'effectif des petits ruminants est estimé en 1987 à 3,7 millions de têtes contre 2,5 millions chez les bovins (35).

Les ovins avec un effectif de 2,5 millions représentent les deux tiers de l'effectif total des petits ruminants.

Le cheptel des petits ruminants a connu une croissance régulière durant ces 20 ans contrairement aux bovins (Tableau 1).

II. 2- ETHNOLOGIE

Les races ovines au SENEGAL entrent dans la catégorie des moutons à poils. DOUTRESSOULE (12) en a fait la classification suivante :

- Les moutons du Sahel
- Les moutons du Sud ou Djallonké
- Les métis

3. - PLAN DE TRAVAIL

Ce travail est divisé en trois parties :

La première partie sera consacrée aux généralités sur l'élevage ovin au SENEGAL avec l'étude du milieu, du système de production, du système de commercialisation et enfin des politiques de développement.

La deuxième partie traite de l'Etude du marché du mouton de TABASKI dans la région de DAKAR en mettant l'accent sur la problématique de la commercialisation, la méthodologie d'étude et la présentation des résultats obtenus.

La troisième partie, quant à elle, est réservée aux analyses et interprétations, aux conclusions et aux recommandations.

II. 2.1- LES MOUTONS DU SAHEL

Les races rencontrées sont le mouton maure à poils ras, le mouton maure à poils longs et le mouton Peul-Peul.

II. 2.1.1- LE MOUTON MAURE A POILS RAS

Le mouton maure à poils ras ou Touabire a son berceau en MAURITANIE. Le Touabire est un mouton hypermétrique, rectiligne, longiligne (17).

La tête est forte, le front plat, le chanfrein convexe se terminant par un museau fin. Les cornes chez le mâle sont prismatiques à la base et se dirigent en arrière et vers le bas.

Les oreilles sont tombantes, l'encolure est longue.

La taille est de 0,75 à 0,90 m chez le mâle contre 0,65 à 0,80 m chez la femelle. La robe est généralement ple-noire ou ple-grise.

Le poids moyen varie entre 45 et 50 kg. Son rendement en boucherie est de 40 à 45 p 100.

En raison de sa phénotypie recherchée, cet animal est souvent choisi comme mouton de case destiné au sacrifice de la TABASKI.

II. 2.1.2- LE MOUTON MAURE A POILS LONGS

Le mouton maure à poils longs est un animal eumétrique, convexiligne, longiligne.

Sur le plan morphologique, il ressemble au Touabire mais son pelage est constitué par une toison uniformément noire, parfois tachée de blanc, formée de longs poils raides sur un duvet léger (7).

Il demeure un animal relativement rare.

II. 2.1.3- LE MOUTON PEUL-PEUL

Le mouton Peul-Peul est un mouton sahélien classique de taille moyenne. Selon FAUGERE et COLL (17), le mouton Peul-Peul a un aspect eumétrique,

convexiligne, longiligne.

La tête est à front plat, le chanfrein busqué et le museau fin. Les cornes sont constantes chez le bélier, les oreilles sont tombantes. La taille est de 0,65 à 0,75 m et la silhouette plus trapue que celle du mouton Touabire.

La robe est très variée, bicolore noir et blanc ou noir et roux, parfois uniformément acajou.

Le poids moyen des mâles varie entre 30 et 50 kg. Le Peul-Peul est un bon animal de boucherie avec un rendement entre 50 et 52 p.100.

II. 2.2 LE MOUTON DU SUD OU DJALLONKE

Selon DOUTRESSOULE cité par FAUGERE et COLL (16), le mouton Djallonké est un animal hypométrique, rectiligne et médioligne. La tête est forte à front plat, le chanfrein busqué chez le mâle. Le museau est épais.

Les cornes sont moyennement développées chez le bélier. Les oreilles sont tombantes, minces et étroites.

La taille au garrot est de 0,40 à 0,50 m.

Le pelage est ras, mais le mâle porte une crinière et un camail. La robe est blanche le plus souvent. Le poids moyen est de 20 à 30 kg.

Le mouton Djallonké est élevé surtout pour des considérations mystico-religieuses.

II. 2.3- LES METIS

Les métis sont surtout représentés par les Waralés. Le Waralé est issu du croisement Touabire/Peul-Peul avec tous les degrés de sang possibles et une grande variété de robe et de format.

En pratique cette appellation recouvre tous les moutons ne présentant pas les caractères de Touabire et de Peul-Peul tels que décrits plus haut. Ils sont, moins hauts et moins élancés que les Touabires, moins trapus que les Peul-Peul. La robe est brun- clair, tachetée de noir ou de roux. Le poids moyen varie entre 35 et 50 kg.

II.3- LES SYSTEMES DE PRODUCTION

LHOSTE (30) définit le système de production comme étant l'ensemble structuré des productions végétales et animales mises en œuvre par l'agriculteur

dans son exploitation pour réaliser ses objectifs.

Ainsi suivant le degré de dépendance du ménage ou des unités de production vis à vis des produits de l'élevage pour le revenu brut ou l'approvisionnement alimentaire, différents systèmes de production sont distingués parmi lesquels ; le système pastoral, le système agro-pastoral et le système urbain et peri-urbain.

II. 3.1- LE SYSTEME PASTORAL

D'après WILSON (52), tout système dans lequel plus de 50 p.100 du revenu brut (valeur de production autoconsommée plus production commercialisée) ou plus de 20 p.100 des calories alimentaires domestiques proviennent de l'élevage ou d'activités annexes est classé comme système pastoral.

✓ Ce système est retrouvé en zone aride. L'alimentation des animaux est assurée par le tapis herbacé dont la valeur nutritive varie en fonction des périodes de l'année (TABLEAUX 2 et 3).

L'apport en énergie et en protéines digestibles ne couvre les besoins d'entretien et de croissance de l'animal de référence que durant la période de Juillet à Novembre.

Au delà de cette période, les herbes s'appauvrissent en matières azotées totales et en énergie. Il s'en suit une sous-nutrition expliquant les pertes de poids observées chez le bétail durant cette phase critique de l'alimentation des ruminants en zone sylvo-pastorale.

Le pâturage aérien se révèle important durant cette période. La consommation de gousses de légumineuses (*Acacia radiana*), de feuilles d'arbre, de fleurs et de fruits de *Ziziphus mauritiana* et de *Balanites aegyptiaca* (14), apporte des quantités appréciables de matières protéiques et réduit les effets dûs à la pauvreté des pâturages.

Les systèmes de production en milieu pastoral ont subi de profondes mutations dues à la précarité des écosystèmes et à une évolution rapide de l'effectif des animaux.

En effet avec la découverte de la nappe maestrichienne, le programme d'hydraulique pastorale a permis la réalisation de forages à exhaure mécanique limitant les déplacements des troupeaux.

TABLEAU 1 : EVOLUTION DES EFFECTIFS
DES PETITS RUMINANTS
EN MILLIERS DE TETES

| ANNEES | BOVINS | PETIT- RUMINANTS |
|--------|--------|---------------------|
| 1960 | 1.746 | 1.023 |
| 1970 | 2.615 | 2.750 |
| 1980 | 2.238 | 3.100 |
| 1984 | 2.200 | 3.000 |
| 1987 | 2.500 | 3.700 |

SOURCE : 35

TABLEAU 2 : BESOINS D'UN OVIN DE 30 KG ET APPORT DU PATURAGE

| | BESOINS | | APPORT DU PATURAGE | | | | |
|--------------------|-----------|-----------------|---------------------|----------------------|--------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| | ENTRETIEN | CROIS- SANCE | PREMIERES PLUIES | SAISON DES PLUIES | DEBUT DE LA SAISON SECHE | PERIODE FRAICHE SAISON SECHE | PERIODE CHAUDE SAISON SECHE |
| U F | 0,4 | 0,3 | 0,61 - 0,65 | 0,48 - 0,51 | 0,43 - 0,51 | 0,32 - 0,34 | 0,3 |
| MPD ----- VF | 110 - 125 | | 155 - 198 | 155 - 198 | 50 | 16 - 30 | 2,8 |

MPD = Matières Protéiques Digestibles

VF = Unités Fourragères

SOURCE : 14

TABLEAU 3 : VALEUR BROMATOLOGIQUE DES PATURAGES NATURELS
EN ZONE SYLVO-PASTORALE

| PERIODES | UF/KG | MPD/KG | MPD | Matière | Matère | Cellulose | valeur 1 Kg | |
|---|-----------|-----------|-----------|-------------------|----------|-----------|-------------|-----------|
| | d'aliment | | UF | Sèche (p.100) | Minerale | (p.100) | UF | MPD |
| mières pluies | 0,12-0,20 | 25 - 30 | 200 - 150 | - | - | - | 0,71-0,76 | 110 - 150 |
| son des pluies | 0,12-0,18 | 11 - 20 | 60 - 100 | - | - | - | 0,42-0,60 | 40 - 80 |
| !Début !(Sept-Oct) | 0,24-0,30 | 10 - 15 | 45 - 50 | 50 - 60 | 6 - 10 | 35 - 39 | 0,5-0,6 | 25 - 80 |
| sson !Période !Fraiche !(Nov-Janv) | 0,35 | 6,3 - 7 | 18 - 20 | 95 | 7 - 8 | 38 - 45 | 0,38-0,4 | 6 - 12 |
| he !Période !Chaude !(Janv-Juil) | 0,30 | 0,15-0,30 | 0,5 - 1 | 95 | 8,5 | 42 | 0,34 | 1 |

SOURCE : 6

A cela s'ajoute le non respect du "Houroum" qui est un système relevant du droit foncier traditionnel et qui régit l'exploitation des pâturages situés entre les campements.

Ces facteurs conjugués ont contribué à la dégradation de l'environnement écologique dans le sahel faisant dire à TOURE (49) que le système pastoral traditionnel semble parvenir au bout de sa logique ...

L'intensification des productions animales semble ainsi être une alternative incontournable pour augmenter la productivité des animaux, préserver et améliorer les ressources naturelles.

Or, la problématique de l'intensification des productions animales tourne autour de l'alimentation et de la monétarisation de l'économie pastorale.

Par ailleurs, les conditions climatiques en zone pastorale ne permettent pas une agriculture capable de générer suffisamment de résidus agricoles utilisables en alimentation animale. Des lors le recours à l'utilisation des sous-produits agro-industriels devient nécessaire mais ne constitue pas une solution certaine du fait des spéculations dont ils font objet.

D'autre part, la monétarisation de l'économie pastorale reste encore limitée surtout pour les ovins où les transactions se déroulent suivant le système de troc dans une grande mesure.

Cette situation suscite un certain nombre de questions qui sont les suivantes :

- Les éleveurs sont-ils à mesure d'investir davantage dans l'élevage ovin pour bénéficier des économies d'échelles que peut offrir cette spéculation ?
- Faut-il déplacer les résidus agricoles des zones excédentaires vers les zones déficitaires ? A quel coût, pour quelle qualité ?

La réponse à ces questions peut contribuer à résoudre les problèmes qui se posent à l'intensification en milieu pastoral.

- II. 3.2- LE SYSTEME AGRO-PASTORAL

Tout système de production dans lequel les agents économiques tirent 10 à 50 p.100 de leur revenu de l'élevage c'est à dire 50 p.100 ou plus de l'agriculture est qualifié de système agro-pastoral (52).

Le système agro-pastoral prédomine dans les zones soudanienne et soudano-guinéenne.

L'élevage est une activité de contre saison. L'activité principale étant l'agriculture. L'alimentation des animaux est assurée par l'exploitation des parcours naturels qui offrent de meilleures disponibilités qualitatives et quantitatives que ceux de la zone sahélienne.

Il faut souligner que les pâturages des zones soudanienne et soudano-guinéennes ont subi de profondes mutations suite au déficit pluviométrique qu'a connu le SENEGAL durant ces deux décennies.

Le système agro-pastoral est aussi caractérisé par une surcharge en cheptel au moins pour les années difficiles. La surcharge des pâturages s'explique d'une part par l'augmentation du cheptel autochtone et d'autre part par l'arrivée massive de troupeaux transhumants en provenance du Nord.

Cette surcharge a des conséquences sur les productions animales qui sont très faibles mais également sur les parcours naturels qui se caractérisent aujourd'hui par la raréfaction d'espèces fourragères utiles comme Andropogon gayanus et un envahissement par les espèces inutiles telle que Cassipourea.

Cette mutation qui s'opère dans l'environnement est, selon GUERIN et Coll (22), favorisée par le mode de gestion de l'espace pastoral justifiant ainsi la nécessité de sensibiliser et d'organiser les ruraux dans ce domaine.

La disponibilité en sous-produits de l'agriculture (Tableau 4) permet le développement d'un type d'élevage particulier qui représente actuellement la forme d'élevage la plus intensive en milieu paysan sénégalais. Il s'agit de l'embouche paysanne. L'embouche paysanne apparaît selon FAYE (19) comme une alternative particulièrement adaptée à l'évolution récente des systèmes de production en zone agricole.

En ce qui concerne les ovins, les paysans isolent les jeunes mâles de race Touabire ou Waralé du troupeau ou bien en achètent à la fin des récoltes en vue de la préparation du mouton de TABASKI ou de boucherie.

Dans le bassin arachidier, les paysans Wolof et Sérère se confirment comme de véritables agro-pasteurs. Ils sont organisés au niveau des G.L.E spécialisés dans les productions ovines et bovines. L'expérience de l'Association des Groupements,

des Producteurs Ovins (AGROPOV) constitue un exemple dans le domaine des productions ovines.

Le système agro-pastoral est aussi pratiqué en zone sahélienne.

Dans la vallée du Fleuve Sénégal , la richesse en sous-produits agricoles (bagasse, mélasse et paille de riz) ouvre de meilleures perspectives à l'agro-pastoralisme.

En zone sylvo-pastorale, les Wolof sédentaires pratiquent ce système de production autour de la localité de DAHRA. Les rigueurs climatiques dans le Djoloff font que la supplémentation soit de règle surtout pour la production de mouton de case.

Dans tous les milieux, la conduite du troupeau est la même. Les animaux vont au pâturage le matin sous la conduite d'un berger. Ce dernier est rémunéré et a le droit de traire les brebis. Au retour les animaux sont parqués dans des enclos. La nature de l'habitat varie suivant les zones.

En zone sahélienne, il s'agit d'enclos d'épineux se trouvant hors des concessions.

En zone soudanienne, l'habitat est constitué par un enclos en tiges de mil ou de maïs confectionné derrière la case.

En Casamance, les moutons peuvent être logés dans de véritables abris avec un toit qui protège contre les pluies.

En zone agro-pastorale , l'intensification des productions animales se heurte à un problème d'alimentation non pas en terme de disponibilité mais de qualité.

Le défaut de ramassage des sous-produits et leur stockage constituent le facteur limitant principal. Ceci est d'autant plus vrai que l'utilisation des résidus agro-industriels reste encore marginale.

La maîtrise des paramètres écologiques, alliée à une bonne connaissance de la répartition spatio-temporelle du disponible fourrager et à une allocation de crédit aux organisations d'éleveurs constitue sans nul doute la clef de gestion rationnelle des systèmes pastoraux et agro-pastoraux.

TABLEAU 4 : DISPONIBILITE EN SOUS PRODUITS
 AGRICOLES AU SENEGAL AVANT 1985

| SOUS- PRODUITS | TONNAGE | UF x 1.000.000 | MAD x 1.000 KG |
|-------------------------------|-------------|-------------------|-------------------|
| Paille de mil et de sorgho | 3.139.000 T | 1.506,8 | 7.085 |
| Paille de riz | 144.000 T | 19,5 | 720 |
| Fane d'arachide | 1.501.000 T | 811,5 | 90.098 |
| Fane de niébé | 108.000 T | 49,70 | 9.071 |
| Paille de maïs | 8.000 T | 37 | 1.090 |
| Total | 4.976.000 T | 2.525,5 | 157.647 |

SOURCE :33

II 3.3- LE SYSTEME PERI-URBAIN ET URBAIN

L'élevage des ovins en milieu urbain et péri-urbain est caractérisé par la diversité des pratiquants. Il est entre les mains d'éleveurs amateurs salariés ou retraités ou parfois entre les mains de véritables professionnels.

Si le profil social est souvent le même les objectifs visés diffèrent le plus souvent.

Il n'est pas rare de trouver dans les quartiers résidentiels de DAKAR un mouton appelé mouton "SARAX". Le mouton "SARAX" est un animal au pelage uniformément blanc qui est recommandé par le marabout pour conjurer le mauvais sort. Compte tenu des exigences phanéroptiques la race Djallonké est le plus souvent utilisée.

D'autres éleveurs ont des objectifs purement religieux. L'élevage est destiné à produire des mâles pour le sacrifice de la TABASKI et des autres cérémonies.

La vente de moutons est également effectuée pour subvenir à certaines difficultés financières surtout au moment des grandes fêtes religieuses justifiant ainsi des objectifs purement économiques.

La taille des troupeaux est généralement faible. Les moutons sont souvent en divagation dans les rues. Ils se nourrissent d'immondices, de restes de repas et d'épluchures de légumes. L'habitat est constitué par un enclos aménagé dans l'arrière-cour où les animaux sont parqués la nuit.

Le système péri-urbain gagne de l'importance surtout dans les Niayes.

La disponibilité de résidus de maraîchage associée à celle des sous produits agro-industriels offre de meilleures perspectives à l'embouche dans cette zone.

CHAPITRE III LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES OVINS AU SENEGAL

Un système de commercialisation assure les fonctions de collecte de transport et de distribution des produits. De nombreuses études ont montré l'efficacité du système traditionnel de commercialisation des ruminants et de son adaptation aux réalités socio-économiques des pays en voie de développement (STAAZ 1980, HOLZMANN 1984, NDIONE 1985).

Le présent chapitre se limite à une étude descriptive de la filière de commercialisation des ovins pour mieux comprendre les spécificités de la commercialisation du mouton de TABASKI à Dakar qui constitue la préoccupation essentielle de ce travail. L'accent sera porté sur la structure de la filière et la description des participants ainsi que les fonctions remplies.

III.1- STRUCTURE

Les circuits de commercialisation des ruminants au SENEGAL sont hiérarchisés en niveaux. Ils vont des zones de production vers les zones de consommation situées dans les centres urbains (FIGURE 1).

Les niveaux correspondent à différents marchés qui représentent la structure de la filière. Ces marchés sont spécialisés dans la fourniture de moutons en quantité et de qualité variables. Ils se distinguent en marchés de collecte, en marchés intermédiaires et en marchés terminaux.

III. 1.1- LES MARCHES DE COLLECTE

Les marchés de collecte se distinguent en marchés de collecte primaire et en marchés de collecte secondaire.

Les marchés de collecte primaire sont de simples foires aux bestiaux sans infrastructure particulière, disséminés dans le DJOLOFF, le FERLO et le FOUTA c'est à dire la partie sahélienne du SENEGAL. Ils se tiennent sur une base hebdomadaire et sont appelés Dougguéré en Peul ou Louma en Wolof.

Ces marchés sont reliés aux marchés de collecte secondaire qui constituent un point de convergence des flux partant des premiers. Les foirails de DAHRA et de

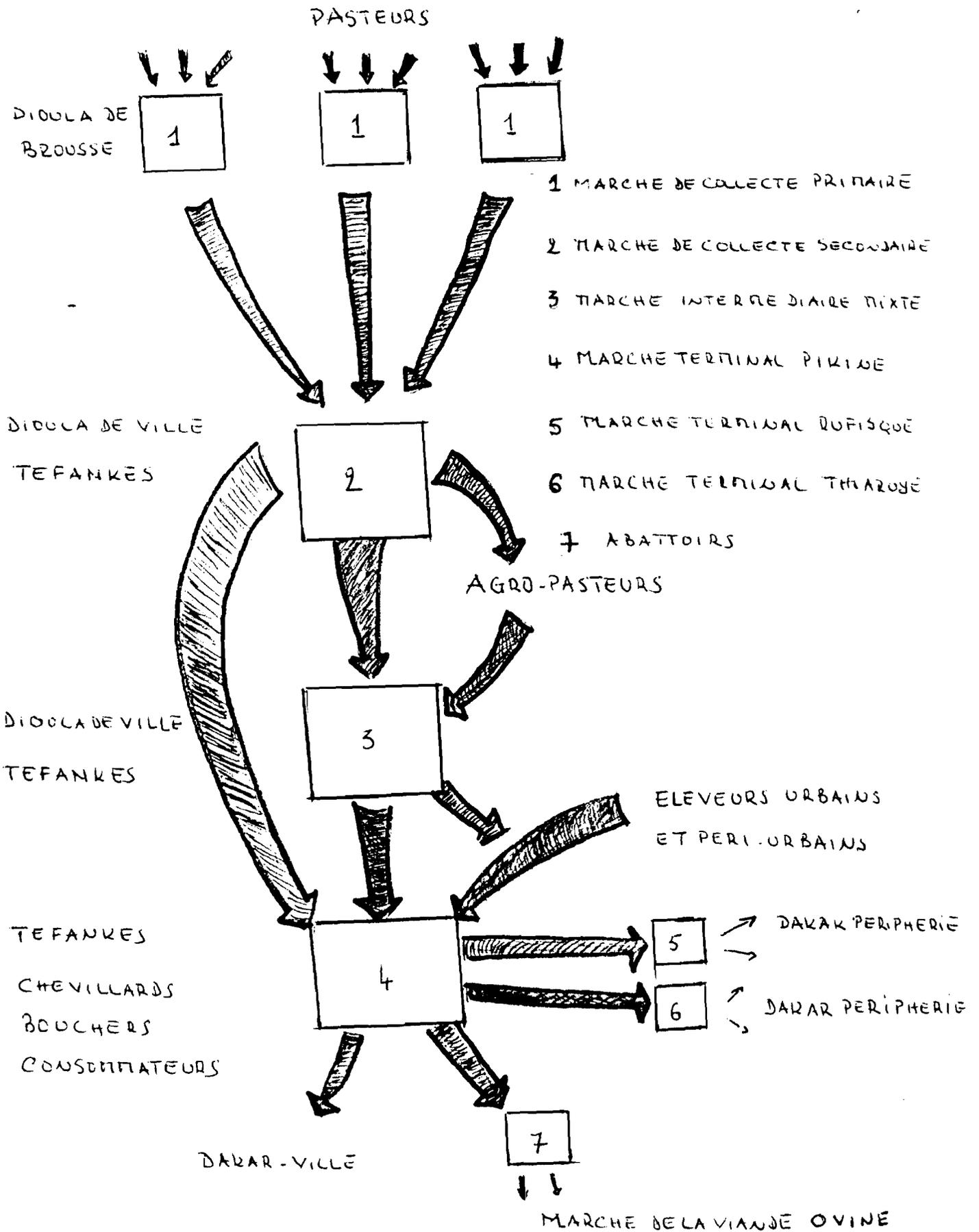


FIG 1 : ORGANIGRAMME DE LA FILIÈRE DE COMMERCIALISATION DES OVINS.

MBAR constituent deux exemples classiques propres à la filière ovine.

III. 1.2- LES MARCHES DE REGROUPEMENT

Les marchés de regroupement sont généralement situés en zone agro-pastorale notamment dans le bassin arachidier. Les moutons présentés sont originaires de la zone sylvo-pastorale et préparés par le biais de l'embouche paysanne ou bien peuvent être issus de la zone proprement dite.

Ces marchés se tiennent sur une base journalière. L'infrastructure présente est assez modeste se limitant à des mangeoires, abreuvoirs et étables en tiges de mil où certains animaux sont parqués.

Les foirails de MBACKE, BAMBEY, et TOUBA-TOUL constituent des exemples célèbres de marchés de regroupement (18).

Le foirail de TOUBA-TOUL est réputé pour la qualité des ovins présentés et les prix pratiqués. A l'approche de la TABASKI, certains consommateurs des centres urbains viennent s'y approvisionner directement.

III. 1.3- LES MARCHES TERMINAUX

Les marchés terminaux sont situés dans les grands centres de consommation ou aboutissent les principaux circuits de commercialisation du bétail. Ils constituent le dernier maillon du circuit vif.

La gamme de produits présentés est très variée; allant des moutons "tout-venant" aux moutons embouchés. Les moutons de luxe y sont également présents.

L'infrastructure présente au niveau de ces marchés est plus ou moins améliorée (clôture, poste vétérinaire, bornes fontaines et parfois électricité).

Ces marchés se tiennent sur une base journalière. L'affluence suit le rythme des différentes fêtes religieuses surtout musulmanes.

III. 2- DESCRIPTION DES PARTICIPANTS ET FONCTIONS REMPLIES

Traditionnellement plusieurs participants interviennent dans le circuit vif en offrant leurs produits (biens) ou leurs services. Parmi les participants il y a les producteurs, les commerçants, les prestataires de services et les consommateurs.

III. 2.1- LES PRODUCTEURS

Les producteurs sont des pasteurs ou des agro-pasteurs suivant les zones.

En zone pastorale, ce sont surtout les Peul. Ils sont spécialisés dans la production d'animaux maigres qui sont déversés dans les marchés en lots parfois de taille importante appelés "coggal". Ces pasteurs fournissent aussi des sujets aux agro-pasteurs du bassin arachidier.

Les agro-pasteurs sont les spécialistes de l'embouche paysanne. Ils fournissent aux marchés des animaux préparés pour la boucherie ou la TABASKI.

Aujourd'hui, une mutation est en train de s'opérer chez les agro-pasteurs. Ces derniers, organisés en G.I.E ont mis sur pied un véritable élevage ovin "naisseur" dans le bassin arachidier particulièrement dans la région de KAOLACK et de FATICK où le Projet de Développement de l'Elevage Ovin (PRODELOV) a encadré 31 groupements villageois ovins (G.V.O) en 1989 (23).

Ainsi on assiste aujourd'hui à une participation de plus en plus croissante des producteurs dans les processus de commercialisation et à une planification de leur production pour répondre aux besoins des marchés.

Il faut aussi souligner la participation de plus en plus importante des éleveurs péri-urbains et urbains dans la fourniture d'animaux de qualité aux centres urbains surtout lors de la TABASKI.

III. 2.2- LES PRESTATAIRES DE SERVICE

Les prestataires de service regroupent des participants qui ne possèdent pas d'an - ix mais qui participent de façon effective au processus de commercialisation.

Ils sont représentés par les courtiers, les services publics et les transporteurs ainsi que de nombreux allocataires de services marginaux lors des grands

moments de commercialisation.

III. 2.2.1- LES COURTIERES

Le terme de "courtier" désigne toute personne qui procède ou participe contre une rémunération à l'achat ou à la vente de bétail pour le compte d'un propriétaire (13).

Communément appelés téfanké au SENEGAL, les courtiers sont toujours entre deux participants verticalement reliés.

Les redevances du service consistent en un pourcentage fixe du prix réel de vente de sorte que les "courtiers" soient intéressés par des prix élevés.

Une transaction particulière dénommée "ELL" est observée et décrite par NDIONE (42) chez les téfankés. Elle consiste à marchander et acheter un animal sans sortie d'argent pour payer la transaction. L'acte de vente est signé par une simple tape dans la paume de la main du téfanké-vendeur .

Le téfanké-acheteur cherche ensuite à vendre l'animal. S'il réussit, il paye sa dette, dans le cas contraire, il rend l'animal à son propriétaire.

Le "ELL" est considéré comme une forme de solidarité entre téfankés.

Au niveau des foirails, les téfankés assurent plusieurs fonctions parmi lesquelles la circulation de l'information, la garantie d'une sécurité et la gestion du risque lié au crédit informel (27).

En effet, les téfankés relient les dioula et les consommateurs. Cette position leurs donne la possibilité de rassembler des informations sur la production, l'approvisionnement des marchés et la demande.

Selon BARIS et COUTY (4), le phénomène de domination commerciale repose sur la possibilité détenue par certains groupes ou personnes, de collecter et de synthétiser des informations sur les producteurs et les consommateurs.

L'importance des téfankés au niveau des foirails se situe dans le monopole de l'information qu'ils peuvent utiliser à leur avantage et souvent au détriment du consommateur.

Par ailleurs, la position qu'ils occupent dans les circuits de commercialisation , la maîtrise des règles qui régissent le commerce du bétail au niveau des foirails, permettent aux téfankés de garantir le crédit mais aussi et surtout une

certainne sécurité sans quoi les vols seraient fréquents.

L'idée selon laquelle les tégankés seraient des intermédiaires parasites, responsables du dysfonctionnement des circuits commerciaux, repose sur des considérations souvent subjectives. Leur retrait des circuits commerciaux ne serait pas sans conséquences néfastes. Cependant, il convient d'organiser cette fonction en vue d'optimiser le rôle qu'ils jouent dans le système traditionnel de commercialisation du bétail.

III. 2.2.2- LES TRANSPORTEURS

Le transport des produits est une opération particulièrement importante au SENEGAL. Cette importance s'explique par la dispersion géographique des zones de production et de leur éloignement des principaux centres de consommation. Les transporteurs et les convoyeurs connectent ainsi les différents niveaux des filières de commercialisation à la demande des propriétaires d'animaux. Ils assurent entre autres la circulation de l'information des zones de consommation aux zones de production. Les camions sont le plus souvent utilisés pour les longues distances par les opérateurs économiques qui s'approvisionnent au SENEGAL et le train pour ceux qui se rendent au MALI.

III. 2.2.3- LES SERVICES PUBLICS

La présence des services publics dans le circuit vif n'est pas très significative. Cependant les services représentés jouent un rôle de première importance. Il faut noter la présence des agents vétérinaires qui assurent l'assistance vétérinaire aux éleveurs, des agents de la municipalité pour la collecte des taxes et le recensement des problèmes d'infrastructures et enfin des agents de la police pour le règlement des conflits.

III. 2.3- LES COMMERCANTS

Encore appelés dioula, les commerçants sont les véritables marchands de bétail détenteurs de capitaux.

Les dioula s'approvisionnent en brousse ou au niveau des zones où le mouton est supposé moins cher. Ils viennent vendre leurs produits au niveau des marchés.

Dans les marchés, les dioula cèdent leurs produits aux téfankés résidents qui se chargent de la vente. Après la vente, le téfanké prélève sa marge et remet au dioula son argent.

Si le téfanké ne parvient pas à écouler tous les produits, le dioula peut les lui laisser jusqu'à sa prochaine venue.

III 2.4- LES CONSOMMATEURS

Les consommateurs sont des participants déterminants dans le processus de commercialisation. Selon NDIONE (41), le consommateur implique les notions de choix et de pouvoir d'achat qui déterminent la structure de la demande.

Concernant le circuit vif, les consommateurs s'approvisionnent en moutons, destinés aux sacrifices rituels (TABASKI, baptême), pour célébrer un mariage ou tout simplement pour leur ravitaillement personnel.

CHAPITRE IV : INTERVENTION DE L'ETAT ET POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE OVIN

Les mutations qui se sont opérées au niveau de l'environnement éco-climatique du SENEGAL ont contribué à une meilleure prise en considération de l'élevage des espèces à cycle court en particulier les ovins. cela s'est manifesté à travers les politiques de développement de l'élevage ovin. Pour mieux illustrer ce fait, une réflexion sur l'importance que revêt l'élevage ovin au SENEGAL paraît nécessaire.

IV.1- IMPORTANCE DE L'ELEVAGE OVIN

Comme le disait DIA (9), le Sénégal a la "tradition du mouton". Cette expression résume toute l'importance que le mouton revêt dans la société sénégalaise. L'importance du mouton peut se mesurer par son rôle socio-économique et mystico-religieux.

IV.1.1- IMPORTANCE SOCIO-ECONOMIQUE

En milieu traditionnel, la vie sociale est largement sous-tendue par l'activité pastorale. Le bétail joue un rôle déterminant dans la reproduction sociale. L'élevage se trouve à la base du processus d'accumulation du capital. LANDAIS (28) qualifie le troupeau de portefeuille de valeur mobilière constituée non pas d'actions spéculatrices mais plutôt de valeurs refuges caractérisées par un taux d'intérêt assez faible mais offrant en contre-partie un coefficient de sécurité élevé. L'élevage des bovins qui est essentiellement laitier représente le compte d'épargne du pasteur.

Les petits ruminants quant à eux constituent le compte courant, la trésorerie. Leurs cycles de production et de reproduction qui sont courts ainsi que leur adaptation à un environnement éco-climatique défavorable permettent aux petits ruminants d'avoir une importance stratégique dans les activités de production en milieu rural.

En effet leur vente procure des recettes qui sont souvent à la dimension des besoins qui sont surtout relatifs à la santé , à l'alimentation.

Par ailleurs, la vente des petits ruminants facilite la gestion des périodes de

soudure et l'acquisition d'intrants pour l'agriculture.

Les petits ruminants en général et les ovins en particulier sont à la base de la constitution du cheptel bovin. Il n'est pas rare de voir les éleveurs vendre plusieurs têtes d'ovins pour se procurer un bovin.

L'importance sociale de l'élevage au SENEGAL se révèle par sa participation significative à l'emploi rural. Le nombre de personnes employées par l'élevage est certes difficile à évaluer mais on estime que quelques 300.000 familles dépendent de l'élevage et un nombre considérable l'associe à l'agriculture (44).

En milieu traditionnel sénégalais ce sont les femmes qui s'occupent de l'élevage des petits ruminants. L'élevage des petits ruminants constitue ainsi un créneau pour impliquer les femmes dans les actions de développement .

En outre , au plan nutritionnel , le mouton contribue à la satisfaction des besoins en protéines animales.

En effet les abattages contrôlés en 1987 sont estimés à 11.730 tonnes , soit 13 p.100 du tonnage total de viande pour un taux d'exploitation de 30 p.100 (38). En milieu rural , les petits ruminants constituent la principale source de protéines animales surtout dans les régions mal desservies en produits halieutiques.

La production de lait n'est pas négligeable bien que la traite des petits ruminants ne soit pas systématique .

Selon FALL (15) , en milieu agro-pastoral dans la localité de DAHARA Djoloff , plus 54 p 100 des concessions ne font pas la traite des brebis alors que 100 p.100 pratiquent la traite des chèvres.

Le lait est utilisé pour l'alimentation des enfants ou mélangé à du lait de vache pour être destiné à la vente.

Outre la production de viande et de lait , les petits ruminants sont aussi exploités pour leurs peaux.

La production est destinée à l'industrie locale , à l'artisanat local pour la fabrication de produits de maroquinerie.

Une grande partie est destinée à l'exportation vers la C.E.E , la C.E.D.E.A.O , la C.E.A.O . En 1987 , près de 1.200 tonnes de cuirs et peaux ont été

commercialisées pour une valeur de près de 970.000.000 F CFA (48).

Le secteur des cuirs et peaux a été l'un des rares secteurs excédentaires de la SERAS. Depuis 1988 le monopole de la SERAS sur la commercialisation des cuirs et peaux a été levé pour promouvoir la privatisation dans ce secteur.

IV. 1.2- IMPORTANCE RELIGIEUSE ET MYSTIQUE

Le SENEGAL est un pays composé de plus de 80 p.100 de musulmans . Dans la perpétuation du sacrifice d'Abraham , chaque fidèle musulman responsable doit immoler un mouton .

En 1987, sur un total de 750.000 ovins abattus au SENEGAL environ 600.000 l'ont été le jour de la TABASKI (10), soit 80 p.100.

Pour l'année 1990, si l'on tient compte du taux de croissance de la population qui est de 3 p.100 et une moyenne de 8 membres par famille , les besoins peuvent être estimés à 650.000 ovins .

Ainsi l'essentiel du cheptel ovin est destiné au sacrifice de la TABASKI qui reflète aujourd'hui des enjeux politiques et économiques certains .

En effet, l'approvisionnement des centres urbains en moutons de TABASKI constitue toujours un pari pour les autorités sénégalaises . L'intérêt que les pouvoirs publics accordent à l'approvisionnement des centres urbains s'explique par la force politique que représente ce milieu . La région de DAKAR à elle seule concentre plus du quart de la population du SENEGAL; elle est ainsi capable d'influencer les prises de décisions gouvernementales en sa faveur.

Par ailleurs, la TABASKI constitue le moment privilégié des opérateurs économiques pour écouler leurs produits. Ils espèrent obtenir les meilleurs prix à cette période .

Le mouton est aussi utilisé pour commémorer d'autres cérémonies religieuses en milieu musulman. Le sacrifice d'un mouton est indispensable pour célébrer une naissance.

L'élevage ovin a d'autres objectifs qui relèvent surtout de la superstition ou de pratiques occultes. L'entretien du mouton "SARAX" dans les concessions est une

pratique très répandue au SENEGAL.

Toutes ces raisons ont poussé les pouvoirs publics à accorder plus d'importance aux productions ovines et à intervenir dans le secteur de l'élevage ovin à travers des politiques de développement.

IV.2- POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE OVIN

Les politiques de développement de l'élevage de façon générale ont pris diverses orientations en réponse à la dégradation de l'environnement éco-climatique et économique. Ainsi diverses stratégies avec des objectifs précis sont définies dans le cadre de ces politiques dont la compréhension nécessite une approche historique des faits.

IV.2.1- HISTORIQUE

Jusqu'en 1960, les politiques économiques au SENEGAL ont toujours accordé une attention particulière au secteur primaire. Ce secteur occupait 85 p.100 de la population avec une prédominance de la monoculture arachidière qui assurait 87 p.100 des exportations du pays (37).

Entre 1960 et 1973, la stratégie a un peu évolué car il fallait, assurer l'auto-suffisance alimentaire par la diversification des productions, conserver les écosystèmes devenus trop fragiles, élever le niveau de vie du producteur et faire de lui un opérateur économique selon la voie choisie qui était celle du socialisme. Un système coopératif fut institué et est chargé du développement à la base.

Entre 1960 et 1982, 147 coopératives d'éleveurs furent créées en plus d'une quinzaine situées en aval de la production (collecteurs de cuirs et peaux, marchands de bétail etc.) (3).

Les coopératives d'éleveurs évoluaient à côté des coopératives agricoles mais ne bénéficiaient pas du même soutien que ces dernières surtout au plan du crédit.

Durant la période entre 1960 et 1973, l'Etat mit en place un ensemble de structures d'encadrement et d'aide au secteur rural. La Compagnie sénégalaise pour le Développement des Fibres Textiles (C.F.D.T) fut créée en 1964 ; la Société

de Développement et de Vulgarisation Agricole (SODEVA) en 1968 ; la Société Autonome et d'Exploitation des terres du Delta (SAED) créée en 1965 prit la relève de l'Organisation Autonome du Delta (OAD) ; la Société d'Exploitation des Ressources Animales du SENEGAL (SERAS) fut créée en 1962.

Cette politique étatique n'a pas été un succès malgré la cohérence relative qui la caractérise . La tendance sectorielle de cette politique , une bureaucratie au niveau des structures mises en place ainsi que le manque de prise en compte des spécificités des ruraux pourraient expliquer les échecs constatés.

IV. 2.2-ORIENTATIONS

La sécheresse des années 1970 avec son cortège de misères avait conduit les pouvoirs publics à réfléchir sur une approche intégrée des différents problèmes qui se posaient au secteur rural .

Cette tendance au développement régional a été précédée par une réforme de l'administration territoriale en 1972 avec la communauté rurale comme unité territoriale de base.

La création de nouvelles structures d'intervention a été préconisée dans le quatrième plan du développement économique et social (1973-1977). Cette phase peut être considérée comme l'ère du développement rural intégré.

Ainsi différentes structures d'intervention virent le jour . Ces structures intervenaient dans la vulgarisation de thèmes nouveaux en matière de santé et de production animales, de gestion et préservation de ressources environnementales et dans le sens d'une prise en charge progressive de leur avenir par les ruraux eux mêmes.

Il faut citer entre autres la Société du Développement des Fibres Textiles (SODEFITEX) , la Société de Développement de l'Elevage dans la zone Sylvo-Pastorale (SODESP) , le Projet de Développement de l'Elevage au Sénégal Oriental (PDESO), le Projet de Développement de l'Elevage Ovin (PRODELOV).

Ces structures travaillent avec des organisations paysannes en l'occurrence les GIE qui jouent aujourd'hui un rôle de première importance dans le cadre de la Nouvelle Politique de l'Elevage (NPE) définie dans le Programme d'Ajustement à Moyen et Long Terme (PAMLT) 1985-1992).

IV. 2.3- OBJECTIFS DES POLITIQUES DE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE OVIN

Le SENEGAL comme les autres pays d'Afrique au Sud du Sahara est confronté à une démographie galopante . En effet , la population s'accroît à un rythme de 3 p.100 par an (44).

La précarité des éco-systèmes pastoraux ne semble pas plaider pour une poursuite du système d'élevage extensif. Dès lors la satisfaction des besoins en protéines animales se pose surtout si l'on sait qu'entre 1960 et 1985 la consommation en viande per capita est passée de 21,5 kg à 9,5 kg (35). Face à ces conditions , l'intensification des productions animales devient une nécessité.

IV. 2.3.1- OBJECTIFS DE PRODUCTION

La production totale de viande a été estimée à 62.000 tonnes de viande carcasse par an en 1987. L'objectif des pouvoirs publics est de l'améliorer et de l'amener à 121.000 tonnes à l'an 2000 dont 22.500 tonnes de viande de petits ruminants soit 18 p.100 du total.

En ce qui concerne les petits ruminants , deux objectifs sont visés. Il s'agit , d'une part d'améliorer la productivité pondérale des animaux pour satisfaire les besoins en protéines animales et , d'autre part, d'augmenter le disponible exploitable pour la TABASKI.

Grâce aux intrants alimentaires et médicamenteux disponibles , il est espéré un poids vif moyen de 35 kg à douze mois au lieu de 20 kg (33).

Dans le bassin arachidier , l'objectif visé est d'intensifier le "naissage" ovin et caprin pour la production de 240.000 sujets sur un total de 960.000.

La "finition" devrait permettre la production de 90.000 ovins de case par an destinés principalement à la TABASKI.

Au niveau de la région de SAINT LOUIS avec un effectif de petits ruminants estimé aujourd'hui à 600.000 têtes, il est espéré d'atteindre un total de 785.000 dont 100.000 destinés à la TABASKI (34).

Dans les NIAYES , les ovins en stabulation produiront de la fumure pour le maraichage et contribueront de façon significative à la satisfaction des besoins en moutons de boucherie et en moutons pour la TABASKI.

Ces objectifs de production ambitieux passent nécessairement par la résolution de certains problèmes qui se posent à l'intensification comme ceux soulignés dans le chapitre II .

Les résultats obtenus par le programme d'intensification durant ces deux années , bien qu'étant encourageants sont encore loin des objectifs fixés et le SENEGAL demeure toujours dépendant de l'extérieur pour la satisfaction des besoins en moutons de TABASKI.

Par ailleurs, la réflexion sur le développement de l'élevage ovin n'est pas entamée dans les régions de TAMBACOUNDA et de KOLDA comme le montre le document de politique (33) qui n'en fait pas référence. Ces deux régions mériteraient plus d'attention dans ce sens surtout que les Djallonkés sont des espèces prolifiques adaptées à leur environnement. Ces facteurs zootechniques, alliés à une disponibilité en pâturages et en résidus agricoles contribueraient dans une large mesure à résorber le déficit en moutons de TABASKI et en viande de boucherie.

Une meilleure attention autour de cette question paraît déterminante pour un développement durable de l'élevage ovin au SENEGAL.

IV. 2.3.2- OBJECTIFS DE CONSOMMATION

Le SENEGAL se trouve en situation de dépendance vis à vis de l'extérieur pour la satisfaction des besoins en viande. En effet le niveau de consommation de viande a chuté de 55 p.100 en 25 ans (35).

L'objectif des pouvoirs publics est de ramener la consommation per capita à son niveau de 1974 c'est à dire à 13 kg. Pour parvenir à ce niveau , l'Etat a libéralisé le commerce de la viande.

La libéralisation du commerce de la viande constitue ainsi une option gouvernementale visant à approvisionner le marché sénégalais en produits carnés.

Les viandes ovine et bovine représentent l'essentiel de ces importations

(Tableau 5).

TABLEAU 5 : STATISTIQUES SUR LES
IMPORTATIONS DE VIANDE
BOVINE ET OVINE ENTRE
1985 ET 1990

| ANNEE | VIANDE BOVINE EN TONNE | VIANDE OVINE EN TONNE |
|-------|---------------------------|--------------------------|
| 1985 | 37,608 | - |
| 1986 | 199,412 | - |
| 1987 | 3.512,881 | - |
| 1988 | 1.519,28 | 82,894 |
| 1989 | 1.599,682 | 190,563 |
| 1990 | 711,496 | 131,657 |

SOURCE : 39

La poursuite du programme d'intensification entrepris devrait permettre de limiter progressivement l'entrée dans le marché sénégalais des produits étrangers et le maintien du niveau de consommation per capita.

Pour le cas des petits ruminants , la consommation escomptée à l'horizon 2000 se situe à 2,25 kg par an et par personne soit une production totale de près de 22.500 tonnes (35).

Pour parvenir à ces objectifs , les pouvoirs publics ont défini des stratégies dans le cadre des politiques de développement de l'élevage.

IV. 2.4- STRATEGIES

Les stratégies élaborées dans le cadre des politiques d'élevage se situent au plan de la santé animale , de la production et de la commercialisation .

IV.2.4.1- AU PLAN SANITAIRE

La santé animale a toujours été une priorité au SENEGAL .La politique sanitaire concernait surtout les bovins qui subissaient des ravages lors des épizooties de peste bovine et de péri-pneumonie contagieuse des bovidés.

De nos jours, l'élevage de petits ruminants a pris de l'importance dans la société sénégalaise. Le développement de celui-ci passe avant tout par une politique sanitaire adéquate.

Selon DIA (9) , DEMA (8) et LO (31) , les dominantes pathologiques chez les petits ruminants au SENEGAL sont représentées par :

- Les pneumopathies avec surtout la peste des petits ruminants (PPR) et la pasteurellose ovine.
- Les ectoparasitoses avec la gale
- Les endoparasitoses telles que la coccidiose , la distomatose et les strongyloses gastro-intestinales.

Le meilleur moyen de juguler les problèmes sanitaires consiste à faire une prophylaxie de masse qui repose sur la vaccination , les déparasitages externes et internes.

IV. 2.4.1.1- LA VACCINATION

La vaccination chez les petits ruminants a toujours été reléguée au second plan par les services de santé animale . Hormis certaines interventions ponctuelles en cas de nouveaux foyers , rien n'était pratiquement fait . Aujourd'hui les petits ruminants sont pris en compte dans les programmes de vaccination .

L'importance socio-économique des ovins , la disponibilité des vaccins sont autant de raisons pour parvenir à une couverture sanitaire des animaux.

Des résultats encourageants ont été obtenus dans le contrôle des maladies infectieuses des petits ruminants.

Le Laboratoire National d'Élevage et de Recherches Vétérinaires (LNERV) a mis au point des vaccins contre différentes maladies (PPR, pasteurellose, clavelée, charbon, botulisme type c de clostridium botulinum) (8).

Il apparaît cependant , que l'utilisation des vaccins par les éleveurs doit être améliorée par le biais d'une maîtrise des circuits d'approvisionnement et surtout par une réduction des coûts.

IV. 2.4.1.2 - DEPARASITAGES EXTERNES

La principale ectoparasitose chez les petits ruminants est la gale (9). D'autres ectoparasites séjournent habituellement sur les petits ruminants, il s'agit des tiques (31).

Les ectoparasites causent d'énormes préjudices à l'élevage des petits ruminants, soit directement par leur action mécanique, soit indirectement par les maladies qu'ils transmettent.

Les ectoparasitoses entraînent une chute de productivité et une perte de la valeur marchande des peaux.

Actuellement, en dehors des traitements traditionnels qui consistaient en des bains, d'autres produits très efficaces sont disponibles dans le commerce, comme l'ivermectine, les organo-chlores, les organo-phosphorés etc...

IV. 2.4.1.3. - DEPARASITAGES INTERNES

Les endoparasitoses chez les ovins et caprins sont surtout dominées par la coccidiose, la distomatose et les helminthoses du tractus digestif (31). Ces maladies, par les pertes qu'elles occasionnent surtout chez les jeunes sujets, sont importantes à considérer.

Les antiparasitaires sont disponibles sur le marché. Leur utilisation devient régulière chez les éleveurs, surtout avec l'organisation de ces derniers en GIE qui permet une plus grande flexibilité de l'encadrement technique et surtout une vulgarisation de thème nouveau en matière de santé animale.

IV. 2.4.2 - AU PLAN DE LA PRODUCTION

Le SENEGAL n'a pas été épargné par la crise économique qui frappe le monde. Pour limiter les effets pervers de la crise sur l'économie nationale, l'Etat a opté, en 1984 pour une nouvelle politique au niveau de tous les secteurs dans le cadre du Plan d'Ajustement à Moyens et Long Termes(PAMLT) 1985 - 1992 (22).

Concernant le secteur primaire, l'une des finalités de la Nouvelle Politique Agricole (NPA) consiste en la redéfinition du rapport de l'Etat et de la société civile rurale.

A terme, la puissance publique doit se désengager de la production, de la commercialisation et de la transformation au profit de l'initiative privée et des organisations rurales endogènes.

IV. 2.4.2.1 - ORGANISATIONS RURALES ENDOGENES

Les organisations rurales endogènes sont constituées par les associations villageoises et les GIE (24). La création de ces organisations doit être conçue comme une alternative de sortie de crise face à un environnement écologique et économique de plus en plus précaire.

A ce titre, les associations villageoises sont des organisations informelles. Leur objectif est la promotion d'activités productives dont la rentabilité est bonne. Ces

associations présentent l'avantage d'être facilement transformables en GIE.

Les GIE quant à eux sont des organisations régies par la loi 84-37 du 11 Mai 1984. Les GIE permettent aux initiatives les plus modestes de s'organiser et de pouvoir accéder au crédit.

Les GIE sont ainsi de nouvelles organisations visant à développer les activités de production rentables.

Ces associations auront donc un rôle important à jouer dans la mobilisation de l'épargne rurale et l'intensification des productions rurales.

De nos jours, quelques deux cent quatre vingt (280) GIE sont dénombrés au SENEGAL (46). Ils sont fédérés au niveau local, régional, et national. Les GIE sont ainsi le support de la plupart des sociétés d'intervention.

IV. 2.4.2.2 - LES SOCIÉTÉS D'INTERVENTION

Pour la plupart créées pour répondre aux besoins des ruraux, les sociétés d'intervention ont su s'adapter aux changements intervenus dans l'orientation des politiques en milieu rural.

Ces sociétés doivent cependant disparaître et laisser les initiatives aux mains d'organisations rurales endogènes.

Leurs rôles et leurs objectifs ont toujours traduit une approche productiviste. Les résultats fort modestes enregistrés dans le sous secteur élevage expliquent l'orientation vers une meilleure intégration des différentes filières (production commercialisation et approvisionnement). Dans cette orientation, l'hydraulique pastorale occupe une place centrale.

IV. 2.4.2.3 - HYDRAULIQUE PASTORALE

L'hydraulique pastorale a toujours occupé une place de choix dans les politiques de développement de l'élevage au Sénégal.

En effet, considérée comme un moyen de sédentarisation des populations pastorales, l'hydraulique pastorale devrait permettre selon TOURE (50) une transformation de la zone sylvo-pastorale en un vaste parc d'élevage pour

permettre un approvisionnement régulier des centres urbains en viande.

Entamée en 1948, la campagne d'hydraulique pastorale devait aboutir en 1957 à la réalisation de 23 forages profonds à exhaure mécanique dans la zone sylvo-pastorale (50)

Dans le cadre de la N.P.A ,le Ministère de l'Hydraulique avait élaboré un plan d'urgence évalué à 15 milliards de Fcfa (33)

L'objectif visé est la diminution du maillage actuel qui est de 20 à 30 Km. pour le ramener à 12 Km.

Les pouvoirs publics entendent poursuivre cette politique d'hydraulique pastorale si l'on considère son importance stratégique dans le cadre du programme d'intensification. Ceci se confirme par l'importance de l'enveloppe financière allouée au sous secteur de l'hydraulique dans le programme triennal d'investissements publics 1990-1993 avec 15,91 p.100 de l'enveloppe globale du secteur primaire soit un montant total de 27,107 milliards de Fcfa. (46).

IV. 2.4.2.4 - ALIMENTATION ANIMALE

L'intensification des productions animales est une stratégie visant à pallier les effets pervers des animaux sur les parcours naturels.

Pour atteindre cet objectif, il est nécessaire de maîtriser le facteur alimentation animale par le biais de la création d'usines de fabrication d'aliments pour bétail en dehors de la rationalisation de l'utilisation des résidus agricoles.

Toutefois, il convient de réfléchir sur les voies et moyens pour une meilleure acceptation de l'aliment industriel par les éleveurs. Cet aspect suppose une politique de vulgarisation en milieu éleveur, une maîtrise des circuits de distribution pour barrer la route aux spéculateurs et enfin garantir la qualité bromatologique et hygiénique grâce à des contrôles réguliers par les services spécialisés.

IV. 2.4.9 - AU PLAN DE LA COMMERCILISATION.

L'économie rurale a longtemps été caractérisée par une implication directe de l'Etat. L'interventionnisme de l'Etat s'est matérialisé par l'existence, entre autres, de structures chargées de la commercialisation des produits de l'agriculture.

Les premiers symptômes de l'interventionnisme étatique sont apparus en 1970 avec un déficit chronique dans les entités publiques. La crise de l'ONCAD a été la plus sensible.

Le désengagement de l'Etat à partir de 1984 fait partie des séries de mesures prises pour rééquilibrer les finances publiques.

Dans le but de libéraliser le marché, le décret 779-63 du 2 Novembre 1977 organisant et réglementant les professions touchant au commerce du bétail et de la viande a été révisé.

Cette mesure ne prend pas en compte les tégankés ou courtiers logeurs alors que ces derniers assurent d'importantes fonctions dans le système traditionnel qui domine à 90 p.100 le marché du bétail et de la viande (35).

La libéralisation du commerce avec des facilités à l'importation s'est traduite par un envahissement du marché sénégalais par les viandes foraines.

Il s'est avéré que ces importations ont entraîné une chute du niveau des abattages de bovins et de petits ruminants au SENEGAL du fait de la baisse de la demande en viande locale. Avec les facilités à l'importation et en plus, des subventions dont elle font l'objet, les viandes foraines se vendaient moins chères.

Cette mesure a été très vite contre-carrée par l'inscription des produits carnés au tableau général des valeurs mercuriales dans l'arrêté 1421/MDR du 4 Novembre 1987 (24)

Il s'en suivit une chute des importations en viandes ovine et bovine qui passent de 3.513 tonnes à 1.602 tonnes en 1988 (39)

De ces séries de mesures sur les politiques commerciales, il apparaît que la commercialisation n'a pas fait l'objet d'étude minutieuse en tant que partie intégrante d'une stratégie de développement de l'élevage.

Cette constatation rejoint le point de vue de HOLTZMANN - LY - NDIONE - (24). Selon lequel la commercialisation est assimilée à tort à une contrainte passive qui s'ajuste aux impératifs de l'intensification.

Il faut souligner que la commercialisation et la production ne sont pas des activités séparées. Elles constituent des étapes adjacentes du processus de constitution et de développement d'un système agro-alimentaire.

Les spécificités et contraintes d'un système de commercialisation jouent un rôle moteur mais souvent négligé dans la dynamique d'un sous-secteur agro-alimentaire.

La TABASKI étant une fonction religieuse à finalité agro-alimentaire, une étude du marché du mouton de TABASKI à DAKAR vise à déterminer les contraintes de la commercialisation et les moyens de l'améliorer.

Une telle étude s'inscrit dans le champ de la recherche de solution pour un développement durable de l'élevage ovin au SENEGAL.

DEUXIEME PARTIE

ETUDE DU MARCHE DU MOUTON DE TABASKI

DANS LA REGION DE DAKAR

INTRODUCTION

Une étude de marché est une collecte et une explication méthodique de tous les éléments d'information utiles pour établir une description suffisamment précise d'un marché afin d'exercer une influence sur lui (2).

Une étude de marché doit donc s'attacher à la fois à bien définir le produit, les problèmes de production et de commercialisation, cerner les besoins et les goûts des consommateurs, définir les canaux de distribution qu'il convient de retenir, prévoir les réactions éventuelles de la concurrence et enfin analyser la conjoncture.

La présente étude s'inscrit dans un cadre global d'analyse d'un système agro-alimentaire. La démarche suivie se fonde sur l'approche généralement utilisée dans l'étude des filières de productions agricoles. Cette approche prend en compte les différentes conceptions sur le rôle de la commercialisation et de sa problématique en particulier, dans un système agro-alimentaire au SENEGAL en l'occurrence le marché du mouton de TABASKI à DAKAR.

CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE DE LA COMMERCIALISATION DANS UN SYSTEME AGRO-ALIMENTAIRE (SAA)

Une stratégie alimentaire doit se fonder sur une approche globale des problèmes agricoles. L'ensemble du processus de production-transformation-commercialisation-consommation alimentaire doit être pris en compte. Dès lors une bonne connaissance de la demande, de sa structure, des mécanismes et des tendances de son évolution est indispensable (21). Il apparaît ainsi l'intérêt que peut présenter une réflexion sur les caractéristiques du SAA au SENEGAL.

I.1- CARACTERISTIQUES DU SYSTEME AGRO-ALIMENTAIRE AU SENEGAL

Le SENEGAL, à l'instar des autres pays en AFRIQUE au Sud du Sahara, est soumis à des aléas climatiques de plus en plus défavorables. La précarité des écosystèmes suite à une sécheresse persistante ainsi que le caractère traditionnel de l'Agriculture font que cette dernière n'arrive plus à satisfaire les besoins en protéines animales et végétales d'une population en pleine croissance. Dès lors, l'intensification de toutes les productions s'avère nécessaire.

L'intensification des productions animales au SENEGAL est considérée comme une stratégie essentielle pour atteindre un niveau de consommation en viande de 12,7 kg per capita en l'an 2000 (35).

Cette orientation trouve son fondement dans une approche productiviste qui a toujours caractérisé les politiques de développement de l'élevage.

L'élevage au SENEGAL est caractérisé par un faible niveau de destockage lié à la nature de l'élevage traditionnel qui est essentiellement laitier, par un bas niveau d'investissement, par un circuit de commercialisation long et bourré d'intermédiaires et enfin par un manque d'organisation des participants au commerce du bétail et de la viande. Les transactions s'opèrent généralement à crédit du fait de la pauvreté en liquidités.

L'approvisionnement des marchés en bétail et en viande subit ainsi des fluctuations. Il est à son maximum à la fin de la saison des pluies, décroît

progressivement à partir d'Avril pour devenir difficile en Juin-Septembre. Pendant ce temps une évolution des cours dans le sens inverse est notée.

Le dilemme fondamental de la politique alimentaire qui consiste à satisfaire les producteurs et les consommateurs en même temps est loin d'être résolu.

Parmi les principaux axes à dégager pour faire face à cette situation qui n'est pas du reste propre à la filière bétail/viande, il est indispensable de dépasser l'approche unilatérale du développement par la production seule. Cette option paraît trop simpliste.

En effet, le système agro-alimentaire est tributaire d'un univers agricole ou rural qui ne peut être réduit à sa seule fonction de production.

Vers l'aval, il se situe dans le champ d'une consommation alimentaire qui touche de plus près le budget du consommateur et le mode de vie du citoyen que tout autre type de consommation. Il est donc nécessaire de considérer les contraintes liées à la commercialisation dans toute leur complexité.

La présente étude milite dans ce sens, elle a été menée dans la région de DAKAR. En effet, DAKAR peut être considérée comme une région dont la demande en moutons de TABASKI constitue la force motrice de tout le système de commercialisation du mouton de TABASKI au SENEGAL. Grâce à une meilleure connaissance du marché du mouton de TABASKI conjuguée à un contrôle de l'approvisionnement en moutons étrangers, il est espéré que les producteurs puissent investir davantage dans l'élevage ovin et augmenter leurs productions et leurs revenus de façon significative.

Cette étude utilise le concept de filière comme instrument d'analyse afin de mieux comprendre et expliquer les caractéristiques du marché du mouton de TABASKI à DAKAR.

1.2.- L'APPROCHE "FILIERE"

Le marché de DAKAR constitue la dernière étape où aboutissent les principaux axes de commercialisation des ovins au SENEGAL. Il est le dernier maillon le plus important du circuit vif. Une étude de marché ne peut être faite que dans le cadre d'une prise en compte de la filière dans son intégralité.

La notion de filière répond à une triple ascendance. Selon LAURET (29), il y a une ascendance classique, une ascendance marxiste et une ascendance systémique.

- Selon les classiques, l'étude de la filière se limite à l'analyse de la valeur économique d'un produit d'amont en aval.
- L'analyse marxiste donne une place centrale à la circulation du produit. Cette approche insiste aussi sur l'intégration verticale, entre agent économique de niveaux différents, et elle permet une coordination des politiques d'approvisionnement et de production ainsi que la diffusion de l'information à tous les niveaux.
- L'approche systémique quant à elle, considère les filières comme des systèmes, c'est à dire comme des ensembles- en inter-action hiérarchisés en niveaux.

L'intérêt de l'approche systémique par rapport aux deux premières réside dans le fait qu'elle débouche sur une meilleure compréhension de la diversité et de la complexité du réel et une prise en conscience des complémentarités entre les éléments de la filière et des inter-actions entre les systèmes de production.

- L'analyse de la filière sous l'angle de la théorie systémique apparaît, comme le meilleur moyen pour décrire la structure c'est à dire les marchés, comprendre et expliquer le fonctionnement de la filière de commercialisation du bétail au sein de la réalité économique sénégalaise en pleine mutation surtout au moment où l'on vit l'ère du développement rural intégré.

Au SENEGAL, la TABASKI reflète aujourd'hui des enjeux politiques et économiques certains. L'approvisionnement et la commercialisation du mouton de TABASKI répondent d'une part à des stratégies gouvernementales relevant des politiques sectorielles (organisation des producteurs, octroi de crédit ...) et d'autre part à des stratégies individuelles propres à l'opérateur économique.

Il apparaît ainsi que le comportement des opérateurs économiques est sous-tendu par un ensemble de facteurs dont les effets ne peuvent être cernés que dans le cadre d'une prise en compte de la filière dans son intégralité et de ses inter-actions avec les autres filières (approvisionnement en intrants, transport ...).

Dans ce contexte, l'analyse de la filière sous l'angle de la théorie systémique semble être le cadre d'analyse le plus approprié pour comprendre et expliquer les

composantes et déterminants du marché du mouton de TABASKI au SENEGAL. Par ailleurs la matrice des fonctions et des participants permet de mieux visualiser les spécificités et les rôles de chaque intervenant.

I.3- MATRICE DE LA FILIERE

Le S.A.A se compose d'un grand nombre d'intervenants ayant diverses fonctions. Selon BRANSON et COLL (5), une fonction de commercialisation est un processus fondamental ou un service nécessaire pour donner à un produit l'utilité que le consommateur désire.

Les fonctions de commercialisation se subdivisent en fonctions physiques, facilitantes et d'échange (TABLEAU 6).

Les fonctions physiques sont directement liées au produit, elles sont généralement assurées par le producteur, le convoyeur, les services publics dans le cas de la transformation et du stockage.

Les fonctions facilitantes coordonnent les activités de commercialisation et permettent surtout l'écoulement des produits disponibles. Les tefankés sont au centre des fonctions facilitantes.

Les fonctions d'échange impliquent les producteurs, les rabatteurs, les woulas et les tefankés. En cas de vente à crédit, le tefanké devient un agent économique important pour les échanges car c'est lui qui garantit le crédit.

La matrice des fonctions et des participants permet une meilleure compréhension des rôles exercés par les différents intervenants. Dans le cadre de notre étude nous nous limiterons seulement au circuit vit pour faire ressortir les particularités de la commercialisation du mouton de TABASKI par rapport au système traditionnel de commercialisation des ovins.

CHAPITRE II : METHODOLOGIE

Notre étude a été menée grâce à un suivi de marché et à une enquête de type prospectif au niveau d'opérateurs économiques spécialisés dans la commercialisation du mouton de TABASKI dans la région de DAKAR.

Pour avoir une meilleure compréhension des faits, il est nécessaire d'avoir un aperçu sur la région de DAKAR qui représente le site d'enquête.

II.1- SITE D'ENQUETE

L'enquête s'est déroulée dans la région de DAKAR précisément dans les départements de DAKAR et PIKINE.

La région de DAKAR s'illustre par son importance démographique et économique. De 1.300.000 habitants en 1981 (1), la population est passée à 1.500.459 habitants en 1988 (44).

La structure de la population est très caractéristique. La région de DAKAR concentre 55p100 de la population urbaine active, 63p100 des salariés du secteur moderne, 89p100 de la main d'oeuvre industrielle et 63p100 des salariés du secteur public en 1976 (1).

Le choix des départements de DAKAR et PIKINE pour le suivi et l'enquête s'explique par le fait que ces deux départements concentrent 87p100 de la population de la région (44) et la quasi-totalité des marchés et points de vente recensés.

II.2- CHOIX DES MARCHES ET POINTS DE VENTE

Les marchés et points de vente constituent la structure de la filière. Ils sont définis comme le lieu de rencontre de l'offre et de la demande.

La différence entre marché et point de vente relève de la saisonnalité.

Un point de vente a un fonctionnement limité dans le temps avec 20 jours au maximum, il est uniquement conçu pour la vente de mouton de TABASKI.

Un marché, encore appelé foirail fonctionne toute l'année. En dehors de la TABASKI, les animaux de boucherie y sont vendus.

Un recensement des marchés et points de vente a été fait sur la base de

l'Arrêté du Gouverneur de la région de DAKAR créant les lieux de vente des animaux sur pied à l'occasion de l'opération TABASKI 1989. Un échantillon de marchés et points de vente a été choisi sur la base de ce recensement.

Le choix a répondu à deux critères qui sont l'importance du marché et sa situation géographique.

L'échantillon de marchés et points de vente ayant été retenu est le suivant :

- 2 marchés qui sont les foirails de PIKINE et de THIAROYE,
- 4 points de ventes (CITE PORT, LIBERTE V, ZONE B, et CAMBERENE),
- 3 points de vente dit "étatiques" (AGROPOV, SERAS, SODESP).

En somme il a été retenu 9 marchés et points de vente sur un total de 16 dénombrés dans la région.

II.3- CHOIX DES PARTICIPANTS

Le choix des participants s'est fait au hasard dans un premier temps. Ce choix n'a pas tenu compte de l'âge de l'opérateur, de l'ethnie à laquelle il appartient ni de son importance dans le marché.

Dans le souci de diversifier les informations, il a été tenu compte de l'origine géographique par la suite. Cette approche a été rendue facile par le fait que les opérateurs ont tendance à se regrouper par localités d'origine.

L'échantillon final compte 41 opérateurs économiques dont la répartition est répertoriée dans le TABLEAU 7.

II.4- LES SOURCES D'INFORMATION

Les sources d'information ont été la Direction de l'Elevage, la SERAS, la SODESP, le Service Régional de l'Elevage (SRE) et les opérateurs économiques dont les documents comptables et les rapports techniques ont été exploités.

Ce travail a été réalisé grâce au concours de la direction de l'Elevage qui a participé à la conception, l'élaboration et la reproduction du questionnaire d'enquête et de la fiche de suivi des marchés.

Par ailleurs, la Direction de l'Elevage nous a facilité l'accès au niveau de la SERAS et de la SODESP.

Le S.R.E a fourni une aide pour le travail de terrain en mettant en appui 8 agents techniques d'élevage pour le suivi des marchés et points de vente ainsi que la collecte des prix auprès des consommateurs.

II.5- LES OUTILS

Le travail de terrain s'est effectué sur la base d'une fiche de suivi de marchés et points de vente, d'un questionnaire d'enquête d'une fiche de collecte des prix et d'une fiche de recueil d'information.

II. 5.1- LA FICHE DE SUIVI

Après un recensement exhaustif des marchés et points de ventes de moutons de TABASKI, il a été élaboré une fiche de suivi de marché .

Le suivi a été effectué durant les 2 mois ayant précédé la TABASKI au niveau des foirails de THIAROYE et de PIKINE. Les points de vente n'ont pas pu connaître un suivi aussi long car leur installation n'a réellement commencé qu'à 10 jours de la TABASKI.

Le suivi visait à mieux cerner les caractéristiques et les tendances générales du marché.

Les informations suivantes ont été abordées :

- L'identification du marché ou du point de vente, la localité et la commune
- L'estimation du nombre de personnes dans le marché, la détermination du nombre de dioula, téfankés, commerçants et les autres opérateurs économiques.
- La détermination des moyens de transport disponibles leur nombre et le coût du transport
- La détermination de la disponibilité en bétail ovin et caprin, la mesure des transactions effectuées et la détermination des prix pratiqués.
- La détermination des aliments du bétail disponible, les prix pratiqués et l'origine des produits
- La détermination des produits vétérinaires disponibles, les acheteurs principaux ainsi que les prix pratiqués.

II. 5.2- LE QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

Un questionnaire a été l'instrument principal pour la collecte des informations (Annexe 1).

Ce questionnaire était destiné aux opérateurs économiques individuels et aux

sociétés de développement intervenant dans la commercialisation du mouton de TABASKI.

Le questionnaire a été appliqué à 41 opérateurs économiques et aux 3 sociétés dont 36 par nous-mêmes et 8 par les agents techniques du S.R.E de DAKAR.

Le questionnaire n'a pas fait l'objet de test car au moment de son élaboration, la TABASKI était à 4 mois. La disponibilité des rapports sur les opérations TABASKI antérieures, les concertations avec les techniciens de la Direction de l'Elevage et du S.R.E ont permis d'en finaliser la préparation.

Au niveau de l'échantillon de marchés et points de vente, les informations recueillies ont porté principalement sur :

- La description des produits offerts (catégorie, race, qualité)
- La détermination de l'aire principale d'attraction des marchés et points de vente et des différentes fréquentations socio-professionnelles.
- La caractérisation des agents de commercialisation, de l'origine de leur fonds ainsi que l'emploi des recettes escomptées.
- La formation et l'évolution des prix et des coûts de commercialisation.
- Les contraintes rencontrées, la pathologie des animaux en stabulation, les relations avec les pouvoirs publics.
- La détermination des modalités de paiement.
- La description des comportements et des stratégies des vendeurs et le recensement de leurs problèmes (réglementation, conflits internes, vols, état de concurrence).

II. 5.3- METHODE D'ESTIMATION DES EFFECTIFS

L'estimation des effectifs vise à avoir des informations sur le disponible à un niveau individuel et au niveau du foirail et point de vente ainsi que la répartition de cet effectif par race, par catégorie et selon la qualité.

Il a été procédé à un recensement des animaux dans les marchés avant le démarrage de suivi. Le recensement est fait par comptage direct ou en demandant à l'opérateur le nombre d'animaux dont il dispose.

La disponibilité est évaluée à partir de la situation des entrées et des sorties. Les entrées sont déterminées sur la base des "laissez-passer" présentés au niveau

du poste vétérinaire tandis que les sorties sont déterminées par l'agent chargé de l'inspection des carcasses pour les sorties vers les abattoirs et par l'agent du parc qui pointe les sorties vers la ville.

Pour la répartition des animaux suivant les races, les qualités et les catégories, un échantillon de 30 ovins a été régulièrement tiré au hasard. Sur la base de cet échantillon il était procédé à une détermination de la proportion de ces différents éléments en tenant compte des critères ethnologiques, de l'état d'engraissement du sujet et de la proportion des masses musculaires par rapport aux axes osseux. Cette expérience est effectuée deux fois lors de chaque passage à des endroits différents dans le foirail.

II. 5.4- COLLECTE DE PRIX

Les prix ont été collectés suivant un intervalle régulier durant les 15 jours de l'enquête. Les prix ont été obtenus auprès des acheteurs à 14-10-5-3-2 et 1 jour de la TABASKI.

Chaque prix correspond à celui d'une classe donnée qui est définie pour chaque race. Trois classes ont été distinguées : bon mâle, mâle moyen et mâle passable.

II. 5.5- FICHE DE RECUEIL D'INFORMATIONS

Cette fiche était conçue pour recueillir et structurer des informations informelles utiles pour l'étude et des observations relatives au fonctionnement des marchés.

Cette fiche était surtout destinée aux autres participants dans les marchés (vétérinaires, rabatteurs, vendeuses d'eau, vendeurs d'aliment, vendeurs de corde, chauffeurs et laveurs de moutons).

II.6- CALENDRIER DE TRAVAIL

Le questionnaire d'enquête et la fiche de suivi ont été élaborés au mois de Mars et adoptés définitivement au mois d'Avril.

II. 6.1- LE SUIVI

Le suivi a démarré le 8 Mai 1990 pour être arrêté le 7 Juillet 1990.

Dans un premier temps il a été retenu un (1) passage par semaine pendant un (1) mois puis deux (2) passages par semaine pendant trois (3) semaines et enfin un (1) passage tous les deux (2) jours pendant huit(8) jours.

Le suivi s'est prolongé pendant une (1) semaine après la TABASKI.

Le suivi ne s'est pas déroulé sans problèmes. Des difficultés de mesures des sorties se sont posées surtout quand les opérateurs économiques ont commencé à s'installer en dehors des parcs.

II. 6.2- LES ENQUETES

Les enquêtes ont démarré à quinze (15) jours de la TABASKI au niveau des foirails de PIKINE et de THIAROYE et à huit (8) jours de la TABASKI au niveau des autres points de vente.

Les enquêtes se sont heurtées à beaucoup de contraintes inhérentes à la durée des entretiens et au manque de disponibilité des opérateurs qui ne sont pas habitués à de telles investigations.

Par ailleurs, l'absence de comptabilités chez les opérateurs économiques fait que la plupart des réponses sur les dépenses et les dates sont souvent approximatives.

Le contact s'est révélé difficile à trois (3) jours de la TABASKI du fait de l'intensité des transactions ce qui a limité le nombre d'enquêtés à 41 pour toute la période d'enquête.

II.7- METHODE D'ANALYSE

L'étude des questionnaires remplis a permis de sélectionner les questions nécessitant un traitement informatique. Ces questions ont été transformées en variables et codifiées suivant un format requis pour une saisie et une analyse informatique. L'analyse a été effectuée grâce au logiciel "Statistical Package for Social Sciences/Personal Computer plus (SPSS/PC+)".

Un fichier de données SPSS avec une structure de 62 variables primaires a été établi. Ces variables sont qualitatives ou quantitatives.

Des fichiers de commandes SPSS ont été écrits pour réaliser toutes les analyses et

produire des fichiers de listings présentant les résultats.

L'analyse quantitative a été basée pour l'essentiel sur les statistiques descriptives avec une étude des fréquences absolues et relatives, des moyennes et des écarts types.

Ce type d'analyse a permis de réaliser une typologie dans les réponses afin de procéder à une analyse qualitative.

Le paramètre utilisé pour décrire la tendance centrale dans l'échantillon est la moyenne. Pour certaines variables, la dispersion des données brutes était trop importante avec un écart type trop élevé. Ainsi les données extrêmes ont été quelques fois éliminées pour simplifier les interprétations statistiques.

Les figures ont été réalisées grâce au logiciel graphique CHART-MASTER. Cette base méthodologique a permis dans les chapitres qui suivent de présenter et d'interpréter les résultats à partir des données recueillies.

CHAPITRE III : PRESENTATION DES RESULTATS

Les résultats sont présentés suivant les différentes rubriques de la fiche de suivi de marché et du questionnaire d'enquête destiné aux opérateurs économiques. Les rubriques se suivent suivant une démarche prospective. Ainsi, les résultats relatifs à la description du marché sont présentés suivis de ceux relatifs aux opérateurs économiques spécialisés dans la commercialisation du mouton de TABASKI et au fonctionnement du marché.

III.1- DESCRIPTION DU MARCHE

Les résultats ont été obtenus à partir d'un suivi de marché qui a concerné les foirails de PIKINE et de THIAROYE. Ce suivi s'est déroulé durant les deux mois qui ont précédé la TABASKI.

Les résultats concernent successivement :

- 1- L'identification des foirails et points de vente,
- 2- Les participants
- 3- Les moyens de transports disponibles,
- 4- Le bétail ovin et caprin présenté,
- 5- Les aliments du bétail disponibles,
- 6- Les produits vétérinaires.

III.1 .1- IDENTIFICATION DES FOIRAILS ET POINTS DE VENTE

Un Arrêté créant et organisant les points de vente d'animaux à l'occasion de la TABASKI a été pris par le Gouverneur de la région de DAKAR le 7/06/1990. En plus des points de vente officiellement reconnus, d'autres points de vente sont implantés dans la région. Il a pu être recensé 12 points de vente et 3 foirails répartis dans les différentes zones de DAKAR.

III. 1.1.1- SITUATION GEOGRAPHIQUE

L'implantation des points de vente dans la région obéit généralement à deux critères qui sont le siège de la société ou le lieu de résidence de l'opérateur

économique d'une part, et d'autre part l'accessibilité des lieux. L'importance des points de vente varie en fonction des effectifs présentés (Tableau 8).

La carte 3 illustre l'emplacement des points de vente et foirails selon leur importance dans la région.

III. 1.1.2- SAISONNALITE

Les points de vente sont seulement présents à la période de la TABASKI et le plus souvent quinze (15) jours avant, pour être enlevés la veille ou le lendemain de la TABASKI.

Les foirails quant à eux, sont permanents. Le foirail de PIKINE est le plus grand. Ce foirail alimente les foirails de THIAROYE et de RUFISQUE.

Le foirail de THIAROYE et celui de RUFISQUE sont de petite taille, mais ils jouent un rôle stratégique important dans l'approvisionnement des zones périphériques de la région comme YEUMBEUL, RUFISQUE, BARGNY en période normale.

III. 1.1.3- LES INFRASTRUCTURES INTERNES

L'infrastructure présente au niveau des points de vente n'est pas importante. Souvent le matériel présent que sont grilles, abreuvoirs, mangeoires est installé par le promoteur lui-même.

Les points de vente sont installés dans des zones bien desservies par les axes routiers d'où un accès facile pour les clients et les vendeurs.

À niveau des foirails, il a été procédé à un recensement du matériel existant (Tableau 9).

L'infrastructure est pratiquement inexistante au foirail de THIAROYE, ce qui justifie son rôle secondaire par rapport à celui de PIKINE.

III. 1.1.4- LES VOIES DE COMMUNICATION

Les voies de communications sont constituées par la route de RUFISQUE. L'accessibilité y est facile pour les commerçants et les consommateurs. Mais à l'approche de la TABASKI, la circulation devient difficile comme l'illustre la figure. Le foirail de THIAROYE est très enclavé. L'accessibilité est difficile aussi bien pour les consommateurs que pour les vendeurs.

CARTE 3 : SITUATION GEOGRAPHIQUE DES MARCHES ET POINTS DE VENTE DANS LA REGION DE DAKAR

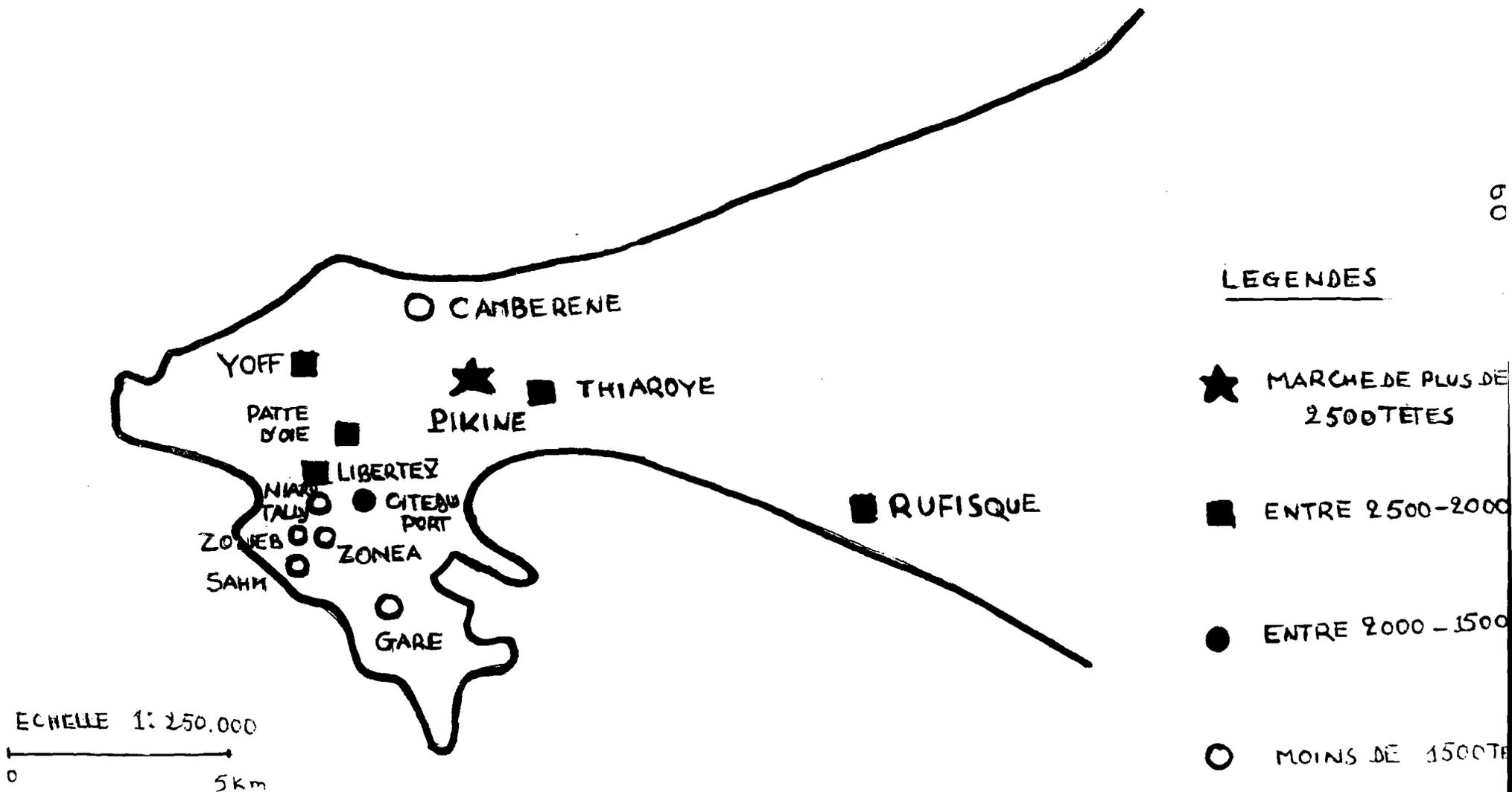


TABLEAU 7 : REPARTITION DE L'ECHANTILLON SELON LES LIEUX D'ENQUETE

| LIEU | Foirail PIKINE | Foirail THIAROYE | CITE PORT | ZONE B | LIBERTE V | PARCELLES ASSAINIES | REGION |
|-----------------------|-------------------|---------------------|--------------|--------|--------------|------------------------|--------|
| NOMBRE | 27 | 5 | 3 | 2 | 3 | 1 | 41 |
| FREQUENCE RELATIVE | 65,8 | 12 | 7,3 | 5 | 7,3 | 2,6 | 100 |

TABLEAU 8 : EFFECTIF TOTAL DES MOUTONS PRESENTES AU NIVEAU DES FOIRAILS
ET POINTS DE VENTE DURANT L'OPERATION TABASKI 1990

| FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL | FOIRAIL |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| POINT | ZONE | ZONE | G. | DE | NIARY | LIBER | CITE | CAMBE | GARE | YOFF | PATTE | SAHM | F | FOIRAIL | F |
| VENTE | A | B | FALL | GAULLE | TALLY | TE V | PORT | RENE | | | D'OIE | | RUFIS | PIKINE | THIA |
| | | | | | | | | | | | | | QUE | | ROYE |
| NOMBRE | | | | | | | | | | | | | | | |
| VINS | 975 | 644 | 36 | 75 | 103 | 1.653 | 2.543 | 150 | 108 | 100 | 1.165 | 417 | 1.104 | 96.245 | 1.361 |
| QUEN- | | | | | | | | | | | | | | | |
| RELATIVE | 0,9 | 0,6 | - | - | - | 1,6 | 2,3 | - | - | - | 1,2 | - | 1 | 90,2 | 1,3 |
| | | | | | | | 7,5 | | | | | | 1 | 90,2 | 1,3 |

TABLEAU 9 : INFRASTRUCTURES PRESENTES AU
NIVEAU DES FOIRAILS DE PIKINE
ET DE THIAROYE

| | FOIRAILS | |
|------------------------------|----------|----------|
| INFRASTRUCTURES | PIKINE | THIAROYE |
| Abreuvoirs | 4 | 0 |
| Bonne Fontaine | 4 | 0 |
| Point de vente d'aliments | 22 | 3 |
| Sanitaires | 2 | 0 |
| Poste police | 1 | 0 |
| Téléphone | 1 | 0 |

III. 1.2- LES PARTICIPANTS

L'affluence du marché est un indicateur de l'ampleur des transactions. On estime que plus il y a de gens, plus les transactions sont nombreuses (Fig. 2).

Les foirails de PIKINE et de THIAROYE sont fréquentés par différentes catégories socio-professionnelles qui sont des participants au système de commercialisation du mouton de TABASKI.

Ces participants offrent leurs biens (produits) ou leur service.

Parmi ceux qui offrent leurs services, nous distinguons :

les rabatteurs, les vendeurs d'eau, les vendeurs de cordes, les laveurs de moutons et les institutions publiques (police, commune et service vétérinaire).

III. 1.2.1- LES RABATTEURS

Les rabatteurs sont des participants situés entre le consommateur et le vendeur.

Le rabatteur se présente toujours auprès du client comme un guide pour faciliter l'approvisionnement.

Ainsi sur la base d'un marchandage dans le jargon propre au milieu, les rabatteurs obtiennent du marchand de mouton le prix réel de la bête sans que le client ne s'en rende compte.

Ensuite ils poussent le client à proposer un prix supérieur au prix fixé par le vendeur.

La marge tirée de cette transaction ainsi que la commission donnée par le client pour le "service" rendu constituent la rémunération des rabatteurs.

Il arrive souvent que le client fixe un prix qui n'arrange pas le rabatteur. Dans de tel cas, il est commun que le rabatteur tente de faire avorter la transaction même si le client et le vendeur y trouvent leur compte.

L'utilité de rabatteurs dans le système de commercialisation fait l'objet de beaucoup de controverses. Ils sont tenus pour responsables des vols et agressions dans les foirails ainsi que du niveau élevé des prix.

III. 1.2.2- LES VENDEUSES D'EAU

Au niveau des foirails, bien qu'il existe des abreuvoirs et des bornes fontaines pour l'abreuvement des animaux, les commerçants et éleveurs sollicitent le plus souvent les services des vendeuses d'eau.

Le commerce de l'eau est monopolisé par des femmes d'âge compris entre 23 et 45 ans et des jeunes filles (Fig. 3). Elles circulent dans le foirail pour répondre aux sollicitations des opérateurs économiques. La bassine d'eau est vendue à 25 F CFA habituellement.

Il a été constaté un doublement du prix à 8 jours de la TABASKI c'est à dire au moment où l'affluence est à son optimum dans le marché.

Une enquête pour la détermination de leur revenu journalier n'a pas été menée.

III. 1.2.3- LES VENDEURS DE CORDES

Les vendeurs de corde se distinguent comme "grossistes" ou "détaillants".

Les grossistes sont aussi les fabricants (Fig. 4).

Ils cèdent leurs produits aux détaillants qui sont surtout des adolescents au prix de 50 F CFA la corde de 1 m.

Les détaillants enroulent les cordes autour de leurs hanches ou bien les portent sur les épaules et sillonnent le foirail à la recherche d'un client.

Quand le client obtient son mouton, ils s'empressent pour attacher une corde autour du cou de l'animal et le conduire jusqu'à la sortie du parc.

La rémunération n'est pas fixe pour ce genre de service. Le client donne toujours plus de 100 F CFA.

En dehors de son service, le détaillant peut vendre à son tour directement des cordes à 100 francs, l'unité.

III. 1.2.4- LES LAVEURS DE MOUTON

Les laveurs de mouton sont des participants liés aux vendeurs de moutons. Ces derniers après l'acquisition des bêtes lors du débarquement des camions, les confient aux laveurs de mouton pour améliorer leur apparence (Fig. 5).

Durant la période d'étude, le lavage d'un mouton revenait à 75 F CFA.



FIG 2 : AFFLUENCE AU FOIRAIL
DE PIKINE



3 : VENDEUSES D'EAU



FIG 4 : VENDEURS DE CORDE



FIG 5 : LAVEURS DE MOUTONS

III. 1.2.5- LES INSTITUTIONS

Les institutions représentées au niveau du foirail sont la Police, le Service vétérinaire et la Commune.

III. 1.2.5.1- LA POLICE

Dans le foirail de PIKINE, il y a un poste de police où deux policiers assurent la permanence. Pendant la période de la TABASKI, cette équipe a été renforcée par :

- 1 officier de police principal
- 3 inspecteurs de police
- 3 agents de police judiciaire
- 1 détachement de G.M.I.

La police a pour mission de garantir la sécurité au niveau du foirail tant pour les commerçants que pour les consommateurs, de régler la circulation des véhicules sur la route de RUFISQUE à la hauteur du foirail pour faciliter les mouvements des personnes.

III 1.2.5.2- LE SERVICE VETERINAIRE

Un poste vétérinaire existe au niveau du foirail de PIKINE où traditionnellement 2 Agents Techniques d'Elevage (ATE) assurent la permanence.

Cette équipe est renforcée par 9 ATE et 1 Docteur vétérinaire qui est le coordonnateur de l'opération TABASKI.

Les ATE sont ainsi répartis :

- 2 ATE à THIAROYE
- 1 ATE à RUFISQUE
- 1 ATE à BARGNY
- 7 ATE à PIKINE

Cette équipe avait pour mission d'assurer l'assistance vétérinaire aux éleveurs ainsi qu'une surveillance épidémiologique des maladies légalement contagieuses telle que la clavelée et faire un suivi statistique des mouvements du bétail ovin et caprin.

III. 1.2.5.3- LA COMMUNE

La Commune est présente au niveau des foirails seulement. Sa mission est de recenser les infrastructures manquantes et d'y remédier pour un meilleur déroulement de l'opération.

En dehors de cela, elle collecte les taxes quotidiennes auprès des vendeurs d'aliments du bétail.

III. 1.3- LES MOYENS DE TRANSPORT

Les moyens de transport disponibles sont des camionnettes et des taxi-clando. Ces voitures assurent le transport des moutons des foirails vers les zones d'habitation.

Le tableau 10 donne le nombre moyen de véhicules par jour au niveau des foirails de PIKINE et de THIAROYE.

Pour les prix du transport, il n'y a pas de tarif fixe. Les prix varient entre 1.200 et 2.000 F CFA quelque soit la distance dans la région.

Les chargements sont en moyenne de 1 à 2 moutons mais peuvent être de 4 têtes à l'approche de la fête. En ce moment aussi, les charrettes apparaissent pour surtout desservir les localités proches des foirails.

III. 1.4- LE BETAIL

Le bétail présent au niveau des foirails est surtout représenté par les ovins et les caprins. La disponibilité en nombre et en race est variable aussi bien à THIAROYE qu'à PIKINE.

III. 1.4.1- DISPONIBILITE

Au démarrage du suivi, il a été procédé à un recensement des animaux dans les 2 foirails (TABLEAU 11). Le foirail de PIKINE est de loin le plus fourni avec un total de 12.287 têtes contre 687 pour THIAROYE.

Chaque jour, un enregistrement à l'arrivée des animaux est effectué au niveau du foirail de PIKINE par le service vétérinaire à partir des laissez-passer délivrés à

TABLEAU 10 : ESTIMATION DU NOMBRE
DE VEHICULE PAR JOUR

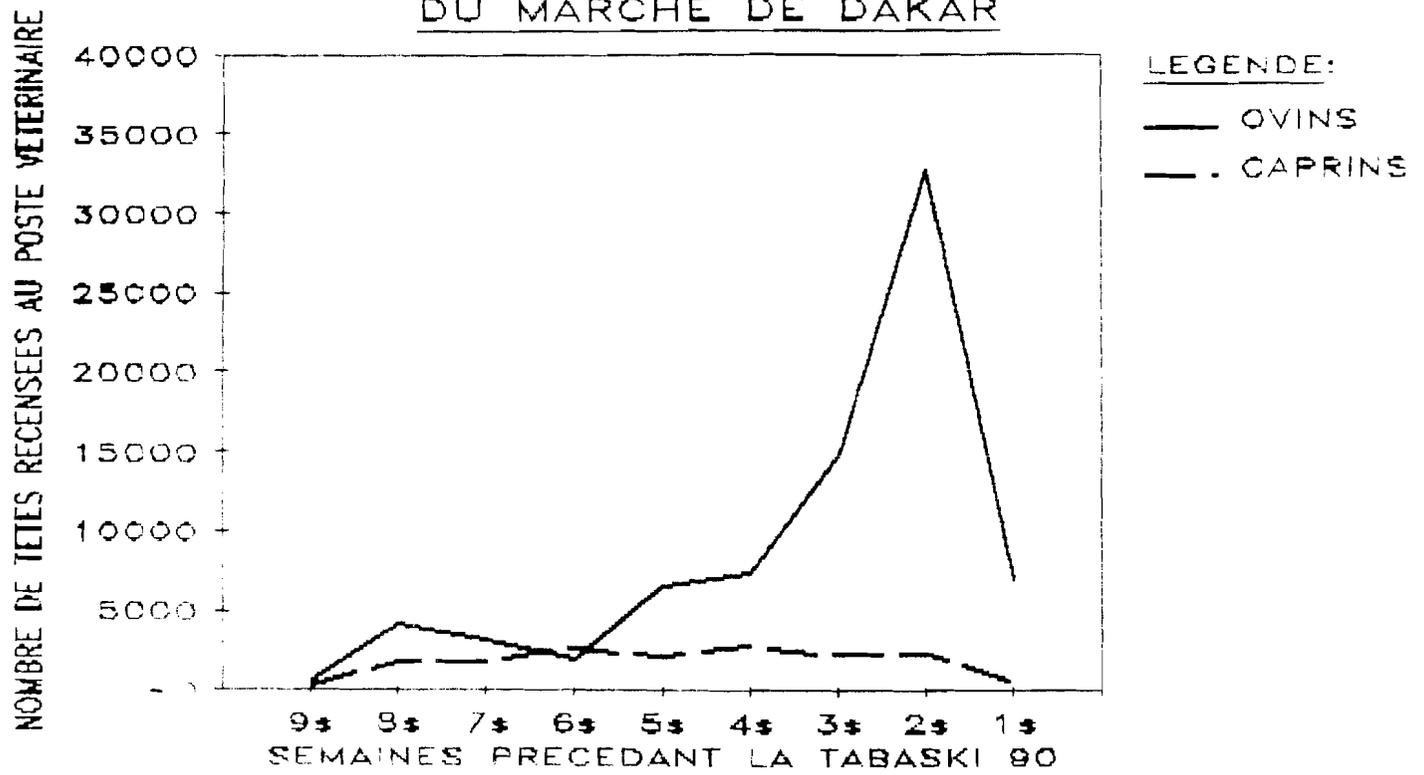
| | FOIRAIL | THIAROYE | PIKINE |
|-------------|---------|----------|--------|
| VEHICULE | | | |
| Camionnette | 1 (6)* | 7 (8) | |
| Taxi-clando | 5 (6) | 19 (8) | |

Nb : La valeur () signifie
le nombre d'observation.

TABLEAU 11 : ESTIMATION DU CHEPTEL
OVIN ET CAPRIN A
THIAROYE ET PIKINE A
2 MOIS DE LA TABASKI

| | FOIRAIL | PIKINE | THIAROYE |
|---------|---------|--------|----------|
| ANIMAUX | | | |
| OVIN | 11.440 | 495 | |
| CAPRIN | 847 | 192 | |
| TOTAL | 12.287 | 687 | |

FIG 6 : RYTHME D APPROVISIONNEMENT
DU MARCHÉ DE DAKAR



NB: 1s represente les 2 derniers jours avant la Tabaski 90

l'embarquement.

Les données disponibles ont permis d'établir la courbe d'approvisionnement en ovins du marché de DAKAR (Fig. 6).

Cette courbe présente 3 phases :

- Une phase de croissance entre la neuvième et la huitième semaine avant la TABASKI
- Une phase de décroissance entre la huitième et la sixième semaine
- Une phase de croissance régulière de la sixième à la dernière semaine avant la TABASKI avec un pic à 2 semaines avant la semaine de la TABASKI.

la courbe concernant les caprins est quant à elle stable sur toute la période.

En ce qui concerne les races; les Touabires, les Waralés, les Peul-Peul et les Bali-Bali ont été recensés mais suivant des proportions variables en fonction du milieu comme l'illustre le tableau 12.

Il est à remarquer sur le tableau 12, une prédominance des Waralés et des Peul-Peul. La proportion des deux races est de respectivement 75,1 p 100 et 77,9 p 100 pour les foirails de PIKINE et de THIAROYE.

III. 1.4.2- LES PRIX

Les prix ont été collectés auprès des commerçants.

Ils n'ont pas fait l'objet de discussion. Ces prix peuvent donc être assimilés au premier fixé par les commerçants si éventuellement un marchandage allait se faire. Toutefois, les prix moyens et minimums reflètent les cours.

Sur la base des prix collectés, une moyenne a été faite pour chaque série (Tableau 13).

Les prix exceptionnels représentent ceux des animaux de luxe.

Les prix sont plus élevés à PIKINE qu'à THIAROYE.

III. 1.5- ALIMENTS DU BÉTAIL

Les commerçants d'aliments du bétail sont nombreux. En moyenne journalière, 31 ont été recensés à l'intérieur du foirail de PIKINE contre 4 à THIAROYE.

Les produits présentés sont variés. La fane d'arachide et divers autres produits sont offerts.

La fane d'arachide est le produit le plus utilisé. Les cours subissent des fluctuations

spatio-temporelles très marquées. En effet , le prix du sac de fane est passé de 650 FCFA au début du suivi à 1.000 F CFA à 6 jours de la TABASKI. Soit une hausse de 84 p 100 en 50 jours.

Les autres produits présents sont les granulés en sac de 40 kg ou vendus au kg, le niébé ,le tourteau et la graine de coton (TABLEAUX 14 et 15)

En plus des commerçants d'aliment , un commerçant éleveur gère un dépôt de médicaments vétérinaires à PIKINE.

Les produits les plus courant sont les antibiotiques des antispasmodiques, des antidiarrhéiques des anti-inflammatoires et des antiparasitaires.

Vu le caractère illégal de ce commerce, une enquête pour la détermination des prix des médicaments et les marges de commercialisation n'a pas pu être effectuée.

TABLEAU 12 : REPARTITION DES OVINS
SELON LES RACES ENTRE
8 MAI 1990 ET
7 JUILLET 1990

| FOIRAIL | PIKINE | THIAROYE |
|-----------|--------|----------|
| RACE | | |
| Touabine | 19,2 | 14,5 |
| Peul-Peul | 28,6 | 35,3 |
| Libinche | 46,5 | 42,6 |
| Bali-Bali | 5,7 | 7,6 |
| Total | 100 | 100 |

TABLEAU 13 : MOYENNE DES DIFFERENTES SERIES DE PRIX
AUX FOIRAILS DE PIKINE ET THIAROYE

| FOIRAIL | PRIX FCFA MINIMUM | PRIX MOYEN | PRIX FORT | PRIX EXCEP TIONNEL |
|----------|-------------------------|---------------|---------------|--------------------------|
| PIKINE | 15.875 (8) | 35.800 (8) | 89.000 (8) | 158.750 (6) |
| THIAROYE | 13.900 (8) | 32.700 (8) | 75.000 (8) | 163.000 (5) |

N.B : La valeur entre parenthèses signifie le nombre
d'observation.

TABLEAU 14 : ALIMENTS DU BETAIL PRESENTES A

THIAROYE

| PRODUITS | PRIX CFA | UNITE | ORIGINE |
|-----------------|-------------|-------|-----------------------|
| Fane d'arachide | 927 (8) | Sac | Kaffrine Koungheul |
| Tourteau | 77 (7) | kg | DAKAR |
| Granulés | 83 (7) | kg | Grands Moulins |
| Niébé | 100 (8) | kg | Louga/Dakar |
| Graine de coton | 180 (4) | kg | Tamba/Dakar |
| Maitte | 110 (6) | kg | DAKAR |

N.B : La valeur entre parenthèses signifie le nombre d'observations faites.

TABLEAU 15 : ALIMENTS DU BETAIL PRESENTES

AU FOIRAIL DE PIKINE

| PRODUITS | PRIX CFA | UNITE | ORIGINE |
|-----------------|-------------|-----------------|-----------------------------|
| Fane d'arachide | 883 (8) | Sac | Fatick/Kaolack Koungheul |
| Tourteau | 84 (7) | kg | Foirail |
| Granulés | 73 (8) | kg | Grands Moulins |
| Niébé | 100 (8) | kg | Louga/Dakar |
| Mil | 110 | kg | DAKAR |
| Blé | 105 (4) | kg | DAKAR |
| Sel | 15 | Pot de 250 g | DAKAR |

III.2- DESCRIPTION DES OPERATEURS ECONOMIQUES ET FONCTIONNEMENT DU MARCHE.

Les résultats ont été obtenus à partir d'une enquête auprès d'un échantillon de quarante et un opérateurs économiques spécialisés dans la commercialisation du mouton de TABASKI. Ainsi, sont présentés successivement les résultats concernant :

- 1 - L'identification et les caractéristiques des personnes interviewées,
- 2 - La description des produits offerts;
- 3 - le lieu d'approvisionnement et les caractéristiques de cet approvisionnement;
- 4 - Les coûts de commercialisation,
- 5 - Les prix pratiqués, et
- 6 - les contraintes rencontrées.

III. 2.1 - IDENTIFICATION DES OPERATEURS ECONOMIQUES

Les questions d'identification ont permis de préciser l'origine géographique des opérateurs spécialisés dans la commercialisation du mouton de TABASKI, leur profils sociaux ainsi que leurs activités.

III. 2.1.1 - IDENTIFICATION GEOGRAPHIQUE.

Tous les interviewées sont originaires de cinq régions du SENEGAL qui sont les régions de DIOURBEL, DAKAR, KAOLACK, SAINT LOUIS, et LOUGA.

Ils sont répartis dans huit départements (tableau 16).

Nous remarquons la prédominance des départements de DAKAR, PIKINE et LINGUERE avec respectivement 22 , 29,3 et 19,5.

III. 2.1.2 - PROFIL SOCIAL

Le profil social concerne l'âge, le sexe et le niveau d'instruction.

III. 2.1.2.1- AGE

Comme le montre la figure 7, la commercialisation du mouton de TABASKI n'est pas monopolisée par une classe d'âge donnée.

Dans notre échantillon, toutes les classes d'âge sont représentées.

On rencontre des jeunes qui s'initient au commerce du mouton ou qui sont à la recherche de fonds pour financer d'autres activités et des anciens qui sont des spécialistes du mouton de TABASKI ou qui veulent se reconvertir dans ce commerce.

En ce qui concerne le sexe, nous notons une nette domination des hommes bien que les femmes soient des spécialistes de l'élevage des petits ruminants.

Dans notre échantillon, une seule femme est présente, soit, 2,4 p100 de l'effectif total interrogé.

III. 2.1.2.2- NIVEAU D'INSTRUCTION

Pour permettre une exploitation rationnelle des données relatives à l'instruction, trois niveaux d'instruction sont différenciés.

Le niveau Zéro N0 correspond à celui de l'opérateur économique avouant n'avoir aucune instruction classiquement admise.

Le niveau UN N1 regroupe les opérateurs pratiquant l'Arabe, le Woloffal, (Woloff écrit avec l'alphabet Arabe ou ayant fait l'objet d'une alphabétisation fonctionnelle.

Le Niveau DEUX N2 qui concerne les instruits en Français.

Le tableau 17, illustre la répartition des opérateurs économiques selon leur niveau d'instruction .

III. 2.1.3- LES ACTIVITES

Ce point évoque les activités principales des opérateurs économiques, leurs activités secondaires, leurs activités antérieures, l'origine des fonds ayant financé l'opération TABASKI et enfin l'emploi des recettes escomptées.

III. 2.1.3.1 - ACTIVITES PRINCIPALES

L'activité principale est différente d'un opérateur économique à un autre. Certains sont spécialisés dans la commercialisation du mouton (dioula, téfanké), d'autres sont des agriculteurs, des éleveurs, de petits commerçants ou des salariés avec des fréquences variables (Tableau 18).

Les activités propres à la filière élevage (dioula, Eleveurs téfanké) sont dominantes avec 53,5 p.100.

Le lieu d'exercice des activités principales des opérateurs correspond souvent à leur origine géographique ou à la nature de leur fonction.

Ainsi DAKAR avec 46,3 p.100 constitue le lieu d'exercice principale, LINGUERE, LOUGA et KEBEMER arrivent en second lieu avec 26,9 p.100.

III. 2.1.3.2 - ACTIVITES SECONDAIRES

L'importance d'une activité est très variable d'un opérateur économique à un autre.

Ainsi sont retrouvées presque les mêmes activités qui peuvent être principales ou secondaires suivant les interviewés.

Dans notre échantillon, le commerce est le plus souvent effectué comme activité secondaire avec 19,5 p.100.

Il est à noter que 34,1 p.100 des enquêtes n'ont pas d'autres activités en dehors de leur activité principale.

III. 2.1.3.3 - ACTIVITES ANTERIEURES

L'activité antérieure correspond ici à l'activité de l'opérateur économique avant son entrée dans la commercialisation du mouton de TABASKI.

Il faut constater que seuls 24,4 p.100 de l'échantillon avaient une activité autre que celle qu'ils effectuent aujourd'hui. Parmi eux, 17,1 p.100 étaient des salariés du secteur privé et public et 7,1 p.100 étaient des agriculteurs.

TABLEAU 16 : REPARTITION DES OPERATEURS SELON LEUR ORIGINE GEOGRAPHIQUE

| DEPARTEMENT | DAKAR | KAFFRINE | KEBEMER | LOUGA | LINGUERE | MBACKE | PIKINE | PODOR |
|--------------------|-------|----------|---------|-------|----------|--------|--------|-------|
| FREQUENCE p.100 | 22 | 2,4 | 7,3 | 12,2 | 19,5 | 2,4 | 29,3 | 4,9 |

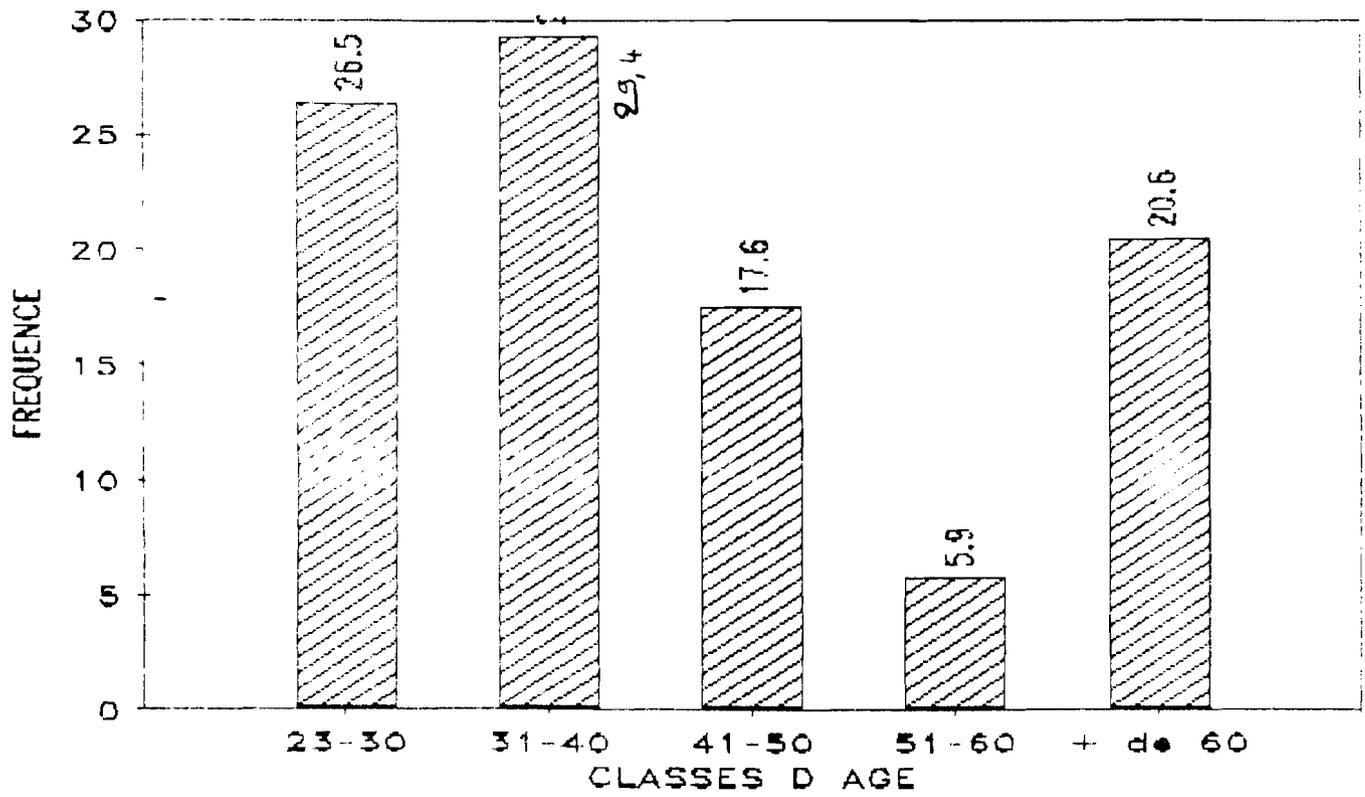
TABLEAU 17 : REPARTITION DES OPERATEURS ECONOMIQUES
SELON LEUR NIVEAU D'INSTRUCTION

| NIVEAU | NIVEAU 0 | NIVEAU 1 | NIVEAU 2 | SANS REPONSE |
|--------------------|----------|----------|----------|-----------------|
| FREQUENCE p.100 | 39 | 26,8 | 26,8 | 7,3 |

TABLEAU 18 : REPARTITION DES DIFFERENTES ACTIVITES PRINCIPALES
SELON LEUR FREQUENCE

| ACTIVITE PRINCIPALE | AGRICUL- TEUR | ELEVEUR | COMMER- CANT | DIOULA | TEFANKE | SALARIE | SANS REPONSE |
|------------------------|------------------|---------|-----------------|--------|---------|---------|-----------------|
| FREQUENCE p.100 | 14,6 | 12,2 | 17,1 | 22,0 | 19,5 | 4,9 | 9,8 |

FIG 7 : REPARTITION DES OPERATEURS
PAR CLASSE D AGE



III. 2.1.4 - DEBUT DANS L'OPERATION TABASKI.

L'opération TABASKI est une activité dont la signification est différentes selon les individus.

Pour certains, il s'agit d'une activité ponctuelle par laquelle il faut faire fructifier son capital dans le court terme. Pour d'autre, il s'agit d'une véritable profession. Ainsi, dans notre échantillon, le nombre d'année d'expérience va de 0 à 47 ans, avec une moyenne générale de 12 ans de pratique.

Enfin, il y un fort taux de professionnels du mouton de TABASKI avec 67,5 p.100 ayant fait plus de 5 ans.

III. 2.1.5 - LE NOMBRE D'ASSOCIES

Le nombre d'Associés est très variable. Il va de 0 à 11 associés avec une moyenne générale de 3.

Le rôle de ces associés diffère. Ils sont, soit des partenaires de l'opérateur économique principal, ou ses aides. Dans notre échantillon, 31,7 p.100 des opérateurs sont partenaires de leurs associés.

III. 2.1.6 - ORIGINE DES FONDS.

Les fonds ayant servi au financement de l'opération TABASKI ont cinq (5) origines dont l'importance varie d'une source à une autre. (fig. 9)

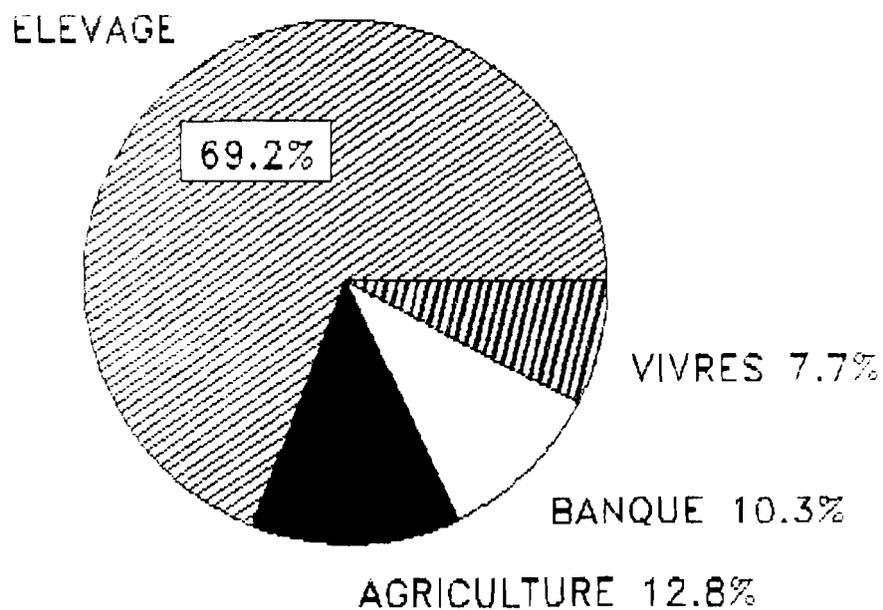
La capacité d'autofinancement des éleveurs semble réelle; car 53,6 p.100 se sont financés sur des fonds propres. Cependant, le crédit informel reste important et finance 22 p.100 des opérateurs. Quant au crédit formel, son rôle est plutôt marginal avec seulement 7,3 p.100 des origines citées.

III. 2.1.7 - EMPLOI DES RECETTES.

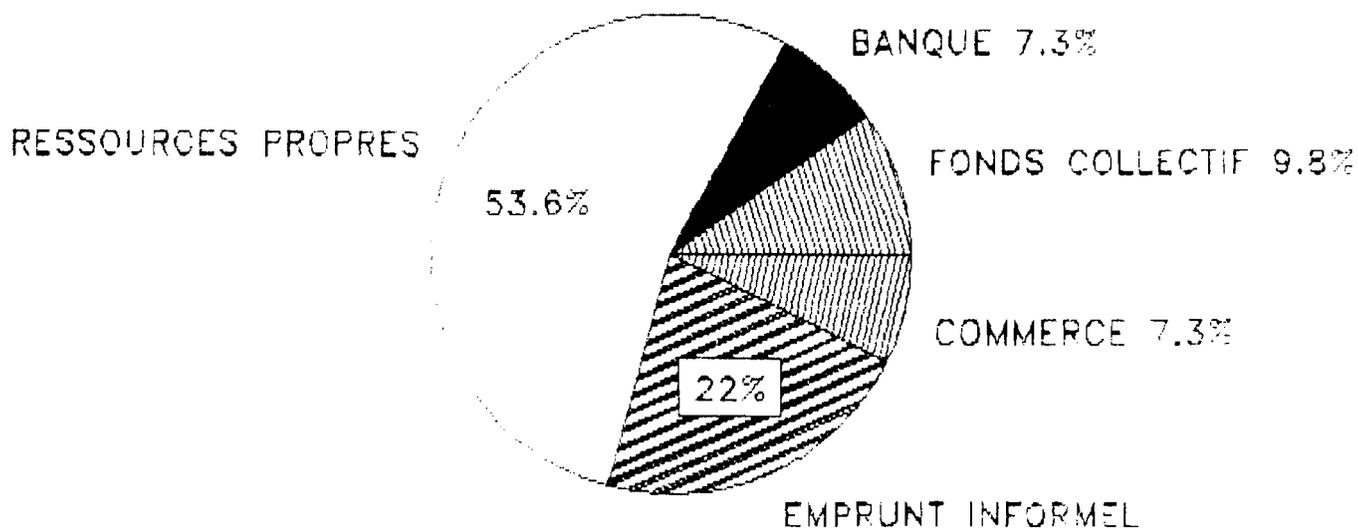
Les recettes empruntent principalement quatre voies qui sont : l'élevage, l'agriculture, les banques et l'achat de vivre (Fig. 8)

L'élevage est le réceptacle le plus important avec 69,2 p.100 des opérateurs qui envisagent d'y investir leur gain.

**FIG 8 : EMPLOI DES REVENUS DE
L OPERATION TABASKI 90**



**FIG 9 : ORIGINE DES FONDS UTILISES
POUR L OPERATION TABASKI 90**



Par ailleurs, 12,8 p.100 des interviewés envisagent de financer l'agriculture à partir de leurs recettes, tandis que 10,3 p.100 souhaitent faire un dépôt au niveau des banques.

III. 2.2 - DESCRIPTION DES PRODUITS OFFERTS

En 1990, le marché de Dakar a été bien approvisionné en moutons et en caprins. Les produits offerts varient tant par la taille des troupeaux que par la qualité et par les races d'un opérateur économique à un autre.

III. 2.2.1 - LA TAILLE DES TROUPEAUX OVINS

La taille des troupeaux varie de cinq (5) à cent quatre vingts (180) têtes selon les opérateurs interviewés avec une moyenne générale de 41.

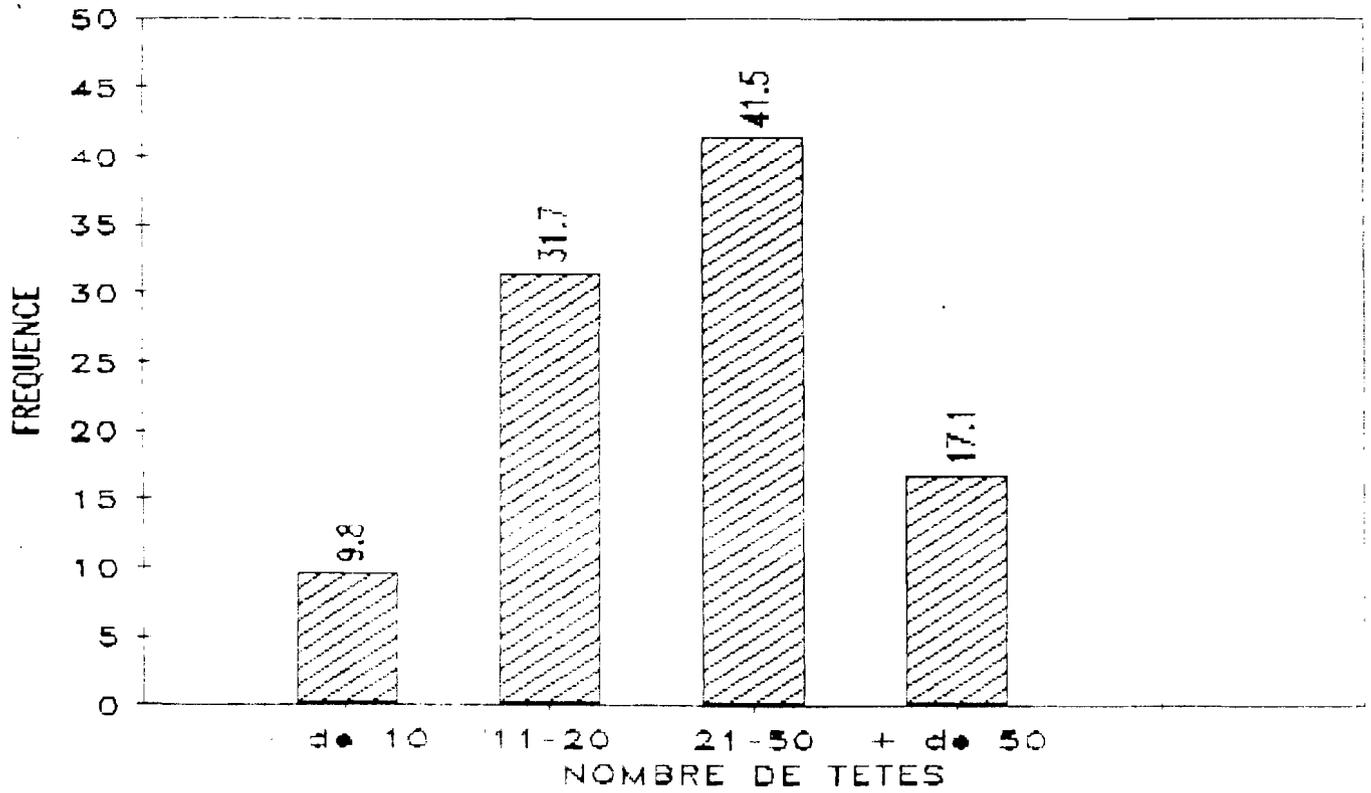
La taille des troupeaux est un indicateur déterminant pour évaluer la surface financière des opérateurs économiques.

Comme l'illustre la figure 10, 41,5 p.100 de l'échantillon ont moins de vingt (20) têtes et seulement 17,1 p.100 ont plus de cinquante (50) têtes. L'âge de l'opérateur, ainsi que son expérience dans la profession ne semble pas avoir une incidence sur la taille des troupeaux.

En effet, 57,1 p.100 des opérateurs âgés de plus de Soixante (60) ans ont entre 21 et 50 têtes et 14,3 p.100 ont moins de dix (10) têtes alors que 29 p.100 des opérateurs âgés de 31 à 40 ans ont moins de dix (10) têtes et 30 p.100 ont plus de cinquante (50) têtes.

Par ailleurs, 50 p.100 des opérateurs qui ont une expérience de plus de trente (30) ans ont moins de 21 têtes et 50 p.100 de cette même catégorie ont entre 21 et 50 têtes. Aussi, tous les opérateurs qui sont à leur première expérience ont plus de vingt et un (21) têtes.

FIG 10: REPARTITION DES TROUPEAUX DES
OPERATEURS SELON LEUR TAILLE



III. 2.2.2 - LES RACES PRESENTEES

Les moutons présentés dans le marché de Dakar, proviennent de zones écologiques et de systèmes de production différents. Ainsi une très grande diversité est trouvée au niveau des races et des qualités qui sont offertes. Le tableau 19 illustre la répartition des ovins en fonction des races.

III. 2.2.2.1 - LA RACE TOUABIRE

La race Touabire est devenue rare au SENEGAL en terme de commercialisation. Le suivi a montré que la proportion de Touabires au foirail de PIKINE et à celui de THIAROYE est respectivement de 19 p.100 et de 14,3 p.100.

Au niveau de l'échantillon, la proportion des Touabire dans les troupeaux est de 19 p.100

Cette race est très prisée au Sénégal pour ses caractéristiques zootechniques et ethnologiques a été décrite antérieurement (FIG. 11)

Lorsqu'elle est bien entretenue, c'est une race qui se vend très chère sur le marché dakarois, surtout lors de la TABASKI.

III. 2.2.2.2 - LA RACE PEUL-PEUL.

Les Peul-Peul comprennent ceux du Sénégal et ceux du MALI appelés aussi Toronké.

La proportion de Peul-Peul dans le marché dakarois est estimée à 35 p.100 de l'effectif total

Les Peul-Peul sont souvent présentés en groupes appelés "Coggal" ou tout venant

Le figure 12 illustre la présentation de cette race sur les marchés.

Les caractéristiques zootechniques et ethnologiques sont décrites antérieurement.

III. 2.2.2.3 - LA RACE WARALE

Les Waralés sont des races issues du croisement entre la race Peul-Peul et la race Touabire. On les trouve à des degrés de sang différents.

Les Waralés représentent 33 p.100 de la taille du troupeau au niveau des enquêtés.

Les Waralés peuvent faire l'objet d'un élevage intensif à l'auge et être vendus à des prix qui approchent ceux des Touabires de bonne qualité.

Les caractéristiques zootechniques et ethnologiques de cette race sont décrites à antérieurement et illustrées par la figure 13.

III. 2.2.2.4 - LES BALI-BALI

Ce sont des races originaires du MALI et du NIGER le plus souvent.

Par rapport aux races locales déjà décrites, les Bali-Bali sont des moutons de grande taille (0,65 - 0,80 mètres) et peuvent atteindre 90 kg vif. Le profil est convexe, les cornes développées, les oreilles pendantes, les Bali-Bali présentent un bourrelet à la nuque (25).

Le cou est développé, sans crinière ni camail, le garrot est saillant et le dos plongeant.

Le pelage est ras, la couleur est blanche chez le Bali-Bali tandis que chez le Ouda elle est bicolore avec l'arrière blanc et l'avant brun foncé ou noir (Fig. 14).

Cette race a une grande aptitude bouchère avec un rendement de 50 p 100 à l'abattage.

Au SENEGAL, on regroupe sous le nom de Bali-Bali les Ouda et les Bali-Bali proprement dits.

Les Bali-Bali sont devenus importants dans le marché sénégalais surtout depuis 1987. La proportion est de 10 p 100 au niveau des enquêtés.

Les Bali-Bali sont vendus à des prix assez élevés sur le marché dakarois.

III. 2.2.3 - LES QUALITES OFFERTES

Le marché dakarois est caractérisé par une trop grande diversité des préférences des consommateurs ceci en rapport avec un pouvoir d'achat très variable.

Les qualités présentées sont multiples comme le montre le Tableau 20)

Il faut noter l'importance du nombre d'animaux gras et moyens avec respectivement une moyenne générale de 26 et de 14. Le nombre de maigres présenté est faible, la moyenne générale n'étant que de 7 avec un effectif variant entre 1 et 19.

TABLEAU 19 : RACES PRESENTEES SUIVANT
LES OPERATEURS

| NOMBRE | OPERATEURS CONCERNES | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|-----------|-------------------------|---------|---------|---------|
| Touabine | 23 | 9 | 1 | 30 |
| Waralé | 31 | 10 | 1 | 38 |
| Peul-Peul | 31 | 11 | 1 | 92 |
| Bali-Bali | 8 | 53 | 1 | 180 |

TABLEAU 20 : QUALITE DES ANIMAUX PRESENTES

| NOMBRE D'ANIMAUX | OPERATEURS CONCERNES | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|---------------------|-------------------------|---------|---------|---------|
| GRAS | 29 | 22 | 1 | 180 |
| MOYENS | 34 | 14 | 2 | 92 |
| MAIGRES | 19 | 7 | 1 | 19 |



FIG 11 : MOUTON TOUABIRE



FIG 12 : MOUTONS PEUL-PEUL



FIG 13 : MOUTON WARALE



FIG 14 : MOUTON BALI-BALI

Le nombre de béliers varie de 5 à 180 par opérateur avec une moyenne générale de 34 tandis que celui de castrats varie de 1 à 14 avec une moyenne générale de 4

A DAKAR, les caprins jouent un rôle marginal dans l'accomplissement du renouvellement du sacrifice d'ABRAHAM. Parmi les enquêtés seuls 4 disposeraient des caprins. Le nombre de bêtes varie de 2 à 12 avec un moyenne de 6.5

III 2.3- APPROVISIONNEMENT DES OPERATEURS ECONOMIQUES.

Cette rubrique étudie le lieu d'achat, les modalités d'achat, les races et catégories préférées.

III. 2.3.1 - LIEU D'ACHAT.

Le lieu d'approvisionnement des opérateurs économiques obéit à des stratégies individuelles. Ce lieu est variable d'un opérateur économique à un autre.

En dehors de ceux qui se rendent au MALI ou au NIGER, les opérateurs s'approvisionnent au niveau des "Dougguérés" et des "Louma" de la zone sylvo-pastorale (Z.S.P) et du bassin arachidier (BA).

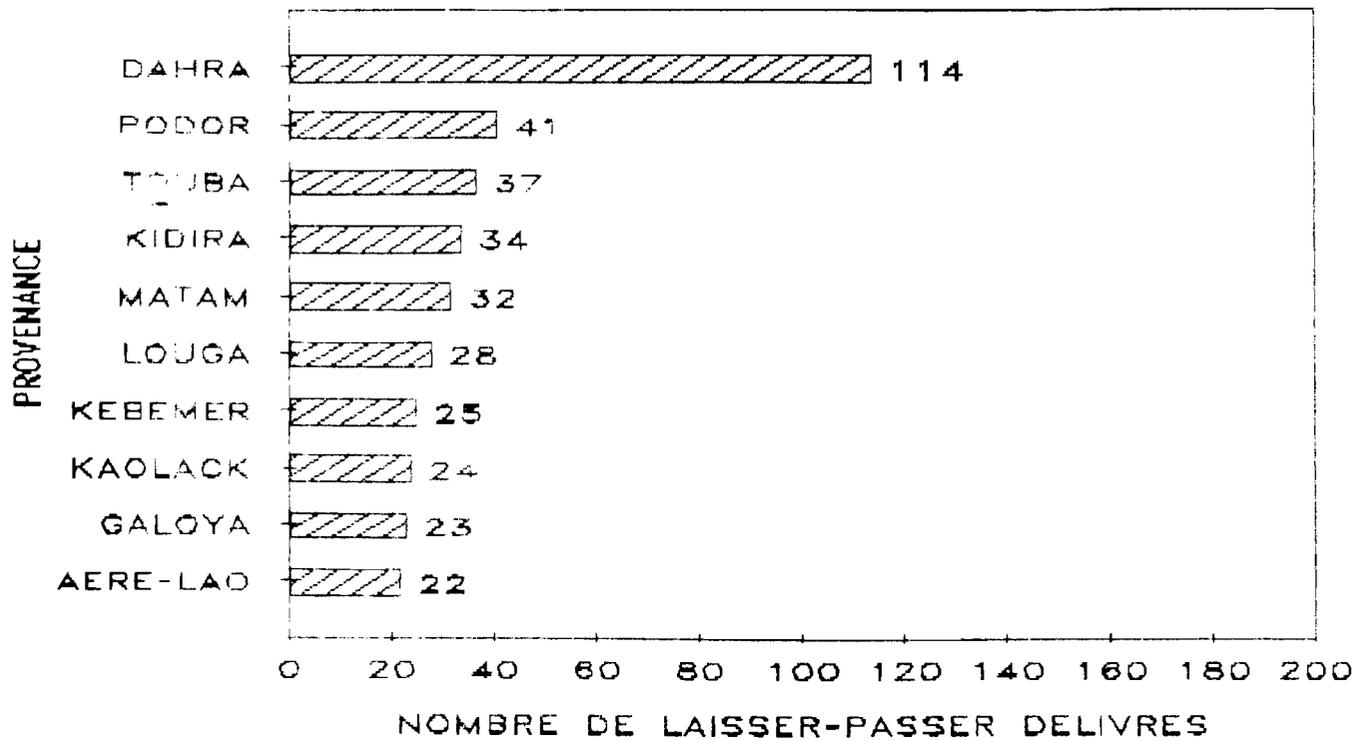
En ce qui concerne les enquêtés, les lieux d'approvisionnement les plus souvent cités sont répertoriés dans le tableau 21.

Le suivi de marché a permis de localiser les principales localités pourvoyeuses de DAKAR en moutons de TABASKI comme le montre la figure 15.

Il a été constaté qu'en dehors des deux axes de commercialisation traditionnellement reconnus propres à la filière ovine et caprine que sont les axes DAHRA-DAKAR et MBAR-DAKAR, d'autres axes se sont révélés très importants durant la TABASKI (Carte 4). Ces axes sont principalement :

| | |
|-----------|---------|
| TOUBA | - DAKAR |
| LOUGA | - DAKAR |
| KEBEMER | - DAKAR |
| AERE-LAO | - DAKAR |
| GALOYA | - DAKAR |
| PODOR | - DAKAR |
| KOUNGHEUL | - DAKAR |

FIG 45 REPARTITION DES LAISSER-PASSER
DELIVRES PAR LES SERVICES VETERINAIRES
SELON LA PROVENANCE



III. 2.3.2 - MODALITES D'ACHAT

Les achats sont effectués suivant trois modalités. L'achat par tête, l'achat par lot et l'achat selon un mode combiné.

Dans notre échantillon, les achats par lot sont relativement faibles avec 12,2 p.100 par rapport au mode combiné dont la fréquence atteint 53,7 p.100. Les lots sont généralement constitués en vrac pour 58,5 p.100 contre 2,4 p.100 par catégorie ou par race.

Les animaux sont achetés soit au comptant, soit à crédit ou selon les deux. L'achat selon le mode combiné est plus fréquent. Il atteint 61 p.100 contre 34,1 p.100 pour l'achat au comptant.

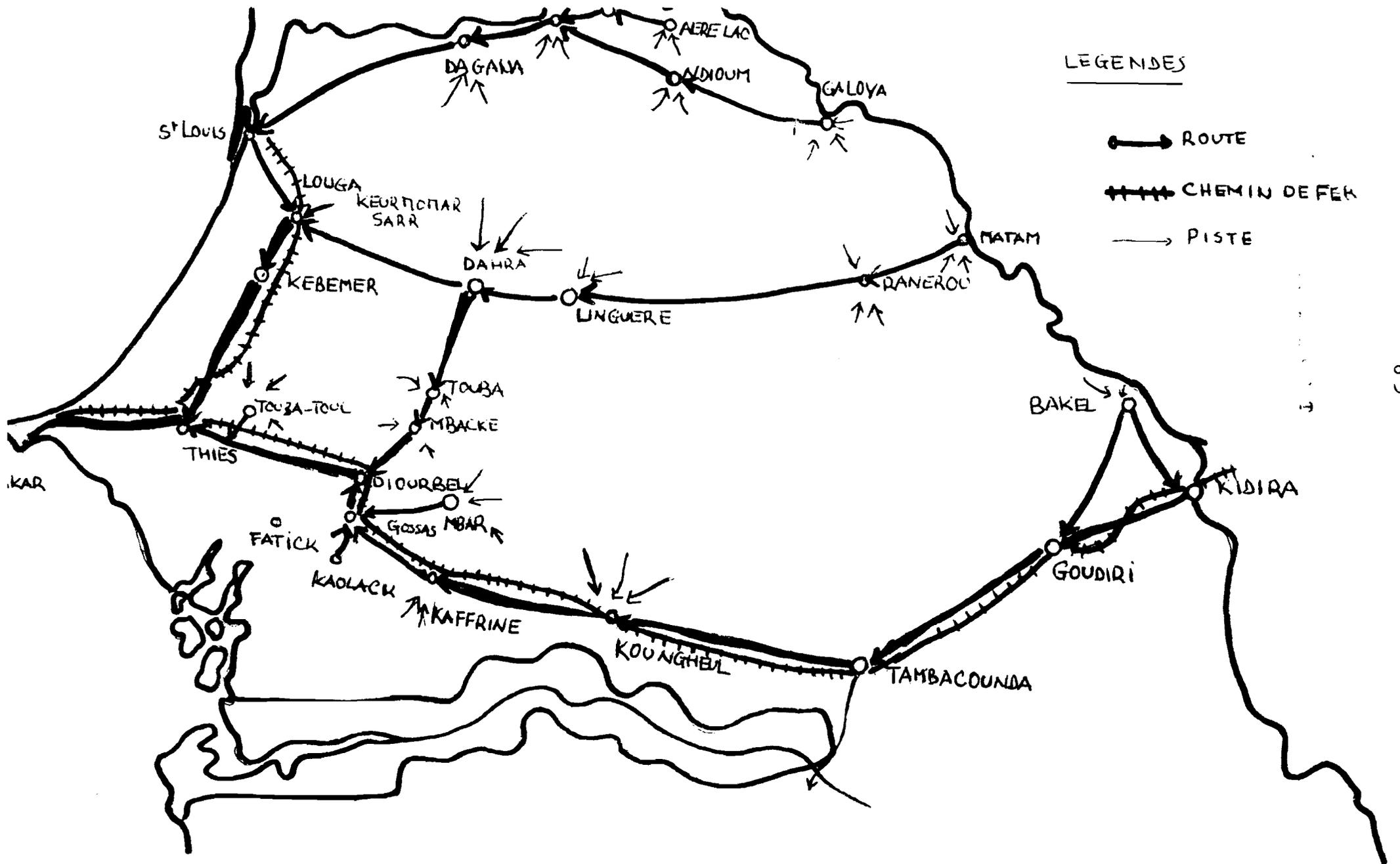
L'utilisation d'intermédiaires lors de l'achat est faible. Dans notre échantillon, 56,1 p. 100 des opérateurs n'ont pas demandé les services d'un intermédiaire lors de leur approvisionnement. Le nombre d'intermédiaires utilisé varie entre 0 et 5 avec une moyenne générale de 2.

III. 2.3.3 - RACE PREFEREE

Les opérateurs économiques interrogés ont un penchant pour la race Touabire. En effet bien que 36,6 p.100 des interviewés soient indifférents aux races, 26,8 p.100 préfèrent acheter les Touabires contre 12,2 p.100 pour les Peul-Peul.

III. 2.3.4 - CATEGORIE PREFEREE

Le mouton de TABASKI répond à certaines normes qui sont les critères de choix parmi lesquelles l'âge minimum de l'animal (7 mois et 15 jours) ou la chute d'une dent de lait au moins et l'absence de toute affection cliniquement visible. Ainsi, selon nos enquêtes, 34,1 p.100 préfèrent les moyennes catégories contre 7,1 p.100 pour les grandes catégories sur un pourcentage de réponse de 63,4 p.100.



CARTE 4 : LES PRINCIPAUX AXES DE COMMERCIALISATION DU MOUTON DE TABASKI AU SENEGAL

TABLEAU 21 : LOCALITES D'APPROVISIONNEMENT

| REGIONS | SAINT-LOUIS | THIES | DAKAR | DIOURBEL | KAOLACK | LOUGA |
|----------|-------------|--------------|-----------------|------------|------------|----------------|
| | - NDIJOM | - PEKESSE | - Foinail de | - MBACKE | - KAFFRINE | - KEUR M. SARR |
| LOCALITE | - GALOYA | - TOUBA-TOUL | PIKINE | - DIOURBEL | - KAOLACK | - LINGUERE |
| | - MATAM | - NGAYE | | - TOUBA | - PAFFA | - KEBEMER |
| | | | | | - KAHOME | - DAHRA |

TABLEAU 22 : NOMBRE DE MOUTONS ACHETES
ET PRIX OFFERTS

| VARIABLE | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|--------------------------------|---------|---------|---------|
| NOMBRE D'ANIMAUX ACHETES | 48 | 3 | 180 |
| PRIX MAXIMUM | 53.934 | 17.000 | 100.000 |
| PRIX MINIMUM | 24.381 | 7.000 | 55.000 |
| PRIX MOYEN | 33.260 | 17.000 | 65.000 |

III 2.4 - LES FRAIS DE COMMERCIALISATION.

Les frais de commercialisation regroupent les dépenses relatives à l'achat des animaux, le transport, l'alimentation, l'abreuvement, le gardiennage, les frais personnels et les taxes.

III. 2.4.1 - ACHAT DES ANIMAUX.

L'achat des animaux dépend de plusieurs facteurs parmi lesquels la surface financière de l'opérateur, d'où la grande diversité dans le nombre et les prix offerts pour l'achat (Tableau 22)

Les prix maximum et minimum concernent les animaux achetés par tête alors que le prix moyen constitue le prix unitaire pour les animaux achetés par lot.

III. 2.4.2 - LE TRANSPORT

Le mode de transport le plus souvent utilisé est le camion avec une fréquence de 51,2 p.100 contre 7,3 p.100 pour la voiture et 4,3 p.100 pour le chemin de fer. Le chemin de fer est utilisé pour le transport des moutons maliens. L'avion est utilisé pour les moutons du NIGER.

Le coût du transport est très variable. Il va de 250 F CFA à 16.000 F CFA par tête avec une moyenne générale de 1.905 francs. Le coût du transport varie selon la distance et le moyen de transport utilisé.

III. 2.4.3 - L'ALIMENTATION

L'alimentation demeure un poste de dépense très important pour l'entretien des animaux en stabulation avant leur vente. Les produits les plus souvent utilisés sont la fane d'arachide, le tourteau d'arachide, le niébé et les granulés. Les fluctuations des cours des intrants, rendent difficile l'évaluation des dépenses d'alimentation

Le coût de l'abreuvement est moindre par rapport à celui de l'alimentation.

Le tableau 23 exprime les dépenses liées à l'alimentation et à l'abreuvement.

III. 2.4.4 - GARDIENNAGE

Le recours au gardiennage est fréquent au niveau des points de vente seulement. Les promoteurs sollicitent les services des sociétés de gardiennage ou de particuliers.

Le coût journalier de gardiennage varie de 0 à 120.000 F CFA durant toute l'opération. La moyenne est estimée à 7300 F CFA.

III. 2.4.5 - TAXES

Le décret n° 005 du Président de la République suspensif des taxes et allégeant les contrôles sur les mouvements du bétail est entré en vigueur à partir du 3 Mai 1990 et jusqu'au 3 Août 1990.

Les seules taxes qui sont perçues par la commune sont payées par les détenteurs de parcelles pour la commercialisation d'aliments du bétail. Le montant de la taxe est de 150 Frs par jour.

III. 2.4.6 - FRAIS PERSONNELS

Les frais personnels comportent les dépenses effectuées par l'opérateur économique pour son logement pendant toute la période de l'opération TABASKI et celles relatives à sa restauration. Ces dépenses sont répertoriées dans le tableau 24

III. 2.5 - LES PRIX

Le prix est défini comme une résultante de la confrontation de l'offre et de la demande d'un produit dans le cadre du marché. Il est l'expression d'un accord entre un acheteur et un vendeur qui permet l'échange (26)

Pour le cas de la commercialisation du mouton TABASKI, en dehors de ce prix, il existe un prix préétabli par l'opérateur économique lui-même. Ce prix ne fait l'objet d'aucune discussion. Le développement qui suit traite du mode de fixation des prix, du mode de vente des produits et de l'évolution des prix dans le temps.

TABLEAU 23 : DEPENSES JOURNALIERES POUR
L'ALIMENTATION ET L'ABREUVEMENT
PAR OPERATEUR

| VARIABLE | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|
| COUT DE L'ALIMENTATION PAR JOUR | 4.200 | 9.000 | 16.000 |
| COUT DE L'ABREUVEMENT PAR JOUR | 575 | 75 | 5.000 |
| TOTAL | 4.775 | 9.075 | 21.000 |

TABLEAU 24 : FRAIS PERSONNELS DURANT
L'OPERATION TABASKI

| VARIABLE | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|--------------------------|---------|---------|---------|
| LOGEMENT PAR MOIS | 5.500 | 3.000 | 8.000 |
| RESTAURATION PAR JOUR | 1.250 | 200 | 2.800 |

III. 2.5.1 - MODE DE FIXATION

Le mode de fixation des prix ne dépend à priori ni de la race, ni de la qualité encore moins du client seulement. Tous les opérateurs interviewés sont unanimes sur le mode de fixation selon le prix de revient de l'animal, c'est à dire son prix d'achat, des frais de transport et des frais liés à la stabulation. Aussi, n'est-il pas rare de voir des animaux de races et de qualités jugées inférieures coûter plus chers que d'autres de qualités et de races réputées supérieures.

III. 2.5.2 - MODE DE VENTE

Deux modalités de vente sont effectuées par les opérateurs économiques : la vente au comptant et la vente selon une modalité mixte. La modalité mixte consiste à faire une avance sur le prix et à payer le reste en mensualités. La modalité mixte se trouve être le mode de vente le plus effectué avec 63,4 p.100 des cas alors que la vente au comptant représente 31,1 p.100.

Le tableau croisé entre MODE DE VENTE et ORIGINE DES FONDS révèle que 14,3 p.100 des opérateurs qui vendent au comptant ont bénéficié d'un prêt auprès des banques pour financer leurs activités et 35,7 p.100 se sont financés par le biais du crédit informel.

Le tableau croisé MODE DE VENTE - EMPLOI DES RECETTES ESCOMPTEES révèle que 7,1 p.100 des opérateurs vendant au comptant souhaitent faire un dépôt au niveau des banques contre 3,8 p.100 pour les opérateurs vendant selon la modalité mixte. De même, 7,1 p.100 des opérateurs vendant au comptant souhaitent utiliser leurs revenus pour rembourser le crédit contre 3,8 p.100 pour les opérateurs vendant selon la modalité mixte.

III. 2.5.3 - EVOLUTION DES PRIX

Les prix sont fixés au niveau de certains points de vente. Ils ne sont pas discutables. Les réajustements qui sont parfois effectués dépendent du promoteur seul.

Par contre au niveau de la majorité des marchés, les prix suivent la loi de l'offre et

de la demande.

Les prix répertoriés dans les tableaux 25-26-27 sont des moyennes déterminées à partir des prix collectés auprès des consommateurs après l'acquisition d'un animal. Il s'agit donc des moyennes des prix d'équilibre selon les qualités et les races à différentes étapes de l'opération TABASKI.

Les prix subissent des fluctuations dans le temps comme l'illustre la figure.

Entre le quatorzième et le dixième jour avant la TABASKI, les prix de tous les ovins ont tendu à la baisse.

Les prix des Touabires et des Waralés ont chuté de 21 p.100 de leur valeur initiale tandis que celui des Peul-Peul a chuté de 29 p.100 de sa valeur initiale.

Ensuite entre le dixième et le septième jour avant la TABASKI, il a été noté une chute du prix des Touabires jusqu'à 13 p.100 de sa valeur à 10 jours, celui des Waralés tomba jusqu'à 11 p.100 tandis que le prix des Peul-Peul subit une hausse de 52 p.100.

Enfin entre le septième et le deuxième jour avant la TABASKI le prix des Touabires connut une hausse vertigineuse jusqu'à la TABASKI. Le prix des Waralés connut une relative stabilité tandis que celui des Peul-Peul tomba jusqu'à 23,8 p.100 de sa valeur à 7 jours.

Du deuxième jour avant la TABASKI jusqu'à la TABASKI, le prix des Touabires est demeuré stable tandis que ceux des Peul-Peul et des Waralés augmentaient respectivement de 28 p 100 et de 31 p 100 par rapport à leurs valeurs initiales.

Pour le cas des caprins les prix sont relativement stables par rapport aux ovins. Ces prix varient entre 10.000 et 12.500 F CFA durant toute l'opération (Tableaux 28 et 29).

TABLEAU 25 : EVOLUTION DES PRIX DES OVINS SELON LES QUALITES ET LES RACES (F.CFA)

| RACE | QUALITE | à 14 j | à 10 j | à 7 j | à 5 j | à 3 j | à 2 j | à 1 j |
|------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| Ouabire | Animal de luxe | 150.000 (1) | 200.000 (1) | - | 98.333 (3) | 125.000 (1) | 115.000 (2) | 157.500 (2) |
| | Bon male | 66.666 (3) | 67.000 (2) | 62.333 (2) | 63.333 (3) | - | 80.000 (2) | 70.000 (2) |
| | Male moyen | 45.000 (1) | 55.000 (1) | 47.166 (3) | 51.000 (2) | 43.166 (3) | 40.000 (2) | 48.666 (3) |
| | Male passable | 30.000 (1) | - | 34.333 (3) | 27.500 (2) | 42.000 (3) | 70.000 (1) | 31.000 (2) |
| Sul-Peul | Bon male | 46.250 (6) | 36.000 (3) | 55.333 (3) | 58.500 (2) | 42.000 (3) | 43.625 (4) | 60.666 (3) |
| | Male moyen | 44.583 (6) | 29.000 (3) | 48.666 (3) | 34.166 (3) | 31.166 (6) | 30.250 (4) | 36.000 (2) |
| | Male passable | 25.200 (5) | 15.000 (1) | 20.500 (3) | 21.166 (3) | 20.500 (3) | 20.250 (4) | 23.500 (2) |
| Santalé | Bon male | 70.000 | 66.666 (3) | 49.333 (3) | 55.333 (3) | 60.000 (1) | - | 67.500 (2) |
| | Male moyen | 40.000 | 37.666 (3) | 38.500 (3) | 39.666 (3) | 42.000 (3) | 34.166 (3) | 49.000 (2) |
| | Male passable | - | 27.000 (3) | 25.000 (3) | 20.833 (3) | 21.000 (3) | - | 27.250 (2) |
| Souli-Bali | Bon male | 125.000 (1) | - | - | - | 96.000 (2) | - | - |

TABLEAU 26 - EVOLUTION DES PRIX MOYENS (F CFA) DES OVINS PRESENTES

SELON LES RACES POUR LA TABASKI

| PERIODES: | A 14 | A 10 | A 7 | A 5 | A 3 | A 2 | A 1 |
|-----------|----------------|--------|--------|--------|--------|---------------|--------|
| RACE | JOURS | JOURS | JOURS | JOURS | JOURS | JOURS | JOUR |
| TOUABIRE | 72.916 | - | 47.944 | 60.041 | 70.055 | 76.250 | 76.790 |
| WARALE | 55.000 | 43.777 | 37.611 | 38.610 | 41.000 | 34.166 | 47.916 |
| PEUL-PEUL | 38.677 | 26.666 | 41.500 | 37.944 | 31.444 | 31.375 | 40.055 |
| BALI-BALI | 125.000 (1) | - | - | - | - | 96.000 (2) | - |

N.B. : La valeur entre parenthèses signifie le nombre d'observation.

TABLEAU 27 : EVOLUTION DES PRIX MOYENS (F CFA) DES OVINS

SELON LES CATEGORIES POUR LA TABASKI

| PERIODES: | A 14 | A 10 | A 7 | A 5 | A 3 | A 2 | A 1 |
|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| CATEGORIE: | JOURS | JOURS | JOURS | JOURS | JOURS | JOURS | JOUR |
| BON MALE | 60.972 (10) | 56.555 (8) | 55.866 (8) | 59.055 (8) | 51.333 (4) | 61.812 (3) | 66.055 (7) |
| MALE MOYEN | 50.416 (8) | 40.555 (5) | 44.777 (9) | 41.610 (8) | 38.777 (9) | 34.805 (9) | 44.555 (7) |
| MALE PASSABLE | 27.600 (3) | 21.000 (4) | 26.611 (9) | 23.166 (8) | 27.833 (3) | 45.125 (5) | 27.250 (6) |

N.B. : La valeur entre parenthèses signifie le nombre d'observation.

TABLEAU 28 : EVOLUTION DES PRIX DES CAPRINS
SELON LES QUALITES PRESENTEES (F.CFA)

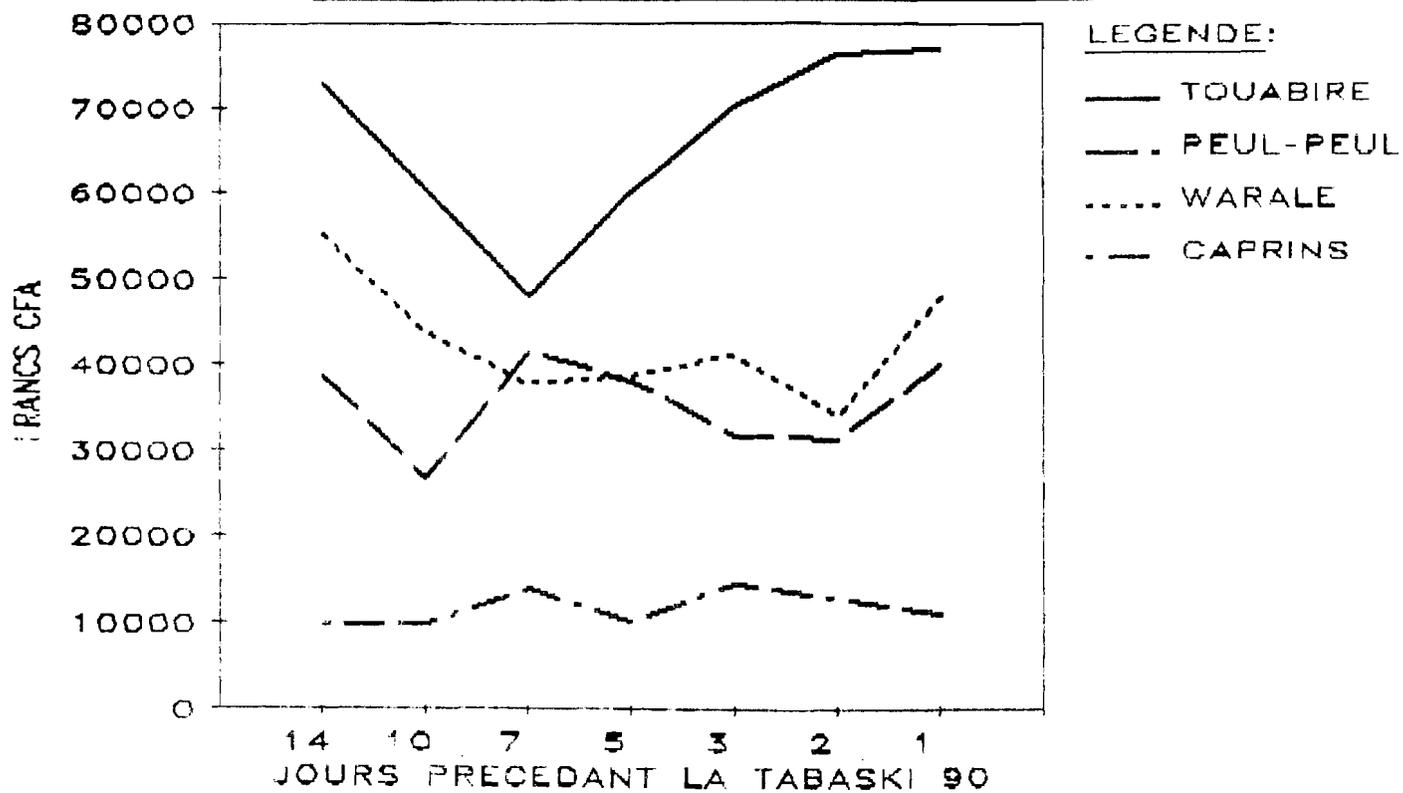
| PERIODES | A 14 JOURS | A 10 JOURS | A 7 JOURS | A 5 JOURS | A 3 JOURS | A 2 JOURS | A 1 JOUR |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| CATEGORIE | | | | | | | |
| BON ETAT | 11.500 (2) | 12.500 (4) | 17.500 (1) | 11.666 (3) | 18.000 (2) | 18.500 (2) | 14.250 (2) |
| ETAT MOYEN | 8.166 (3) | 7.000 (3) | 10.000 (3) | 8.666 (3) | 11.333 (3) | 7.166 (3) | 7.666 (3) |

N.B. : La valeur entre parenthèses signifie le nombre d'observation.

TABLEAU 29 : EVOLUTION DU PRIX MOYEN DES CAPRINS (F.CFA)

| PERIODES | A 14 JOURS | A 10 JOURS | A 7 JOURS | A 5 JOURS | A 3 JOURS | A 2 JOURS | A 1 JOUR |
|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| PRIX MOYEN | 9.800 | 9.750 | 13.750 | 10.166 | 14.666 | 12.833 | 10.958 |

FIG 16: EVOLUTION DES PRIX MOYENS AU FORAIL DE DAKAR



ECOLE INTER-ETATS
DES SCIENCES ET MEDICINE
VETERINAIRE DE DAKAR
MINISTRE DE L'AGRICULTURE

III. 2.6. ANALYSE DU REVENU MONETAIRE ISSU DE LA COMMERCIALISATION DU MOUTON DE TABASKI

Sur la base des dépenses d'achat, des frais de commercialisation et des ventes estimées à partir des prix d'équilibre collectés auprès des consommateurs, un budget d'activité a été établi en vue d'avoir une estimation des marges obtenues pour l'activité de commercialisation du mouton de TABASKI.

III. 2.6.1- COMPTE DE RESULTAT

Le compte de résultat a été confectionné selon deux éventualités suivant les cas où l'opérateur vend par race ou par catégorie.

Ce compte de résultat doit être compris comme un compte d'exploitation c'est à dire le compte rendu financier résumant les dépenses et recettes au cours de l'opération TABASKI prise ici comme un exercice comptable. Ce compte de résultat donne le résultat de l'activité économique.

III. 2.6.1.1- LES ENTREES MONETAIRES

Les entrées monétaires correspondent aux recettes obtenues de la vente de moutons pour la TABASKI. Selon que l'opérateur vend par race ou par catégorie, deux prix sont disponibles, le prix moyen par race et le prix moyen par catégorie. Les statistiques sur le total des recettes par opérateur sont répertoriées dans le tableau 30.

III. 2.6.1.2- SORTIES MONETAIRES

Les sorties monétaires représentent l'ensemble des dépenses effectuées par l'opérateur pour l'alimentation, l'abreuvement, le gardiennage, le transport, son logement et sa restauration ainsi que les dépenses d'achat des animaux.

Les prix d'achat correspondent aux prix indiqués par les opérateurs lors de l'enquête.

Les résultats relatifs aux sorties sont répertoriés dans le tableau 31

III. 2.6.1.8- DETERMINATION DES MARGES

En tenant compte des entrées et des sorties monétaires enregistrées lors de l'opération, des marges ont été calculées pour les commerçants interviewés.

$$\text{MARGE} = \text{VENTE} - (\text{FRAIS} + \text{ACHAT})$$

Cette marge peut être assimilée à une marge commerciale majorée c'est à dire qui n'équivaut pas seulement au coût des services de commercialisation puisque les prix sont influencés par les opérateurs.

Dans la terminologie anglo-saxonne, cette marge est assimilée à une "marketing margin".

Le tableau 32 montre les différentes marges calculées.

Les marges négatives lors de vente par race concernent 10 opérateurs économiques avec une perte allant de 18.000 à 658.000 F CFA. La moyenne des pertes s'établit à 253.800 F CFA.

Les marges positives lors de vente par race concernent 26 opérateurs économiques avec un bénéfice allant de 11.680 à 240.700 F CFA. La moyenne des bénéfices s'établit à 465.300 F CFA.

Les marges négatives lors de vente par catégories concernent 12 opérateurs économiques . La moyenne des pertes s'établit à 179.800 F CFA. Les pertes varient de 23.000 à 678.000 F CFA.

Les marges positives lors de vente par catégorie concernent 23 opérateurs économiques. Les bénéfices varient entre 11 680 à 203.800 F CFA avec une moyenne estimée à 408.652 F CFA.

Les tableaux 33 et 34 illustrent la distribution de fréquences des marges positives selon que la vente est fait par catégorie ou par race.

TABLEAU 30 : RECETTES OBTENUES LORS DE L'OPERATION

TABASKI 1990

| RECETTES | NOMBRE D'OPERA- TEURS | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|-----------|-----------------------------|-----------|---------|-----------|
| RACE | 36 | 1.455.200 | 175.000 | 5.500.000 |
| CATEGORIE | 35 | 1.342.100 | 225.000 | 4.140.000 |

TABLEAU 31 : DEPENSES EFFECTUEES

| VARIABLE | NOMBRE D'OPERA- TEURS | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|----------|-----------------------------|-----------|---------|-----------|
| ACHAT | 36 | 1.116.200 | 75.500 | 3.500.000 |
| | 35 | 1.062.300 | 72.500 | 350.000 |
| FRAIS | 36 | 73.500 | 12.000 | 607.000 |
| | 35 | 70.900 | 12.000 | 607.000 |

TABLEAU 32 : MARGES DE COMMERCIALISATION ESPEREES

| MARGE (F.CFA) | NOMBRE D'OPERA- TEURS | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|---------------------------|-----------------------------|----------|---------|-----------|
| VENTE PAR RACE | 10 | -253.800 | -18.000 | -658.000 |
| VENTE PAR CATEGORIE | 26 | 465.300 | 11.680 | 2.407.000 |
| | 12 | -179.800 | -23.000 | -678.000 |
| | 23 | 408.650 | 11.680 | 2.038.000 |

TABLEAU 33 : DISTRIBUTION DE FREQUENCES DES MARGES POSITIVES
LORS DE VENTE PAR RACE

| MARGES EN F.CFA | < 50.000 | 50.000 à 100.000 | 100.000 à 150.000 | 150.000 à 300.000 | 300.000 à 1.000.000 | > 1.000.000 |
|--------------------|----------|------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|-------------|
| p.100 | 15,4 | 19,2 | 11,5 | 15,4 | 19,2 | 19,2 |

TABLEAU 34 : DISTRIBUTION DE FREQUENCES DES MARGES POSITIVES
LORS DE VENTE PAR CATEGORIE

| MARGES EN F.CFA | < 50.000 | 50.000 à 100.000 | 100.000 à 150.000 | 150.000 à 300.000 | 300.000 à 1.000.000 | > 1.000.000 |
|--------------------|----------|------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|-------------|
| p.100 | 8,7 | 13 | 21,7 | 21,7 | 17,4 | 17,4 |

III. 2.6.2- CALCUL DE LA RENTABILITE

La rentabilité est considérée dans cette étude comme étant le rendement de l'activité de commercialisation du mouton de TABASKI par rapport aux fonds investis.

$$\text{RENDEMENT (R)} = \frac{\text{MARGE (M)}}{\text{ACHAT(A) + FRAIS(F)}}$$

Etant donné leurs conséquences les calculs n'ont été faits que pour les marges positives.

Les résultats sont répertoriés dans le tableau 35.

Pour la vente par race, nous notons une moyenne des rendements à 46 p.100 avec un maximum de 211 p.100 et un minimum de 2 p.100.

Pour la vente par catégorie, le rendement est de 49 p.100 avec une variation entre 3 et 129 p.100.

III 2.6.3- ANALYSE DE SENSIBILITE

L'analyse de sensibilité consiste à apprécier les variations de la rentabilité du capital investi à partir de scénarios arbitrairement fixés mais en tenant compte de leur pertinence pour l'étude.

Ainsi, 4 scénarios ont été retenus en émettant différentes hypothèses par rapport à la situation initiale décrite.

- . Scénario 1 : Taux de mévente de 8 p 100
- . Scénario 2 : Taux de mortalité de 2 p 100
- . Scénario 3 : Durée de stabulation de 20 jours
- . Scénario 4 : Taux de mévente de 8 p 100 et durée de stabulation de 20 jours

Les résultats obtenus sont répertoriés dans le tableau 36.

Les résultats obtenus à partir du calcul de la rentabilité montre à priori que le commerce du mouton TABASKI est très fructueux. Mais encore faudrait il analyser

TABLEAU 35 : RENDEMENT DES FONDS INVESTIS EN p.100

| RENDEMENT p.100 | NOMBRE D'OPERA- TEURS | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|---------------------------|-----------------------------|---------|---------|---------|
| VENTE PAR RACE | 25 | 46 | 2 | 211 |
| VENTE PAR CATEGORIE | 23 | 49 | 3 | 129 |

TABLEAU 36 : TENDANCES DU RENDEMENT DU CAPITAL INVESTI
SUIVANT LES SCENARIOS CHOISIS

| SCENARIOS | RENDEMENT EN p.100 | MOYENNE | MINIMUM | MAXIMUM |
|------------|-----------------------|---------|---------|---------|
| SCENARIO 1 | R.V.R | 34 | -6 | 186 |
| | R.V.C | 37 | -5 | 110 |
| SCENARIO 2 | R.V.R | 43 | 0 | 205 |
| | R.V.C | 46 | 1 | 124 |
| SCENARIO 3 | R.V.R | 36 | -2 | 207 |
| | R.V.C | 38 | -2 | 115 |
| SCENARIO 4 | R.V.R | 25 | -10 | 182 |
| | R.V.C | 27 | -9 | 98 |

N.B : R.V.R = rendement lors de vente par race

R.V.C = rendement lors de vente par catégorie

les résultats avec prudence.

La rentabilité de l'opération est affectée de façon significative suivant les différents scénarios.

Pour la vente par race, les rendements diminuent de 6 à 45 p 100 par rapport au rendement initial.

Pour la vente par catégorie, ils diminuent aussi de 6 à 45 p 100 par rapport au rendement initial.

III. 2.7- LES CONTRAINTES

Les contraintes rencontrées par les opérateurs ont pu être regroupées en 4 rubriques. Ces contraintes sont d'ordre physique, alimentaire, sanitaire ou liées à la vente.

III. 2.7.1- CONTRAINTES PHYSIQUES

La principale contrainte physique est liée aux infrastructures routières qui ne sont pas souvent bonnes aux quelles s'ajoutent l'éloignement et la dispersion des lieux d'approvisionnement par rapport à DAKAR ainsi que la rareté des camions au moment de la TABASKI. Aussi, le transport est il cher et difficile à la fois.

Des cas de mortalités ont été enregistrés lors du convoyage. Dans l'échantillon, ces mortalités relevées sont de 1 à 22 avec une moyenne générale de 0,82 soit environ 1 ovin.

III. 2.7.2- CONTRAINTES ALIMENTAIRES

Les aliments du bétail sont généralement disponibles dans les foirails et les points de vente.

Les interviewés ont déploré leur cherté. Surtout celle de la fane dont les cours ont augmenté de 84 p 100 en 50 jours.

III. 2.7.3- CONTRAINTES LIEES A LA VENTE

Les opérateurs économiques interviewés ont surtout déploré des difficultés d'écoulement qu'ils lient au faible pouvoir d'achat des consommateurs, à la concurrence des moutons maliens qui se vendent moins chers et aux exactions

des rabatteurs qui perturbent le marché.

Par ailleurs, les opérateurs ont souligné le risque qui caractérise la vente à crédit parce que l'échéance fixée avec les clients n'est pas souvent respectée.

Les opérateurs économiques se plaignent aussi du comportement relativement spéculatif des consommateurs dakarois qui attendent les derniers jours voire les dernières heures pour s'approvisionner avec l'espoir d'une chute des prix au dernier moment.

III. 2.7.4- CONTRAINTES SANITAIRES

Il s'agit ici des contraintes durant la stabulation. Les pathologies rencontrées peuvent être regroupées en 3 entités qui sont : les pathologies digestives, les pathologies respiratoires et les traumatismes divers.

Ces pathologies n'ont pas fait l'objet d'une étude statistique.

III. 2.7.4.1- PATHOLOGIE RESPIRATOIRE

La pathologie respiratoire se caractérise par de la toux et du jetage. Il s'agit de formes souvent bénignes à part quelques cas de pasteurellose qui ont été diagnostiqués et traités par le service vétérinaire du foirail.

Le climat relativement frais de Dakar est un facteur favorisant des affections respiratoires.

III 2.7.4.2 PATHOLOGIE DIGESTIVE

La pathologie digestive représente la dominante pathologique chez les ovins en stabulation durant la période de la TABASKI.

Elle se caractérise par des cas de diarrhées, de météorisation et d'indigestion par surcharge.

La forte prévalence de ces pathologies est liée au gavage des ovins par du niébé surtout. Beaucoup d'abattages d'urgence sont liés à ces pathologies digestives.

III. 2.7.4.3- LES TRAUMATISMES

Les cas de traumatismes sont très fréquents lors du débarquement . Il s'agit surtout des cas de fractures de l'appareil locomoteur.

Le convoyage difficile ainsi que les surcharges des camions occasionnent régulièrement des cas de surmenage physique et des contusions diverses.

Après la présentation des résultats découlant de l'enquête auprès des opérateurs économiques et du suivi de marché, il sera tenté une étude du rôle de l'Etat dans le marché du mouton de TABASKI à travers ses interventions.

CHAPITRE IV : INTERVENTION DE L'ETAT

La TABASKI au SENEGAL en général et à DAKAR en particulier représente un moment d'intenses activités pour les services de l'élevage et les opérateurs économiques spécialisés dans la commercialisation du mouton.

Selon MBAYE (40), au delà du mouton qui constitue l'élément essentiel, la TABASKI demeure un moment de grande convergence humaine, d'échange commercial. Dès lors, la garantie d'un mouton à bon prix au consommateur, l'instauration d'une sécurité au niveau des foirails et points de vente, la surveillance épidémiologique des maladies réputées légalement contagieuses demeurent un défi pour les pouvoirs publics. Ce défi est mieux compris en examinant les objectifs de l'Etat du SENEGAL.

IV.1- OBJECTIFS DE L'ETAT DU SENEGAL

Outre la nécessité de faire prévaloir la sécurité au niveau des foirails et points de vente, d'assurer l'assistance vétérinaire aux opérateurs économiques, de contrôler les maladies légalement contagieuses et de suivre les mouvements du bétail ovin et caprin sur l'étendue du territoire, l'objectif essentiellement visé demeure un "approvisionnement du marché en moutons de qualité et à bon prix".

L'Etat n'achète pas d'animaux. Ce sont les sociétés qui sont sous sa tutelle qui font une opération TABASKI sous son contrôle. Elles font venir des moutons pour stabiliser les cours et éviter une flambée des prix.

Les sociétés interviennent quand une pénurie est sur le point de se produire en allant acheter des moutons à l'intérieur et à l'extérieur du SENEGAL pour les mettre sur le marché.

Pour l'année 1990, l'opération TABASKI dans la région de DAKAR a concerné les sociétés suivantes :

- La Société d'Exploitation des Ressources Animales du SENEGAL (SERAS)
- La Société de Développement de l'Elevage dans la zone Sylvo-Pastorale (SODESP)
- L'Association des Groupements de Producteurs Ovins (AGROPOV).

Une étude descriptive des points de vente "étatiques" a été menée afin d'évaluer leur participation dans la commercialisation du mouton de TABASKI.

IV. 2- DESCRIPTION DES POINTS DE VENTE "ETATIQUES"

Les points de vente "étatiques" concernent la SERAS, la SODESP, et l'AGROPOV. Ces points de vente sont installés dans différentes zones de DAKAR.

IV. 2.1- LA SERAS

La SERAS est une société d'économie mixte dont la privatisation est en voie de finalisation. Les activités de cette société sont nombreuses et variées.

IV. 2.1.1- LES ACTIVITES DE LA SERAS

La SERAS assure la gestion des abattoirs, la commercialisation des cuirs et peaux dont elle a perdu le monopole depuis 1987.

Elle a aussi d'autres activités annexes qui sont la production et la commercialisation du miel, la commercialisation des bovins et ovins pour la TAMKHARIT et la TABASKI et la commercialisation des poissons et de glace.

La SERAS a commencé à faire des opérations TABASKI depuis 1970. L'objectif de la société a toujours été de moraliser le marché en y introduisant des moutons à des prix abordables pour stabiliser les cours. Aujourd'hui avec la privatisation, la recherche de bénéfices devient une priorité.

IV. 2.1.2- LIEUX D'APPROVISIONNEMENT

Concernant son approvisionnement en moutons de TABASKI, la SERAS traite avec des sociétés étrangères ayant la même vocation et avec les G.I.E sur le plan national. L'opération TABASKI est financée par le budget de la société qui constitue le pôle de réception des recettes escomptées.

Pour l'année 1990, la société a participé à l'opération TABASKI avec un effectif total de 3.720 ovins toutes catégories confondues soit 3,30 p 100 du marché dakarais. Ces moutons ont été répartis dans 3 points de vente : la Patte d'oie,

Yarakh "magasin" et l'enceinte des abattoirs.

La SERAS s'est approvisionnée pour l'essentiel au MALI avec 2.497 moutons contre 1.223 obtenus sur le marché sénégalais.

Pour ce qui est de l'achat des animaux, la SERAS paie au comptant les moutons maliens. Les moutons sénégalais sont obtenus à crédit après une avance égale au tiers de la somme, le reste sera versé au fur et à mesure que l'écoulement s'opère.

IV.2.1.3- BAREME DES PRIX SERAS

Les prix pratiqués sont variables. La fourchette des prix a été comprise entre 15.000 et 150.000 F CFA. Cette fourchette a été jugée conforme aux objectifs de la SERAS dans sa volonté de satisfaire les consommateurs quelque soit le niveau de leur pouvoir d'achat.

La tarification des moutons présentés est répertoriée dans le tableau 37.

A 2 jours de la TABASKI, la société a dû modifier son barème sur les prix craignant une mévente. C'est ainsi que des prix intermédiaires ont été introduits. Une révision à la baisse mena aux prix suivants : 45.000 F CFA pour la catégorie 2, 30.000 F CFA pour la catégorie 3 et 20.000 F CFA pour la catégorie 1.

IV.2.1.4- MODALITES DE VENTE

La SERAS vend au comptant et à crédit.

La vente à crédit intéresse le personnel de la société, les sociétés de la place comme la SOTRAC sur engagement par écrit de leur Direction Générale avec un acompte de 25p100 et les fonctionnaires pour qui la cession se fait sur salaire par retrait à la source. Le crédit dure 3 à 5 mois après la TABASKI.

IV.2.1.5- LES CONTRAINTES RENCONTREES

La SERAS a eu beaucoup de difficultés durant l'opération TABASKI 1990. Les contraintes furent d'ordre sanitaire. En effet, il a été noté une pathologie d'expression respiratoire se manifestant par une dyspnée et la toux chez les moutons maliens.

Cette pathologie a été à l'origine de 30 cas de mortalité.

Le convoyage s'est aussi avéré difficile et durable.

La SERAS a ainsi enregistré 100 cas de mortalité liés au convoyage.

Concernant la vente, le problème majeur a été celui de l'accessibilité au lieu de vente principal situé dans l'enceinte des abattoirs.

IV. 2.2 LA SODESP

La SODESP est une structure chargée de l'encadrement des éleveurs dans la zone sylvo-pastorale. Elle mène aussi des activités de commercialisation du bétail et de la viande.

IV. 2.2.1- ACTIVITES DE LA SODESP

En dehors de l'encadrement à la production et à la commercialisation du bétail et de la viande , la SODESP participe aux opérations TABASKI depuis 1984 sur instruction des pouvoirs publics.

L'objectif visé était de moraliser le marché par l'introduction de moutons préparés pour la TABASKI.

L'opération TABASKI est financée par le budget de fonctionnement de la société qui constitue le pôle de réception des recettes.

IV. 2.2.2- LIEUX D'APPROVISIONNEMENT

Pour l'opération TABASKI 1990, la SODESP a présenté 2.510 sujets essentiellement des Peul-Peul et des Waralés dont 100 Peul-Peul maliens, soit au total 2,2 p.100 du volume total de moutons vendus à DAKAR.

Ce furent des sujets pour la plupart maigres répartis dans les 3 points de vente, qui étaient situés à Liberté V, à la Patte d'oie et à la Zone A.

La société s'est surtout approvisionnée au SENEGAL dans les zones qu'elle encadre et au niveau du foirail pour les 100 moutons maliens.

Beaucoup d'animaux furent achetés par le système de troc dans le cadre de sa politique d'encadrement continu aux éleveurs. Les prix d'achat sont compris entre

15.000 et 37.500 F CFA.

IV. 2.2.3- BAREME DES PRIX SODESP

La SODESP a fixé son prix selon la qualité et la catégorie. Les animaux vendus furent essentiellement de petite et moyenne catégories. Il y a eu au total 6 catégories. (Tableau 38).

IV. 2.2.4- MODALITES DE VENTE

La SODESP vend au comptant et à crédit.

Le crédit s'adresse aux travailleurs des secteurs public et privé et il était accompagné d'une majoration de 5.000 F CFA sur la valeur du mouton quelque soit la catégorie.

IV. 2.3- L'AGROPOV

L'AGROPOV est une structure de coopération paysanne découlant de la fédération des Groupements Villageois Ovin (G.V.O). Elle est mise en place par le PRODELOV pour le relayer après son dépérissement.

V. 2.3.1- ACTIVITES DE L'AGROPOV

L'activité principale de l'AGROPOV est la commercialisation des intrants alimentaires et médicamenteux ,des moutons de TABASKI ainsi que l'encadrement du crédit.

L'AGROPOV travaille avec les structures suivantes :

- L'Institut National pour le Développement Rural (INDR) pour le suivi économique du troupeau.
- Le Programme des Petits Ruminants (PPR) pour le suivi zootechnique en rapport avec le PRODELOV.
- Le PRODELOV pour l'encadrement technique et la vulgarisation de thèmes nouveaux dans le sens de l'amélioration de la productivité.

L'AGROPOV a bénéficié d'une subvention accordée par le Fonds d'Aide et de

Coopération (FAC) d'un montant de 100.000.000. F CFA. Cette subvention s'échelonne sur 3 ans mais de façon dégressive et doit s'annuler en quatrième année c'est à dire en 1992.

Par ailleurs, l'AGROPOV se finance à partir des recettes générées par la commercialisation des intrants.

Les recettes de la commercialisation des produits sont utilisées pour le remboursement du crédit.

IV. 2.3.2- PRODUITS OFFERTS

Pour la première fois en 1990, l'AGROPOV s'est installée à DAKAR pour l'opération TABASKI.

Un total de 417 ovins mâles furent commercialisés à DAKAR.

L'AGROPOV s'est installé à HYPER-SAHM dans un jardin aménagé pour faire office de points de vente. Il n'y eût pas d'infrastructure particulière, ni électricité, ni eau sur place.

Un local à ciel ouvert fut créé avec plusieurs compartiments où furent logés les animaux.

Les prix furent identifiés par des lambeaux de tissus de couleurs différentes attachés autour des cornes.

IV. 2.3.3- LES PRIX PRATIQUES

L'AGROPOV a vendu au poids, le prix du kilogramme vif variant selon le poids de l'animal (Tableau 39).

IV. 2.3.4 - MODALITES DE VENTE

L'AGROPOV a cédé ses produits au comptant et à crédit.

Le système de vente crédit a été permis seulement pour les entreprises, le crédit étant soldé en deux mois. Il est prévu que le paiement se fasse par tranche que l'entreprise détermine elle-même.

TABLEAU 37 : TARIFICATION DES MOUTONS SERAS

| CATEGORIE | EXTRA | CATEGORIE 1 | CATEGORIE 2 | CATEGORIE 3 | CATEGORIE 4 |
|-----------|---------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| PRIX FCFA | 150.000 | 90.000 | 65.000 | 40.000 | 30.000 |
| | 130.000 | | 50.000 | 32.500 | 15.000 |

TABLEAU 38 : PRIX SODESP 1990 SELON LES CATEGORIES

| CATEGORIE | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| PRIX FCFA | 50.000 | 45.000 | 35.000 | 30.000 | 25.000 | 15.000 |

TABLEAU 39 : TARIFICATION DES
BELIERS PREPARES
POUR LA TABASKI
(АГРОПОВ)

| Poids moyen (kg) | Tarif F.CFA |
|---------------------|---------------|
| 32 | 31.600 |
| 42 | 45.000 |
| 52 | 60.400 |
| Plus de 65 kg | 1.270 FCFA/KG |

IV. 3 - DESCRIPTION DES AUTRES ACTIONS DE L'ETAT

Parallèlement à l'implication des sociétés de développement de l'élevage dans l'opération TABASKI, l'Etat a pris entre autres une série de mesures visant toutes un meilleur approvisionnement du marché en produits de qualité à bon prix.

Les mesures furent les suivantes :

- l'ouverture des frontières et l'assouplissement des contrôles techniques à l'entrée du bétail ovin en territoire sénégalais.
- La suppression des taxes et droits sur le bétail ovin à l'entrée et le long des parcours ainsi qu'au niveau des foirails et points de vente.
En effet, l'importation du bétail vivant est frappée en période normale de droits et taxes qui sont le droit de douane, le droit fiscal, la taxe statistique, la taxe forfaitaire et la taxe sur le chiffre d'affaires (43)
Par ailleurs, l'appartenance du SENEGAL à des organisations sous-régionales impose la pratique de taux préférentiels en matière de fiscalité.

Les taux suivants sont pratiqués :

- Le droit de douane avec un taux de 5p.100 sur le prix CAF
- Le droit fiscal avec un taux de 10 p.100 sur le prix CAF;
- La taxe sur le chiffre d'affaires avec un taux de 7 p.100 sur le prix CAF.

De plus, au niveau des points de vente et des foirails, le bétail est normalement frappé par la taxe municipale. Cet ensemble de taxes et de droits furent suspendus par un décret présidentiel à compter du 3 Mai 1990 jusqu'au 3 Août 1990.

- Enfin, il faut ajouter à cette mesure l'instauration d'un tarif préférentiel pour le transport par la société nationale des Chemins de Fer avec une réduction de 15 p.100 sur le tarif normal.
- La demande aux pays exportateurs de moutons vers le SENEGAL de prendre toutes les dispositions pour faciliter la sortie de moutons vers ce pays.
- La promotion d'opérateurs économiques spécialisée dans la commercialisa

tion du mouton de TABASKI tels les diplômés de l'enseignement supérieur, les départs volontaires de la Fonction Publique.

- L'allocation de crédits par la CNCAS aux GIE pour la production et la commercialisation de moutons de TABASKI.

Dans les régions de SAINT-LOUIS et de KAOLACK, 59 GIE ont été financés pour un montant global de 98.652.040 FCFA.

Ces mesures à caractère social ont eu certainement des incidences sur le marché du mouton de TABASKI et la vie économique du pays. Une analyse des effets de cette politique économique sera tentée dans le développement suivant .

IV 4. - ANALYSE DES EFFETS

Les stratégies officielles d'approvisionnement en mouton de TABASKI au SENEGAL ont des effets positifs mais aussi néfastes qui peuvent être mesurés au triple plan économique, social et sanitaire.

IV. 4.1 - AU PLAN ECONOMIQUE

Bien qu'une suppression des taxes et droits à l'exportation puisse être considérée entre autres comme une volonté d'intégration économique sous régionale, tous les produits qui viennent de l'étranger concurrencent, dans une large mesure les produits locaux. Ainsi, la taxation en plus de ses effets sur les finances publiques trouve son importance dans le fait qu'elle constitue un moyen de protection des produits locaux.

Aussi, l'un des fondements de la stratégie gouvernementale d'approvisionnement a sans doute un effet macro économique pervers sur l'économie nationale. Les pertes fiscales représentent de fait une ponction indirecte sur les recettes publiques malgré leur limitation dans le temps.

Au plan micro-économique, les effets sont plus sensibles. Les pouvoirs publics ont entrepris un programme d'intensification des productions animales dont l'embouche paysanne constitue aujourd'hui la forme la plus poussée chez les producteurs d'ovins.

Les animaux embouchés font l'objet d'un entretien particulier avec une forte utilisation d'intrants. Les produits sont de qualité et doivent donc être vendus plus chers.

Certaines mesures de l'Etat entraînent des distorsions économiques qui contraignent l'éleveur sénégalais à vendre ses produits à un prix peu rémunérateur pour éviter une mévente comme ce fut le cas particulièrement en 1989 et dans une moindre mesure en 1990.

Ainsi, certaines options conjoncturelles de l'Etat n'encouragent pas l'éleveur à investir davantage dans l'élevage.

Par conséquent, les programmes initiés ne sont pas réellement favorisés en dernière analyse.

Les opérateurs économiques étrangers, quant à eux, ont une marge de manoeuvre assez large. Ils peuvent fixer leur prix en dessous du prix plancher à DAKAR sans risquer une quelconque perte. Sur ce plan, la conséquence la plus redoutable est la perte de devises occasionnée par ce commerce.

IV. 4.2 - AU PLAN SOCIAL

Les politiques gouvernementales d'approvisionnement en moutons de TABASKI ont des incidences au plan social. En effet, l'opération TABASKI est devenue un créneau pour l'insertion des jeunes diplômés ou non dans des activités productives. La promotion d'opérateurs économiques privés dans ce domaine contribue quelque peu à la résorption du chômage des jeunes.

L'allocation de crédit aux GIE spécialisés dans la production et la commercialisation permet aussi aux éleveurs d'accroître la dimension de leurs activités. Elle permet d'espérer des revenus plus substantiels, ce qui peut contribuer dans une large mesure à améliorer leur mieux être.

Par ailleurs il faut reconnaître que cette stratégie gouvernementale d'approvisionnement en moutons a toujours eu des effets positifs auprès des consommateurs. Depuis presque 10 ans, cette politique a permis un approvisionnement régulier des marchés et une relative stabilité des prix et même a

occasionné parfois une chute relative des prix avec l'arrivée des moutons maliens.

IV. 4.3 - AU PLAN SANITAIRE

L'assouplissement des contrôles techniques à l'entrée du bétail ovin en territoire sénégalais constitue en fait un relâchement des dispositifs de la police sanitaire dans le contrôle des maladies légalement contagieuses.

Nos enquêtes menées au niveau des foirails et des points de vente ont révélé une forte prévalence de la clavelée et une pathologie d'expression respiratoire d'étiologie inconnue au niveau des moutons importés.

Il faut souligner que le développement de l'élevage passe avant tout par une maîtrise du volet sanitaire. L'option en cause est contradictoire pour les objectifs visés et mériterait d'être révisée ou complétée par des mesures conservatoires. L'examen de l'intervention de l'Etat fait apparaître des effets contradictoires et suscite maintes interrogations qui méritent des recherches spécifiques pour des réponses objectives et fondées.

Le SENEGAL est-il réellement autosuffisant en moutons de TABASKI ? Faut-il rompre avec la stratégie actuelle d'approvisionnement en moutons étrangers ? A quels moyens faudra-t-il recourir pour éviter les distorsions qu'entraîne une intervention des pouvoirs publics dans le marché etc..

De ces questions, dépend en grande partie la réussite des programmes d'intensification et de développement de l'élevage au SENEGAL.

TROISIEME PARTIE

ANALYSES - INTERPRETATIONS - RECOMMANDATIONS

CHAPITRE I - INTERPRETATION ET DISCUSSIONS DES RESULTATS

Malgré les difficultés méthodologiques rencontrées lors de l'enquête et du suivi de marché, une approche descriptive a permis d'établir des résultats cohérents. L'exploitation de ces résultats peut être utile pour l'élaboration de recommandations pour une plus grande efficacité de la commercialisation du mouton de TABASKI à DAKAR et au SENEGAL.

Les interprétations et les discussions sont faites suivant les différentes rubriques utilisées lors de la présentation des résultats.

I 1- DESCRIPTION DU MARCHÉ

I.1.1 - IDENTIFICATION DES MARCHES ET POINTS DE VENTE

L'importance d'un marché peut être mesurée par son aire d'attraction et les catégories socio-professionnelles qui le fréquentent.

Le foirail de PIKINE est de loin le lieu de vente de moutons de TABASKI le plus important dans la Région de DAKAR.

En effet, ce foirail fournit 90 p.100 de l'effectif total des moutons commercialisés dans la région. Cette importance s'explique par sa situation géographique qui lui confère une aire d'attraction très vaste. Le foirail de PIKINE se trouve dans le département de PIKINE à égale distance des départements de DAKAR et de RUFISQUE. De plus, sa situation à proximité des abattoirs fait qu'il est le lieu privilégié par les opérateurs économiques pour écouler leurs produits. Les transactions y sont intenses durant toute l'année.

Quant aux autres foirails (RUFISQUE, THIAROYE), ils se confirment dans leur rôle de "déversoirs" pour le foirail de PIKINE surtout quand ce dernier est engorgé. Cette position explique l'absence complète d'infrastructures à leur niveau.

Les points de vente quant à eux ont un caractère saisonnier et une taille des effectifs inférieure à celle du foirail de PIKINE. Leur emplacement dans la région répond à une volonté de décentralisation des lieux de vente de moutons pour

éviter une convergence de tous les consommateurs vers PIKINE.

Les divers lieux d'élection répondent à des stratégies particulières de commercialisation. Les agro-pasteurs du bassin arachidier (DIOURBEL, BAMBEY) s'installent à la Cité du Port. Cette installation trouve son explication dans le fait qu'ils espèrent y trouver de meilleurs prix vue la qualité des produits offerts. Le pouvoir d'achat des consommateurs est supposé plus élevé en milieu résidentiel.

L'installation des points de vente à 15 jours voire même à 10 jours de la TABASKI s'explique par le fait qu'à DAKAR, les consommateurs préfèrent s'approvisionner à 2 jours ou même la veille de la TABASKI surtout pour le consommateur dont la disposition de son habitat ne permet pas l'entretien de moutons. De plus, sa stratégie vise à minimiser les coûts relatifs à la stabulation (gardiennage alimentation) et le risque lié aux vols.

1.1.2- LES PARTICIPANTS

Le rôle joué par certains participants est jugé utile par les opérateurs économiques. Les services des laveurs de moutons, des vendeuses d'eau et des vendeurs de corde sont reconnus et acceptés.

Quant aux rabatteurs, leur utilité dans le marché fait l'objet de beaucoup de controverses. En effet, les rabatteurs tirent profit des transactions sans supporter de charge explicite et monétaire.

Il faut cependant souligner, du point de vue économique que les rabatteurs sont des participants qui monnayent l'information et les connaissances qu'ils ont du marché.

Il arrive souvent que les rabatteurs tentent d'influencer le marché par la diffusion de fausses informations sur les prix, sur le niveau d'approvisionnement du marché afin de pouvoir maximiser la rente de situation permise par leur interposition entre l'acheteur et le vendeur dans leurs transactions.

Le cas des rabatteurs n'échappe pas à la problématique générale du rôle des intermédiaires dans les filières de commercialisation. Leur utilité reste hypothétique mais leur présence demeure incontournable du fait des

caractéristiques du marché et surtout de la mauvaise circulation de l'information du producteur ou commerçant au consommateur urbain.

L'acceptation de l'intervention des rabatteurs par les commerçants laisse apparaître, en dernière analyse, une concordance temporaire d'intérêts face aux consommateurs : intérêt du commerçant d'être confronté à une demande effective, condition de son revenu d'une part, et d'autre part intérêt d'un rabatteur, véritable agent commercial résolu à assurer sa commission avant que la transaction ne soit terminée.

I.1.3 - LES MOYENS DE TRANSPORT

Les moyens de transport les plus souvent utilisés sont les taxis "Clando" et les camionnettes. Le nombre de véhicules enregistrés augmente au fur et à mesure que la TABASKI approche au détriment du transport urbain. Les entretiens tenus avec les chauffeurs révèlent qu'à 2 jours de la TABASKI, les gains journaliers peuvent atteindre 9000 FCFA contre 4000 FCFA pour le transport urbain des personnes.

I.1.4 - LE BÉTAIL

Le bétail ovin et caprin est disponible en permanence au niveau des foirails. Ce bétail est surtout destiné à la boucherie.

La disponibilité en ovins et caprins fluctue avec les variations temporelles du rythme d'approvisionnement.

Entre la neuvième et la huitième semaine précédant la TABASKI, l'approvisionnement en ovins et caprins du foirail subit une hausse notable. Cette période correspond à la KORITE (Fin du Ramadan)

Durant cette période, il existe une demande réelle et assez importante en ovins et caprins pour commémorer l'évènement. Ensuite, l'approvisionnement décroît pour se maintenir à un niveau normal.

A six (6) semaines de la TABASKI, l'approvisionnement en ovins subit une croissance régulière pour atteindre un pic à la deuxième semaine précédant la

TABASKI. Les jours de forte affluence correspondent aux deuxième et troisième jours avant la TABASKI alors qu'en 1989, il s'agissait des huitième et septième jours avant la TABASKI.

L'affluence tardive de cette année peut s'expliquer par deux raisons principales. D'abord, la stratégie des opérateurs économiques a été de minimiser les coûts de stabulation d'autant plus qu'à DAKAR, les consommateurs se manifestent surtout aux derniers jours. Ensuite, la prudence a été de règle dans la fourniture sur place de moutons à cause du nombre important d'invendus (10.264) enregistrés en 1989.

Concernant les caprins, leur utilisation pour la TABASKI est marginale et le niveau d'approvisionnement est relativement constant sur la place de DAKAR même en période de TABASKI.

I.1.5 LES ALIMENTS DU BETAIL.

L'alimentation constitue le poste de dépense le plus cher pour l'entretien des animaux en stabulation. L'aliment du bétail fait l'objet d'une spéculation au niveau du marché.

Concernant la fane d'arachide, l'augmentation de la demande faisant suite à l'afflux des moutons dans le marché a occasionné une hausse du prix du sac par les fournisseurs d'où une répercussion au niveau des vendeurs de fane du foirail. Au début, le sac était obtenu à 450 F CFA auprès des fournisseurs pour être revendu à 650 F CFA. Par la suite, le sac était livré à 800 F CFA pour être revendu à 1100 F CFA parfois même à 1200 F.CFA.

Il est à noter que les fournisseurs ne vendent qu'aux commerçants de fane, les éleveurs devant s'approvisionner auprès de ces derniers.

La différence des prix pratiqués à THIAROYE et à PIKINE, en ce qui concerne la fane d'arachide n'explique pas la forte demande au niveau de PIKINE. Alors que pour l'aliment granulé, les prix sont plus élevés à THIAROYE, malgré une forte demande à PIKINE. A PIKINE, l'offre pour cet aliment est régulière et suffisante. Les Grands Moulins de DAKAR sont présents dans le marché et vendent

directement l'aliment aux éleveurs et aux opérateurs économiques à un prix constant. Tel n'est pas le cas à THIAROYE.

I. 2- DESCRIPTION DES OPERATEURS ECONOMIQUES ET FONCTIONNEMENT DU MARCHE

I. 2.1- IDENTIFICATION DES OPERATEURS ECONOMIQUES.

Cette partie discute l'identification géographique et le profil social de l'opérateur économique, ses activités, l'origine des fonds et l'emploi des recettes escomptées.

I. 2.1.1 - IDENTIFICATION GEOGRAPHIQUE ET PROFIL SOCIAL

L'essentiel des enquêtés sont originaires des départements de DAKAR, de PIKINE et de LOUGA.

Cette situation s'explique par le fait que DAKAR est le lieu de résidence des promoteurs qui, ayant d'autres activités, exploitent l'opportunité qu'offre la TABASKI pour faire fructifier leur capital dans le court terme. De plus, les enquêtes se sont déroulées en grande partie dans les foyers de PIKINE et THIAROYE où dominent des Téfankés résidents.

Concernant les opérateurs économiques originaires de LINGUERE et de LOUGA leur importance va de paire avec la vocation pastorale de ces zones.

Sur un autre plan, la commercialisation du mouton de TABASKI apparaît comme une activité dévolue aux hommes bien que les femmes soient impliquées au premier chef dans la production des petits ruminants en milieu traditionnel. Les femmes préfèrent confier leur bétail à leur mari ou à un parent qui se charge de la vente à DAKAR. En effet, le commerce du bétail est une activité très difficile à cause de la dispersion géographique des zones de production et surtout de leur éloignement par rapport aux zones de commercialisation.

Parmi les enquêtés figurent un grand nombre d'analphabètes. Mais il existe un nombre non négligeable d'enquêtés ayant atteint le niveau 2, c'est à dire

comprenant le français. Ce sont surtout des promoteurs chômeurs ou d'anciens agents de l'administration.

L.2.1.2 - LES ACTIVITES

Les spécialistes de la filière élevage, dioula, téfanké et éleveurs sont bien représentés parmi les enquêtés. Pour ces derniers, le commerce du mouton de TABASKI est une base de leurs activités dans la région de DAKAR qui est leur pôle d'attraction et leur lieu d'exercice par excellence. La région de Dakar est le marché terminal le plus rémunérateur. La demande potentielle y est importante et le pouvoir d'achat des consommateurs y est supposé plus grand.

Les dioula interviennent aussi en zone de production auprès des éleveurs pour s'approvisionner.

Un nombre important d'agro-pasteurs et de pasteurs vendant directement à DAKAR a été relevé. Cette présence est expliquée par les prix proposés par les dioula jugés trop peu rémunérateurs et par la volonté d'éviter les risques liés à leur système d'achat à crédit.

L'activité secondaire déclarée dominante est le petit commerce de marchandises. La plupart des dioula et éleveurs ont des boutiques en zones rurales gérées par un fils ou un proche parent. Les transactions se font par le système de troc le plus souvent. Des animaux sont échangés contre des céréales, du sucre, du thé, du savon ou pour rembourser des emprunts.

Le nombre important d'anciens salariés reconvertis en opérateurs économiques constitue la particularité de l'année 1990. Il s'agit d'agents de l'administration ayant volontairement quitté la Fonction Publique. Ces derniers ont investi leur prime de départ dans l'opération TABASKI dans le but de le faire fructifier afin d'entrevoir d'autres créneaux.

Parmi les opérateurs figurent aussi d'anciens agriculteurs surtout originaires des départements de LINGUERE, LOUGA et KEBEMER. La rareté des pluies et la dégradation de l'environnement ne permettent plus une agriculture prospère, d'où une conversion de ces derniers dans le commerce du bétail et des marchandises.

Les opérateurs économiques n'agissent pas seuls. Ils ont des associés qui sont des aides ou des partenaires.

Les aides sont souvent du même village que l'opérateur ou bien sont ses parents. Ils s'occupent de l'entretien et de la surveillance des animaux et parfois même ils interviennent dans la commercialisation.

La très forte proportion de partenaires parmi les associés explique les caractéristiques du commerce du bétail en général, et du mouton de TABASKI en particulier. Le commerce du mouton de TABASKI est caractérisé par une pauvreté en liquidités, les opérateurs économiques qui y interviennent ont une surface financière assez réduite et surtout un manque de maîtrise des circuits d'approvisionnement et de commercialisation. Ainsi cet ensemble de facteurs favorise le développement d'un partenariat comme stratégie de coopération et de promotion économique.

1.2.1.3- ORIGINE DES FONDS ET EMPLOI DES RECETTES ESCOMPTEES.

Les opérateurs économiques se sont financés pour la plupart sur des fonds propres. Les fonds ont été obtenus à partir de recettes tirées de la vente de bovins, d'ovins et de caprins ou de l'agriculture.

D'autres opérateurs ont pu bénéficier de prêts au niveau des banques. Il s'agit de ceux qui ont des garanties suffisantes. Le crédit agricole existe, mais est uniquement destiné aux GIE. Les opérateurs individuels sont exclus de ce programme de crédit. Dès lors, le crédit informel devient un recours incontournable. Les pourvoyeurs de ce type de crédit sont les grands éleveurs, les commerçants et certains agriculteurs. Les marchés financiers ruraux se caractérisent par la pratique de taux d'intérêt usuraires d'où un endettement chronique de la plupart des opérateurs économiques.

Concernant l'emploi des recettes, l'élevage constitue la principale destination. L'existence d'une accumulation commerciale dans la filière élevage semble se justifier. Mais encore faudrait-il que les recettes soient assez substantielles pour permettre une croissance auto-entretenu du sous secteur.

L'agriculture demeure un pôle de réception non moins important des recettes. L'intégration de l'agriculture à l'élevage devient une réalité en milieu paysan d'où les cas d'auto-financement à partir des revenus de l'agriculture. Enfin, une

proportion assez mineure d'enquêtés envisage de faire un dépôt bancaire afin de bénéficier de crédits pour financer d'autres activités.

I. 2.2- DESCRIPTION DES PRODUITS OFFERTS

Les produits offerts varient selon la taille, les qualités et les races.

La taille des troupeaux est généralement faible à l'exception de quatre (4) opérateurs qui ont plus de quatre vingt dix (90) têtes ce qui explique la moyenne générale élevée obtenue dans nos calculs.

Les races présentées sont des Touabires, des Peul-Peul, des Waralés et des Bali-Bali.

Le marché dakarois est caractérisé par une rareté relative des Touabires. Dans le passé, les Touabires provenaient essentiellement de la MAURITANIE qui était le principal pourvoyeur du SENEGAL en moutons de TABASKI. La rupture des relations diplomatiques s'est accompagnée d'un arrêt des relations commerciales donc de l'exportation des moutons vers le SENEGAL.

Par ailleurs, l'absence de contrôle de la reproduction dans les systèmes d'élevage a occasionné des métissages importants. Actuellement, il est très difficile de trouver sur le marché sénégalais des Touabires pur sang. La tendance au niveau des races va vers la prédominance des Waralés, croisements divers entre Touabires et Peul-Peul.

Quant aux Peul-Peul, ils sont nombreux dans le marché. Leur nombre est d'autant plus important avec la présence des Toronkés du MALI qui sont classés dans ce groupe. Ceci explique la proportion plus grande des Peul-Peul par rapport aux Waralé.

L'arrêt des importations des moutons mauritaniens a entraîné une orientation des opérateurs économiques vers le NIGER et la présence de plus en plus importante de Bali-Bali au SENEGAL.

Les opérateurs économiques se sont illustrés par la qualité des produits présentés. La prédominance des animaux gras est une réponse à l'attente des consommateurs dakarois qui sont très exigeants pour la qualité. La qualité des animaux présentés est le résultat d'un choix de production d'animaux de qualité par l'embouche paysanne qui participe à la diversification des activités rurales.

Parmi les ovins présentés, les bœliers sont de loin plus importants que les castrats.

La castration est une pratique zootechnique visant à éliminer de la reproduction les mâles indésirables. Or, cette pratique est systématique dans les systèmes d'élevage maures. Aussi, la rareté des castrats est une résultante de l'arrêt des importations de moutons de la MAURITANIE. Pour la TABASKI 1990, les castrats ont surtout été rencontrés chez les Toronkés maliens.

1.2.3- APPROVISIONNEMENT DES OPERATEURS ECONOMIQUES

Les moutons destinés à la vente pour la TABASKI suivent deux axes Nord-Sud et Est-Ouest.

Les points de départ des circuits de commercialisation au SENEGAL sont représentés par les "Dougguérés" dans le Ferlo et le Djollof et par les "Louma" dans le bassin arachidier. Ces marchés sont fréquentés par les différentes catégories socio-professionnelles parmi lesquelles les éleveurs qui viennent vendre leurs produits, les dioula et les promoteurs privés qui viennent s'approvisionner pour la constitution des troupeaux destinés à la TABASKI.

Les troupeaux définitifs sont regroupés au niveau des marchés de collecte secondaire qui représentent les origines des axes de commercialisation identifiés lors de notre suivi des marchés de DAKAR.

A partir des marchés de collecte secondaire, les flux se dirigent pour l'essentiel vers la région de DAKAR dont la demande en moutons de TABASKI constitue la force motrice de tout le système de commercialisation du mouton de TABASKI au SENEGAL.

Les modalités d'achat se font par tête ou par lot. Les opérateurs achètent au comptant, à crédit ou selon le mode combiné. La stratégie d'achat est conditionnée par les capacités financières. Il arrive souvent qu'après avoir négocié des animaux, l'opérateur paie une partie de la somme et le reste étant soldé après la vente à DAKAR.

Il a été remarqué que les moyennes catégories sont très prisées par les opérateurs économiques. L'expérience a montré que depuis trois (3) années les moyennes catégories se vendent plus facilement.

L'explication la plus plausible semble être la détérioration du pouvoir d'achat du consommateur dakarois.

Cependant, la diversité des clients et de leurs possibilités financières font que certains opérateurs économiques n'ont toujours pas de préférence pour une catégorie particulière. L'objectif visé demeure de tirer profit de tous les goûts des consommateurs et de tous les pouvoirs d'achat.

1.2.4- LES FRAIS DE COMMERCIALISATION

Notre enquête confirme l'extrême diversité des prix d'achat des animaux par les commerçants. Cette diversité existe pour toutes les races et catégories. Elle peut être due à des avantages comparatifs pour la production de moutons très différents suivant les lieux d'approvisionnement.

De plus certains opérateurs achètent les animaux très jeunes pour les soumettre à une embouche suivant un cycle long. Ainsi le prix d'achat ne reflète pas vraiment la qualité de l'animal.

Le TABLEAU 22 montre que les moutons peuvent être très chers en milieu rural. Ce fait inhabituel s'explique par une inversion des tendances de la demande causée par une très forte affluence des opérateurs et des consommateurs dans les marchés de collecte secondaire comme DAHRA et TOUBA-TOUL. L'augmentation de la demande à ce niveau entraîne une pression haussière sur les prix d'achat.

L'évaluation précise du coût de l'alimentation n'est pas aisée. Les résultats obtenus restent approximatifs.

Toujours est il que les opérateurs économiques sont unanimes sur le fait que l'alimentation occasionne des dépenses élevées pour l'entretien des animaux en stabulation.

Le coût élevé de l'alimentation est principalement lié à l'absence de rationnement des animaux contre le gaspillage, aux spéculations sur la fane d'arachide et surtout à l'absence de comptabilité journalière permettant de réajuster les dépenses.

Les opérateurs n'ont pas généralement sollicité les services de gardiens à l'exception de certains grands promoteurs installés en ville.

Les forces de l'ordre sont responsables de la sécurité au niveau du foirail sans

contrepartie financière des vendeurs.

Les frais relatifs à la restauration ne sont pas fixes. Ils dépendent du nombre de personnes à la charge de l'opérateur économique. Ce nombre varie suivant les jours.

Pour le logement, seul un nombre limité d'opérateurs économiques est concerné. Il s'agit surtout de dioula fréquents à DAKAR et de certains téfankés.

Le coût du logement est peu variable surtout qu'ils habitent tous dans les quartiers aux abords du foirail.

Les éleveurs agro-pastoreurs s'installent gratuitement dans le foirail jusqu'à la fin de leur séjour.

I.2.3- LES PRIX

I.2.3.1- MODE DE VENTE

Si le mode de fixation des prix ne répond à aucune stratégie particulière en dehors de la recherche du profit, le mode de vente varie d'un opérateur économique à un autre et selon ses objectifs.

Il a été identifié deux modes de vente ; la vente au comptant et la vente selon un mode mixte.

La vente selon le mode mixte consiste à faire une avance égale au tiers ou à la moitié de la somme due, le reste devant être soldé au bout de deux (2) à trois (3) mois s'il s'agit d'un consommateur qui traite avec un opérateur privé ou bien après écoulement des produits si cela se passe entre opérateurs privés et éleveurs. Les relations parentales ou amicales constituent le fondement de ce type de transaction et représentent la garantie du risque lié au crédit.

L'importance des ventes au comptant répond au souci des opérateurs de rentrer dans leurs fonds le plus rapidement.

Les résultats obtenus à partir des tableaux croisés **MODE DE VENTE-ORIGINE DES FONDS** et **MODE DE VENTE-EMPLOI DES RECETTES** révèlent la nette volonté des opérateurs de rembourser les dettes rapidement et de faire des dépôts bancaires.

Il faut noter que la vente à crédit a été longtemps pratiquée mais les problèmes inhérents au remboursement font que cette pratique est délaissée.

I. 2.5.2- EVOLUTION DES PRIX

Les marchands de bestiaux sont particulièrement discrets sur leurs affaires financières. Ils livrent le plus souvent des prix exagérés. Cette attitude a particulièrement affecté la collecte des prix lors du suivi des marchés.

Pour pallier ce fait, les prix ont été collectés auprès des consommateurs. Ces prix sont des prix d'équilibre car résultant d'un accord entre le vendeur et l'acheteur. Les moyennes par catégorie et par race ont été calculées sur cette base.

En général les Touabires sont plus chers que les Waralés qui sont à leur tour plus chers que les Peul-Peul. Cette différence s'explique par la qualité des Touabires mais aussi par le fait que les grands gabarits ne sont rencontrés que dans cette race.

Les prix ont subi des fluctuations significatives dans le temps, entre le quatorzième et le dernier jour précédant la TABASKI.

La chute des prix de toutes les races s'explique par l'affluence tardive des consommateurs consécutive au retard dans le paiement des salaires par l'Etat, mais aussi et surtout par la stratégie d'attente des derniers jours avec l'espoir d'une baisse des prix.

Les craintes de mévente favorisèrent la chute décrite d'autant plus que l'offre de moutons étrangers et locaux augmentait avec l'approche de la fête.

Après ce creux dans les cours pour toutes les races, les Peul-Peul furent les premiers à connaître une hausse de leur prix. En effet cette race estimée moins chère que les autres fit l'objet d'une forte demande par les consommateurs à revenu modeste. Le résultat fut la montée de leurs prix.

Entre le septième et le deuxième jour précédant la TABASKI, le marché connut un rush exerçant une nouvelle pression haussière sur les prix.

L'arrivée massive d'animaux à cette même période contribua quelque peu à stabiliser les cours malgré une forte demande. Mais cette stabilité fut éphémère pour les Peul-Peul et Waralés toujours très demandés car constituant les petites et moyennes catégories privilégiées par les petits consommateurs.

Quant aux caprins, la relative stabilité de leurs prix prouve le peu d'intérêt que

les consommateurs dakarois leur accordent pour la TABASKI.

I. 2.6- ANALYSE DU REVENU MONETAIRE DE LA COMMERCIALISATION DU MOUTON DE TABASKI

L'analyse des revenus monétaires issus de l'opération TABASKI 1990 révèle une grande disparité au niveau des opérateurs enquêtés.

Quand la vente se fait par race 27 p. 100 des opérateurs réalisent des pertes contre 34 p.100 quand la vente se fait par catégorie.

Les pertes concernent principalement les opérateurs travaillant à petite échelle. Ces pertes sont imputables aux charges de commercialisation qui sont excessives par rapport à la dimension de leur activité.

Une perte maximale de plus de 650.000 F.CFA a été enregistrée par un grand promoteur. Ces pertes causées en partie par vingt deux (22) mortalités enregistrées par cet opérateur lors du convoyage par chemin de fer.

Un deuxième groupe d'opérateurs plus important a réalisé des bénéfices. Ce groupe représente 73 p.100 des opérateurs interviewés pour une analyse par race et 66 p.100 par catégorie.

Des marges bénéficiaires très importantes ont été notées. Les marges très importantes ont été rendues possibles par les économies d'échelle réalisées par une minorité d'opérateurs ayant acheté d'importants effectifs d'animaux.

L'analyse révèle amplement que le commerce du mouton de TABASKI est très rémunérateur. Le rendement moyen des fonds engagés est respectivement de 46 p.100 quand l'opérateur a vendu par race et de 49p.100 quand il a vendu par catégorie.

Ce rendement moyen est supérieur au coût d'opportunité du capital dans le secteur informel en AFRIQUE de l'Ouest estimé entre 20 et 35 p.100 (47). Ce rendement est aussi plus élevé que les taux d'intérêt pratiqués dans le système bancaire officiel.

Des maxima de 211 p.100 et de 129 p.100 ont été obtenus lors de vente par race et par catégorie.

L'augmentation du rendement est liée à une augmentation des fonds engagés dans l'opération.

Ainsi l'existence d'économies d'échelle dans le commerce du mouton de TABASKI

paraît déterminante.

Il a été démontré dans la sous-région que les rendements du capital réalisés par les marchands de bétail capables de financer de grandes opérations sont supérieurs à ceux qu'il est possible de réaliser ailleurs (47). Cette observation se vérifie dans le commerce du mouton de TABASKI étudié en 1990.

Le rendement de la commercialisation du mouton de TABASKI doit être cependant analysé avec prudence. Ce rendement qui peut paraître excessif est sous la dépendance de paramètres difficilement contrôlables tels le risque de mévente, le défaut ou le retard de remboursement lors de vente à crédit et le risque de pertes dues aux fluctuations des prix.

Lors de la campagne 1990, deux promoteurs craignant une mévente, ont fait passer leur prix de 80.000 F.CFA à 55.000 F.CFA à cinq (5) jours de la TABASKI soit une réduction de 31p.100 par rapport au prix initialement fixé.

Ces facteurs doivent inciter à plus de prudence afin d'éviter des généralisations hâtives et des interprétations hasardeuses.

L'analyse de la sensibilité du rendement des fonds investis suivant différents scénarios révèle que le rendement peut être fortement porté à la baisse par un prolongement de la durée de stabulation. Les variations sont ainsi respectivement de 21,7 p.100 et de 22,4p.100 par rapport au rendement initial selon les deux (2) types de vente.

Cette situation prouve l'impact des coûts journaliers de commercialisation sur la rentabilité de l'opération. La mévente produit les mêmes effets mais plutôt en termes de manque à gagner car les animaux invendus peuvent être destinés à la boucherie ou reélevés pour la TABASKI prochaine.

L'analyse et l'interprétation des résultats obtenus dans le suivi des marchés de mouton de TABASKI et de l'enquête auprès des opérateurs économiques privés et des sociétés de développement ont servi de base pour l'élaboration de recommandations. Ces recommandations vont dans le sens de l'amélioration des infrastructures au niveau des marchés et points de vente d'une part, et d'autre part dans le sens de la définition d'une stratégie d'approvisionnement et de commercialisation du mouton de TABASKI pour un développement durable de l'élevage ovin au SENEGAL.

CHAPITRE II : RECOMMANDATIONS RELATIVES AUX INFRASTRUCTURES EXISTANTES

Le suivi des marchés dakarois du mouton de TABASKI a permis l'identification de contraintes liées au manque d'infrastructures qui entrave son bon fonctionnement. Les recommandations qui sont faites pour pallier ces problèmes sont surtout consacrées aux foirails. Les points de vente, du fait de leur caractères saisonnier sont moins concernés.

Ces recommandations sont émises pour le court et le long terme.

II.1 - RECOMMANDATIONS POUR LE COURT TERME

À ce niveau du foirail de PIKINE, il est indispensable d'aménager une route, même en latérite qui relierait la Route de RUFISQUE à la Route Nationale N° 1 en passant devant les abattoirs.

Cette route servirait de voie de sortie pour les camions après les déchargements et aussi aux consommateurs qui s'approvisionnent à la SERAS. Elle permettrait ainsi d'éviter les embouteillages sur la Route de RUFISQUE et de désengorger l'une des principales voies d'entrée et de sortie de DAKAR.

L'installation d'un quai de débarquement s'avère également indispensable. Ce quai permettrait d'éviter les nombreux cas de fractures et de traumatismes divers observés lors des déchargements.

Le suivi de marché est une activité très difficile nécessitant de nombreux déplacements sur le terrain. La dotation du service vétérinaire chargé de coordonner l'opération TABASKI d'un véhicule rendrait possible la couverture de tous les foirails et points de vente de la région au moins tous les deux(2) jours. Cette couverture permettrait un meilleur contrôle du niveau d'approvisionnement des points de vente et une meilleure appréciation en temps réel de la situation du marché.

La TABASKI constitue un moment d'activités très intense. Elle réunit différents acteurs parmi lesquels les services publics et les opérateurs économiques.

Une bonne diffusion de l'information entre les services spécialisés et les pouvoirs

publics est indispensable pour une meilleure coordination des activités.

Dans ce contexte, l'installation de lignes et de cabines téléphoniques dans le foirail de PIKINE en temps opportun est une nécessité.

Au niveau des points de vente, il convient d'installer un système d'adduction d'eau ou bien de mettre à disposition des camions citernes ou des citernes tractables.

L'électricité est aussi indispensable car les transactions se poursuivent jusqu'à des heures tardives au niveau des points de vente.

II.2- RECOMMANDATIONS POUR LE LONG TERME

Parallèlement à une organisation des marchés et des participants, il est utile que les parcelles d'entreposage de fane d'arachide et les restaurants soient déguerpis pour être installés dans des zones spécialement aménagées et surtout en dehors du parc.

Ensuite une division du foirail en parcelles où seront parquées les animaux permettrait de compléter la réorganisation des infrastructures.

Un nouvel agencement faciliterait l'accès et l'approvisionnement des consommateurs, un meilleur contrôle des installations et des transactions.

Il faut souligner qu'un tel système faciliterait la collecte des ressources fiscales pour la municipalité.

Par ailleurs, les abattages clandestins seraient mieux contrôlés.

Les difficultés du contrôle des transactions rendent intéressantes la nomination d'un contrôleur de marché. Ce dernier serait choisi par les commerçants organisés en GIE ou en association.

Le contrôleur serait chargé de la collecte d'un prélèvement forfaitaire sur chaque animal vendu.

Ce système permettrait, d'une part, d'avoir une idée plus nette sur les transactions, et d'autre part, l'instauration d'un fonds associatif pouvant être réinvesti dans des aménagements du foirail et le paiement de services collectifs.

Dans ce système, le service vétérinaire jouerait un rôle facilitateur, de contrôle et d'arbitrage.

**CHAPITRE III : RECOMMANDATIONS RELATIVES A LA STRATEGIE
D'APPROVISIONNEMENT ET DE COMMERCIALISATION
DU MOUTON DE TABASKI**

Des recommandations sont faites à propos des problèmes institutionnels et économiques. Ce chapitre présente aussi des éléments sur les perspectives d'avenir de l'élevage ovin au SENEGAL.

III.1- AU PLAN INSTITUTIONNEL

Les recommandations vont dans le sens d'une réorganisation des marchés et points de vente du mouton de TABASKI d'une part et d'autre part de l'organisation des participants.

III. 1.1- REORGANISATION DU MARCHE DU MOUTON DE TABASKI DE DAKAR

Le foirail de THIAROYE est caractérisé par son accès difficile aussi bien pour les consommateurs que pour les vendeurs.

Ce foirail est de petite taille, son importance relative par rapport au marché de DAKAR est faible avec 1,2 p.100 du volume total des transactions recensées. De plus il est envahi par le marché urbain de THIAROYE.

Ces raisons expliquent la nécessité de le supprimer ou au moins de le déplacer dans un endroit plus spacieux.

Concernant les points de vente, il a été remarqué une anarchie dans leur installation. Beaucoup de points de vente pourraient être regroupés pour plus d'efficacité et d'ordre. Afin de décentraliser les lieux de vente du mouton de TABASKI et en même temps faciliter un meilleur contrôle de ces lieux, sept (7) points de vente et deux (2) foirails peuvent suffire pour toute la région de DAKAR. Ces points de vente et foirails sont les suivants :

- Foirail de PIKINE
- Foirail de RUFISQUE
- Point de vente de la CITE PORT
- Point de vente de LIBERTE V

- Point de vente de la PATTE D'OIE
- Point de vente de NIARY TALLY
- Point de vente de la ZONE A
- Point de vente de la ZONE B
- Point de vente des PARCELLES ASSAINIES

III. 1.2- ORGANISATION DES PARTICIPANTS

Le marché du mouton de TABASKI est caractérisé en général par de nombreux participants (dioula, téfankés) ainsi que de nombreux allocataires de services parmi lesquels, les rabatteurs.

Toutes les catégories de participants sont pénalisées par un manque d'organisation qui constitue aujourd'hui le principal goulot d'étranglement pour le développement du système agro-alimentaire en général et du commerce du bétail en particulier.

III. 1.2.1- ORGANISATION DES DIOULA ET TEFANKES

Le commerce du bétail est dominé par les dioula et les téfankés. Ces derniers contrôlent les marchés terminaux et sont les acquéreurs en amont de la filière des petits ruminants.

Il convient d'organiser ces deux professions par la définition ou la révision des textes législatifs les concernant.

Les structures organisationnelles à créer doivent être conçues comme des cadres associatifs de promotion avec une orientation économique précise et spécialisée suivant les services effectués.

Les dioula et les téfankés sont caractérisés par une grande disparités quant à leurs possibilités financières.

L'organisation des dioula et des téfankés en GIE, permet de réduire cette disparité.

L'avantage à ce niveau est que les opérateurs de faible surface financière évolue sur des effectifs réduits et sont toujours tentés de réduire les marges de leurs fournisseurs ou clients.

Cette situation contribue aux pertes d'efficacité de la filière traditionnelle.

L'organisation des dioula et des téfankés, permet une meilleure intégration des filière de production et de commercialisation et la possibilité de réduire les coûts

de commercialisation dans le temps et dans l'espace. De plus, de telles organisations grâce à leurs statut juridique peuvent accéder au crédit agricole formel et ainsi bénéficier de crédit de commercialisation à court ou moyen terme.

III. 1.2.2- ORGANISATION DES RABATTEURS

L'utilité des rabatteurs dans le marché est très controversée. Mais il est important de souligner que leur présence est obligatoire compte tenu des caractéristiques actuelles du marché. Il conviendrait donc de les organiser en vue d'optimiser leur rôle.

Cependant, le maintien de tels agents pose un problème de sécurité dans le foirail. Une distribution contrôlée et réglementée de badges d'identification permettrait de faire reconnaître les vrais rabatteurs par les acheteurs, les vendeurs et surtout les forces de l'ordre.

III. 1.3- MESURES FISCALES DANS LES FOIRAILS

La taxe constitue fondamentalement une augmentation des frais de commercialisation et un transfert de revenus au bénéfice de la puissance publique collectrice.

Au niveau des marchés, la suppression des taxes ne semble pas avoir une incidence sur les prix pratiqués. Il peut être envisagé à court terme de réinstaurer les taxes au niveau des foirails lors de la TABASKI mais à un taux réduit permettant de couvrir les services fournis par la municipalité et les structures de l'Etat.

Les sommes collectées peuvent être également réinvesties dans un plan de réaménagement et de modernisation des marchés concernés.

III.2- AU PLAN ECONOMIQUE

Les recommandations d'ordre économique sont relatives à l'approvisionnement, à la commercialisation des aliments pour le bétail, à l'information et à la définition de la politique de l'Etat par rapport au commerce du mouton de TABASKI.

III. 2.1- POLITIQUE D'APPROVISIONNEMENT

La politique d'approvisionnement en moutons de TABASKI telle qu'elle est instituée vise un meilleur approvisionnement du marché. Il convient de l'améliorer car le SENEGAL demeure toujours déficitaire en moutons de TABASKI. La suppression des taxes et droits sur le bétail ovin à l'entrée du territoire sénégalais doit être maintenue pour le moment. Le développement d'une concurrence dans le marché et l'assurance de l'approvisionnement passent nécessairement par une facilitation de l'accessibilité du marché sénégalais aux moutons étrangers.

Si les programmes d'intensification connaissent le succès et atteignent une vitesse de croisière dans la production d'animaux en quantité et en qualité suffisantes, une nouvelle politique devrait être envisagée. Il conviendrait en effet de réfléchir sur des mesures protectionnistes en faveur des produits locaux.

Par ailleurs il convient d'améliorer les services de transport en orientant les camions vers les localités pourvoyeuses de DAKAR en moutons de TABASKI. Cette mesure peut se faire par voie de presse. Ceci permettrait d'éviter les pénuries qui sont à l'origine des spéculations sur le transport et des fluctuations dans l'approvisionnement du marché.

Les services des chemins de fer doivent être améliorés par la réduction de la durée de voyage.

A ce niveau il serait intéressant de mobiliser un train pour le transport d'animaux uniquement et éventuellement de marchandises destinées à DAKAR. Ce train pourrait faire deux voyages par semaine.

Cependant les dispositifs de la police sanitaire devraient être resserrés dans le cadre du contrôle technique. Le contrôle sanitaire est indispensable pour préserver l'élevage sénégalais en développement, des grandes endémies du bétail. L'importance des flux à cette période, rend indispensable la pratique des échantillonnages pour le contrôle.

III. 2.2- COMMERCIALISATION DES ALIMENTS POUR LE BETAIL

L'alimentation constitue le poste de dépenses le plus élevé pour l'entretien des animaux en stabulation, surtout la fane d'arachide qui fait l'objet d'une réelle

spéculation.

En rapport avec la politique de désengagement de l'Etat, l'option la plus souple est d'inciter la concurrence dans ce domaine en favorisant la création et la multiplication de dépôts de vente de fane afin de stabiliser les cours.

Ainsi l'allocation de petits crédits de commercialisation aux vendeurs de fane favoriserait l'installation de nouveaux commerçants dans ce domaine.

La vente d'aliments industriels s'est révélée indispensable vu son rôle d'appoint dans le foirail de PIKINE. Il convient d'inciter les différentes sociétés de fabrication d'aliments du bétail à installer des points de vente dans les marchés.

III. 2.3- ORIENTATION DE LA POLITIQUE ETATIQUE

L'orientation de la politique économique au SENEGAL ne permet plus une intervention directe de l'Etat dans certains secteurs de l'économie.

Pour la filière agro-alimentaire, le rôle de l'Etat doit être présenté en terme de contrôle de la fonctionnalité du système pour éviter les blocages.

L'intervention étatique serait donc plus efficace si elle est dirigée sur les fonctions facilitantes de la filière.

Outre l'organisation du marché et des participants, l'allocation de crédits et une bonne diffusion de l'information se situent au centre des fonction facilitantes.

III. 2.3.1- POLITIQUE DE CREDIT

L'insuffisance et la pénurie de liquidités ont pour conséquence le maintien d'un effectif élevé d'opérateurs voire l'introduction d'agents qui remplissent des fonctions qui n'existeraient pas dans une conjoncture de liquidités plus abondantes.

Dans la filière de commercialisation du mouton de TABASKI, il existe de nombreux jeunes opérateurs qui prennent à crédit chez les téfankés qui eux-mêmes s'approvisionnent à crédit chez les dioula.

Ce système permet aux téfankés de diminuer le risque de mévente, d'une part et d'autre part, de faciliter l'écoulement.

Actuellement, le marché du mouton de TABASKI est caractérisé par l'apparition d'agents spécialisés dans la sous- traitance.

L'inconvénient d'un tel système est le ralentissement de la rotation du capital et l'augmentation des coûts de commercialisation expliquant la cherté du mouton

au niveau du consommateur.

- Ainsi l'organisation de la filière et l'octroi de crédits peuvent réduire les pertes liées à la lenteur des transactions.

Un système de crédit avec l'implication de la CNCAS ou d'autres structures de crédit telles les coopératives d'épargne et de crédit apparaît comme une alternative crédible permettant de résoudre les problèmes qui se posent à la commercialisation du mouton de TABASKI.

Le rôle central que peut jouer le crédit dans ce sens corrobore l'hypothèse selon laquelle le crédit constitue un facteur décisif de croissance.

- Un recours au crédit plus important et mieux organisé constitue une voie pour une croissance soutenue du secteur agro-alimentaire en général et de la filière du mouton de TABASKI en particulier.

III. 2.3.2- POLITIQUE D'INFORMATION

L'étude de la filière sous l'angle de la théorie systémique a permis la mise en évidence du rôle central de l'information dans la dynamique d'un SAA.

L'information joue en effet un rôle décisif pour l'articulation et l'intégration des différentes composantes de la filière.

- Concernant la filière du mouton de TABASKI, l'information est détenue voire monopolisée par des intermédiaires qui l'utilisent à leur profit.

La publication par voie de presse des prix du mouton de TABASKI et du niveau d'approvisionnement dans les marchés peut être intéressante pour les consommateurs.

Cette stratégie est déjà utilisée dans la filière des céréales locales par le Commissariat à la Sécurité Alimentaire.

L'information peut être passée à la radio tous les deux jours pendant les trente jours qui précèdent la TABASKI.

Cette stratégie requiert cependant la mise en place d'un dispositif de collecte et d'analyse des prix.

Ainsi l'Etat par le biais des services nationaux doit principalement assurer des fonctions facilitantes et de catalyse qui paraissent fondamentales pour garantir la fluidité du système par l'adéquation de l'offre à la demande en moutons de

TABASKI.

III.3- PERSPECTIVES D'AVENIR DU MARCHÉ DU MOUTON DE TABASKI A DAKAR ET IMPLICATIONS POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE OVIN AU SENEGAL.

La consommation en moutons de TABASKI suit une évolution fortement influencée par la croissance de la population.

Une étude des perspectives d'avenir du marché a été réalisée à partir d'hypothèses de travail.

III. 3.1- TENDANCES DU MARCHÉ DE DAKAR

Les projections qui sont faites sur la consommation dakaroise en moutons de TABASKI sont principalement des indicateurs de tendance à long terme suivant les hypothèses avancées. Ces projections permettent de circonscrire les enjeux de la révolution que le sous secteur de l'élevage doit connaître pour que les besoins en moutons de TABASKI et en moutons de boucherie soient satisfaits à l'horizon 2020.

Le recensement effectué sur la base des laissez-passer délivrés par les services vétérinaires révèle un effectif total de 111.600 ovins commercialisés dans la région de DAKAR pendant la campagne de 1990, ce qui correspond à 0,07 moutons par habitant.

Les projections ont été faites sur la base de ces données.

Les résultats de ces projections ne sont pas une image exacte mais plutôt une approximation des tendances en fonction des hypothèses qui sont présentées en scénarios (Tableau 40 et Figure 17).

- Si la croissance de la population dakaroise se maintenait à 4,5 p.100 par an (Scénario 1), la demande en moutons de TABASKI à DAKAR s'élèverait à 417.000 moutons à l'an 2020 soit une croissance moyenne annuelle de 9,1 p.100.
- Si l'on considérait une marge d'erreur de 10 p.100 lors du recensement des laissez-passer en 1990 (Scénario 2), la demande atteindrait 454.000 moutons

soit une croissance moyenne annuelle de 10,2 p.100.

- Si le taux de croissance de la population urbaine tombait à 3,5 p.100 par suite de l'arrêt de l'exode rural et de la limitation des naissances (Scénario 3), la demande se situerait autour de 312.600 moutons soit une croissance annuelle moyenne de 6 p.100.

Les moutons importés officiellement ont représenté 12 p.100 du total des moutons commercialisés à DAKAR en 1990 soit 13.400 sujets.

Si le niveau d'importation se maintenait à 12 p.100 durant les trente prochaines années, les importations se situeraient à 50.060 pour le scénario 1, 54.500 pour le scénario 2 et 37.500 pour le scénario 3.

Ainsi la part des moutons étrangers augmentent régulièrement en valeurs absolues si le rythme d'importation se poursuit. Il apparait urgent de trouver une solution pour rompre avec cette dépendance.

Le développement d'un élevage ovin "naisseur" ainsi que l'intensification des productions ovines sont des solutions incontournables.

L'atteinte des objectifs passe nécessairement par la mise en œuvre de stratégies spécifiques en matière de recherche.

III. 3.2- PERSPECTIVES DE RECHERCHES SUR LA FILIERE OVINE AU SENEGAL.

Les recherches pour un développement durable de l'élevage doivent s'orienter suivant les trois axes que sont l'organisation des producteurs, la maîtrise des circuits d'approvisionnement et de commercialisation des intrants et la commercialisation des produits finis.

Dans le cas de notre domaine d'intérêt, les orientations de la recherche peuvent être synthétisées dans le tableau 41.

Des thèmes de recherche y sont listés en même temps que les relations institutionnelles qui sont indispensables pour l'obtention de résultats fiables et en temps opportun.

TABLEAU 40 : CONSOMMATION EN MOUTON DE TABASKI
 ET PART DES IMPORTATIONS EN FONCTION
 DES SCENARIOS. HORIZON 2020.

| SCENARIO | | | | |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| EFFECTIF | 1990 | S 1 | S 2 | S 3 |
| Demande (en tete) | 111.600 | 417.000 | 454.000 | 312.600 |
| Moutons importés (tetes) | 13.400 | 50.060 | 54.500 | 37.500 |

N.B : Résultats arrondis

$$C_{2020} = \frac{C_{1990}}{P_{1990}} \times P_{2020}$$

$$P_{2020} = P_{1990} (1 + T)^{30}$$

C = Consommation

P = Population

T = Taux de croissance annuelle

FIG : EFFECTIFS PROJETES DE MOUTONS DE TABASKI - HORIZON 2020

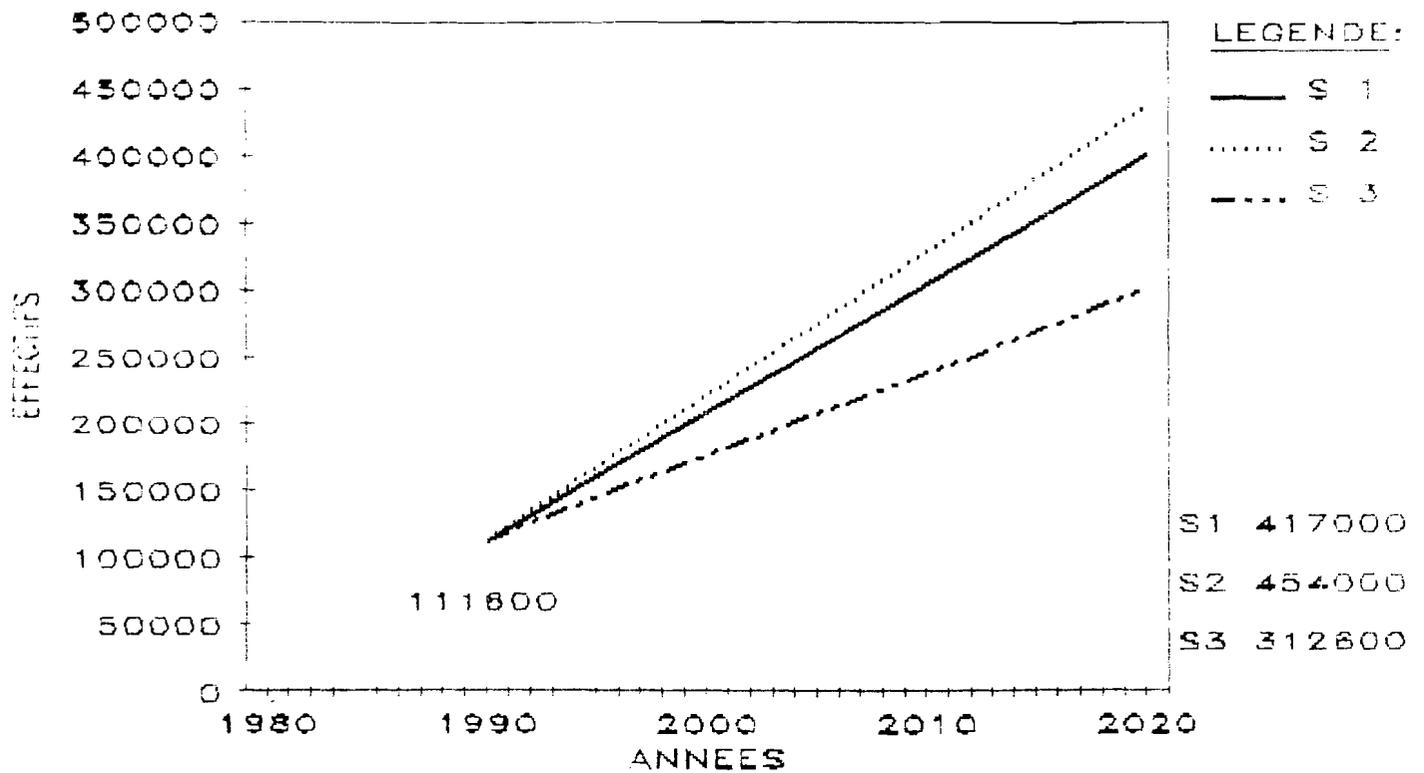


TABLEAU 41 : THEMES DE RECHERCHE ET RELATIONS INSTITUTIONNELLES

| THEMES | SOUS-THEMES | ! INSTITUTIONS PARTICIPANT ! ! A LA COLLECTE ET A L'ANA- ! LYSE DES DONNEES |
|--|--|---|
| 1. Suivi des prix des intrants et des ovins | 1. Suivi des prix des intrants agricoles 2. Suivi des prix des intrants médicamenteux 3. Suivi du prix des ovins et caprins | ! - Direction Statistique ! - DIREL et projets rattachés ! - S.E.R.A.S ! - I.S.R.A ! - E.I.S.M.V |
| 2. Etude des Ajustements du marché causés par la libéralisation et les échanges internationaux | 1. Etude de la performance de la filière ovine et caprine 2. Etude de l'impact des importations 3. Etude de l'évolution des prix | ! - D.I.R.E.L ! - C.S.A ! - I.S.R.A ! - E.I.S.M.V |
| 3. Etude des organisations des producteurs : incidence sur le crédit agricole | 1. Etude des G.I.E 2. Etude des autres formes d'organisation 3. Suivi et analyse du crédit formel et informel | ! - DIREL ! - I.S.R.A ! - C.N.C.A.S ! - O.N.G ! - E.I.S.M.V ! - G.I.E et Associations Villageoises |
| 4. Développement de l'élevage ovin "naisseur" | 1. Développement de l'élevage des Djallonkés à TAMBACOUNDA et KOLDA 2. Extension du PRODELOV à DIOURBEL | ! - DIREL ! - I.S.R.A |

CONCLUSION GENERALE

Le SENEGAL a une population musulmane à plus de 80 p.100. Le mouton y occupe une place centrale dans le renouvellement du sacrifice d'Abraham lors de la fête musulmane d'Aïd El Kebir ou TABASKI.

Ainsi, chaque année des marchés et points de vente de moutons de TABASKI sont installés dans tout le SENEGAL et particulièrement dans la région de DAKAR. Le poids de DAKAR dans l'économie du mouton fait que la capitale polarise l'attention de tous les opérateurs économiques du sous secteur de l'élevage.

Aussi notre étude a eu pour cible, le marché de DAKAR afin de mieux comprendre les composantes et déterminants de l'approvisionnement et de la commercialisation du mouton de TABASKI dans cette région.

Une approche filière a été le guide choisi pour la compréhension et l'explication de caractéristiques et mécanismes du marché de Dakar.

L'analyse de la filière suivant une approche systémique permet de décrire la filière de comprendre et d'expliquer son fonctionnement et de pouvoir mieux apprécier ses inter-relations avec les autres filières au sein de la réalité économique sénégalaise en pleine mutation.

Un suivi de marché a été effectué au niveau des foirails de PIKINE et de THIAROYE pendant deux (2) mois. Ce suivi a été complété par une enquête auprès de 41 opérateurs économiques intervenant dans le commerce du mouton de TABASKI et auprès des 3 sociétés ayant participé à la campagne de 1990.

L'enquête a été réalisée en 15 jours avec la collaboration technique de la Direction de l'Elevage et du Service Régional de l'Elevage de DAKAR.

L'analyse qualitative des résultats de l'enquête et du suivi a été circonscrite aux statistiques descriptives. Le traitement informatique des informations recueillies a été complété par l'interprétation de la typologie des réponses et des tendances rencontrées dans les résultats.

Notre étude de marché du mouton de TABASKI met en évidence une certaine anarchie dans l'implantation des points de vente, un manque d'infrastructures au niveau des foirails et points de vente et l'importance du foirail de PIKINE qui

concentre à lui seul 90 p.100 du volume total de moutons commercialisés dans la région.

L'approvisionnement du marché suit un rythme irrégulier à cause, certes des stratégies individuelles mais aussi des problèmes logistiques comme le manque de moyens de transport.

Concernant les races de moutons, le suivi du marché révèle une prédominance des Peul-Peul et des Waralés. Ce constat est lié à l'évolution récente du marché de DAKAR caractérisé d'une part par l'absence de moutons de la Mauritanie et d'autre part, par l'arrivée de plus en plus important de sujets issus d'un métissage très poussé dans les systèmes d'élevage traditionnel.

L'enquête auprès des opérateurs économiques a permis aussi de faire des constats utiles pour l'amélioration de la filière. Ainsi les femmes ne participent qu'indirectement au commerce du mouton de TABASKI par le biais du confiage. Ce commerce voit l'intervention aussi bien des spécialistes des filières de produits d'élevage que les autres opérateurs économiques.

Les opérateurs économiques financent pour la plupart leur commerce à partir de fonds propres. Toutefois, il faut noter la présence réelle de systèmes informels de crédits pour le financement des activités; le crédit demeure cependant un contrainte pour la fluidité et l'efficacité de la filière.

Ainsi, la taille des lots de moutons par opérateur est généralement faible et dépend des surfaces financières qui sont souvent réduites.

L'analyse du revenu monétaire montre que les pertes proviennent des charges de commercialisation qui sont excessives par rapport à la dimension des activités. Ce constat est confirmé par l'analyse de sensibilité sur le rendement des fonds investis qui est fortement affecté à la baisse par un prolongement de la durée de stabulation.

Par contre les bénéfices peuvent être importants surtout si le capital investi est important. Ce fait témoigne de l'existence d'économies d'échelles dont les opérateurs comme les consommateurs devraient pouvoir tirer profit.

L'intervention de l'Etat dans l'approvisionnement du marché laisse apparaître des distorsions qui peuvent entraver à moyen terme le développement de l'élevage

ovin au SENEGAL. En effet il apparaît en dernière analyse, que les options conjoncturelles de l'Etat en matière d'approvisionnement devraient être suivies de mesures compensatrices d'accompagnement pour éviter une répercussion négative sur les programmes d'intensification initiés et la rentabilité de l'élevage ovin national. Ainsi, la pertinence de la suppression de toutes les taxes devrait être mieux analysée.

Pour plus d'efficacité, le rôle de l'Etat devrait être focalisé sur les fonctions facilitantes de la filière et, en particulier, l'organisation du marché et des participants l'instauration d'un programme de crédit viable. Il est primordial qu'il y ait une multiplication des canaux d'information et une diffusion rapide des informations sur les quantités, les flux et les prix pour éviter le monopole par un groupe d'opérateurs au détriment des autres participants et surtout des consommateurs.

Enfin des projections ont été faites pour l'estimation des besoins du marché dakarais à l'horizon 2020. Leurs résultats montrent l'urgence de l'élaboration et de la mise en œuvre d'une stratégie de promotion de l'élevage ovin de rente car une dépendance chronique s'installe.

Cette stratégie de développement restera longtemps conditionnée par des contraintes de la commercialisation des intrants et les mécanismes d'ajustement des marchés.

Nous espérons que cette étude contribue à la détermination des enjeux et les interventions pour une plus grande efficacité de la commercialisation du mouton de TABASKI au SENEGAL.

BIBLIOGRAPHIE

- 1- ANONYME : Atlas du SENEGAL. 3ème édition. PARIS :
Jeune Afrique, 1983. 72 p.

- 2- ANONYME : Dixeco de l'entreprise. 4ème édition. PARIS :
CENCO, 1988, BORDAS. 202 p. DUNOD.

- 3- BA (C) : Les peul du SENEGAL. Etude géographique .
DAKAR-ABIDJAN-LOME : NEA. 1986. 394 p.

- 4- BARIS (P) et COUTY (P) : Prix, Marchés, et Circuits Commerciaux.
Quelques propositions pour l'étude de la commercialisation des produits agricoles en Afrique. N° 35,
PARIS : AMIRA, 1981, 51 p.

- 5- BRANSON et Coll : Introduction in Agricultural Marketing.
USA : Mc GRAX HILL , 1981.

- 6- CALVET (H) : Les problèmes alimentaires du cheptel sénégalais -
Leur évolution. LNERV : Juillet 1972.

- 7- CHARRAY (J) et coll : Les petits ruminants d'Afrique centrale et de l'ouest -
Synthèses des connaissances actuelles.
PARIS : IEMVT, Maison Alfort FRANCE, 1980. 205 p.

- 8- DEME (I) : Contribution à l'étude de la pathologie bactérienne et virale
du mouton au SENEGAL. th. Med. Vet : DAKAR, 1987. N° 3.

- 9- DIA (PI) : L'élevage ovin au SENEGAL -
Situation actuelle et perspectives d'avenir.
th. Med. Vet : DAKAR, 1979. N° 4

- 10-DIAW (M) : L'élevage ovin au SENEGAL.
CIPEA Cours sur les techniques d'élevage des petits ruminants.
NIAMEY.: 8 - 19 Mai 1989.

- 11- DIOP (BA) Essai de Géozootechnie du SENEGAL.
th. Med. Vet : DAKAR, 1985. N° 12.
- 12- DOUTRESSOULE (CI) : L'élevage au Soudan français.
édition Larose Paris:1947.
- 13- FA.O : La commercialisation du bétail et de la viande.
2ème Edition N° 3 ROME;1979. 219 p.
- 14- FALL (A) Etude de la production de viande chez les ovins. Quelques données
relatives aux races Sénégalaises. th. Med. Vet : DAKAR 1981, N° 4.
- 15- FALL (M) : Caractéristiques de l'élevage des petits ruminants chez les Wolof
dans la zone de DAHRA-Djolloff (SENEGAL) -
th. Med. Vet : EISMV, 1989. N° 52.
- 16- FAUGERE (O) et Coll: Elevage traditionnel des petits ruminants dans la zone
de Kolda, N° 018/VIRO. DAKAR : ISRA/IEMVT -
CIRAD, 1988.
- 17- FAUGERE (O) et Coll: L'élevage traditionnel des petits ruminants dans la zone
de LOUGA - N° 026/VIRO. DAKAR : ISRA/IEMVT -
CIRAD, Mai 1988. 139 p.
- 18- FAYE (A) et LANDAIS (E): Physionomie du marché hebdomadaire du cheptel
bovin de BAMBEY. ISRA - CNRA. BAMBEY :
Août 1982. 13p.
- 19- FAYE (A) et LANDAIS (E): Embouche paysanne dans le centre-nord du bassin
arachidier au SENEGAL In Methode pour la
recherche sur les systèmes d'élevage en Afrique
inter-tropicale. IEMVT-ISRA, 733 p (20).
1986 p. 347-369.

- 20- FERRANDO (R): Alimentation et équilibre biologique.
Edition FLAMMARION, 1961
- 21- GHERSI (G) et MARTIN (F): Stratégie et politiques alimentaires: Définition et concepts clé. Séries de conférences N° 3.
Univ. LAVAL : Centre SAHEL, Déc. 1988. 51 p.
- 22- GUERIN (H) et SALL (C): Eléments de méthodologie pour le diagnostic de l'alimentation dans un système agro-pastoral. Exemple des villages de Thyse - Kaymor et de Sonkorong au Sine Saloum. In Méthode pour la recherche sur les systèmes d'élevage en Afrique tropicale, IEMVT- ISRA, 733 p. (20) 1986, p. (299-324).
- 23- GUEYE (M.W) : Crédit agricole et production ovine dans le bassin arachidier sénégalais. th. Med. Vet : EISMV 1990. n° 36.
- 24- HOLZMAN (J) et Coll: La commercialisation et l'organisation de la production du bétail et de la viande au SENEGAL. Problèmes et perspectives de recherches. Communication présentée au Séminaire de l'ISRA sur la politique agricole et alimentaire du SENEGAL, 1988, 87 p.
- 25- IEMVT - MINISTERE DE LA COOPERATION FRANCAISE: Les petits ruminants d'Afrique Centrale et de l'Ouest. Synthèse des connaissances actuelles - IEMVT 1980 - 295 p.
- 26- KOULYTCHIZKY (S) : Analyse et stratégie de filière, approche nouvelle et dangers à surmonter.
Revue Economique 1985 pp. 131 - 141.
- 27- LACROUTS (M): Contribution à l'étude des problèmes posés par la production du Cheptel africain et malgache - Aspect de la commercialisation, perspectives d'avenir.
IEMVT Juin 1972 . 317 p .

- 28- LANDAIS (E) : Analyse du système d'élevage bovin sédentaire du nord de la Côte d'Ivoire. th. d'Etat : Univ - PARIS-SUD. 1983.
- 29- LAURET (F) : Sur les études de filières en Agro-Alimentaire INRA, Series de notes et Documents n° 49. Montpellier : Institut National de Recherches Agronomiques, 1983.
- 30- LHOSTE (P) : Le diagnostic sur les systèmes d'élevage, In méthode pour la recherche sur les systèmes d'élevage en Afrique inter-tropicale. ISRA-IEMVT: 733 p (20) - 1986. p (39-59)
- 31- LO (M) : Relation Recherche - Développement.
Exemple de l'élevage des petits ruminants dans le Sine-Saloum.
th. Med. Vet : EISMV, 1989 N° 9
- 32- LY (C) : Politique de développement de l'élevage au SENEGAL - Repères sur l'évolution, les réalités et les perspectives de l'élevage des bovins et des petits ruminants 1960-1986.
Vol 1 N° 1 : ISRA - CRDI, 1989. 59 p.
- 33- M.D.R et DIREL : Nouvelle politique agricole. Volet élevage - 1985. 80 p.
- 34- M.D.R - M.D.RA : Etude de secteur agricole - Filière élevage. Mai 1986, 61 p.
- 35- M.D.R - M.D.RA : Plan d'action pour l'élevage. Juin 1988 - 76 p.
- 36- M.D.R - M.D.RA - DIREL : Rapport annuel 1987.
- 37- M.P.C : Projet de plan d'orientation du développement économique et social 1989-1995 (VIII° plan). Nov 1989. 260 p.
- 38- M.P.C - M.D.R : Etude des circuits commerciaux du bétail et de la viande au SENEGAL. Tome 1 version provisoire 1988, 280 p.

- 39- M.R.A - DIREL : Rapport d'activités du service vétérinaire du port DAKAR :
Août 1990.
- 40- MBAYE (A) : Bilan de l'opération Tabaski 1990 - DAKAR : DIREL - M.R.A,
Août 1990, 17 p.
- 41- NDIONE (C.M) : Méthodes pour la recherche économique sur les filières de
commercialisation des produits de l'élevage. Exemple de
l'axe DAHRA-DAKAR : ISRA - Département Système,
Fev. 1986.17 p.
- 42- NDIONE (C.M) : Suivi des prix des ovins mâles au foirail de DAHRA -
Implications pour l'intensification des productions ovines -
Version provisoire : ISRA - CRZ DAHRA, 1988. 18 p.
- 43- S.E.D.E.S : Recueil statistique sur les productions animales en Afrique.
PARIS : Ministère de la Coopération, 1975. 1201 p.
- 44- SENEGAL - BUREAU NATIONAL Résultats du recensement général de la
DU RECENSEMENT : population de 1988.
Répertoires des localités. Sept. 1988.
- 45- SOCIETE DE PROJET AGRICOLE D'OUTRE MER: Complément au plan
d'action pour l'élevage, version définitive,
DAKAR:M.R.A, Mars 1989 - 64 p.
- 46- SOLEIL : Programme triennal d'investissements publics 1990-1993.
Soleil N° 5911 du 7 Mai 1990
- 47- STAAZ (J) : Analyse de l'efficacité du marché du bétail et de la viande en Côte
d'Ivoire : In économique de la Commercialisation du bétail et de
la viande en Côte d'Ivoire - CRDE - MSU - USAID, 536 p.
(Monographie II) 1980. p. (312-379).

- 48- SYLL (M) : Les productions animales dans l'économie sénégalaise : situation et perspectives. th. Med, Vet : EIMV, 1989 - N° 12.
- 49- TOURE (O) : L'Approche Sociologique des systèmes d'élevage in Méthode pour la recherche sur les systèmes d'élevage. IEMVT - ISRA 750 p. (20) 1986 p 149 - 165.
- 50- TOURE (O) et ARPAILLANGE (J) : Peul du Ferlo - PARIS;1986. 77 P.
- 51- VALENZA (J) : Pâturage et alimentation du bétail de l'unité expérimentale de Thyse - Kaymor. Bilan fourrager. L N E R V - C N R A Bambej, 1973. 81 p.
- 52- WILSON (R.I) : Système de production des petits ruminants en Afrique in Méthode pour la recherche sur les systèmes d'élevage en Afrique inter tropicale. IEMVT ISRA 750 p (20), 1986. p 61 - 98

ANNEXE

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE A L'ADRESSE DES OPERATEURS ECONOMIQUES

Approvisionnement en moutons de Tabaski au Sénégal

I. IDENTIFICATION

! ! ! !
! ! ! !

1/ Indentification Géographique

Région

Département

Communauté rurale

2/ Profil social

Age

Sexe

Niveau d'instruction

. Français

. Arabe

. Woloffal

. Néant

3/ Activités

Quelle est votre principale activité

Où l'exercez-vous

.../...

Avez vous une activité secondaire ?

Si oui laquelle ?

Où l'exercez vous ?

Quand avez vous commencé à vendre des moutons pour la Tabaski

Pourquoi ?

Où ?

Quelle était votre activité il y a

1 an

3 ans

5 ans

Travaillez vous Seul ?

Si non avec combien de personnes ?

Quel est leur rôle ?

Quelle est l'origine des fonds ayant servi à l'achat des animaux

Emprunt au niveau d'une banque

(laquelle)

- . Emprunt informel
- . Vente de bovins
- . Epargne personnelle
- . Contribution personnelle
- . Contribution G.I.E.
- . Autre (à préciser)

- Que comptez vous faire des recettes

- . Achat d'intrant pour l'agriculture
- . Achat d'intrant pour l'élevage
- . Achat d'animaux (à préciser)
- . Achat de vivres dépenses familiales
- . Dépôt au niveau d'une banque - laquelle
- . Thezaurisation
- . Autres (à préciser)

II. DESCRIPTION DES PRODUITS OFFERTS

| O V I N S | | N O M B R E |
|-----------|-----------|-------------|
| RACE | Touabire | |
| | Peul Peul | |
| | Warale | |
| | Autre | |

.../...

| | | |
|------------|---------|--|
| QUALITE | Gras | |
| | Moyen | |
| | Maigre | |
| CATEGORIES | Bélier | |
| | Castrat | |
| CAPRINS | | |

III. LIEU D'APPROVISIONNEMENT

Lieu d'achat

| Lieu d'achat | 1er lieu | 2e lieu | 3e lieu |
|----------------------------|----------|---------|---------|
| Localité (Commune, Cit) | | | |
| Pays | | | |

. Modalités d'achat des animaux

Par tête

Nombre

Par lot

Nombre de lots

Nombre d'animaux par lot:

.../...

Période du :

1er achat

2e achat

3e achat

achat le plus recent

Comment les lots sont constitués

- . En vrac
- . Par catégorie
- . Par race

Quels sont les itinéraires suivis

Utilisez vous des intermédiaires

- . Leur nombre
- . Leurs (s) fonction (s)
- . Montant de la commission ou valeur du paiement

Avez vous des fournisseurs habituels

Pourquoi

Comment payez vous ?

Au comptant

A Crédit

durée

modalité de paiement

Quelle race préférez vous acheter

Pourquoi ?

Quelle catégorie préférez vous acheter

Pourquoi ?

quel lieu d'approvisionnement préférez vous ?

IV. COUTS DE COMMERCIALISATION

1/ Achat des animaux

| Nombre | Prix maximum | Prix minimum | Période |
|--------|--------------|--------------|---------|
| | | | |

2/ Transport

Mode de transport utilisé

quel est le coût total du transport ou le coût par tête

Bénéficiez vous d'un contrat d'assurance

Si oui avec qui

Pendant combien de temps

Montant des frais d'assurance.

.../...

3/ Alimentation

| Aliment | Unité | Prix minimum | Prix maximum | Lieu d'achat | Période |
|---------|-------|--------------|--------------|--------------|---------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Coût journalier de l'alimentation

Coût journalier de l'abreuvement

4/ Mode de rémunération du gardiennage

| Mode | Période | Valeur |
|-------------|---------|--------|
| à l'espace | | |
| à la nature | | |
| fixe | | |

Coût journalier du gardiennage

5/ Frais personnels

| | Période | Valeur |
|---------------------|---------|--------|
| Restauration | | |
| Logement | | |
| Autres (à préciser) | | |

6/ Taxes

| Nature | Montant | Période |
|--------|---------|---------|
| | | |

V. PRIX

1/ Comment fixez vous vos prix

Par la qualité

Par race

Par catégorie

En fonction du client

En fonction de la proximité de la Tabaski
et préciser

2/ Vendez vous à crédit

Si oui

Si

Quelle est la durée ordinaire de ce crédit

modalités de remboursement.

.../...

3/ Evolution des prix

Ovins

| Race | Qualité | P E R I O D E S | | | | | | | |
|-----------|-----------|-----------------|--------|--------|--------|--------|------|------|------|
| | | 2 mois | 1 mois | 3 sem. | 2 sem. | 1 sem. | 5 j. | 3 j. | 1 j. |
| TOUABIRE | Animal de | | | | | | | | |
| | Bon mâle | | | | | | | | |
| | Mâle moy | | | | | | | | |
| | Mâle pass | | | | | | | | |
| PEUL PEUL | Bon mâle | | | | | | | | |
| | Mâle moy | | | | | | | | |
| | Mâle pass | | | | | | | | |
| AUTRE | Bon mâle | | | | | | | | |
| | Mâle moy | | | | | | | | |
| | Mâle pass | | | | | | | | |

Caprins

| | | | | | | | | | |
|----------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Bon état | | | | | | | | | |
| Etat moy | | | | | | | | | |

VI. CONTRAINTES

1) Quelles sont les difficultés que vous rencontrez

- Au niveau de l'approvisionnement
- Au niveau du convoyage
- Au niveau de l'abreçvement
- Au niveau de l'alimentation
- Au niveau de votre sécurité personnelle
- Au niveau de la sécurité de vos animaux
- au niveau de la vente
- Autres difficultés

2) Quels sont les problèmes de pathologie rencontrés

- Type
- Fréquence
- Les traitements effectués
- Modalités
- Coût du traitement
- Le taux de réussite.

- Le taux de réussite

3/ Nombre de mortalités enregistrées

- Lors du convoyage

- En stabulation

- Cause

VII. ORGANISATION DE LA PROFESSION

1/ Avez vous une organisation ?

Si oui

La quelle

2/ Faites vous partie de celle organisation ?

3/ Quelle cotisation payez vous ?

Montant

Fréquence

4/ Comment réglez vous vos conflits internes ?

.../...

5/ Niveau de satisfaction pour les institutions

| Institution | Sex. | Moyen | Mauvais | Sans Problème |
|-------------|------|-------|---------|---------------|
| Police | | | | |
| Gendarmerie | | | | |
| Milivage | | | | |
| Municipal | | | | |
| Autre | | | | |

VII. PROBLEMES

- 1/ Approvisionnement
- 2/ Convoyage
- 3/ Foirail et point de vente
- 4/ Autres.

SERMENT DES VETERINAIRES DIPLOMES DE DAKAR

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

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

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

VU

LE DIRECTEUR

DE L'ECOLE INTER-ETATS
DES SCIENCES ET MEDECINE
VETERINAIRES

LE CANDIDAT

LE PROFESSEUR RESPONSABLE
DE L'ECOLE INTER-ETATS
DES SCIENCES ET MEDECINE
VETERINAIRES.

VU

LE DOYEN DE LA

FACULTE DE MEDECINE ET
DE PHARMACIE

LE PRESIDENT DU JURY

VU ET PERMIS D'IMPRIMER _____

DAKAR, LE _____

LE RECTEUR, PRESIDENT DU CONSEIL PROVISOIRE DE L'UNIVERSITE CHEIKH
ANTA DIOP DE DAKAR