

**UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR**

\*\*\*\*\*

ECOLE INTER-ETATS DES SCIENCES ET MEDECINE VETERINAIRES

\*\*\*\*\*

**E.I.S.M.V.**

ANNEE 1992



N° 13

**CONTRIBUTION A L'ETUDE DE LA FILIERE  
TRADITIONNELLE DES VIANDES EN COTE -  
D'IVOIRE : CAS PARTICULIER DE LA VILLE  
D'ABIDJAN**

**THESE**

**Présentée et soutenue publiquement le 15 Juillet 1992 devant  
la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar.  
Pour obtenir le grade de Docteur vétérinaire  
(DIPLOME D'ETAT)**

Par

**Guy Gérard Kouamé KOUAME  
Né le 21 Mai 1961 à TOUMODI (COTE-D'IVOIRE)**

**PRESIDENT DU JURY** : **Monsieur Ibrahima WONE**  
Professeur à la Faculté de Médecine  
et de Pharmacie de Dakar

**DIRECTEUR et RAPPORTEUR** : **Monsieur Malang SEYDI**  
Professeur agrégé à l'E.I.S.M.V. de Dakar

**MEMBRES** : **Monsieur Justin AYAYI AKAKPO**  
Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar

**Professeur Mamadou BADIANE**  
Professeur agrégé à la Faculté de Médecine  
et de Pharmacie de Dakar.

**Monsieur Germain Jérôme SAWADOGO**  
Professeur agrégé à l'E.I.S.M.V. de Dakar.

LISTE DU PERSONNEL ENSEIGNANT

**I. - PERSONNEL A PLEIN TEMPS**

**1 - ANATOMIE-HISTOLOGIE-EMBRYOLOGIE**

Kondi AGBA	Maître de Conférences Agrégé (Vacataire)
Jacques ALAMARGOT	Assistant
Lahamdi AMADOU	Moniteur

**2 - CHIRURGIE-REPRODUCTION**

Papa El Hassane DIOP	Maître de Conférences Agrégé
Latyr FAYE	Moniteur
Laurent SINA	Moniteur

**3 - ECONOMIE - GESTION**

Hèlène (Mme) FOUCHER	Assistante
----------------------	------------

**4 - HYGIENE ET INDUSTRIE DES DENREES  
ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE (HIDAOA)**

Malang SEYDI	Maître de Conférences Agrégé
Papa Ndary NIANG	Moniteur
Fatime (Mlle) DIOUF	Moniteur

**5 - MICROBIOLOGIE-IMMUNOLOGIE  
PATHOLOGIE INFECTIEUSE**

Justin Ayayi AKAKPO	Professeur titulaire
Jean OUDAR	Professeur
Rianatou (Mme) ALAMBEDJI	Assistante
Souaïbou FAROUGOU	Moniteur

**6 - PARASTOLOGIE-MALADIES PARASITAIRES-ZOOLOGIE**

Louis Joseh PANGUI	Maître de Conférences Agrégé
Jean-Carré MINLA AMI OYONO	Moniteur
Fatimata (Mlle) DIA	Moniteur

**7 - PATHOLOGIE MEDICALE-ANATOMIE PATHOLOGIQUE  
CLINIQUE AMBULANTE**

Yalacé Y. KABORET	Assistant
Pierre DECONINCK	Assistant
Mouhamadou M. LAWANI	Vacataire
Papa Aly DIALLO	Moniteur

**8 - PHARMACIE-TOXICOLOGIE**

François A. ABIOLA	Maître de Conférences Agrégé
Boubacar DIATTA	Moniteur

**9 - PHYSIQUE-THERAPEUTIQUE-PHARMACODYNAMIE**

Alassane SERE	Professeur Titulaire
Moussa ASSANE	Maître de Conférences Agrégé
Nahar MAHAMAT TAHIR	Moniteur

10 - PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUES ET MEDICALES

Germain Jérôme SAWADOGO      Maître de Conférences Agrégé  
Moussa TRAORE                    Moniteur

11 - ZOOTECHE-ALIMENTATION

Gbeukoh Pafou GONGNET      Maître Assistant  
Ayao MISSOHOU                  Assistant  
Amadou GUEYE                  Moniteur

II. - PERSONNEL VACATAIRE (prévu)

- BIOPHYSIQUE

René NDOYE                      Professeur  
Faculté de Médecine et de Pharmacie  
Université Ch. Anta DIOP de DAKAR

Alain LECOMTE                  Maître Assistant  
Faculté de Médecine et de Pharmacie  
Université Ch. Anta DIOP DE DAKAR

Sylvie (Mme) GASSAMA Maître de Conférences Agrégée  
Faculté de Médecine et de Pharmacie  
Université Ch. Anta DIOP de DAKAR

- BOTANIQUE AGROPEDOLOGIE

Antoine NONGONIERMA Professeur  
IFAN - Institut Ch. Anta DIOP  
Université Ch. Anta DIOP de DAKAR

- PATHOLOGIE DU BETAIL

Magatte NDIAYE                  Docteur Vétérinaire - Chercheur  
Laboratoire de Recherches  
Vétérinaire de DAKAR

- ECONOMIE

Cheik LY                          Docteur Vétérinaire - Chercheur  
FAO - BANJUL

- AGRO-PEDOLOGIE

Alioune DIAGNE                  Docteur Ingénieur  
Département "Sciences des Sols"  
Ecole Nationale Supérieure  
d'Agronomie THIES

- SOCIOLOGIE RURALE

Oussouby TOURE                  Sociologue  
Centre de suivi Ecologique  
Ministère du Développement Rural



- OBSTETRIQUE

A. MAZOUZ

Maître Assistant  
Institut Agronomique et Vétérinaire  
HASSAN II - (Rabat)

- PATHOLOGIE INFECTIEUSE

CHANTAL

Professeur  
ENV - TOULOUSE (France)

- DENREOLOGIE

J. ROZIER

Professeur  
ENV - ALFORT (France)

- PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUE ET MEDICALES

M. ROMDANE

Professeur  
ENMV SIDI THABET (Tunisie)

P BENARD

Professeur  
ENV - TOULOUSE (France)

- PHARMACIE

J. D.

PUYT Professeur  
ENV - NANTES (France)

- TOXICOLOGIE

G. SOLDANI

Professeur  
Université de PISE (Italie)

*A tous ceux qui m'ont reconnu,  
A tous ceux qui m'ont soutenu,  
Par Son Très Saint Nom et  
En témoignage de mon affection,  
Acceptez le fruit de vos efforts.*

## Nos remerciements

*- Aux Docteurs MEITE et CISSE et le personnel, des S.V.M., pour leur disponibilité;*

*- Aux Docteurs TRAORE, OUATTARA, SIMONS, TOURE TANOH, PANGO, ZOUZOUA et le personnel de la DPE pour leur accueil et leur conseil;*

*- Aux Docteurs AKA et ASSIE de la D.S.V pour leur encadrement;*

*- A Madame FOUCHIER de l'EISMV pour ses conseils;*

*- A Messieurs et Mesdames TOURE et ZIE, pour leur dévouement;*

*- A Monsieur DIAKITE, BULL Sénégal pour son aide;*

*- A vous dont l'apport a permis la réalisation de ce travail,*

*En témoignage de ma sympathie et de ma reconnaissance.*

## A nos Maîtres et Juges

*Monsieur le Professeur Ibrahima WONE,*

Vous nous faites l'honneur de présider notre jury de thèse. Votre disponibilité, l'immensité de vos connaissances et l'affection paternelle que vous manifestez à l'égard des étudiants nous restent gravés à l'esprit.

Hommage respectueux.

*Monsieur le Professeur agrégé Malang SEYDI,*

Vous nous avez inspiré puis guidé par vos conseils et votre bienveillance attention. Veuillez trouver ici, l'expression de notre sincère gratitude pour l'accueil que vous nous avez toujours réservé.

*A Monsieur le Professeur Justin B. Ayayi AKAKPO*

Notre joie est grande de vous compter dans notre jury de thèse. Votre rigueur, votre goût du travail bien fait, votre disponibilité pour vos étudiants et vos qualités professionnelles sont reconnus de tous.

Profonde gratitude et sincères remerciements.

*A Monsieur le Professeur agrégé Salif BADIANE*

Vous avez spontanément accepté de faire partir de notre jury de thèse. Veuillez accepter nos remerciements et toute notre gratitude.

*A Monsieur le Professeur agrégé Germain J. SAWADOGO*

Vous nous avez fait un grand honneur, en acceptant de juger ce travail. Vous êtes pour nous étudiants de l'EISMV, un modèle. Veuillez accepter toute notre considération.

*"Par délibération, la Faculté et l'Ecole 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".*

## SOMMAIRE

### CONTRIBUTION A L'ETUDE DE LA FILIERE DES VIANDES EN COTE-D'IVOIRE: CAS PARTICULIER DE LA VILLE D'ABIDJAN

#### INTRODUCTION

#### PREMIERE PARTIE: GENERALITES

<b>Chapitre 1: La notion de filière</b>	<b>3</b>
1. Approvisionnement en bétail et en viande	4
1.1. Le circuit vif	4
1.2. Le circuit mort	5
2. La distribution et la vente	5
2.1. La distribution	5
2.2. La vente: le marché	6
2.3. La formation des prix	8
3. La consommation	9
3.1. Généralités	9
3.2. Typologie de la consommation	9
<b>Chapitre 2: La viande</b>	<b>11</b>
1. Méthode d'obtention de la viande	11
1.1. L'abattage	11
1.2. L'habillage	12
2. Le résultat de la transformation	12
2.1. La carcasse	12
2.2. Le cinquième quartier	13
3. Evolution normale de la viande	14
3.1. La viande pantelante ou viande chaude	14
3.2. La viande rigide	14
3.3. La viande rassise	15
4. Analyse de la demande de viande	17
4.1. Facteurs de variation de la demande de viande du ménage	17
4.2. Facteurs explicatifs du comportement d'achat	22

#### DEUXIEME PARTIE: LA FILIERE DES VIANDES A ABIDJAN

<b>Chapitre 1: Le milieu</b>	<b>24</b>
1. La Côte-d'Ivoire	24
2. La ville d'Abidjan	24
2.1. Présentation	24
2.2. Fonctionnement	24
2.3. Population	24

<b><u>Chapitre 2: L'approvisionnement en bétail et en viande d'Abidjan</u></b>	<b>26</b>
1. Le circuit vif	26
1.1. La production nationale	26
1.2. Le transport du bétail	31
1.3. Le marché à Bétail d'Abidjan	33
1.4. La transformation	39
1.5. Place de la viande de Ferkessédougou dans la filière viande bovine	42
2. Le circuit mort: les importations de viandes	43
2.1. les viandes fraîches réfrigérées	43
2.2. Les viandes congelées	43
<b><u>Chapitre 3: Le marché de la viande à Abidjan</u></b>	<b>47</b>
1. Le marché traditionnel	47
1.1. Infrastructures et équipements des marchés	47
1.2. Statut des marchés	48
2. Les bouchers détaillants	48
2.1. Déroulement de l'enquête	49
2.2. Résultats de l'enquête	49
2.3. Conclusion	55
3. Boucheries et Supermarchés	55
<b><u>Chapitre 4: La demande de viande</u></b>	<b>56</b>
1. La demande ivoirienne en viande	56
2. La demande abidjannaise	56
2.1. Détermination	56
2.2. Typologie de la consommation	57
2.3. L'enquête sur le marché	59
2.4. La viande consommée à Abidjan	65
<b><u>Chapitre 5: Distribution abidjannaise et formation des prix</u></b>	<b>67</b>
1. La distribution abidjannaise	67
1.1. Le circuit intégré	67
1.2. Le circuit court ou semi intégré	67
1.3. Le circuit long	69
1.4. Le circuit avec des canaux de distribution	69
2. La formation des prix	70
2.1. Le prix de revient de l'animal rendu à Abidjan	70
2.2. Le prix à la cheville	70
2.3. Les prix du boucher détaillant	71

<u>TROISIEME PARTIE: PROBLEMES POSES PAR LA FILIERE -</u> <u>PROPOSITION DE SOLUTIONS</u>	73
<b><u>Chapitre 1: Problèmes liés à la filière des viandes</u></b> <b>d'Abidjan</b>	73
1. L'amont de la filière	73
2. Le transport	76
2.1. Le camionnage	76
2.2. Le chemin de fer	76
3. Les chevillards et des bouchers	77
4. Les infrastructures publiques: le marché à bétail, les abattoirs et les marchés.	77
<b><u>Chapitre 2: Solutions préconisées</u></b>	79
1. L'organisation des éleveurs en coopérative	79
2. L'organisation des marchés	79
3. L'organisation du transport	80
4. L'organisation ou la réorganisation du marché de consommation d'Abidjan	81
5. Le rôle de l'Etat dans la commercialisation du bétail	83
<b><u>Chapitre 3: Le Projet "LE RANCH LA NDAMA"</u></b>	85
1. La stratégie de filière	85
2. Les démarches spécifiques du RN	86
2.1. La recherche de label	86
2.2. une démarche autonome par les marques du RN	87
2.3. L'amélioration génétique de la N'dama	87
2.4. La valorisation du cinquième quartier	88
2.5. La régularité des apports	88
2.6. Concertation avec les producteurs, participation financière à l'effort de qualité	89
3. Choix stratégiques	89
3.1. Etape stratégique de type I	90
3.2. Etape stratégique de type II	91
3.3. Etape stratégique de type III	93
4. Transport à la centrale	94
5. Les stock-outils RN	95

6. La distribution abidjannaise	95
6.1. Objectifs de commercialisation	95
6.2. Politique générale : la recherche opérationnelle	96
7. Les boucheries du RN	96
7.1. Principes généraux	96
7.2. Type de boucherie	96
7.3. La clientèle	97
7.4. Technique de travail	97
7.5. Politique marketing	97
8. Organisation générale	99
8.1. Vue générale de la structure	99
8.2. Description des principales fonctions	99
9. Principes de base du partenariat	101
9.1. Choix des partenaires de production	102
9.2. Exigences de la Société	102
10. Le budget d'exploitation	103
11. Le financement	103
12. Analyse financière	103
<u>CONCLUSION</u>	104
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	106

## LISTES DES TABLEAUX

- Tableau 1: Les différents étapes du circuit vif
- Tableau 2: Classement des abats et issues en Côte-d'Ivoire
- Tableau 3: Evolution macroscopique de la viande
- Tableau 4: Application de l'échelle d'Oxford à la population d'Abidjan
- Tableau 5: Evolution des productions
- Tableau 6: Evolution des abattages contrôlés à Abidjan
- Tableau 7: Répartition des bouchers par commune
- Tableau 8: Evolution de la consommation de viande en Côte-d'Ivoire
- Tableau 9: Demande de viande à Abidjan en 1991
- Tableau 10: Demande en viande des principaux restaurants collectifs
- Tableau 11: Demande en viande des hôpitaux et cliniques
- Tableau 12: Approvisionnement en bovins à partir du Mali
- Tableau 13: Approvisionnement en bovins à partir du Burkina Faso
- Tableau 14: Formation du prix de la viande bovine au stade grossiste
- Tableau 15: Formation du prix de la viande bovine en détail
- Tableau 16: Taux de commercialisation des exploitations
- Tableau 17: Proposition d'organisation de la filière
- Tableau 18: Budget d'exploitation et analyse financière
- Tableau 19: Analyse de sensibilité

Carte 1: La ville d'Abidjan

Carte 2: Itinéraire du bétail en Côte-d'Ivoire

Figure 1: Description de la filière des viandes à Abidjan

# INTRODUCTION

## INTRODUCTION

La sous-alimentation et la malnutrition sont deux maux chroniques caractéristiques de notre continent.

A la base de ces problèmes, se trouvent la pénurie en aliments d'origine végétale et animale qui règnent en Afrique.

Cette situation déplorable a été déterminée selon les pays ou région par plusieurs facteurs dont notamment:

- les facteurs climatiques: c'est le cas des sècheresses des années 1972 et 1983 qui ont compromis les productions agricoles et décimé des troupeaux entiers dans le Sahel. C'est également le cas des zones équato-guinéennes et soudaniennes où les conditions climatiques favorables au développement de la trypanosomose, empêchent l'élevage de connaître un certain essor.

- les facteurs liés aux modes de productions souvent extensifs et à la mauvaise organisation générale de l'agriculture.

En Côte-d'Ivoire, pour faire face à ces états carenciels, la relance de l'agriculture a été perçue comme priorité nationale. Des résultats encourageants ont été enregistrés notamment dans le domaine des productions végétales mais beaucoup reste à faire dans le domaine de l'élevage. En effet, pour la couverture de ses besoins en protéines animales, elle dépend de ses voisins (Burkina Faso, Mali) qui la ravitaillent en bétail et des pays de la Communauté Economique Européenne (CEE) qui lui fournissent de la viande congelée et réfrigérée. Si cette dernière importée par les supermarchés suit un circuit commercial bien défini, ce n'est pas le cas des animaux vivants qui doivent souvent passer dans un dense réseau de démarches et autres opérations intermédiaires. Ces actions qui ne font qu'augmenter le prix de revient de la viande, sont orchestrées par les nombreux intermédiaires qui gravitent autour du commerce du bétail.

Dans l'ultime but de satisfaire les besoins de la population en viande, les autorités ivoiriennes, ont envisagé l'accroissement de la part de la production locale et une intervention dans le milieu des acteurs du commerce du bétail et de la viande pour entraîner une plus grande fluidité de la filière.

Pour augmenter les chances de succès d'une telle entreprise, la connaissance de la filière des viandes en Côte-d'Ivoire en général, en particulier dans les grands centres de consommation comme Abidjan est devenue un impératif.

Ainsi, ce travail en s'intéressant de près à la filière traditionnelle des viandes dans cette ville, vise à mettre à la disposition des structures chargées d'opérer ces changements, l'un des outils dont ils auront besoin. Il est présenté en trois parties:

- la première partie expose les notions de filière et de viande;
- la deuxième partie présente les résultats de nos enquêtes;
- la troisième partie traite des différentes propositions pour une amélioration de la situation.

**PREMIERE PARTIE :**  
**G E N E R A L I T E S**

PREMIERE PARTIE: GENERALITES

Chapitre 1: La notion de filière

Une filière est un système économique constitué par l'ensemble des canaux de distribution et d'approvisionnement utilisés par l'ensemble des producteurs vendant une même famille de biens concurrents sur un marché de consommation donné (10).

En agro-alimentaire, l'analyse de la filière consiste à suivre l'itinéraire d'un produit agro-alimentaire depuis la production des matières premières agricoles jusqu'à son utilisation en tant que produit alimentaire.

L'étude d'une filière nécessite (36):

- l'identification de cette filière à travers:
  - + un produit;
  - + un itinéraire;
  - + des agents ou opérateurs ainsi que leur fonction;
  - + le flux définissant les quantités échangées, les prix ainsi que les lieux d'échange.
- la connaissance des différentes parties d'une filière, en distinguant:
  - + le secteur agro-industriel qui fournit les matières premières;
  - + le secteur agro-alimentaire qui élabore les produits alimentaires;
- l'étude des mécanismes de régulation.

Le produit agro-alimentaire qui intéresse la présente étude est la viande. Une théorie sur la viande suivie d'une description de la filière viande à Abidjan suppose la connaissance des différentes sources d'approvisionnement en viande.

---

L'accent sera mis sur la viande bovine, les particularités des autres ne venant qu'en complément. Mais, il serait avant tout intéressant de voir quelques aspects de la filière viande.

## 1. Approvisionnement en bétail et en viande

La viande étant un produit issu d'une transformation, il est possible de distinguer deux circuits, en fonction du lieu d'abattage: le circuit vif et le circuit mort.

### 1.1. Le circuit vif

C'est le circuit dans lequel l'animal est transporté vivant depuis le lieu de production jusqu'au lieu de transformation.

Les principales étapes de ce circuit sont décrites dans le tableau 1.

#### 1.1.1. Le transport du bétail

Le transport est un moyen de déplacement et de communication dont le rôle est de relier entre eux les autres secteurs de l'économie. Son développement favorise celui des autres secteurs d'activité. Ce qui fait dire à Wilfried Owen (38) que: "les transports ont une importance unique du fait qu'ils concourent au succès ou à l'échec de presque toute les autres activités économiques".

#### 1.1.2. La transformation

Elle se déroule à l'abattoir.

L'abattoir est un établissement public ou privé chargé d'assurer:

- la préparation des viandes;
- le prétraitement des abats et issus;
- l'inspection sanitaire et qualitative des viandes préparées.

Tableau 1 : LES DIFFERENTES ETAPES DU CIRCUIT VF

			RUMINANTS	PORCS
	PRINCIPALES ETAPES	OPERATIONS	ACTEURS	PARTICULARITES
APPROVISIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrivée des animaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transport</li> <li>- Parcage</li> <li>- Regroupement</li> <li>- Divagation</li> <li>- Vente</li> <li>- Inspection sanitaire</li> <li>- Stabulation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marchands de bétail</li> <li>- Intermédiaires</li> <li>- Courtiers</li> <li>- Chevillards</li> <li>- Services vétérinaires</li> </ul>	
TRANSFORMATION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abattage</li> <li>- Habillage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Amenée</li> <li>- Affalage</li> <li>- Saignée</li> <li>- Dépouille</li> <li>- Eviscération</li> <li>- Fente</li> <li>- Inspection de salubrité</li> <li>- Estampillage</li> <li>- Vente de gros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Personnel d'abattage</li> <li>- Services vétérinaires</li> <li>- Chevillards</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Echaudage</li> <li>- Epilage</li> </ul>
DISTRIBUTION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transport</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Camion Isotherme</li> <li>- Taxie</li> <li>- Bachées</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mairie</li> <li>- Particuliers</li> <li>- Bouchers</li> </ul>	
COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation et vente au détail</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coupe d'unité</li> <li>- Présentation</li> <li>- Découpe</li> <li>- Pesée</li> <li>- Conditionnement</li> <li>- Emballage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bouchers</li> </ul>	
STOCKAGE		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Stockage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propriétaires de chambres froides</li> </ul>	

L'abattoir peut être associé à d'autres structures comme un marché à bétail, un marché de vente en gros. Sa gestion public doit chercher à équilibrer son budget et non à réaliser des bénéfices.

### 1.2. Le circuit mort

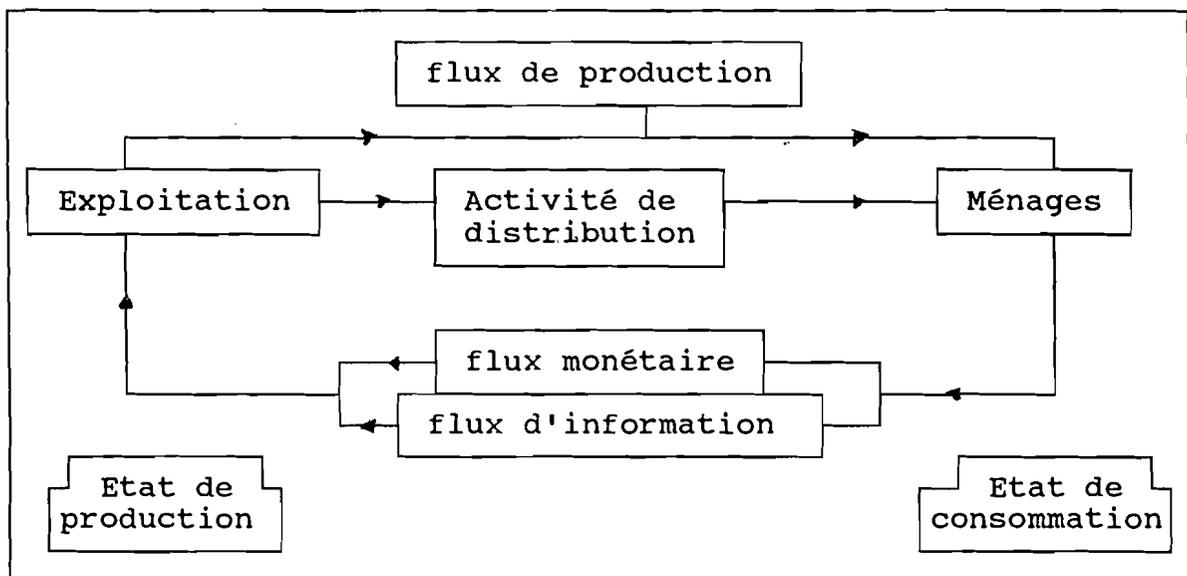
C'est un circuit dans lequel n'est transporté que le produit fini.

## 2. La distribution et la vente

### 2.1. La distribution

La distribution regroupe les activités qui s'exercent depuis le moment où le produit, sous sa forme utilisable par le consommateur, entre dans l'entrepôt du producteur jusqu'au moment où le consommateur en prend livraison(31).

Elle consiste à mettre le produit à la disposition du consommateur selon le schéma de la figure 1.



Les frais de distribution sont essentiellement occasionnés par le transport, le groupage, le conditionnement et les marges commerciales des entreprises de gros et de détail.

Pour mieux comprendre les coûts de distribution, il est important de:

- recenser les fonctions de distribution effectuées;
- analyser leur nécessité;
- évaluer quels sont les opérateurs qui peuvent les effectuer à moindre coût: producteur, transformateur, distributeur.

Il faut noter que la substitution du transformateur au distributeur entraîne:

- l'abaissement du coût de distribution;
- la suppression de l'écran constitué par le distributeur;
- la récupération de la marge du distributeur.

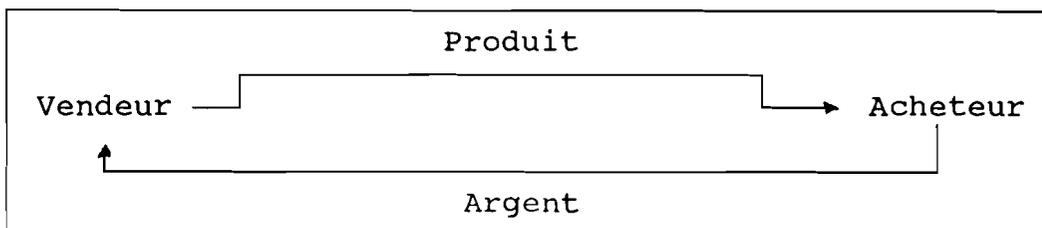
## 2.2. La vente: le marché

Selon le Larousse, le marché est un lieu public, en plein air ou couvert, où l'on vend et où l'on achète des marchandises. Yon (60) dit que c'est l'ajustement d'une offre avec une demande en quantité par modulation des prix. Le demandeur va acheter la marchandise en fonction du prix alors que les offrants établiront le prix en fonction de la quantité demandée.

### 2.2.1. Rôles économiques du marché

Le marché joue les rôles de:

- lieu d'échange physique des produits entre vendeurs et acheteurs:



- système de références et de compréhension de rapport entre l'offre et la demande;
- moyen de réguler les échanges dans une filière. Les marchés constituent un garde-fou contre les dérapages;
- facteurs de développement économiques pour les villes.

### 2.2.2 Classification des marchés selon la forme de vente

#### 2.2.2.1. Vente de type traditionnel:

différentes formes  
et raisons d'être

C'est la vente directe sur les marchés. Le client est en contact direct avec le vendeur qui lui présente le produit, le débite de leur valeur et encaisse celle-ci. Ce type de commerce se justifie par:

- sa proximité du domicile;
- son implantation favorable;
- les qualités du commerçant (notoriété, compétence, savoir-faire);
- la commodité de fréquentation et de choix;
- le prix.

#### 2.2.2.2. Vente en Supermarché

Les Supermarchés sont des magasins de grandes surfaces offrant des produits très variés. La vente se fait:

- en libre-service: les clients se servent eux-mêmes, sans intervention du vendeur. Les clients ont donc un libre accès à la marchandise et un libre choix;
- en comptoir: les produits sont exposés mais les clients ne les manipulent pas. C'est le vendeur qui prend la commande et conduit également toutes les opérations.

### 2.3. La formation des prix

Obtenir un prix rémunérateur pour son produit, tel est l'objectif ultime d'une entreprise. Acheter au meilleur prix un produit de qualité donnée, tel est l'objectif du consommateur. Faire en sorte que le prix fixé soit juste pour l'entreprise et pour le consommateur, telle est la conciliation que les pouvoirs publics tentent de réaliser tant en préservant ou en surveillant le bon fonctionnement des marchés qu'en réglementant le prix.

#### 2.3.1. La réglementation des prix

Les prix à la production et à la distribution ne sont pas réglementés alors que ceux de la distribution le sont.

#### 2.3.2. Techniques de fixation des prix de vente de la viande

La connaissance de ces techniques permettent de savoir les bases de formation des prix.

##### - base "prix de revient"

Le prix de revient est le coût d'achat de la viande vendue au lieu de distribution. Cela arrive souvent avec les invendus des commerçants ou les fins de série.

##### - le prix psychologique

Dans le cas d'articles vendus à la pièce comme le bétail, il convient pour le distributeur de ne pas dépasser un certain niveau de prix. Sinon, l'acheteur le refusera.

##### - prix fixé par rapport à celui du concurrent

C'est le simple jeu de la concurrence. Ceci est observé chez les importateurs grossistes qui surveillent les prix des autres.

Il en est de même pour les bouchers: lorsque l'un des leurs baisse son prix, ils font tous de même.

- prix administré

C'est un prix taxe qui est toujours un prix plafond, imposé au distributeur par l'administration.

### 3. La consommation

#### 3.1. Généralités

La demande d'un consommateur est la quantité de produit qu'il est disposé à acheter à un moment donné et à des niveaux de prix différents toute chose étant égale par ailleurs (33).

La somme des demandes individuelles dans un espace géographique donné constitue la demande totale ou demande finale ou simplement le marché.

Le concept de demande a pour buts de :

- justifier et orienter les productions;
- orienter l'activité des intermédiaires;
- prévoir la demande à venir.

#### 3.2. Typologie de la consommation

La description quantitative de la demande en viandes et abats est indispensable pour appréhender l'environnement de la consommation.

On distingue deux types de consommateurs :

##### 3.2.1. Les consommateurs intermédiaires

Ils achètent le produit non pas pour le consommer mais pour le proposer sous une autre forme à une autre clientèle. Ce sont essentiellement :

- les restaurants et "maquis", les maquis étant des gargottes c'est-à-dire de petits restaurants à prix réduit;
- les braiseurs de rues;
- la restauration collective.

### 3.2.2. Les consommateurs finaux: les ménages

Le ménage est l'unité de consommation. Généralement, il est fait cas de deux types de ménages:

- le ménage ordinaire: c'est un ensemble de personnes parentées ou non qui reconnaissent l'autorité d'un individu appelé "chef de ménage" et dont les ressources sont en partie communes . Ces personnes habitent sous le même toit.

- le ménage collectif ou collectivité: c'est un groupe de personnes qui n'ont pas de liens de parenté et qui vivent dans certaines conditions dans des établissements publics ou privés. Ce sont les hôpitaux, les résidences universitaires, les internats, les casernes....

Tout le ménage ne peut pas se déplacer sur le lieu d'achat pour se procurer les différents produits dont il a besoin. Une personne est alors désignée: l'acheteur.

L'acheteur est la personne investie du rôle d'approvisionner le ménage composé de personnes qui n'apparaîtront pas dans le magasin ou au marché pour manifester leur goût ou leur préférence. Pour le vendeur, il est le client.

De façon générale, dans le ménage ordinaire, c'est la ménagère c'est-à-dire l'épouse du chef de ménage lorsque celle-ci ne travaille pas. Néanmoins, de temps à autre, l'acheteur peut être un autre membre de la famille. Dans d'autres ménages, c'est la servante qui est chargée des courses. Dans les ménages collectifs, il y aura des commissionnaires.

Comme les goûts varient, plus il y aura de personnes intéressées par l'achat dans le foyer, plus les qualités recherchées pour un même produit varieront. L'acheteur exerce donc une fonction pour sa famille tout en ayant un pouvoir discrétionnaire exprimant ses préférences personnelles.

## Chapitre 2: La viande

Thieulin (59) définit la viande comme étant les chairs fraîches ou préparées que l'homme utilise pour sa consommation.

Un Arrêté ministériel français du 25 Août 1972 donne une définition plus restrictive de la viande: "Toutes les parties comestibles des animaux de boucherie et de charcuterie".

Sont ainsi exclus les volailles, le gibier, le lapin, pour lesquels il sera précisé viande de volaille, viande de gibier ou de lapin.

D'une manière générale, la viande est séparée en carcasse et en cinquième quartier obtenus après diverses opérations techniques.

### 1. Méthode d'obtention de la viande

L'abattage-habillage représente l'ensemble des opérations qui transforme l'animal vivant en viande. Il est effectué sur un animal en bonne santé et à jeûn depuis au moins six heures.

Les opérations se font à poste fixe c'est-à-dire tout a lieu au même endroit ou à poste mobile.

#### 1.1. L'abattage

Il correspond à la mise à mort de l'animal réalisée obligatoirement par saignée. L'abattage est précédé de l'immobilisation.

De l'aire de stabulation, l'animal entravé est emmené au hall d'abattage. L'affalage se fait en douceur et la saignée suit immédiatement.

La saignée se fait rapidement sur un animal suspendu par les pieds par rupture de la carotide et de la veine jugulaire, conformément aux préceptes de l'Islam. C'est une incision perpendiculaire à l'encolure.

## 1.2. L'habillage

C'est la phase de préparation de la carcasse. Le dépouillement a pour but d'enlever le cuir des animaux. Elle débute par la section des extrémités des membres ainsi que de la tête.

L'éviscération est l'ablation de tous les viscères thoraciques et abdominaux. Elle se fait en même temps que la dépouille ou après celle-ci.

La fente consiste à ouvrir la cage thoracique et la colonne vertébrale. Elle permet d'avoir des carcasses, des demi-carcasses et des quartiers.

## 2. Le résultat de la transformation

### 2.1. La carcasse

La carcasse est l'ensemble des muscles et des graisses attachant au squelette, obtenu après les opérations d'abattage-habillage de l'animal. (18)

La carcasse donne:

- la demi-carcasse, obtenue par une fente longitudinale médiane;
- le quartier, pièce de commerce de gros; c'est la subdivision des demi-carcasses. On obtient un "avant" et un "arrière";
- la viande découpée: pièce pour le demi-gros, le détail ou les collectivités;
- le caparaçon ou capa correspond à la paroi abdominale et thoracique latérale et ventrale.

L'estimation de la masse de viande sur l'animal vivant est évaluée par la connaissance du rendement carcasse. Cete masse est rapportée à 100 kg de poids vif.

Soit la relation:

$$\text{Rendement brut} = \frac{\text{Poids carcasse}}{\text{Poids vif}} * 100$$

Ce rendement varie avec:

- l'espèce: il est plus important chez les bovins que les ovins;

- la race: exemple: Zébu: 50%

Taurin: 60%;

- l'âge: il est supérieur chez le jeune;

- l'état nutritionnel: une bonne alimentation augmente le rendement.

Le poids carcasse moyen du Zébu est de 150 kg.

### 2.2. *Le cinquième quartier*

C' est ce qui reste après abstraction de la carcasse (22). On distingue:

- les abats: c'est la portion propre à la consommation humaine;

- les issues: non consommables, elles peuvent être utilisées dans l'industrie.

Cette classification est arbitraire. En effet, la consommation du cinquième quartier est fonction des habitudes alimentaires.

Ainsi par exemple, le cuir vert classé comme issue en Europe, est bien prisé en Côte-d'Ivoire. Il sera considéré dans cette étude comme abat.

Le tableau 2 donne le classement des abats et issues en Côte-d'Ivoire.

TABLEAU 2: CLASSEMENT DES ABATS ET ISSUES EN COTE D'IVOIRE

! LES ABATS	! Abats rouges	! - Queue ! - Tête ( + encéphale, langue ! joues, museau ! oreilles ) ! - Foie ! - Reins ( rognons ) ! - Coeur ! - Pancréas ! - Poumons et Trachée ! - Rate ! - Testicules ! - Mamelles ! - Pieds
	! Abats blancs	! - Oesophage ! - Préstomacs et Estomac ! - Intestins ! - Couenne ! - Graisse
! ABATS ET ISSUES!		! - Cuir et Peau
! LES ISSUES		! - Rectum ! - Vessie ! - Sang ! - Phan res ! - Verge ! - Tractus génital femelle ! - Glandes endocrines ! - Vésicules biliaires ! - Graisse de parage ! - Matières stercoraires

Les abats représentent chez les bovins environ 25% du poids carcasse. Ce taux est de 15% chez les petits ruminants, et de 10% chez le porc.

Le cinquième quartier représente une part importante dans la marge bénéficiaire du chevillard. Voilà pourquoi sa détermination est capitale lors de l'achat de l'animal sur pied.

### 3. Evolution normale de la viande (Tableau 3)

Ce sous chapitre permettra ultérieurement de comprendre l'attitude des ménagères à l'égard de la viande.

Après abattage, la viande apparait sous différents états:

#### 3.1. *La viande pantelante ou viande chaude*

Les muscles sont détendus, mous, flasques.

Les fibres musculaires se contractent toutes seules, de façon désordonnée.

La couleur passe du rouge pourpre au rouge rutilant.

Il y a une déshydratation superficielle.

La température baisse.

Cela dure de 1h avec un maximum de 6h après abattage.

#### 3.2. *La viande rigide*

On parle de "rigor mortis" ou de rigidité cadavérique.(9)

Après le retrait d'un maximum de sang de la carcasse, environ 50%, il y a interruption d'apport d'oxygène et de nutriments aux cellules, entraînant un ensemble de mécanismes anaérobies qui aboutit entre autres à la rigidité cadavérique.

Les muscles deviennent de plus en plus durs.

Les fibres musculaires sont contractées de façon irréversible.

**Tableau 3 : EVOLUTION MACROSCOPIQUE DE LA VIANDE**

	ETAT PANTELANT	ETAT RIGIDE	MATURATION
MUSCLES	détendus, mous flasques	durs	mous, déformables
FIBRES MUSCULAIRES	contractions involontaires désordonnées	irréversiblement fixées	
COULEUR	rouge rutilant	rouge brune +	rouge brune ++
DESHYDRATATION SUPERFICIELLE	+	++	
TEMPERATURE	↓	↓↓	variable
pH	> 7	5,6 - 5,8	5,9
			à 3 - 4° c :
			JEUNES :
			- Bovins : 2-3 j
			- Pts Ru : 2-3j
			- Porcs : 4-5 j
			ADULTES :
			- Bovins : 15-24 j
			- Pts Ru : 10-15 j
			- Porcs : 10-12 j

La couleur est rouge brune.

La déshydratation superficielle est accentuée.

La température continue de baisser.

Le pH est au plus bas: 5,6 à 5,8.

Cette étape dure jusqu'à la 12<sup>e</sup>h. Maximum: 18 h après abattage.

Plusieurs facteurs peuvent influencer le déroulement de la rigidité cadavérique. Il s'agit en particulier de:

- la température: son élévation accélère les réactions;
- les agressions physiques avant abattage, les stress, les brutalités au cours de l'abattage entraînent une dépense d'énergie qui accélère également l'installation de la rigidité cadavérique.

### 3.3. La viande rassise (8)

Cet état fait suite au rigor mortis donnant une viande plus tendre et plus sapide. On parle de maturation de la viande correspondant au passage du muscle à la viande.

#### 3.3.1. Caractéristiques

Les muscles sont mous et déformables.

La couleur est plus brune.

Le pH remonte à 5,9.

La durée est très variable en fonction de l'espèce et de la température. Ainsi à 3 ou 4° C, on a:

Bovins: jeune: 2 à 3 jours;

adulte: 15 à 24 jours.

Petits ruminants: agneau: 2 à 3 jours;

adulte: 10 à 15 jours.

Porcs: jeune: 4 à 5 jours;

adulte: 10 à 12 jours.

### 3.3.2. Qualités organoleptiques de la viande rassise

#### a/. La tendreté (32)

Pour le consommateur, la tendreté est la sensation de résistance à la mastication. Elle est la conséquence de la maturation. Divers facteurs influent sur la tendreté. Ce sont:

##### - des facteurs intrinsèques:

+ le sexe: à âge égal, le muscle de la femelle est plus tendre;

+ l'âge: la tendreté diminue avec l'âge;

+ la conformation: elle a une incidence sur la qualité et la quantité de tissu conjonctif;

+ la catégorie de carcasse: les muscles de la partie arrière sont plus tendres.

##### - des facteurs extrinsèques:

+ la température: lorsqu'elle baisse, il y a un ralentissement de la maturation;

+ le pH: pendant la maturation, il atteint son maximum à 5.9. Au delà, il y a une évolution anormale de la viande.

#### b/. La succulence ou jutosité

Le jus libéré provient surtout du tissu musculaire. Il crée un certain confort à la mastication et à la déglutition.

La jutosité est le support du goût. Pour que la viande puisse garder son eau à la cuisson pour la libérer à la mastication, il lui faut un pouvoir de rétention de l'eau moyen.

### c) La flaveur

C'est l' ensemble des sensations olfacto-gustatives éprouvées par le consommateur lors de la mastication. Son support est un ensemble de composés chimiques volatils responsables de l'odeur ou non volatils responsables du goût. Ces composés sont libérés au cours de la cuisson.

### d) La couleur

Elle est obtenue par l'apparition de méthémoglobine (brunissement superficiel) ainsi que par la déshydratation qui entraîne une moindre réflexion de la lumière sur la carcasse ce qui lui confère un aspect plus sombre.

## 4. Analyse de la demande de viande

La viande est en Afrique un produit de luxe (35). Sa demande est sous la dépendance de nombreux facteurs dont certains dépendent du ménage et d'autres de la ménagère.

Ces facteurs ont été étudiés par divers auteurs. Aussi, les éléments décrits par Darah (19), seront-ils complétés par Combris (17) puis par Christine et Claude Brignon(11).

### 4.1. Facteurs de variation de la demande de viande du ménage

#### 4.1.1 Le goût

Il détermine le désir de consommer. Il fait que la viande est aimée ou non par tel ménage ou tel autre.

Les autochtones d'Abidjan qui sont des peuples lagunaires, ont une préférence pour le poisson d'eau douce par rapport à la viande. Néanmoins, la viande reste un produit attractif car certains ménages sont prêts à acheter un petit tas de viande non pas pour le produit "viande" mais uniquement pour en avoir le goût.

#### 4.1.2. Le revenu

Le pouvoir d'achat d'un ménage est déterminé par son revenu. Une variation du pouvoir d'achat entraîne une modification de la structure des dépenses donc de la capacité d'acheter car le consommateur adapte son revenu.

Les effets de l'augmentation du revenu ont permis à Engel (25) d'énoncer la loi dite de Engel:

"lorsque le revenu augmente dans un foyer,

- ses dépenses alimentaires augmentent moins que proportionnellement à l'augmentation du revenu;

- ses dépenses d'habillement et de logement augmentent dans la même proportion que l'augmentation du revenu;

- ses autres dépenses augmentent plus que proportionnellement à l'augmentation du revenu."

Donc, lorsque le pouvoir d'achat du ménage augmente, la part du revenu allouée à l'alimentation varie peu par rapport aux autres produits car l'alimentation a un seuil de saturation.

A l'inverse, lors d'une baisse du pouvoir d'achat, la consommation d'aliment diminue dans une proportion moindre.

Les études de l'EPAM (55) de 1986 à 1988 montrent que la baisse du pouvoir d'achat agit peu sur les dépenses alimentaires qui se maintiennent. En effet, alors qu'en 1986, l'alimentation représentait 28,2% des dépenses totales, elle est à 33,1% en 1987 puis à 31% en 1988. Dans le même temps, la part de la viande se maintient en proportion sinon qu'elle augmente: 12,6 puis 12,8 enfin 13,5% des dépenses alimentaires.

La baisse des dépenses alimentaires n'a pas de grands effets sur la viande à cause des importations massives à prix réduit qui ont entraîné une substitution de la viande fraîche locale par la viande congelée importée.

Le prix est donc un facteur déterminant dans la consommation des ménages.

#### 4.1.3. Le prix

Le prix guide le comportement économique du ménage dans la recherche de la maximisation du revenu. Ainsi, grâce au prix, les ménages voulant consommer, augmentent leurs revenus ou diminuent leurs dépenses.

Généralement, plus les prix sont bas, plus la volonté de consommer est importante. Ceci fait dire à Combris (17) que le prix est un facteur essentiel de variation de consommation.

Mais, il est important de ne pas considérer le prix de la viande en valeur absolue; c'est le prix relatif de deux produits complémentaires ou concurrents qui est essentiel. L'exemple le plus courant est la viande et le poisson. Ce sont des phénomènes de substitution.

#### 4.1.4. Les conditions de production et de transformation

Leurs actions sur le consommateur sont indirectes. Mais elles interviennent sur le prix.

Le consommateur peut se plaindre lorsqu'il connaît les conditions de production et transformation de la viande. En Afrique, il n'est pas encore question d'anabolisants l'on sait la réaction du consommateur européen à l'égard de ce type de viande. De même, l'explosion de la centrale de Tchernobyl a entraîné une désaffection de la viande congelée.

La transformation peut agir également sur la consommation car elle conditionne pour certains, la qualité de viande. Ceci explique en partie pourquoi les expatriés ont une préférence pour la viande des supermarchés.

#### 4.1.5. Les facteurs socio démographiques

##### a/. La population

La demande de viande est d'autant plus importante que la population est importante.

##### b/. Les caractéristiques du ménage

###### . La taille du ménage

La taille du ménage influe sur la demande. Mais la consommation alimentaire n'est pas proportionnelle au nombre de personnes dans le foyer. En effet, dans les familles africaines, il y a une tendance à favoriser le chef de famille au détriment des autres.

La consommation théorique de viande du ménage sera déterminée par l'application de l'échelle d'Oxford (58) qui dit que "dans un ménage, le chef compte pour une unité de consommation, chaque personne de plus de 14 ans pour 0,7 et celle de moins de 14 ans pour 0,5 unité.

L'exemple suivant peut être cité. La population d'Abidjan est jeune (5) : elle compte 46,8% de moins de 14 ans contre 53,2% de plus de 14 ans.

L'application de l'échelle d'oxford donne le tableau suivant:

TABLEAU 4: Application de l'échelle d'Oxford à la population d'Abidjan

Age	%	total ménage	unité âge	total âge	total ménage	chef/ménage
< 14	46,8	2,71	0,5	1,35	3,81	0,26
> 14	53,2	2,09	0,7	1,46		
chef		1	1	1		

L'échelle d'Oxford montre que le chef de ménage à Abidjan consomme le quart de la viande achetée. D'autre part, plus il y a des personnes âgées dans le ménage, plus importante sera la consommation de viande.

### . Les catégories socio-professionnelles

Elles introduisent des différences de dépenses totales par unité de consommation, des différences dans la nature des dépenses. Comme expliqué précédemment, l'augmentation de revenu entraîne une faible augmentation des dépenses alimentaires. Cette augmentation sera liée non pas à la quantité mais à la qualité de la viande.

Christine et Claude Brignon (11) classent les couches socio-professionnelles en deux groupes:

- Les classes dominantes qui consomment les produits chers. Ils constitueront par exemple la clientèle des supermarchés;

- Les classes populaires.

### . La localisation géographique et l'urbanisation

Elles entraînent des modifications du comportement alimentaire. Ainsi si en milieu rural l'autoconsommation et la consommation de viande de gibier sont importantes, dans les zones urbaines, le marché est le lieu d'approvisionnement. La tendance est à la consommation de viande de boeuf, porc.

### . Les modes de vie

- Les repas de midi pris hors foyer provoquent la baisse des dépenses du ménage;

- le taux d'équipement en réfrigérateur et/ou congélateur entraîne la possibilité d'achat en gros et stockage;

- les habitudes alimentaires font que le consommateur abidjannais préfère la viande du jour.

### . La religion et les coutumes

En plus de tous ces facteurs qui caractérisent tout le ménage, il en existe d'autres qui sont propres à la ménagère sur les lieux d'achat, qui peuvent influencer directement sur la décision d'achat.

## 4.2. Facteurs explicatifs du comportement d'achat

### 4.2.1. Les motivations et les freins (27)

Les motivations sont des forces psychologiques positives qui poussent l'individu à acheter. Il est possible de distinguer:

- les motivations hédonistes: satisfaction de plaisir, de mieux-être...;
- les motivations oblatives: conduisent les gens à faire du bien, à faire plaisir ...;
- les motivations d'autosatisfaction: conduisent les gens à s'affirmer.

Les freins sont des forces psychologiques négatives qui empêchent l'individu d'acheter:

- les inhibitions: pulsions négatives contrariant et souvent bloquant les motivations d'achat;
- la peur: pulsions négatives résultant le plus souvent de l'appréhension devant l'inconnu.

Le résultat des motivations et freins est l'attitude de l'individu à réagir d'une façon ou d'une autre à l'égard de la viande. L'attitude induit le comportement d'achat.

### 4.2.2. Le prix: rôle d'indicateur de qualité

L'acheteur ne peut objectivement juger de la qualité de la viande mais la meilleure approximation dont il dispose est le prix: plus le produit est cher, plus il est de qualité. Mais le prix peut être une fantaisie du commerçant (12).

### 4.2.3. La qualité

L'acheteur y est sensible. Il est attiré par l'aspect. En matière de viande, l'aspect ne permet pas à l'acheteur ordinaire de se déterminer pour tel ou tel morceau.

L'acheteur aime exercer son jugement en matière de qualité. A prix égal, ce sera la qualité qui sera recherchée.

#### 4.2.4. La promotion

Le boucher cherche à vendre dans des conditions telles que l'on soit tenté d'acheter son produit et surtout de revenir.

L'acheteur est sensible aux rabais temporaires lorsqu'il reconnaît bien le produit et se souvient de son prix habituel. Il est aussi sensible aux présentations de masse, aux suppléments de qualité dans le paquet pour le même prix, à la petite prime, ...;

Chaque promotion pousse la consommation de ce produit par substitution.

#### 4.2.5. Les méthodes de la distribution

La façon dont chaque boucher vend ses produits incite tel acheteur ou tel autre à s'y approvisionner de préférence. Un boucher présente deux caractères importants:

- la crédibilité, source de confiance;
- l'ambiance, à l'origine de l'attraction.

La confiance naît presque naturellement surtout avec le boucher dont le savoir-faire personnel est encore plus important pour créer la confiance.

Avec le marchandage et le prix à la "tête du client", l'acte d'acheter est agité et demeure aventureux.

DEUXIEME PARTIE :

LA FILIERE DES VIANDES

A

ABIDJAN

DEUXIEME PARTIE: LA FILIERE DES VIANDES A ABIDJAN

Chapitre 1: Le milieu

**1. La Côte-d'Ivoire**

Pays de l'Afrique de l'Ouest, la Côte-d'Ivoire a une superficie de 322.462 km<sup>2</sup>. Elle est limitée au Nord par le Burkina Faso et le Mali, au Sud par le Golfe de Guinée, à l'Est par le Ghana, à l'Ouest par la Guinée et le Libéria.

Le climat est chaud et humide avec des écarts de température variant de 22 à 35° C et des précipitations très variables d'une région à l'autre: le Sud connaît quatre saisons, deux sèches et deux humides, le Centre et le Nord-Est, une saison sèche et une saison humide et l'Ouest, une longue saison pluvieuse et une petite saison sèche.

La Côte-d'Ivoire comptait en 1991, 12.000.000 d'habitants et sa capitale économique est Abidjan (4).

**2. La ville d'Abidjan (Carte 1)**

*2.1. Présentation*

Située sur les bords de la lagune Ebrié, la ville d'Abidjan occupe un plateau peu élevé.

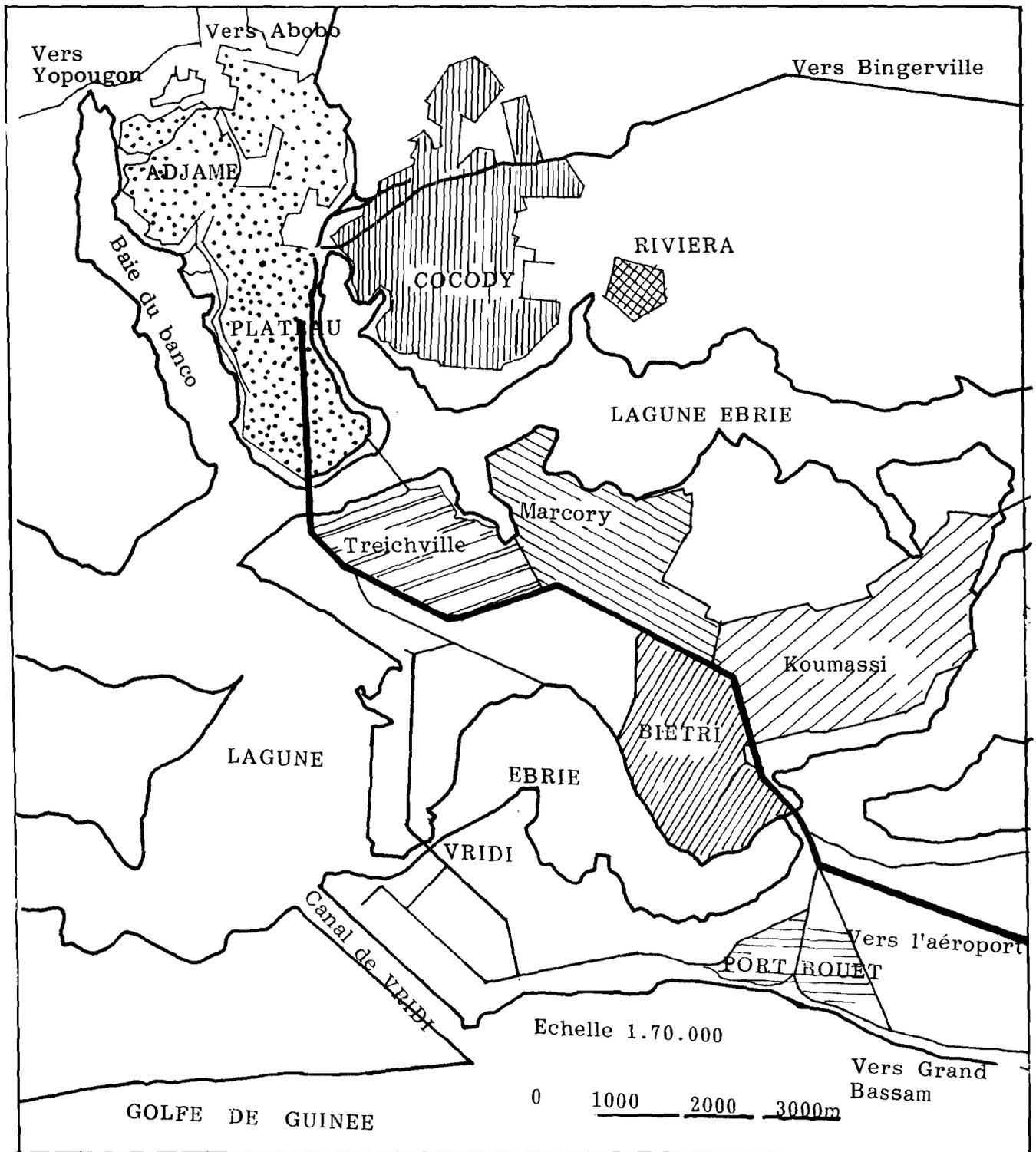
Entourée au Nord par un rideau de forêt et limitée au sud par le Golfe de Guinée, c'est une ville portuaire.

Capitale politique et économique depuis l'indépendance, Yamoussoukro l'a remplacée sur le plan politique. Malgré tout, Abidjan demeure le centre des affaires et des échanges, Yamoussoukro ayant jusqu'à présent un titre honorifique.

*2.2. Fonctionnement (50)*

La ville d'Abidjan est découpée en 10 communes coiffées par une Mairie Centrale.

CARTE N° 1 : VILLE D'ABIDJAN



- REGION d'ABIDJAN
-  Quartier des affaires, centre administratif
  -  Constructions de haut standing
  -  Nouveau quartier
  -  Commerce
  -  Constructions économiques
  -  Constructions traditionnelles dominantes
  -  Zone industrielle
  -  Zone aéroportuaire

Avec la décentralisation, les communes disposent de ressources propres, provenant des taxes perçues auprès des commerçants et artisans: une part importante de ces taxes est reversée à la Mairie Centrale pour les actions d'intérêt commun (enlèvement des ordures, voirie,...).

### 2.3. Population (1)(49)

En 1991, Abidjan comptait 2 485 847 habitants sur un total de 12 000 000 en Côte-d'Ivoire. Le taux d'urbanisation est de 85p.100 pour une moyenne nationale de 39p.100. Ce taux fait d'Abidjan, une des villes les plus urbanisées d'Afrique.

Les communes d'Abobo et Yopougon sont des quartiers populaires par excellence. Ce sont les communes les plus peuplées. Elles totalisent aujourd'hui, 40 p. 100 de la population.

## Chapitre 2: L'approvisionnement en bétail et en viande d'Abidjan

### 1. Le circuit vif (Figure 1)

Les animaux sont d'origines diverses:

- Les ruminants proviennent aussi bien de la Côte-d'Ivoire que des pays limitrophes: Burkina Faso, Mali. Cet approvisionnement a connu des variations.

- Les porcins abattus à Abidjan sont produits dans la région.

Pour mieux comprendre la filière, il est nécessaire de décrire la production nationale.

#### *1.1. La production nationale*

La Côte-d'Ivoire est déficitaire en produits d'élevage surtout en lait et en viande.

Néanmoins, elle dispose de conditions naturelles plus ou moins favorables au développement de nombreux types d'élevage qu'ils soient à cycle long (bovins) ou à cycle court (porc, volaille...) (51).

Si au début de l'indépendance, le mot d'ordre des autorités était de promouvoir les productions végétales d'exportation (café, cacao), la Côte-d'Ivoire a tiré des leçons de la grande sécheresse des années 1970 et de ses conséquences en mettant en place dès 1975 une vraie politique de développement de l'élevage.

C'est par le renforcement des structures telles que la SODEPRA, créée en 1970, que le Ministère de la Production Animale a réalisé les programmes de développement de l'élevage et des projets d'intervention en milieu rural (55). D'autre part, des subventions de près de 1,8 milliard de F.CFA/an ont été attribuées aux paysans.

FIGURE 1 : Filière Viande à ABIDJAN

	SECTEUR AGRO-INDUSTRIEL			SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE			
	Approvisionnement	Transport	Stockage	Transformation	Stockage	Vente	Consommation
<i>Circuit Vif</i>	Bétail vif					Marché	
	Ivoirien Burkinabé Malien	Pied Train camion	Parc à Bétail Divagation	1ère transf. Abattoir 2è transfo: JBX, SDCS	chambre froide	Supermarché boucherie	Consommateur final
	Eleveurs Intermédiaires ... ...	bouviere bergers convoyeurs ...	Intermédi courtiers chevillards Svces vétér.	chevillards bouchers grossistes bouchers détaillants Svces vétérinaires	bouchers Propriétaires ... Mairies	bouchers acheteurs ...	Ménage ordinaire  Ménage collectif
<i>Circuit Mort</i>	Viandes						Intermédiaire
	- fraîches Ferké	camions frigorifiques				Marché Supermarché	Braiseurs Maquis restauration collective
	France Afrique du Sud	avion			centrales	Supermarché	
- Congelées							
	CEE USA Canada	bateau	chambre froide	Conditionnement	chambre froide	Supermarché Marché	

Il s'ensuivra une forte croissance de la production de l'élevage (8,6p.100 par an) en plus des 2p.100 par an d'animaux venus s'installer dans le Nord de la Côte-d'Ivoire en provenance du Burkina Faso et du Mali, soit une augmentation totale de 10,6p.100.

En outre, selon Staatz (56), les sécheresses ont permis à la Côte-d'Ivoire d'accroître son potentiel par sédentarisation des éleveurs peuhls.

#### 1.1.1. Evolution générale de la production de viande de 1981 à 1991

La production bovine est passée de 11.870 en 1981 à 14.360 tonnes-équivalent carcasse (TEC) en 1985 après une inflexion en 1984.

La production de petits ruminants progresse faiblement 1,5 à 2,5p.100 par an alors que celle des porcs stagne à + 1p.100.

Le tableau 5 montre l'évolution de la production nationale par année (TEC).

#### 1.1.2. *Secteurs de l'élevage*

En 1991, le cheptel ivoirien était d'environ 1,173 millions de têtes de bovins; 2,069 de petits ruminants; 0,372 de porcins.

##### 1.1.2.1. Répartition nationale (6)

On remarque une spécialisation par région. En effet, 85p.100 du cheptel bovin se retrouve dans le Nord du pays dans de petits troupeaux appartenant à des paysans. Le bétail joue un rôle d'appoint.

Le Centre concentre seulement 10p.100 des bovins mais 40p.100 des petits ruminants.

TABLEAU 5: SECTEUR ELEVAGE : EVOLUTION DES PRODUCTIONS

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
=====							
VIANDES ET ABATS							
Bovins	14575	14300	14290	15506	16361	16672	18689
Petits ruminants	4450	5120	5270	5399	5531	5617	5570
Porcins	6450	6660	6970	7047	7190	7251	7488
TOTAL RUM et PORCS	25475	26080	26530	27952	29082	29540	31747

PRODUCTION PAR ANNEE (tonnes de produit)  
 SOURCE : MINAGRA/DPE

Le Sud semble être spécialisé en élevage à cycle court, volailles et porcs, localisés dans un rayon de 50 km autour d'Abidjan.

#### 1.1.2.2. Les secteurs

##### a/. Le secteur bovin

##### . Conduite des troupeaux

Avec Chataigner (16), il est possible de parler de formes traditionnelles et de formes modernes d'élevage. Mais il est plus simple de parler de troupeaux sédentaires et de troupeaux transhumants.

##### - Les troupeaux sédentaires

Dans le Nord de la Côte-d'Ivoire, l'élevage est essentiellement extensif. Barry (7) parle plutôt d'élevage de cueillette.

Les motivations des éleveurs sont autres qu'économiques: ils procèdent à une forte capitalisation des femelles, et vendent à l'occasion les mâles. Ils ne déstockent que pour faire face à une situation bien précise: achat de médicaments, cérémonies religieuses....

La conduite du troupeau est laissée aux Peuhls qui sont en fait les vrais éleveurs.

La SODEPRA a classé les troupeaux en 4 catégories (43) (44). Cette classification est basée sur les différentes interventions effectuées par l'éleveur.

Les troupeaux sédentaires sont à 75p.100 dans le Nord, 18p.100 au Centre, 7p.100 dans les autres régions.

10p.100 de ces animaux sont destinés à la culture attelée.

- L' élevage transhumant

Arrivant du Burkina Faso, du Mali ou de la Guinée et guidés par les lois de la transhumance, les bergers Peuhls ne commercialisent leurs animaux qu'en cas de nécessité.

Ce type d'élevage est retrouvé dans le Nord de la Côte-d'Ivoire et ses effectifs fluctuent d'une année à l'autre.

Pour la GTZ (23), il représente 33p.100 du cheptel ivoirien avec 71p.100 de Zébus, 7p.100 de taurins, 22p.100 de métis.

Plusieurs races sont exploitées dans ces élevages (41). Elles ont été décrites par Chataigner(16).

. Races exploitées

- Les N'damas sont au nombre de 207.200 et représentent 26p.100 du cheptel. Elles sont retrouvées dans le Nord-Ouest du pays. Elles sont trypanotolérantes et résistent aux variations du climat.

- Les Baoulés constituent 60p.100 du cheptel soit 518.000 têtes. Elles sont localisées dans le Nord-Ouest et le Centre.

- La population de Zébus retrouvée dans le Nord est estimée à 370.000 animaux. Elle est peu résistante à la trypanosomose.

- Les Croisés représentent un effectif de quelques 74.000 têtes et résultent généralement du croisement entre les taurins, surtout la N'dama, et le Zébu ou les races européennes. La N'dama croisée à l'Abondance donne la N'damance

Conclusion: En Côte-d'Ivoire, l'élevage bovin est aux mains des Peuhls. Mais les éleveurs ivoiriens qui, en fait sont les propriétaires, prennent de plus en plus conscience de la nécessité de s'occuper eux-mêmes de leurs animaux afin d'en tirer le maximum de profit.

#### b/. Le secteur petits ruminants

Les ovins représentent 56p.100 des effectifs petits ruminants soit 1.157.100 animaux en 1991 contre 908.250 caprins.

Les Ivoiriens, avec l'aide du gouvernement, se sont retrouvés éleveurs de moutons surtout dans la région du centre.

La race ovine exploitée est le Djallonké qui est adaptée aux conditions d'élevage alors que chez les caprins la race prédominante est la chèvre naine de Guinée.

L'élevage est encore de type extensif mais les efforts de modernisation restent maintenus malgré la crise économique.

#### c/. Le secteur porcin

A côté de la production traditionnelle éparpillée dans tout le pays et sans encadrement particulier, l'émergence d'un secteur moderne est observée, qui est suivi, encadré et situé en zone de forêt surtout autour d'Abidjan.

La race exploitée est le Large white, bien adapté au climat, qui évolue dans des zones où les pathologies sont encore réduites. Mais le niveau de productivité reste bas.

Le problème du porc se situe au niveau commercial. En effet, pour des raisons religieuses et traditionnelles, la viande de porc n'est pas beaucoup consommée même si une enquête menée sur le marché d'Abidjan en 1989, a montré que seulement 39p.100 de la population ne mangeaient pas effectivement cette viande (45). De plus, elle est commercialisée dans un circuit tel que toute la population en général ne peut en bénéficier.

La mise en place d'une filière porcine ivoirienne tente de répondre à toutes ces préoccupations.

La création d'un abattoir moderne de porc à Yopougon et de trois marchés (Yopougon, Abobo, Port-Bouët) montrent la détermination des promoteurs à développer la consommation de la viande porcine.

### Conclusion

Malgré quelques difficultés, la Côte-d'Ivoire a obtenu des résultats remarquables avec des actions très diversifiées dans tous les secteurs et dans tous les types d'élevage. Les secteurs modernes sont appelés à se développer plus rapidement que les secteurs traditionnels.

Quelle que soit l'origine des animaux, ils empruntent tous les mêmes moyens de transport.

#### *1.2. Le transport du bétail*

##### 1.2.1. Les différents moyens de déplacement

Si en Côte-d'Ivoire trois moyens de transport sont exploités, à savoir la marche, le chemin de fer et le camion, il est difficile de joindre Abidjan à pied avec le bétail. Ceci est essentiellement dû au rideau de forêt.

Le mode de transport dans les pays de la CEAO fait l'objet de plusieurs accords dont les derniers datent de 1987 (13) (14) (15).

##### 1.2.1.1. Les pistes à bétail

L'article 1er de l'accord sur les piste à bétail en donne la définition: "On entend par pistes à bétail, des voies empruntées ordinairement par les animaux domestiques qui se déplacent à pied, en troupeaux ou convois, le plus souvent dans le cadre de rapports traditionnels de commerce entre Etats".

L'article 9 ajoute que "les pistes seront pourvues de postes de contrôle à l'entrée et à la sortie des Etats".

Staatz (57) a défini en Côte-d'Ivoire, quatre couloirs de convoiage:

- un à l'Ouest passant par les postes de Tienko et Maninian, permet l'entrée des animaux en provenance du Mali.

- un à l'Est, passant par Doropo, pour les animaux d'origine burkinabé.

Ces deux couloirs permettent également le ravitaillement en bétail des pays voisins (56).

- deux couloirs centraux intéressant le plus Abidjan.

Le premier, utilisé par les animaux en provenance du Mali et qui entrent en Côte-d'Ivoire par les postes frontières de Tingrela ou de Niellé. Alors que le deuxième à Ouangolodougou est emprunté par les animaux du Burkina Faso.

La carte 2 représente ces différents couloirs.

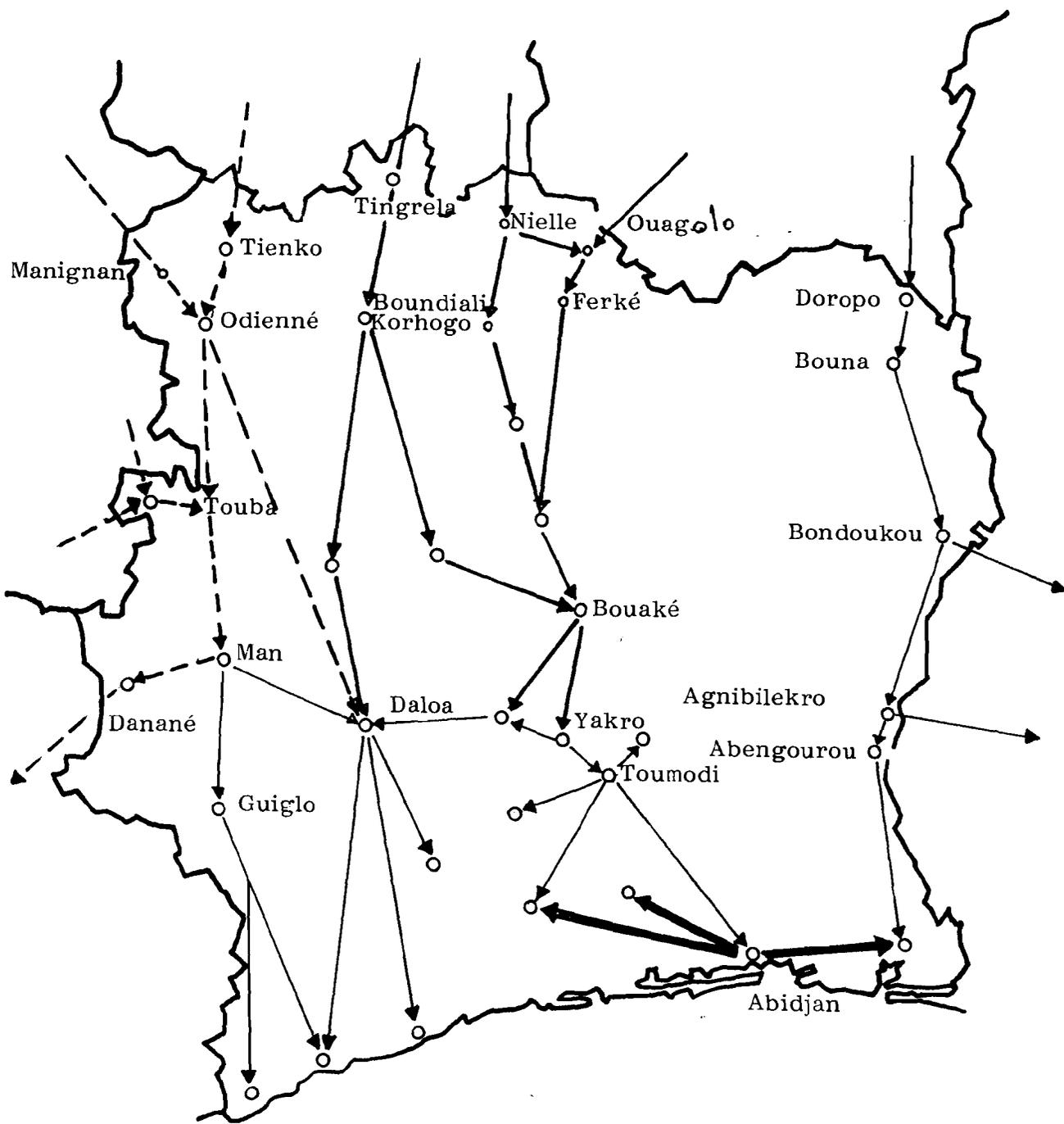
Quelques rares convois arrivent à pied à Abidjan en longeant l'autoroute ou en empruntant des pistes villageoises provoquant à l'occasion des dégâts de culture.

De façon générale, l'emprunt des pistes à bétail n'est que provisoire.

#### 1.2.1.2. Le transport par voie ferrée

Il est reconnu être le moyen le plus sûr et le plus fiable mais l'inefficacité du réseau a fait qu'il a perdu sa crédibilité au profit du camionnage.

En effet, avec l'endettement excessif de la régie Abidjan-Niger (RAN), celle-ci n'a pas pu renouveler son matériel roulant devenu obsolète et presque inutilisable pour le bétail. Ceci a entraîné la baisse de la qualité et la fréquence des services rendus. La scission en deux sociétés nationales ivoirienne et burkinabé n'a pas permis de redresser la situation.



CARTE N°2 : Principaux itinéraires commerciaux  
du Bétail bovin en Côte d'Ivoire.

Les chargements de bétail proviennent du Burkina Faso. Il n'existe pas de convois exclusivement réservé aux animaux. Ces derniers n'occupent que 19 à 25p.100 de tous les chargements ferroviaires.

Il est prévu deux jours de voyage mais en général, les trains ont un retard de 24 heures.

#### 1.2.1.3. Le camionnage

Le développement du réseau routier en Côte-d'Ivoire et l'inefficience du transport ferroviaire ont beaucoup profité au camionnage.

Les postes d'entrée sont identiques à ceux du convoyage à pied.

Les deux couloirs centraux passent par Bouaké et arrivent à Abidjan en empruntant la route nationale numéro 1 qui rejoint l'autoroute du Nord.

La durée du voyage est d'environ six jours.

### 1.3. Le marché à bétail d'Abidjan

#### 1.3.1. Description

Crée en 1969, le marché à bétail a pour but de:

- permettre un contrôle efficace des animaux sur pied;
- permettre un contrôle sanitaire;
- empêcher la divagation des animaux à travers la commune de Port-Bouët;
- connaître les prix des animaux.

Il comprend une étable avec une aire de transaction pour la commercialisation des animaux , des abreuvoirs et des mangeoires.

Le marché est entouré par un mur en béton pour empêcher la fuite des animaux et les vols.

Seuls les camions peuvent débarquer leurs chargements dans l'enceinte du marché car par manque d'entretien, les rails sont inutilisables. Le débarquement par train se fait donc à l'extérieur.

A la création, le marché possédait un champ fourrager de 120 hectares dans la commune de Koumassi. L'herbe y était fauchée et envoyée à Port-Bouët. Ce champ a disparu à cause de l'appauvrissement du sol par manque d'amendement et de l'urbanisation de la ville d'Abidjan avec le projet SICOGI Koumassi Nord-Est.

Ce manque d'aliments pour les animaux n'a fait que favoriser la divagation.

### 1.3.2. La vente

Elle a lieu la veille de l'abattage, dans l'après midi, de 15h à 17h30. Elle est de type traditionnel. Au cours de celle-ci, différents intervenants s'affrontent, discutent pour trouver un accord.

#### 1.3.2.1. Les acteurs de la vente

La typologie des marchés à bétail sahéliens proposée par Herman (26) est valable à Abidjan. Mais il y a quelques particularités.

##### a/. L'importateur de bétail

C'est celui qui fait venir des animaux depuis les pays Sahéliens jusqu'à Abidjan. Il n'est pas producteur mais c'est un commerçant Sahélien qui se charge de rassembler un troupeau au niveau:

- des marchés de collecte, localisés dans les zones clés de production de son pays;

- des marchés de redistribution et de regroupement, situés dans les centres de transport, le long des grands axes routiers, le chemin de fer et de préférence à l'extrême sud des pays producteurs.

Il est rare que l'importateur vende personnellement ses animaux pour les raisons suivantes:

- très souvent, il est occasionnel c'est-à-dire qu'il tente pour la première fois sa chance dans ce type de commerce ou bien il vient de façon ponctuelle;

- il ne connaît pas le marché: le mode d'achat, le prix;

- il appartient à un réseau de marchands et son rôle finit avec l'arrivée des animaux à Port-Bouët.

C'est pourquoi, il va confier les bestiaux à un logeur.

b/. Le logeur

C'est le marchand du bétail. Il est caractérisé par:

- ses liens avec l'importateur: ils sont parentés ou de la même nationalité. Ainsi un dioula burkinabé s'adressera t-il à son "cousin" Burkinabé, si possible dioula;

- son installation à Abidjan depuis des années;

- son expérience dans le métier: il a été lui-même importateur;

- sa parfaite connaissance du marché;

Il bénéficie en outre de la confiance des importateurs.

Son rôle est:

- d'héberger l'importateur;

- de placer les animaux auprès des chevillards ou des intermédiaires;

- d'être garant dans les transactions;
- de récupérer l'argent et de l'expédier à l'importateur.

Son salaire correspond à une commission sur la vente ou sur les diverses transactions.

Avec les moyens modernes, en particulier le téléphone, il est possible pour les correspondants du logeur de le joindre afin de suivre et de faire venir les animaux dans les meilleures conditions du marché. Malgré tout, le logeur est considéré par certains comme un intermédiaire au même titre que celui qui suit.

#### c/. L'intermédiaire

Il a exactement le même rôle que le logeur mais l'atout certain de ce dernier est l'hébergement. De plus, l'intermédiaire n'est pas nécessairement de la même région. Les liens qui les lient sont néanmoins anciens.

#### d/. L'agent

Il est salarié de l'importateur et chargé de vendre les animaux à Abidjan. Il peut être installé ou non. Il permet à l'importateur de rester au Burkina Faso ou au Mali, confiant le convoyage à des bergers.

#### e/. Le courtier

C'est un acteur du marché à bétail dont le rôle et l'importance ne sont pas clairement définis. Il achète avec les autres, les animaux et les revend moyennant une marge bénéficiaire. Tout se passe dans la même journée. Il contribue ainsi à l'augmentation des prix des animaux par le chevillard et autres bouchers.

#### f/. Nombre de logeurs et intermédiaires

On en compte plus 200 sur le seul marché d'Abidjan. Cela fait beaucoup pour un marché où se vendent à peine 200 animaux par jour.

#### 1.3.2.2. Les acheteurs

##### a/. Le chevillard

C'est le négociant qui domine le marché terminal. Il est défini comme étant celui qui achète le bétail sur pied, l'abat ou le fait abattre, le découpe en quartiers, vend ces quartiers aux bouchers ou aux charcutiers et les abats aux tripiers pour être distribués.

Cette définition montre que le chevillard intervient aussi bien au niveau du marché à bétail qu'à l'abattoir.

Au marché à bétail, le chevillard ou ses agents arrivent bien avant la vente afin de repérer les meilleurs animaux. Il n'est pas interdit au chevillard de faire de l'importation. Voilà pourquoi certains vont acheter eux mêmes leurs animaux.

L'achat se fait à crédit, sans garantie physique. La confiance règne entre chevillard et marchands de bétail. Il faut dire qu'ils sont souvent de la même région, sinon ils travaillent ensemble depuis bien longtemps. Kulibaba (29) a affirmé que la prédominance du crédit sur le marché du bétail serait de nature cyclique, liée aux conditions économiques difficiles que connaît la Côte-d'Ivoire aujourd'hui.

Si tous les marchands et chevillards disent acheter à crédit et sans intérêt, le même auteur a souligné qu'il existait des intérêts nominaux de 5p.100 non limités sur des périodes non définies. En cas de saisie pour insalubrité à l'abattoir, le marchand de bétail supporte les pertes avec le chevillard.

A Abidjan, seul l'abattoir de Port-Bouët a des chevillards. Ailleurs, cette fonction est exercée par les bouchers.

#### b/. Les bouchers

Ils ont en charge l'abattage à Yopougon et à Abobo. Au marché à bétail de Port-Bouët, ils se comportent exactement comme les chevillards. Ce sont des bouchers-abattants-détaillants.

#### c/. Les particuliers

Ce sont des acheteurs ponctuels d'animaux dont la finalité n'est pas la vente de viande. Ils achètent à titre privé, pour des raisons familiales ou des cérémonies....

#### 1.3.3. Le transit

Pour beaucoup de communes et de villes, en particulier celles situées sur la côte ou dans le département d'Abidjan, le marché à bétail n'est pas un marché terminal. Les bouchers viennent s'y approvisionner. Les animaux repartent en camions.

#### 1.3.4. L'inspection sanitaire

Elle est assurée par les services vétérinaires municipaux, après les transactions entre marchand et chevillard, aux environs de 18h. Le plus souvent, les animaux qui arrivent à Abidjan sont apparemment en bonne santé car:

- il y a une sélection au départ. Les marchands choisiront de préférence les animaux vigoureux, pouvant résister aux difficiles conditions de voyage et qui ne succomberont pas en route;

- à chaque barrage, il y a un contrôle sanitaire;

- au débarquement des animaux, il y a une dernière inspection.

En définitif, les quelques problèmes observés sont des coups de cornes, des boiteries, du surmenage qui sont en fait directement liés au voyage. Il y a très peu de cas de maladies contagieuses.

Les capacités du marché à bétail étant dépassées, il n'est pas possible aujourd'hui de faire face à l'alimentation et à l'abreuvement des animaux qui arrivent. Par conséquent, les animaux très souvent, sont abattus au lendemain de leur achat.

#### 1.4. La transformation

##### 1.4.1. les Abattoirs d'Abidjan

En fait, il existe un abattoir municipal et deux aires d'abattage situés respectivement à Port-Bouët, Abobo et Yopougon. De plus, il existe un abattoir de porc nouvellement construit à Yopougon.

###### 1.4.1.1. L'abattoir municipal de Port-Bouët

C'est un établissement public appartenant à la ville d'Abidjan, mis au service des chevillards.

Construit en 1959, il était prévu à l'origine pour une capacité de 60 bovins par jour. Aujourd'hui, il a dépassé cette capacité: quotidiennement, il y est abattu 3 à 4 fois plus d'animaux soit 200 à 220 têtes de bovins, une quarantaine d'ovins, une trentaine de porcins.

La ville s'étendant plus vers le nord, il était plus difficile de ravitailler les populations éloignées en viandes inspectées. Cet éloignement favorisait l'abattage clandestin. Voilà pourquoi ont été réalisés les aires d'abattage de Yopougon et d'Abobo

###### 1.4.1.2. Les aires d'abattage d'Abobo et de Yopougon

Ce sont des surfaces aménagées pour permettre aux bouchers de ces deux communes de préparer dans de bonnes conditions leur viande.

#### 1.4.2. Le type d'abattage

Une partie de la population étant de religion musulmane, il est pratiqué un abattage rituel selon les préceptes de l'Islam. En particulier, l'égorgeage se fait par des musulmans et l'abattage de porc a lieu dans une salle à part.

#### 1.4.3. Devenir des quartiers et des abats

##### 1.4.3.1. Les quartiers

Ils sont exposés dans la cour en vue de l'inspection: les quartiers arrière sont mis sur des crochets alors que les quartiers avant sont exposés sur la peau.

##### 1.4.3.2. Les abats

Au fur et à mesure des opérations, les abats sont récoltés par des apprentis qui ont en charge la vente ou par ceux qui ont abattu l'animal. Tous les abats seront exposés à l'instar des quartiers à l'exception de la tête, de la langue et des tripes.

#### 1.4.4. Les intervenants

##### 1.4.4.1 L'agent d'inspection vétérinaire

Il n'intervient qu'en phase terminale lorsque les quartiers et les abats sont exposés. Il ne supervise donc pas l'abattage, ce qui est une erreur car son rôle est de:

- protéger la santé humaine en éliminant du circuit commercial, les viandes impropres à la consommation par analyse anatomopathologique des différents produits d'abattage;
- protéger la santé animale en servant d'indicateur aux services techniques compétents;
- régulariser le négoce de la viande;
- ravitailler les marchés terminaux;

- percevoir les différentes taxes municipales.

Il est possible pour les chevillards, à cause de l'absence de surveillants de cacher des organes témoins de maladies.

#### 1.4.4.2. Le chevillard

Il n'est pas seulement acheteur de bétail. Il est également chargé de la transformation et de la vente de carcasses avec l'aide de quelques apprentis.

Il dispose d'un personnel d'abattage. Ce personnel est bénévole et ne dépend que du chevillard qui le rémunère. On y compte des sacrificateurs, des manoeuvres de contention, des porteurs... Le nombre de personnes est fonction de l'importance de l'abattage et très souvent, le chevillard utilise les mêmes aides. La rémunération se fait selon deux modalités:

- en espèce: 1 000 F par animal pour toute l'équipe;
- en nature: les apprentis vendent les abats et se payent avec le bénéfice.

Le tableau 6 montre l'évolution des abattages à Abidjan.

#### 1.4.5. Les saisies

En 1991, sur 70410 bovins abattus, 28 ont été saisis dont 15 pour des cas de tuberculose.

De nombreux abats ont été également saisis mais l'inexistence de lien entre l'amont et l'abattoir municipal fait qu'il n'est pas possible d'établir un programme de prophylaxie.

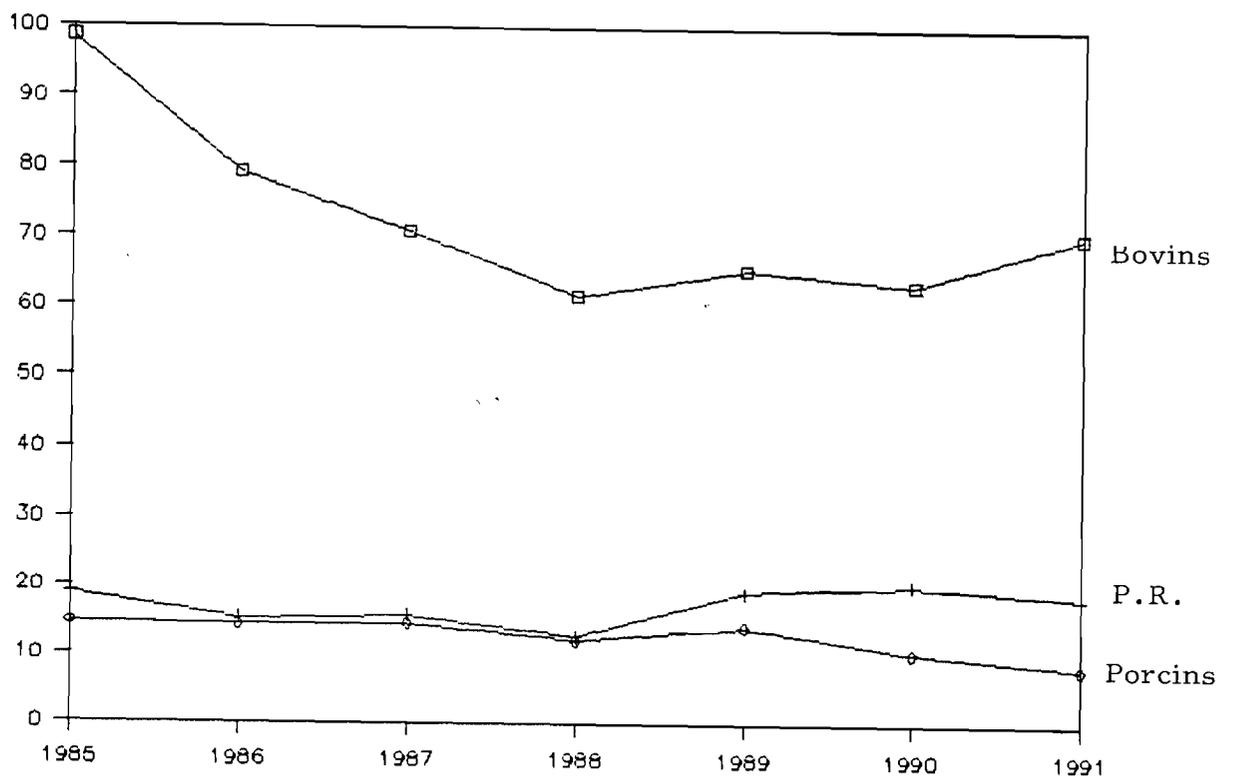
#### 1.4.6. La vente en gros

Elle a lieu dans la cour de l'abattoir. Elle est directe: n'interviennent que le chevillard et le client, qu'il soit boucher ou non.

Tableau 6

Evolution des abattages controlés (\* 1000têtes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Bovins	98,4	79,2	70,8	61,6	65,4	63,3	70,41
Ovins/caprins	18,9	15,2	15,6	12,6	19,1	20,2	18,41
Porcins	14,6	14,4	14,46	12	14,06	10,27	8,22



Source : S.V.M.A.

#### 1.4.7. Les abattages clandestins

Est considéré comme abattage clandestin, tout abattage effectué en dehors des abattoirs municipaux surtout lorsque le produit est destiné à la vente sur les marchés. Il est évalué à 40p.100 pour les bovins mais ce taux est en baisse avec l'avènement d'une équipe chargée de la surveillance des marchés.

Chez les petits ruminants, selon la DPE, le taux est de 90p.100, le mouton étant beaucoup utilisé dans les cérémonies.

Chez le porc il est de 60p.100 mais il est en baisse avec l'organisation de la filière.

#### *1.5. Place de la viande de Ferkessédougou dans la filière viande bovine*

Seule structure de commercialisation de la SODEPRA, le CEIB (Complexe d'exploitation industriel du bétail) a été créé à l'origine pour recevoir les animaux des éleveurs du Nord de la Côte-d'Ivoire. Il procède à leur embouche, les abat dans l'abattoir le plus moderne du pays situé à Ferkessédougou, et vend ses produits sur les marchés de la Côte-d'Ivoire en particulier ceux d'Abidjan, aussi bien dans la filière traditionnelle que dans les supermarchés, en fonction de la qualité de la viande.

Le programme était ambitieux mais les coûts trop élevés. Voilà pourquoi la viande de Ferkessédougou est restée subventionnée tant qu'elle était produite par le CEIB.

Conçu pour être le maillon stratégique d'une filière moderne du bétail, le CEIB a rencontré de sérieuses difficultés de gestion qui ont conduit à sa privatisation.

Aujourd'hui, il est remplacé par une structure d'économie mixte.

## 2. Le circuit mort: les importations de viandes

Les importations de viandes et abats portent essentiellement sur les dérivés du boeuf.

Il existe deux types d'importation:

### 2.1. *les viandes fraîches réfrigérées*

Ce sont des viandes de qualité provenant essentiellement de France et d'Afrique du Sud. Elles arrivent à Abidjan par voie aérienne. Ces viandes sont vendues dans les supermarchés et elles sont destinées à la clientèle de type européen, souvent à des prix élevés.

Elles ne portent pas préjudice à la production nationale peut-être à la viande de Ferké si elle était mieux organisée.

Elles sont importées exclusivement par les supermarchés pour une certaine clientèle. La quasi totalité de cette viande est consommées à Abidjan.

### 2.2. *Les viandes congelées*

Au lendemain de la première sécheresse des années 70, ce type de viande a envahi la Côte-d'Ivoire pour compenser le manque dans l'approvisionnement sahélien. Cette viande, surnommée "AGRIPAC", en souvenir de la chaîne de distribution, était d'origine essentiellement sud-américaine (Argentine, Colombie...). Son importation est restée dans des proportions constantes jusqu'en 1985.

1985 a en effet vu l'envahissement du pays par les viandes congelées d'origine européenne. Ceci est lié à une politique de déstockage des frigos communautaires à coup de subvention (42).

L'on reconnaît trois causes au succès de ce type de viande:

- le prix attractif: il a chuté de 54p.100 de la période 1981-1983 à 1988: de 515 à 240 F/kg pour la viande, -28p.100 de 1981 à 1986 480 à 345 F/kg pour les abats;

- la baisse du pouvoir d'achat depuis 1982;

- Le vide législatif et réglementaire régissant le secteur d'activité;

### 2.2.1. Origine

Les viandes et abats congelés sont essentiellement d'origine européenne. Néanmoins, il y a des arrivages en provenance des Etats-Unis, du Canada, de l'Argentine...

Ces viandes et abats arrivent au port, dans des containers frigorifiques.

Il s'agit surtout de capa congelé.

### 2.2.2. Conséquences des importations

#### 2.2.2.1. Pour le consommateur

Le consommateur moyen a l'occasion d'avoir de la viande à bon marché même si ce n'est pas la qualité qu'il recherche au départ. S'il fallait établir une typologie des consommateurs de viandes congelées, les plus grandes demandes seraient celles:

- des collectivités;

- des restaurants et maquis;

- les rôtisseurs de rue;

- dans les ménages, ce serait ceux qui dépensent moins de 500 F par jour.

Avec l'augmentation des viandes foraines, il est observé que la baisse de la consommation de viande bovine observée au début des années 1980 est remplacée par une reprise.

#### 2.2.2.2. Pour l'économie nationale

Il y a une augmentation du déficit extérieur car il s'agit d'une sortie de devises.

#### 2.2.2.3. Pour la production nationale

On observe:

- un recul du taux de couverture de la consommation par la production nationale;
- une baisse d'activité des structures nationales des marchés et abattoirs;
- une stagnation des prix aux producteurs;
- une baisse du prix du kilogramme du gros de la viande locale;
- une augmentation du prix au détail.

#### 2.2.2.4. Pour la filière traditionnelle

C'est la baisse des importations d'animaux du circuit vif sahélien.

#### 2.2.3. Devenir des importations de viandes congelées.

Les quotas laitiers imposés aux agriculteurs européens ont eu pour conséquence l'abattage et le stockage d'un nombre important de bovins. L'Europe est alors devenu exportateur, de force pour éviter les frais de stockage. Cette exportation est favorisée par des subventions.

Selon les statistiques du Groupe d'Economie Bovine (GEB) (24), en 1995, l'Europe passerait d'une situation excédentaire à une situation équilibrée grâce à des importations maintenues à leur niveau actuelle. Mais dès 1992, l'Europe sera à nouveau déficitaire en viandes et abats bovins. Donc les importations sont un phénomène éphémère ainsi que les subventions qui seront certainement supprimées. Les prix véritables seront alors établis.

Les conséquences suscitées et le devenir des importations ont poussé le Gouvernement ivoirien à instituer, par la loi n° 90-442 du 29 Mai 1990 (46)(47), une taxe spéciale appelée prélèvement compensatoire sur les viandes importées.

Les conséquences attendues pourraient être:

- un ralentissement des importations de viandes foraines;
- un report partiel de la consommation sur la viande fraîche locale;
- une relance de la production nationale avec la demande qui augmenterait. De plus, l'Etat ivoirien espère dégager des ressources destinées à la modernisation de l'élevage;
- une reprise des importations en bétail vif;
- un relèvement des prix de la viande avec un report partiel de la consommation sur le poisson.

Après une année de mise en fonction, il est difficile d'évaluer les résultats du système de montant compensatoire. Mais il a été constaté pendant l'enquête, que les étals réservés à la viande congelée sur les marché de détail était presque tous vides. De plus, certains bouchers se sont convertis à la filière traditionnelle.

Beaucoup de sociétés d'importation sont aujourd'hui en difficulté. Certains ont réduit leur personnel pour faire face à la nouvelle situation.

Une critique peut être apportée au système de montant compensatoire: la grande disparité des taxes et des exonérations encourage certains importateurs à la fraude.

### Chapitre 3: Le marché de la viande à Abidjan

#### 1. Le marché traditionnel

Sur 76 marchés que comprend la ville d'Abidjan, 60 vendent de la viande. Tous les marchés de viande sont donc situés dans un marché de produits de consommation à l'exception de celui attenant à l'abattoir.

Ils sont tous d'accès facile en toute saison et desservent en général les quartiers de la commune mais pour diverses raisons des habitants d'autres communes viennent s'y approvisionner.

67.521 étals sont comptés dans toute la ville. 73p.100 soit 50.000 de ces étals se retrouvent dans les communes à savoir:

- Yopougon : 16 323 étals dans 14 marchés
- Adjamé : 11 214 étals dans 13 marchés
- Treichville : 10 931 étals dans 7 marchés
- Abobo : 10 902 étals dans 14 marchés

Seulement 2 505 étals (3,7p.100) sont réservés à la viande alors que dans le même temps, il y a 5 516 points de vente réservés au poisson.

##### *1.1. Infrastructures et équipements des marchés*

15 marchés sur les 76 sont batis en dur et sont couverts. Ailleurs, ce sont des étals de fortune.

23 marchés ont de l'eau et 15 de l'électricité mais en général, les installations ne sont pas fonctionnelles.

### 1.2. Statut des marchés

Ils sont tous la propriété des différentes communes qui en ont la charge. Si les mairies ne pensent pas agrandir les marchés, elles n'empêchent pas les installations sauvages d'où quelquefois, les problèmes de clandestins.

Les bouchers payent des taxes forfaitaires, variables selon les communes même si ce sont les bouchers eux-mêmes qui ont construit leurs étals.

Sur certains marchés, il y a des problèmes de bouchers clandestins: ce sont les communes de Yopougon, Abobo, Attiécoubé.

### 2. Les bouchers détaillants

Selon la Direction des Services Vétérinaires, Abidjan compte 1527 bouchers avec un taux d'occupation de 61p.100.

Il est difficile de faire la part entre bouchers réels et bouchers officiels.

Les bouchers officiels sont ceux répertoriés par les services municipaux alors que les bouchers réels sont ceux qui occupent un étal.

Très souvent, les deuxièmes ne sont que des employés des premiers ce qui fait qu'un seul boucher officiel peut posséder, par personne interposée, plusieurs étals. Cet état fausse les résultats sur les quantités de viande vendues par jour par boucher.

537 bouchers clandestins sont éparpillés dans la ville le long des routes.

Pour comprendre l'univers des bouchers détaillants, une enquête a été menée auprès de quelques 140 personnes.

### 2.1. Déroulement de l'enquête

Elle s'est déroulée en deux étapes: du 1° au 20 mars 1992 puis du 1° au 15 avril 1992.

Au départ, il était prévu d'interroger le 10° des bouchers d'Abidjan c'est-à-dire 150 mais en définitive, il a été possible de contacter 140 personnes.

La répartition par commune s'est faite comme suit:

TABLEAU 7: Répartition des bouchers interrogés par commune

COMMUNES	NOMBRE DE BOUCHERS
Abobo	27
Adjamé	27
Treichville	22
Yopougon	20
Port-Bouët	12
Marcory	11
Koumassi	10
Attécoubé	10
Cocody	7.

Le plateau n'a pas été pris en compte dans les résultats parce qu'il n'y avait qu'un seul boucher.

L'enquêteur disposait d'un questionnaire identique à celui utilisé à Bangui en République Centrafricaine (39).

Ce questionnaire est retrouvé en annexe.

### 2.2. Résultats de l'enquête

#### 2.2.1. Les employés

Le nombre varie avec les bouchers et peut aller jusqu'à 3. Ce sont de jeunes apprentis qui sont eux-aussi appelés à devenir bouchers.

## 2.2.2. L'approvisionnement

### 2.2.2.1. L'origine de la viande

Toutes les communes d'Abidjan, à l'exception d'Abobo et de Yopougon se ravitaillent à Port-Bouët. Ces 2 communes disposent d'aires d'abattage.

### 2.2.2.2. Les fournisseurs

A Abobo et à Yopougon, il n'y a pas de chevillard: les bouchers jouent ce rôle.

Dans les autres communes, les bouchers se rendent à l'abattoir municipal où ils achètent la viande sous forme de quartiers chez les chevillards.

Certains bouchers dits grossistes viennent proposer la viande au marché.

La viande de petits ruminants suit le même circuit alors que celle de porc provient de l'abattoir municipal de Port-Bouët ou de l'abattoir de porc de Yopougon.

Les bouchers spécialisés dans la vente de viandes congelées se ravitaillent chez les divers grossistes de la place.

L'achat se fait en fonction de la qualité mais certains chevillards le plus souvent disposent d'étals sur les marchés où ils débitent de la viande.

### 2.2.2.3. Prix et mode d'achat

#### a/. Prix d'achat

Il est très variable, les quartiers arrières étant plus chers. Selon les bouchers, les prix moyens de gros de la viande s'établiraient comme suit:

Avant : 500 F /kg

Arrière: 600 F /kg

Le capa est acheté en moyenne à 450 le Kg chez le grossiste.

La viande de mouton s'achète à 800 F le kilogramme à Port-Bouët.

#### b/. Mode de paiement

77p.100 des bouchers achètent à crédit, sur la base de la confiance. Le paiement est effectué le soir ou le lendemain, au moment des achats.

Ils reconnaissent tous qu'ils ont très souvent des problèmes de remboursement à l'origine de litige.

#### 2.2.3. L'acheminement

Les camions isothermes municipaux sont à la disposition des bouchers mais les communes desservies sont: Abobo, Treichville, Yopougon, Adjamé. Le coût de transport est fixé à 500 F.

A partir de Treichville ou d'Adjamé, les bouchers peuvent emprunter d'autres moyens de transport s'ils ne l'ont pas fait depuis Port-Bouët.

Les taxis et les camionnettes sont également empruntés mais les coûts varient d'une commune à l'autre

Taxi : 1960 F

Camion: 1780 F

Les pousse-pousse sont utilisés dans la commune de Port-Bouët.

#### 2.2.4. Quantité/Jour

Elle est variable d'un boucher à l'autre. La quantité moyenne sur l'ensemble des dix communes est de 118 kg par boucher.

Mais l'existence de bouchers officiels et de bouchers réels ne permet pas d'établir des statistiques fiables.

Il se vend 4 cartons de 25 Kg de viandes congelées/j.

#### 2.2.5. Stockage des invendus

Les invendus sont stockés dans les différentes chambres froides. Le tarif est unique dans toute la ville: 25 F/Kg de viande. Néanmoins, pour éviter les frais de stockage, certains bouchers bradent le reste de leur viande, le soir venu.

#### 2.2.6. La vente

##### 2.2.6.1. Mode de vente et prix

Tous les bouchers utilisent des balances dont la plus connue est celle de type ROBERVAL.

Il est possible d'établir une carte des prix moyens par commune. Ces prix varient mais un prix plafond est respecté qui est de 900 F par kg de viande avec os.

A Adjamé, le kilogramme est vendu à 750 F alors qu'à Cocody et à Koumassi, il est à 900 F.

Il se vend également de la viande sans os et du filet, la viande sans os se vend en dessous de 1 000 F et varie de 800 à Adjamé à 1000 F/kg à Cocody et à Koumassi, la moyenne étant de 900 F/kg.

Quant au filet, son prix varie entre 1000 à Adjamé à 1400F à Cocody et Koumassi. La moyenne est fixée à 1200 F/Kg.

De façon générale, Cocody et Koumassi sont les marchés les plus chers à l'opposé d'Adjamé.

Port-Bouët, à cause de la situation de l'abattoir municipal, présente des prix particuliers.

Le deuxième mode de vente est le tas. Ce mode est considéré comme étant une solution d'adaptation du consommateur à la crise même s'il est traditionnel. En effet, les bouchers proposent un tas préalablement pesé ou estimé à 100 g environ à 200 F CFA ce qui fait que le kg revient à 2000 F.CFA.

Une ménagère achetant un tas de viande, le fait pour des raisons économiques mais surtout pour avoir le goût de la viande qui vient en complément au poisson.

Pour le boucher, c'est l'occasion d'écouler ses invendus de la veille et celui de l'abattoir de Port-Bouët. Seul le marché Saint Jean de Cocody et celui de l'abattoir de Port-Bouët ne pratiquent pas la viande au tas.

#### 2.2.6.2. Emballage de la viande

Sur tous les marchés, les ménagères arrivent avec leur récipient.

Le boucher a trois choix d'emballage de la viande:

- le papier "ciment" ou le papier "farine" retrouvé dans tous les marchés, acheté à 50 F le paquet;

- les feuilles d'"Attiéké" retrouvées sur les marchés des grandes communes. Le rouleau de 20 unités revient à 25 F;

- le sachet plastique vendu à 300 F le paquet de 100. Il est retrouvé sur tous les marchés mais il est proposé à la demande de la ménagère car il entraînerait une putréfaction rapide de la viande.

#### 2.2.6.2. Hygiène du travail

##### a/. Les étals

Tous les étals sont nettoyés quotidiennement non pas par la mairie mais par les bouchers. Ils assurent tous laver à grande eau leur local mais en réalité, seulement un balayage est effectué.

Lorsque l'étal est en bois, il est raclé tous les jours ou alors il est couvert d'un carton qui est remplacé tous les deux jours.

Les seuls marchés nettoyés à grande eau sont ceux de Port-Bouët et de Cocody Saint-Jean.

#### b/. Vêtement de travail

Les blouses et/ou tabliers ont été constaté sur tous les marchés mais les bouchers n'ont pas toujours perçu l'importance du vêtement de travail: leurs blouses sont très souvent sales, tachées de sang.

#### c/. Certificat médical

Aucun boucher visité n'a effectué de visite médicale depuis au moins deux ans.

#### 2.2.7. Souhaits des bouchers

Les souhaits sont très variés et, quelle que soit la commune, les bouchers se sont surtout adressés à leurs maires respectifs. Entre autres doléances, ils demandent:

- le rétablissement ou l'établissement de l'eau et de l'électricité dans les marchés;
- le nettoyage et l'entretien des marchés;
- l'amélioration des conditions de travail;
- la diminution du nombre de petits marchés;
- la chasse aux revendeurs et aux bouchers clandestins;
- la construction de boucheries;
- le transport de la viande dans toutes les communes par les camions isothermes de la mairie;

Aux chevillards, ils demandent la baisse du prix de la viande. Il en est de même pour les vendeurs de viandes congelées.

### *2.3. Conclusion*

Malgré les conditions déplorables dans lesquelles ils travaillent, les bouchers semblent résignés.

Il est difficile dans l'état actuel des choses de savoir le nombre exact de bouchers à Abidjan et de demander quelques améliorations à ces derniers. Le fait qu'aucun boucher ne détienne de certificat médical est une preuve du laxisme dont font preuve les autorités compétentes.

Les bouchers sont habitués à acheter de petites quantités qu'ils écoulent quotidiennement. Cela leur évite les frais supplémentaires.

Ils minimisent leur coût en investissant le moins possible aussi bien dans le matériel que dans leur lieu de travail. Ils se cachent pour cela derrière les insuffisances de la mairie centrale.

### **3. Boucheries et Supermarchés**

La boucherie dans les supermarchés est généralement localisée, dans le fond du magasin, à côté des chambres froides.

Elle se caractérise par l'hygiène. Les viandes sont exposées dans des comptoirs frigorifiques (pour la viande fraîche) ou dans des congélateurs (viande congelée).

## Chapitre 4: La demande de viande

### 1. La demande ivoirienne en viande

Le prix du poisson fait que sa demande domine largement la consommation des denrées animales. Il représente en 1991, près de 64p.100 de la demande totale.

La consommation de viande a atteint 13,3 kg/habitant/an malgré la crise économique et la baisse du revenu. Cette augmentation est liée à l'envahissement du marché par la viande importée.

La viande bovine est la première en volume (57p.100). Les autres viandes surtout celles des petits ruminants ont une évolution constante.

Le tableau 8 montre l'évolution de la consommation de viande en Côte-d'Ivoire.

### 2. La demande abidjannaise

#### 2.1. Détermination

L'absence de statistiques ne permet pas de déterminer les consommations de viande à Abidjan. Néanmoins, deux méthodes en donnent une approche:

- selon la FAO (20), tout ivoirien utilise 48 g de viande par jour. Cette valeur est une moyenne nationale car les citoyens consomment plus que les ruraux qui privilégient l'autoconsommation.

La population de 1991 étant de 2 485 849 habitants, il est possible de poser:

$$48 * 2\,485\,849 = 119,32 \text{ TEC/jour.}$$

Soit sur l'ensemble de l'année 1991, 43 428 TEC.

- pour la Banque Mondiale (6), tout habitant d'Abidjan consommerait par an, 13,6 kg de viande bovine dont 8,5 de viande fraîche et 5,1 de viande importée.

$$13,6 * 2\,485\,849 = 33\,808 \text{ TEC}$$

Tableau 8

EVOLUTION DE LA CONSOMMATION DE VIANDES  
PAR ANNEE

PRODUIT	VIANDE			POISSON	POPULAT millions
	Bovin	Petits Ruminants	Porcin		
unité tonne (total pays)					
1980	63568	11602	7252	193800	8,1
1981	60820	12160	7560	205500	8,4
1982	55740	10630	7364	187800	8,7
1983	56230	11480	7110	166300	9
1984	58900	11400	7470	169700	9,4
1985	71720	10980	7630	194500	9,7
1986	78960	11710	8450	206200	10,1
1987	76300	12190	12770	203900	10,4
1988	80180	11830	17080	235400	10,8
1989	66644	12070	15330		11,1
1990	64080	10930	16360		11,5
unité kg/h					
1980	7,85	1,43	0,90	23,93	
1981	7,24	1,45	0,90	24,46	
1982	6,41	1,22	0,85	21,59	
1983	6,25	1,28	0,79	18,48	
1984	6,37	1,21	0,79	18,05	
1985	7,39	1,13	0,79	20,05	
1986	7,82	1,16	0,84	20,42	
1987	7,34	1,17	1,23	19,61	
1988	7,42	1,10	1,58	21,80	
1989	6,00	1,09	1,38	0,00	
1990	5,57	0,95	1,42	0,00	

Sources : MINAGRA/DPE

Les deux méthodes sont concordantes et il est possible de supposer que la différence de 9.872 TEC correspondrait à la consommation de viande de petits ruminants et de porc.

### Récapitulation

TABLEAU 9 : Demande de viande à Abidjan. 1991

		/hab/an	Abidjan
viandes		(kg)	(TEC)
bovine	fraîche	8,5	21 080
	importée	5,1	12 628
PR, porc		3,9	9 720
TOTAL		17,5	43 428

Plus que les chiffres, il est important de déterminer les consommateurs en établissant leur typologie.

#### 2.2. Typologie de la consommation

##### 2.2.1. Les consommateurs intermédiaires

###### 2.2.1.1. Les restaurants et "maquis"

On en dénombre près de 1 000. Chaque restaurant demande 5 à 6 Kg de viande par jour. Une grande partie de ces établissements préfère la viande congelée à la viande locale.

###### 2.2.1.2. Les braiseurs de rues

Selon les services vétérinaires municipaux, il y en aurait près de 2000 répartis le long des rues de la ville. La plupart de ces rôtisseurs utilisent de la viande congelée mais quelques-uns braisent du mouton.

### 2.2.1.3. La restauration collective

Les principaux restaurants collectifs ont fait l'objet d'une enquête. Les résultats sont consignés dans le tableau 10.

Le nombre de rationnaires varie d'une société à l'autre. Ainsi ABIDJAN-CATERING vient en tête avec 2250 par jour.

Toutes ces sociétés s'adressent pour leur restauration, à des prestataires de service dont le plus sollicité est la SODERCI.

Les commandes sont essentiellement effectuées avec les sociétés importatrices de viandes foraines. Seules deux maisons achètent leur produit à l'abattoir.

Les repas sont servis une fois par jour et la quantité de viande proposée à chaque rationnaire est très variable. Cela va de 67 g par repas à ABIDJAN-CATERING à 236 g à la SIR. La première société est plus proche des normes FAO qui recommande 120 g par jour et par personne.

### 2.2.2. Les ménages

En 1991, Abidjan comptait près de 362 000 ménages ordinaires (28).

Les travaux effectués par la Direction des Services Vétérinaires, permettent de recenser quelques ménages collectifs.

Le CNOU (Centre National des Oeuvres Universitaires) était dans l'impossibilité de communiquer ses chiffres à cause de la fermeture des restaurants pendant la période de l'enquête et ensuite parce que des dossiers ont été détruits.

Les Lycées demandaient une autorisation de leur Ministère de tutelle. Cela aurait pris beaucoup de temps.

L'armée ne pouvait donner ces chiffres pour "raisons d'Etat".

Tableau 10 : DEMANDE EN VIANDE DES PRINCIPAUX RESTAURANTS COLLECTIFS

	Nombre rationnaires	Fournisseurs de viande	Societe prestatrice service	Quantite viande par jour ( kg )	Quantite par rationnaire ( g )
ABIDJAN CATERING	2250	LGA	ACCOR	150	66,67
PALM- INDUSTRIE	450	Abattoir	SODERCI	100	222,22
SIR	360	APSCI, INVI	SODERCI	85	236,11
NOVALIM	180	-	SODERCI	35	194,44
CI TELCOM	175	-	VALENTIN	40	228,57
SHELL CI	160	MAXAM'S	VALENTIN	35	218,75
CAPRAL	150	LGA , SCOAL	AFRIC RESTAURANT	30	200,00
EVEREADY	150	Abattoir	SODERCI	30	200,00
TEXACOCI	150	-	SOGEREST	30	200,00

Tableau 11 : DEMANDE EN VIANDE DES HOPITAUX ET CLINIQUES ABIDJAN

	Nombre rationnaires	Fournisseurs de viande	Societe prestatrice service	Quantite viande par jour ( kg )	Quantite par rationnaire ( g )
CHU TREICH	1000	SAFAL	VALENTIN	100	100
CHU COCODY	700	AFRIDIS, SAFAL LGA	SARECO	80	114,29
PISAM	600	SAFAL	-	52	86,67
CHU YOPOUG	150	SAFAL, AFRECO	SARECO	30	200
POLYCLINIQ II PLATEAUX	70	SAFAL, SCORE VIANDES-IVOIR	-	40	571,43
INSTITUT D	60	ABATTOIR	IVOREST	35	583,33
AVICENNES	45	SAFAL, VIANDES-IVOIR		18	400

Les quantités proposées aux rationnaires par jour sont très variables d'un ménage à l'autre (Tableau 10).

Le nombre de rationnaires varie également. Il est plus important dans les établissements publics (CHU Treichville: 1000, Cocody: 700...) que dans les cliniques privées (Avicennes: 45).

Les CHU travaillent avec des sociétés prestataires de services alors que les cliniques ont leur propre personnel.

Hormis la PISAM (91 g), les cliniques proposent plus de viande à leurs rationnaires, l'Institut de cardiologie donnant jusqu'à 583 g par jour. Ce chiffre semble exagéré.

Pour mieux appréhender les préoccupations de l'acheteur du ménage, il est apparu nécessaire d'effectuer une enquête sur les différents marchés d'Abidjan.

### 2.3. *L'enquête sur le marché*

#### 2.3.1. Déroulement

L'enquête auprès des consommateurs s'est déroulée en deux parties:

- du 10 au 30 Janvier 1992;
- du 1er au 20 Mars 1992.

La seule condition demandée est que la personne vienne acheter de la viande. L'enquête a eu lieu dans sa totalité sur les marchés et l'interview se faisait au hasard.

Le nombre total d'interrogés à Abidjan est de 500 . Par commune, la répartition a été faite de la manière suivante:

- les communes aux marchés les plus fréquentés (Abobo, Adjamé, Treichville): 100 personnes soit en tout 300;

- les autres communes: il est pris une proportion par rapport à la population. L'opération est la suivante:

$$X = \frac{\text{population de la commune}}{\text{population d'Abidjan}} \times 100$$

A chaque passage, une moitié a été interrogée. L'enquête est effectuée toute la journée avec un questionnaire préalablement établi.

### 2.3.2. Résultat de l'enquête

#### 2.3.2.1. L'achat de viande par rapport au lieu de résidence

De façon générale, les ménagères restent dans leur commune pour y effectuer leurs achats.

Ainsi, par exemple, toutes les femmes d'Adjamé et de Port-Bouët ne quittent pas leur marché, du moins en ce qui concerne la viande.

A l'opposé, plus de la moitié des ménagères de Cocody se déplace.

Les autres communes présentent des situations intermédiaires. Des personnes des communes voisines se rendent également à Abidjan pour leurs achats.

Il est possible de classer les marchés en trois groupes:

- les trois marchés dont l'importance a été montrée par diverses études (Abobo, Treichville, Adjamé), conservent leurs places. Les habitants de ces communes n'ont pas intérêt à chercher ailleurs ce qu'ils ont chez eux.

- Attécoubé, Port-Bouët, Yopogon, sont par ailleurs qualifiées de marchés d'approvisionnement: leur position excentrée justifie le comportement des ménagères. De plus, l'abattoir se trouvant à Port-Bouët, les ménagères y trouvent la viande à un prix meilleur.

- les autres communes sont quasiment au centre de la ville et sont bien desservies. Donc les acheteurs ont beaucoup de facilité de déplacement.

Cocody est très étendue et chère. Les habitants de classe moyenne ou ceux des quartiers comme Angré qui sont plus proches du marché d'Abobo que celui de la commune vont y effectuer leurs achats.

#### 2.3.2.2. Raisons du choix du lieu d'achat

La principale raison est le lieu de résidence à 65p.100. Néanmoins, les prix (12p.100) sont quelquefois déterminants pour ce lieu.

Le souci de la ménagère est de minimiser les coûts ou les dépenses:

- elle reste dans sa commune où elle a de la viande à bas prix pour ne pas avoir à investir inutilement dans le transport.

- si le prix de la viande est élevé, la ménagère fait un calcul pour voir si elle a intérêt à se déplacer.

La fraîcheur n'est pas le souci majeur des acheteurs car elle ont le choix et trouvent généralement la viande qu'elles désirent.

#### 2.3.2.3. Le moment d'achat de la viande

61p.100 des femmes achètent leur viande avant 10 heures, 15p.100 entre 10 h et 12 heures, 15,4p.100 l'après-midi.

L'heure d'achat intervient dans le comportement alimentaire du ménage.

Certains font deux repas par jour, d'autres un seul. Les 61p.100 de femmes qui achètent leur viande avant 10 heures ont le temps de faire le repas de la mi-journée. Pour les autres, il leur serait très difficile. Dans ce cas, elles ne feraient que le repas du soir.

Ce comportement peut être expliqué par l'abondance des maquis et autres petits restaurants où certains membres du ménage, en particulier le chef, se ravitailleraient à midi.

Les ménagères qui achètent leur viande l'après midi ont la possibilité de stocker leur produit pour le lendemain. Leur comportement s'expliquerait par des raisons économiques: les bouchers ont tendance à brader leur viande pour éviter les frais de stockage.

#### 2.3.2.4. Dépense alimentaire totale

44,8p.100 des femmes interrogées dépensent quotidiennement 1.000 à 1.500 F pour les besoins alimentaires du ménage. 4,8p.100 dépensent moins de 500 F et 16,8p.100, plus de 2000 F.

#### 2.3.2.5. Dépense en viande

La plupart des ménagères (60,6p.100) achètent pour moins de 500 francs de viande ce qui correspond à un demi kilogramme. 30p.100 prennent un kilogramme.

#### 2.3.2.6. Autres denrées animales

Toutes les ménagères achètent du poisson mais les proportions sont variables. 47p.100 achètent pour moins de 500 francs de poisson par jour.

45p.100 achètent également des crabes. Le poulet est consommé à l'occasion.

La viande n'est pas la seule source de protéines animales demandée par la population. S'il est vrai que toutes les femmes qui achètent de la viande achètent également du poisson, l'inverse n'est pas vérifié.

#### 2.3.2.7. Choix du boucher

Les ménagères se prononcent à 86,2p.100 pour le même boucher. Les raisons sont nombreuses mais c'est la sympathie dont il fait preuve qui prime.

Elles trouvent la qualité dans la personne du boucher qui est garant du produit.

66p.100 des femmes le choisissent alors que seulement 9,6p.100 optent pour la qualité.

Les 13,2p.100 acheteurs qui vont chez différents bouchers cherchent plus la qualité ou alors sont des acheteurs occasionnels.

#### 2.3.2.8. Le mode d'achat de la viande

La viande s'achète au kilogramme pour 77,4p.100 des ménagères contre 12p.100 qui l'achètent au tas. Sont inclus dans ces 12p.100, le groupe d'acheteurs dépensant moins de 500 F par jour.

#### 2.3.2.9. Le choix culinaire

82,6p.100 des ménagères cuisinent leur viande en sauce avec d'autres denrées animales surtout le poisson. Seulement 4p.100 l'utilisent seule. 13p.100 des femmes font des grillades.

#### 2.3.2.10 L'équipement en froid et le stockage de la viande

70,8p.100 des ménagères disent posséder un réfrigérateur mais seulement 49,2p.100 accepteraient de conserver la viande contre 46,8p.100. Ces dernières avancent les raisons suivantes:

- le marché est fait tous les jours donc le stockage n'est pas une nécessité;
- elles préfèrent la viande du jour;
- lorsqu'elles stockent, la gestion est difficile;
- il n'y a pas assez d'argent pour acheter en grande quantité.

### 2.3.2.11. Les qualités de viande

Six éléments déterminent la qualité de la viande:

- la fraîcheur: 34,4p.100
- la chair : 29,6p.100
- peu de gras : 24,4p.100
- la tendreté : 23 p.100
- avec os : 22 p.100
- la couleur : 17,2p.100

La couleur étant le témoin de la fraîcheur, il est possible de dire que la fraîcheur représente pour la ménagère, la qualité.

La tendreté est moins sollicitée à cause des habitudes culinaires.

### 2.3.2.12. Problèmes rencontrés avec le boucher et la viande

La moitié des ménagères trouvent leur viande chère et déplorent le manque d'hygiène du lieu de vente à 46,8p.100.

Les conditions de vente sont aussi dénoncées: les manipulations par le boucher (20,8p.100), l'exposition aux mouches (18,4p.100).

Pour certaines (7p.100), les balances des bouchers sont truquées alors que 4,4p.100 les trouvent insolents.

### 2.3.2.13. Les souhaits des ménagères

72p.100 des ménagères souhaitent une baisse du prix de la viande au détail. 51,11p.100 de celles-ci fixeraient ce prix à 600 F.

L'amélioration de l'hygiène du marché est demandée à 53,6p.100.

### 2.3.3. Conclusion

La ménagère décide. Le choix lui est d'autant plus facile que l'offre est abondante (en ce qui concerne la viande) et variée (viande, poisson, crabe,...).

Elle cherchera le marché où les produits sont les moins chers.

La préférence de la ménagère étant pour la viande du jour, il serait intéressant de voir le stade d'évolution de la viande consommée à Abidjan.

## 2.4. *La viande consommée à Abidjan*

### 2.4.1. Le type de viande

Selon l'enquête, la ménagère moyenne achète la viande du jour à 10 heures. Cette viande est issue d'un animal abattu comme il a été vu à 4 heures. Il se serait écoulé 6 heures. La viande est à l'état rigide.

Si la ménagère trouve la couleur rouge qu'elle recherche, elle a par contre une viande peu tendre. La notion de maturation est ignorée dans la filière traditionnelle.

Pour pallier à ce manque de tendreté, la ménagère d'Abidjan, et celle de la Côte-d'Ivoire en général dispose de méthodes de maturation.

### 2.4.2. La maturation de la viande par la ménagère

#### 2.4.2.1. Méthodes naturelles

Après l'éviscération, la viande est exposée à la température ambiante, dans un endroit frais. Cette opération dure quelques heures.

#### 2.4.2.2. Méthodes artificielles

##### a/. Méthodes physiques

- Méthodes Mécaniques: avant la préparation, la viande est battue ou pilée.

- La cuisson: plus le temps de cuisson est important, plus la viande s'attendrit. C'est la méthode la plus utilisée par les ménagères.

- Le froid: il étale la maturation dans le temps.

b/. Méthodes chimiques

Il est fait usage de citron ou de vinaigre dans les marinades.

c/. Méthodes enzymatiques (52)

Le latex du papayer (*Carica papaya* L., Caricacées) contient une enzyme protéolytique, la papaïne, dont les propriétés se rapprochent de celles de la pepsine et de la trypsine qui sont des enzymes digestives.

Pour attendrir un morceau de viande, il suffit de le laisser quelques heures entre deux feuilles de papayer.

Cette méthode est utilisée dans les régions du centre de la Côte-d'Ivoire.

Pour conclure cette étude, il serait intéressant de montrer quelques circuits de commercialisation observés à Abidjan ainsi que la politique de formation des prix.

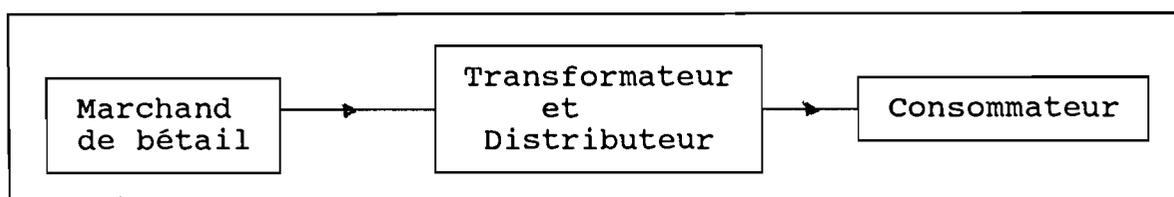
## Chapitre 5: Distribution abidjannaise et formation des prix

### 1. La distribution abidjannaise (37)

Différents circuits sont décrits et observés à Abidjan.

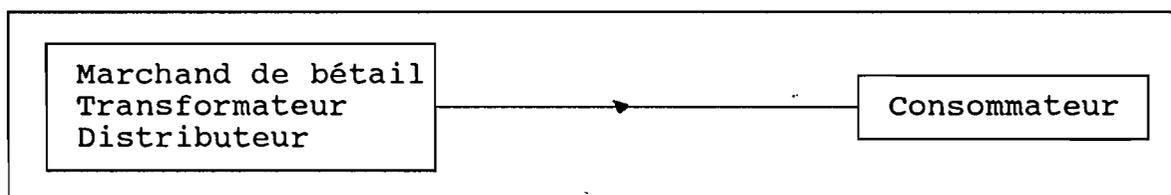
#### 1.1. Le circuit intégré

Il y a un seul intermédiaire entre la production qui est ici représentée par la vente de bétail et la consommation, qui effectue la transformation et la distribution.



C'est un exemple très courant.

Un autre cas de circuit intégré: le transformateur-distributeur ou son agent va acheter ces animaux sur les lieux de production.

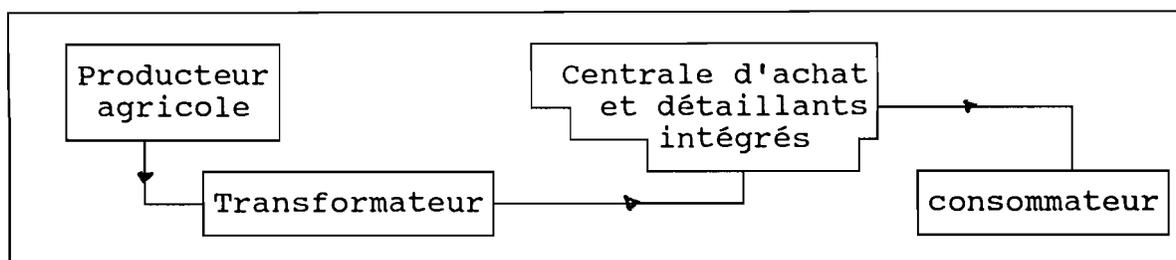


Les textes réglementaires qui régissent les fonctions de bouchers (distributeurs) et de chevillards (Transformateurs) n'interdisent pas d'exercer les deux métiers à la fois. Ainsi, certains chevillards ont-ils réussi à avoir des licences de boucher dans les différentes communes.

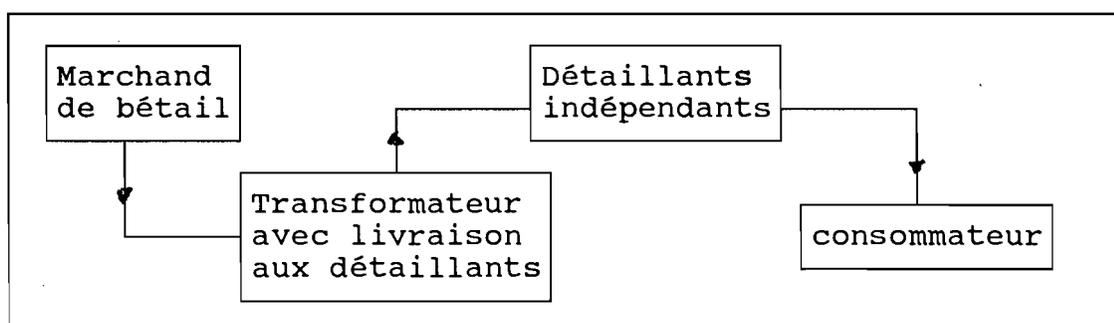
Cas des Supermarchés: Ils sont importateurs à travers leurs centrales d'achat et distributeurs.

#### 1.2. Le circuit court ou semi intégré

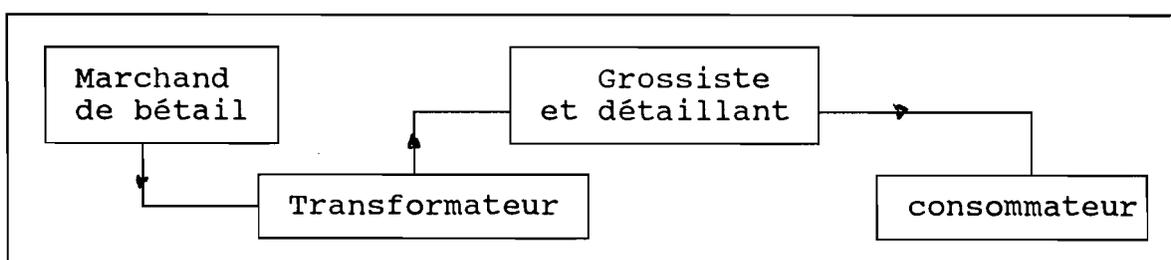
Il y a deux intermédiaires, en considérant toujours le marchand de bétail comme le producteur agricole. Trois cas se présentent:

1.2.1. 1er cas

Ce système est surtout observé chez les importateurs de viandes foraines en particulier ceux qui vendent également de la viande locale.

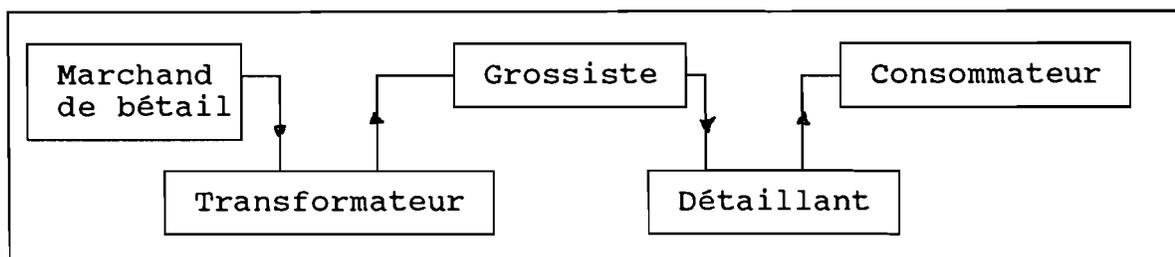
1.2.2. 2e cas

C'est le circuit de distribution le plus courant sur les marchés d'Abidjan.

1.2.3. 3e cas

### 1.3. Le circuit long

Plus de trois intermédiaires y interviennent.

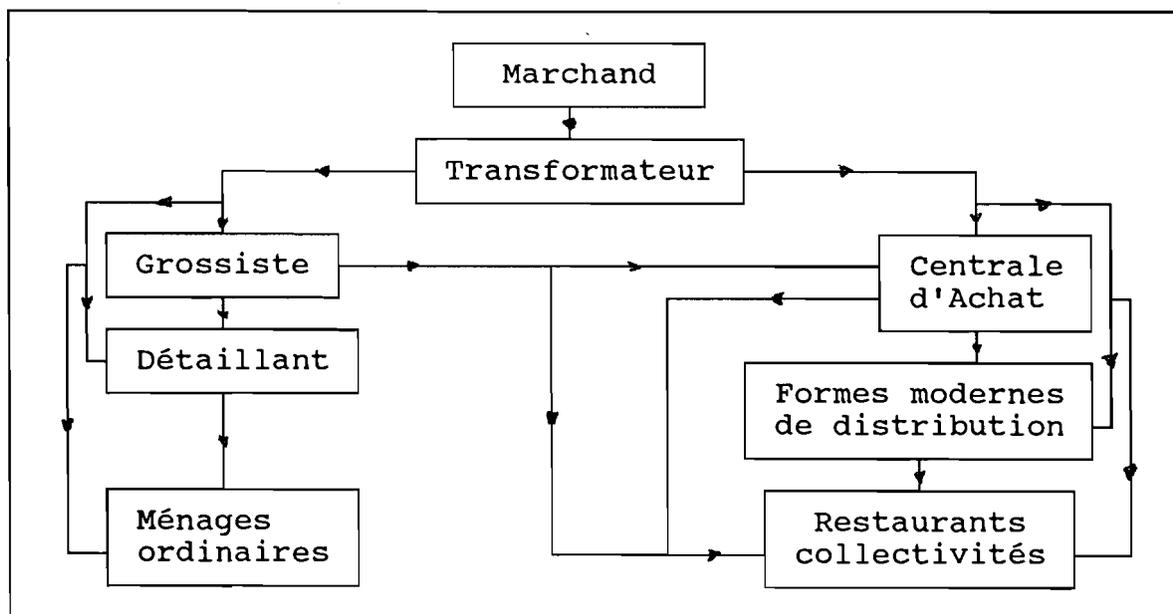


C'est le circuit emprunté par les petits bouchers qui veulent faire des économies sur le transport à l'abattoir. En général, les grossistes leur vendent la viande avec une faible marge bénéficiaire.

C'est aussi le mode de fonctionnement des grossistes-importateurs de viandes foraines.

### 1.4. Le circuit avec des canaux de distribution

Un seul chevillard à Abidjan appartient à ce circuit. Ici, il est à la fois chevillard, grossiste, détaillant et possède une centrale d'achat. De plus, il est à l'occasion, marchand de bétail.



## 2. La formation des prix

### 2.1. Le prix de revient de l'animal rendu à Abidjan

Ce prix est variable. Comme le montre Lawani (34), les bovins burkinabé, bien que de la même origine, sont vendus à des prix différents pour le même format.

Les différents facteurs pris en compte sont résumés dans les tableaux 12 et 13.

Les animaux coûtent légèrement moins chers au Mali (229 à 252F) qu'au Burkina Faso (240 à 290 F) au kilogramme.

L'élément important après le prix d'achat de l'animal, est le transport. Son coût est proportionnel à la distance. Au Mali, il est de 14 F le kilogramme à Ségou et de 54 F à Bamako alors qu'au Burkina Faso, les frais de camionnage sont de 32 F à Bobodioulasso et de 48 F à Pouitinga. Par le chemin de fer, le coût est de 39 F/kg Pouitinga contre 47 à Bobodioulasso.

En Côte d'Ivoire, la SICF prélève une taxe forfaitaire de 25.000 F la tonne de bétail.

Les deux pays prélèvent des taxes à l'exportation: 7 F au Mali contre 10 au Burkina Faso.

Divers frais s'ajoutent au prix de revient de l'animal parmi lesquels les taxes sauvages et le convoiage.

Le prix de revient du kilogramme vif est de 335 à 343 F pour les animaux maliens et de 340 à 400 F pour le bétail burkinabé. La marge bénéficiaire du marchand est supérieure à 6p.100.

### 2.2. Le prix à la cheville

Le détail du prix établi en 1991 apparaît dans le tableau 14. La marge bénéficiaire du chevillard serait de 10 %, marge qu'il maintient constante en adaptant son prix au coût d'achat de l'animal.

## MARCHE DE PORT BOUET

Approvisionnement en Bovins à partir du MALI

2

Départ		SEGOU	SEGOU	SEGOU- MOPTI	BAMAKO	
nombre têtes		30	30	30	32	
	Moyenne	poids	290	300	290	290
LOT		prix /Kg	237	252	229	238
		prlx /tête	68.800	75.500	68.500	69.000
	Total	poids	8.700	9.000	8.700	8.700
		prix	2.064.000	2.285.000	1.995.000	2.070.000
<b>Passage frontière</b>						
	MALI llo. exp./tête	2000	60.000	60.000	60.000	64.000
	taxe poste entrée	250	7.500	7.500	7.500	8.000
	Divers douane RCI			5.000		
<b>Transport</b>						
	convoyage (3 M.O.)	-> Bouake	105.000			
	camion	-> Abidjan	120.000	400.000	400.000	500.000
	frais M.O.			80.000	80.000	80.000
	contribution SYNACCI		10.000	10.000	10.000	10.000
<b>Frais Marché PORT B.</b>						
	Taxe marché	1100 / tête	33.000	33.000	33.000	35.200
	déchargement camion		1.000	1.000	1.000	1.000
	Gardiennage	2 bouviers pdt 2j				
		1500 /bouv & /j	6.000	6.000	6.000	6.000
	2 j paturage	1500 /j	3.000	3.000	3.000	3.000
	mortalité perte	%	0	0	0	0
		valeur	20.640	22.650	19.950	31.050
	Contentieux-logeur	1000	30.000	30.000	30.000	32.000
	Prix revient	Total	2.460.140	2.923.150	2.645.450	2.840.250
	perte de poids (Kg)	8,5%	-740			
		/tête	82.005	97.438	88.182	88.758
	Prix revient	/Kg	309	325	304	306
		/tête	89.892	103.000	99.000	99.000
	Prix de vente	/Kg	335	343	341	341
		Marge %	10 %	6 %	12 %	12 %
		8,6%		102000		

Source : D.C.G.T.X.

## MARCHE DE PORT BOUET

Approvisionnement en Bovins vifs à partir du BURKINA FASSO

1

3

4

Départ		POUITINGA		BOBODIOL	BOBO.		
	nombre	36	40	36	25		
LOT	Moyenne	poids	290	290	290	300	
		prix /Kg	240	250	260	290	
		prix /tête	69600	72500	75400	87000	
	Total	poids	10.440	11.600	10.440	7.500	
		prix	2.505.600	2.900.000	2.714.400	2.175.000	
Passage frontière							
		taxe poste entrée	250	9.000	10.000	9.000	6.250
	3000	Taxe BKF /tête	108.000	120.000	108.000	75.000	
		Taxe camion wagon	2.000	5.000	2.000	5.000	
Transport							
		Chemin de fer		450.000		350.000	
		camion	500.000		337.000		
	29000	frais M.O. / Hom.	58.000	58.000	58.000	58.000	
		service convoyage	30.000		30.000		
		contribution SYNACCI		10.000		10.000	
Frais Marché PORT B.							
	1100	Taxe marché /tête	39.600		39.600		
		déchargement camion/wagon	1.000	1.000	1.000	1.000	
	3 bouviers	Gardiennage pdt 2j					
	1500	/bouv & j	9.000	9.000	9.000	6.000	
	1500	2 j paturage /j	3.000	3.000	3.000	3.000	
		mortalité perte	0,5%	12.528	14.500	13.572	10.875
	1000	"Logeur" /tête	38.000	40.000	38.000	25.000	
		Prix revient Total	3.313.728	3.620.500	3.360.572	2.725.125	
		/tête	92.048	90.513	93.349	109.005	
		/Kg	317	312	322	363	
		Prix vente /tête	98.500	98.500	98.500	120.000	
		/Kg	340	340	340	400	
		Marge %	7%	9%	6%	10%	

Source : D.C.G.T.X.

Une grande partie de ses bénéfices est tirée de la vente du 5e quartier.

Les prix moyens établis par les chevillards sont les suivants:

- Carcasse:   - avant   : 400 à 600 F
- arrière: 500 à 700 F
- Abats:       - cuir    : 2000 à 5000 F
- foie    : 500 F/kg
- coeur   : 500 F
- pied + Queue: 3000 F
- tête    : 5000 F
- tripes: 4000 F

### 2.3. Les prix du boucher détaillant

En 1991, le prix moyen du kilogramme de viande avec os sur les marchés d'Abidjan était de 817 F avec une variation d'un marché à l'autre. Mais l'enquête menée au premier trimestre de 1992 donne un prix moyen de 800 F confirmant ainsi la tendance à la baisse prévue par la Direction des Productions d'Élevage.

Cette tendance serait liée non pas à la baisse de la marge bénéficiaire du boucher mais elle serait transmise le long de la filière bovine depuis la production.

Dans ces conditions, les prix de vente du chevillard et du marchand de bétail mentionnés plus haut doivent être revus à la baisse, en considérant toutefois que leurs différentes charges restent constantes.

La marge bénéficiaire brute du boucher peut se calculer, ses charges étant essentiellement la taxe municipale et le transport lorsque cela n'est pas effectué par les services municipaux.

TABLEAU 14

**FORMATION DU PRIX DE LA VIANDE BOVINE STADE GROSSISTE**

**ABATTOIR de PORT BOUET**

	(Cfa /Kg)	Kg vif	Kg net
<b>Poids /tête</b>		<b>280</b>	<b>145</b>
<b>Prix achat / Tête</b>	<b>98800</b>	<b>340</b>	<b>680</b>
<b>Redevance abattage</b>	<b>2000</b>		<b>14</b>
<b>taxe municipale</b>	<b>1000</b>		<b>7</b>
<b>Transport</b>	<b>500</b>		<b>3</b>
<b>Saisie</b>	<b>0,5%</b>		<b>3</b>
<b>Frais généraux</b>	<b>350</b>		<b>2</b>
<b>Total prix de revient</b>			<b>710</b>
<b>5 ème quartier</b>	<b>19000</b>		<b>-131</b>
<b>Prix revient Net</b>			<b>579</b>
<b>Prix de vente</b>			<b>638</b>
<b>% Marge</b>			<b>10%</b>

(janvier 91)

Source : DCGTx

Tableau 15: Marge bénéficiaire du boucher détaillant

		au kg
Quantité vendue	100 kg	
Prix du kg	600 F	600 F
Taxe municipale	500 F	5 F
Transport	1500 F	15 F
Prix de revient		620 F
Prix de vente		800 F
Marge brute		180 F
% Marge		29%

**TROISIEME PARTIE :**  
**PROBLEMES POSES PAR LA FILIERE**  
**PROPOSITIONS DE SOLUTIONS**

TROISIEME PARTIE: PROBLEMES POSES PAR LA FILIERE -  
PROPOSITION DE SOLUTIONS

Chapitre 1: Problèmes liés à la filière des viandes d'Abidjan

**1. L'amont de la filière**

La plupart des animaux arrivant au marché à bétail de Port-Bouët sont d'origine étrangère. En effet selon diverses sources, la part qu'occupe les animaux ivoiriens est bien inférieure à 10%:

- les animaux, essentiellement des Zébus sont retrouvés au Mali et au Burkina Faso;

- presque tous les acteurs de l'approvisionnement, sinon tous, jusqu'à l'aval, sont des étrangers. Et comme l'ont signalé les différents auteurs qui se sont intéressés à la question, tous ces acteurs ont entre eux des liens de parenté qui est en fait un pacte de confiance sur lequel est fondée toute transaction.

D'autre part, traditionnellement, ils maîtrisent mieux la race Zébu au détriment des Taurins, surtout, la N'dama malgré les qualités bouchères de celle-ci.

Ces liens de parenté feront aussi que l'importateur ou l'intermédiaire aura une préférence pour son "frère" au détriment de quelque chevillard ou boucher ivoirien: il aura tendance à relever les prix pour le deuxième.

Kulibaba pense donc que ces liens de parenté sont un avantage certain pour la stabilisation des prix. Mais cela n'empêche que nous sommes dans une situation de monopole, monopole qui constitue une entrave à la libre entreprise.

Les conséquences sont de deux ordres:

- l'impossibilité pour des nationaux de percer le marché du bétail d'Abidjan;
- la mévente de la production ivoirienne.

Le deuxième point reste très discutable car le faible niveau de production du pays ne permet pas un déstockage plus important. Cette production sert essentiellement à satisfaire le marché local; ainsi, par exemple, le producteur de la région de Toumodi aura-t-il tendance à vendre son animal au boucher de Toumodi.

De plus, il est reconnu que le prix proposé pour les animaux ivoiriens est très élevé. Ceci fait que les éleveurs n'ont pas toujours des acquéreurs. Ils attendent des occasions comme les fêtes ou les funérailles pour placer leurs animaux en réalisant un plus grand profit.

Le tableau 16 montre les taux de commercialisation des exploitations en Côte d'Ivoire.

Tableau 16: Taux de commercialisation et Autoconsommation en Côte-d'Ivoire

	Taux de commercialisation	Autoconsommation
Bovins	8,4%	42%
Ovins	22%	7%
Caprins	22	-

Source: DPE

Ce tableau montre que les petits ruminants sont plus vendus que les bovins. Ceci peut être expliqué par le fait que les ovins sont très sollicités dans les cérémonies.

A l'opposé, les bovins sont peu vendus mais beaucoup consommés dans le cadre familial.

Dans le souci d'encadrer plus efficacement les éleveurs, de stimuler la gestion des troupeaux et d'améliorer le revenu des petits éleveurs, la SODEPRA les a regroupés en coopérative. Il s'en est suivi un échec par manque de responsabilisation.

Les GVC (groupement à vocation coopérative) malgré les subventions ont délaissé la qualité tout en augmentant les prix.

En plus du fait qu'ils n'ont jamais cherché des débouchés de commercialisation, leurs problèmes étaient les suivants:

- coûts de production non comptabilisés;
- fixation arbitraire des prix de vente;
- capital social faible;
- absence de force de vente et de négociation.

Les coopératives de productions animales n'établissent pas de relations commerciales constantes avec les intermédiaires, négociants, bouchers,... à cause de leur manque de souplesse, de leur volume d'activité et de leur régularité. Ainsi, leur handicap tient-il à leurs productions dispersées, peu homogènes donc difficile à promouvoir.

L'état Ivoirien, par l'intermédiaire de la SODEPRA, a eu le mérite d'augmenter le cheptel ivoirien, la production nationale s'étant accrue de 12% depuis 1975. Mais Il ne s'est pas réellement intéressé au volet de la commercialisation.

En réalité, la commercialisation est détenue par des courtiers et intermédiaires de nationalités malienne ou burkinabée qui, avec leur méthode traditionnelle maîtrisent mieux que quiconque le marché. Ces courtiers constituent une caste qui tient à préserver ses droits pour cela recourent tous les moyens légaux ou illégaux.

Leur syndicat a néanmoins signé un accord avec un groupement d'éleveurs ivoiriens. Cet accord prévoit que le samedi serait exclusivement réservé à la vente d'animaux issus de la production ivoirienne. Tout en sachant que cela ne sera pas possible pour la simple raison que les éleveurs ivoiriens ne sont pas organisés donc ne pourront pas tenir leur engagement.

Depuis janvier 1992, ces éleveurs ne sont pas encore passés à l'acte.

## 2. Le transport

### 2.1. Le camionnage

Même s'il est le premier moyen de transport, sa compétitivité baisse pour les raisons suivantes:

- les camions sont inadaptés;
- ils ne sont jamais amortis à cause des tarifs bas;
- les droits d'importation des camions sont trop élevés;
- les taxes sauvages ralentissent l'activité.

Les véhicules sont toujours surchargés: 40 têtes pour des camions prévus pour 30, le but étant pour le propriétaire des animaux de diminuer ces coûts.

### 2.2. Le chemin de fer

Les coûts sont bas mais les problèmes sont les suivants:

- maintenance du matériel;
- nombre insuffisant de wagons;
- incapacité à satisfaire la demande.

Il est important pour la SICF de réinvestir et de s'adapter au marché.

### 3. Les chevillards et des bouchers

Partenaires de la filière, il n'est pas toujours donné de les identifier.

Ils sont nombreux et ont envahi tous les marchés de la ville. Cette prolifération est indirectement favorisée par les mairies qui, en définitive, se comportent comme des "boîtes à taxes municipales" et ne protègent pas l'intérêt des bouchers officiels ni celui du consommateur.

Mais l'erreur vient peut être du fait que le métier boucher dans le contexte actuel, ne repose sur aucune réglementation. Autrefois, après des années d'apprentissage, un aide pouvait s'installer à son propre compte. Aujourd'hui:

- il n'y a plus de place disponible sur les marchés pour les nouveaux alors que certains anciens ont plusieurs étals;
- les quantités de viande vendues par jour sont faibles;
- la marge bénéficiaire par kilogramme est faible et variable;

Il suffit donc de disposer d'un étal avec de la viande pour se dire boucher. Ce genre de bouchers déserte les marchés pour se retrouver dans les quartiers, plus près des consommateurs.

Les chevillards vivent la même situation puisque tout ce qui est demandé à ceux qui viennent abattre des animaux, c'est de s'acquitter des diverses taxes alors que le chevillard paye une patente.

### 4. Les infrastructures publiques: le marché à bétail, les abattoirs et les marchés.

Le marché à bétail est devenu petit avec le temps et ne répond plus aux besoins des marchands de bétail.

Ne trouvant pas de foin pour leurs animaux, ils se promènent dans toute la ville, le long des grandes artères ou de lagune, sur la route de Bassam, provoquant souvent des accidents.

L'espace dans l'enceinte du parc ne peut pas permettre la vente des petits ruminants en même temps que les bovins. Donc les bergers sont obligés de faire leurs transactions à l'extérieur.

Tout cela n'oeuvre pas en faveur d'un contrôle efficace des prix et des agents. Pire, il favorise l'abattage clandestin entraînant des manques à gagner importants, difficilement calculables, pour la mairie centrale.

L'abattoir municipal présente un aspect vétuste qui justifie à lui seul sa fermeture. En effet, le délabrement des lieux ne permet pas au service vétérinaire d'être vraiment objectif dans son travail. De plus, l'inspection de nuit sous un faible éclairage, ne permet pas de déceler toutes les maladies malgré l'expérience des agents.

D'autres arguments militent en faveur de la fermeture(5):

- il fonctionne en surcapacité;
- le site est en pleine zone urbaine et induit des problèmes de salubrité, de sécurité et de nuisance pour les riverains.
- la disparition des aires de pâturage. Cette construction a fait l'objet de plusieurs études. Mais en attendant la réalisation de l'abattoir d'Anyama, il est capital de procéder à l'aménagement de celui de Port-Bouët.

Sur les marchés, les conditions de travail des bouchers se sont détériorées. Les communes ont totalement délaissé le côté hygiène des marchés.

Y a t-il des solutions au problème de commercialisation du bétail et de la viande?

## Chapitre 2: Solutions préconisées

Aujourd'hui, alors qu'il est plutôt question d'une restructuration de la SODEPRA, cet organisme veut articuler sa nouvelle politique autour de la commercialisation.

La commercialisation n'est pas possible sans une bonne organisation.

### **1. L'organisation des éleveurs en coopérative**

Ces coopératives doivent être autonomes, sans subvention de l'Etat mais avec des primes d'encouragement.

Avec la crise économique, l'Etat ne peut pas financer toutes les réalisations. L'expérience a montré l'échec des GVC. Au lieu d'aider à la production comme par le passé, l'Etat devra s'engager à encourager le résultat.

### **2. L'organisation des marchés**

- les marchés de rassemblement: ce sont des marchés de petite taille dans les zones de production où les éleveurs viendraient vendre leurs animaux à des intermédiaires.

- les marchés de redistribution: plus important où interviennent des intermédiaires, des courtiers et des coopératives d'achat. L'avantage de ce type de marchés est que le prix des animaux est assujéti à la loi de l'offre et de la demande et non aux caprices d'un éleveur. Tous les partenaires gagneraient en qualité à condition que chacun, surtout l'éleveur, comprenne l'importance du marché. Pour cela, l'Etat se doit de sensibiliser les groupements, les éleveurs, les courtiers,...

Certains marchés existent déjà dont la gestion incombe aux collectivités locales. C'est le cas de Tingrela, Boundiali...

Beaucoup d'autres restent à être créés mais cette fois aussi bien les éleveurs, les groupements que les acheteurs doivent être intéressés à la gestion. Voilà pourquoi il serait important de voir des privés à la tête de ces marchés, épaulés par un conseil d'administration composé de tous les partenaires.

### 3.L'organisation du transport

La Côte-d'Ivoire bénéficie d'un réseau routier performant et développé. Le transport par camion est malheureusement miné par les frais sauvages.

Les frais sauvages sont les coûts surajoutés anormalement par certaines autorités abusant ainsi de leur pouvoir:

- les hommes en uniformes: policiers, gendarmes, douaniers, les gardes des eaux et forêts;

- les services sanitaires: les services vétérinaires

En 1989, Kulibaba a estimé à 2 000 millions F.CFA, le montant des taxes sauvages. Ces taxes accroissent le prix au kilogramme de la viande. Cette augmentation est d'autant plus importante qu'il s'est organisé autour du transport du bétail, des sociétés de convoi qui louent leur service aux marchands de bétail moyennant une commission. Leur rôle est de payer tous les frais du marchand de bétail.

Assi Amédée (1) disait à propos de frais sauvages: "il faut mettre fin aux barrages intempestifs et anarchiques sur nos routes... avec comme seul objectif pour leurs auteurs, de se remplir les poches sinon comment expliquer qu'entre Akoupé et Abidjan, il puisse avoir quatre à cinq barrages".

Akoupé étant à quelques 150 kilomètres d'Abidjan, un simple calcul permet d'évaluer le nombre de barrages entre Abidjan et les villes aussi éloignées que Ferkéssédougou, Korhogo, Tingrela, Doropo...

---

D'autre part, il est important pour la SICF de revitaliser son réseau et de rabaisser les coûts de transport afin que les marchands de bétail puissent en bénéficier. Une mission effectuée dans ce sens par la Banque Mondiale est restée lettre morte selon les responsables de la société.

#### **4. L'organisation ou la réorganisation du marché de consommation d'Abidjan**

Comment serait-il possible, sur un marché de "monopole sahélien" dominé par la race zébu, de réussir à vendre des animaux produits en Côte d'Ivoire?

Une première réponse serait de favoriser la production de zébu. Solution non envisageable car les races dominantes en Côte d'Ivoire sont les Taurins sans omettre que les zébus sont trypanosensibles. Les agents de la filière traditionnelle achètent les animaux selon des critères propres à eux. Mais s'ils maîtrisent ces critères chez le zébu, ce n'est peut-être pas le cas chez le Taurin. Sur le marché, le prix du poids vif de taurin est supérieur à celui du zébu.

Pour uniformiser le marché, il est fait souvent cas de l'achat après pesée. Mais l'expérience a montré que ce mode d'achat n'est prisé ni par les marchands de bétail ni par les chevillards. Staatz (2) soulignait que les bascules installées dans des programmes de la Communauté Economique du Bétail et de la Viande (CEBV) en 1975, dans les régions septentrionales de la Côte d'Ivoire n'ont jamais été utilisées en raison des difficultés et risques de blessures inhérentes au pesage des animaux". Mais le risque est plutôt psychologique car les différents agents ont peur:

- des innovations;
- de perdre de l'argent;
- pour la qualité des animaux.

Pour le troisième cas, l'auteur a rapporté l'exemple des bouchers de Bouaké, disposés à acheter à un prix fixe par kg vif, des animaux provenant des organismes tels que le Centre de Recherches Zootechniques (CRZ), l'Aménagement de la Vallée du Bandama (AVB) parce que les animaux sont homogènes et le rendement carcasse ne varie pas beaucoup. Par contre ils refusaient ce principe pour les zébus du marché dont le rendement carcasse varie beaucoup.

Il convient donc de dire que la finalité de la recherche du chevillard est la qualité: que ce soit le zébu ou la n'dama ou même le Baoulé, il est disposé à acheter un produit de qualité.

Donc toute innovation au niveau du marché à bétail doit tenir compte des deux principaux éléments:

- ne pas heurter la compréhension des acteurs;
- promouvoir la qualité.

Pour le premier point, la pesée est rejetée de tous, même des producteurs locaux qui espèrent toujours tirer le plus grand profit de leur vente.

La qualité pour le chevillard se résume à la conformation et plus un animal est bien conformé, plus le rendement est important. De plus, selon le CEIB, le rendement-carcasse est plus important chez les taurins que chez les zébus pour un même poids. Tout passe donc par une politique de production fondée sur:

- l'amélioration génétique des races taurines: les croisements et les performances de la N'damance sont connus: le mâle peut atteindre 600 Kg (6);
- un abaissement des coûts de production donc du prix de revient;
- une concertation entre producteurs et acheteurs.

## 5. Le rôle de l'Etat dans la commercialisation du bétail

La Côte-d'Ivoire n'est pas prête à s'autosuffire en viandes (6). Donc l'Etat Ivoirien a plus à gagner en favorisant les importations en vif tout en protégeant sa production mais en même temps en protégeant cette filière traditionnelle contre les importations de viandes congelées.

L'importation sur pied est une nécessité mais pas à n'importe quel prix. L'état se doit de prendre des décisions au travers de règlements et lois (Tableau 17):

- au niveau des frontières et à l'entrée des grandes villes: un contrôle sanitaire rigoureux pouvant aller jusqu'à la demande de carnet de santé des animaux. Ceci ne doit pas être conçu comme une mesure de protection du marché ni donner l'occasion à certains agents de l'Etat d'extorquer des fonds aux marchands;

- encourager la production animale nationale en encourageant le résultat;

- permettre le déplacement rapide sur de bonnes pistes;

- leur permettre de rejoindre le plus rapidement possible Abidjan pour éviter les pertes de poids et les mortalités;

- au niveau du marché à bétail:

- \* contrôler les prix;

- \* diminuer le nombre d'intermédiaires en créant la fonction de marchands de bétail agréés;

- \* contrôler le système de crédit qui, lorsqu'il persiste, peut aller à l'encontre des rotations des marchands de bétail;

- \* favoriser l'installation de filière bovine ivoirienne.

- au niveau de l'abattoir:

- \* améliorer les structures déjà existantes;

- \* contrôler l'accès à l'abattoir;
  - \* éliminer les chevillards clandestins;
  - \* interdire la vente au détail.
- sur les marchés:
- \* améliorer l'état des marchés;
  - \* diminuer le nombre de bouchers;
  - \* éliminer les bouchers clandestins et les revendeurs;
  - \* accentuer les contrôles sur les marchés.

Une possibilité pour les particuliers de participer à l'organisation de la production animale en général est la mise sur pied de projets que ce soit dans la production même ou dans la commercialisation.

La présente étude a choisi de soumettre à votre appréciation un projet intégré prenant en compte toute la filière viande bovine.

TABLEAU 17: PROPOSITION D'ORGANISATION DE LA FILIERE VIANDE

	PRIVES	ETAT
Faiblesse de la production	<p>Une nouvelle race d'éleveurs ivoiriens</p> <p>Optimisation des exploitations</p> <p>Organisation en groupements</p>	<p>Encouragement du résultat</p> <p>Baisse des taxes sur les intrants</p> <p>Promotion de la qualité</p>
Inefficacité des marchés à bétail	<p>Cogérance des marchés</p> <p>Participation effective des groupements</p>	<p>Création de marchés à bétail</p> <p>Contrôle des prix</p>
Au niveau des frontières		<p>Contrôle sanitaire rigoureux</p> <p>Taxe sur les viandes foraines</p>
Le transport	<p>Renouvellement du matériel</p> <p>Adaptation des camions</p> <p>Surcharge à éviter</p>	<p>Réparation ou création de pistes</p> <p>Promouvoir les autres moyens de transport</p> <p>Renouvellement du matériel de la SICF</p> <p>Etablissement des prix</p>

Frais sauvages		Sanction des responsables
Le marché de bétail d'Abidjan	Participation des groupements	Autonomie de gestion Législation de la profession de marchand de bétail Diminution du nombre d'intermédiaires Contrôle des prix
Abattoirs	Dénonciation des contrevenants	Autonomie de gestion Restauration des locaux Législation de la profession de chevillard Accès réservé aux seuls professionnels Contrôle du système de crédit Contrôle des prix
Marché de viande	Respect des règles d'hygiène	Investissement Organisation de la profession de boucher Formation des bouchers Lutte contre les revendeurs et abatteurs clandestins

### Chapitre 3: Le Projet "LE RANCH LA NDAMA"

La Société "LE RANCH LA NDAMA " (RN) va mettre en place un projet intégré de production et de commercialisation de bétail et de viandes.

Ce projet d'envergure nationale s'articulera autour des points essentiels suivants :

- choix de producteurs compétents de bovins et d'ovins;
- mise en place d'un circuit de distribution des intrants (compléments alimentaires, médicaments,...) afin de maîtriser les coûts des facteurs de production;
- définition d'une politique commune de production, déterminant des races bovines précises et des méthodes de production conduisant à la création d'un label;
- mise en place d'un circuit de ramassage et de regroupement des produits;
- politique d'abattage;
- distribution et commercialisation de la viande et des sous-produits basées sur une organisation et des infrastructures modernes.

Le RN, au regard de toutes les expériences et données passées en revue dans les premières parties de ce travail, dispose de trois étapes stratégiques essentiellement regroupées sous la spécialisation, l'intégration verticale, la diversification.

#### **1. La stratégie de filière**

La relative baisse de la consommation de viande bovine peut s'expliquer, en partie, par les pratiques de la filière traditionnelle avec une mise sur le marché de produits de qualités irrégulières ou insuffisantes.

Il convient donc de tenter d'abolir ces pratiques à tous les stades dans le but d'obtenir une viande conforme aux souhaits du client, notamment sur les trois points faibles : la tendreté, l'hygiène, le prix.

L'importance accordée par le consommateur à la tendreté donne toute sa valeur à la stratégie de la maturation, processus bien connu de tous les professionnels.

Cette maturation a été délaissée après la panne de la chambre frigorifique de l'abattoir municipal d'Abidjan. Cela a entraîné la vente depuis plus de 20 ans, de viandes fraîches, peu tendres.

Un effort vis-à-vis de cette théorie peut être fait pour allonger le délai entre l'abattage et la commercialisation des viandes bovines au détail.

## **2. Les démarches spécifiques du RN**

Pour la recherche de la qualité de la viande, les initiatives du RN peuvent s'appuyer sur un produit viande NDAMA ou un "savoir-faire" particulier.

Cette stratégie peut être engagée sur 10 ans afin d'obtenir deux grands résultats : le label et la marque.

### *2.1. La recherche de label*

Une démarche de filière intégrant les caractéristiques d'élevage : le label à l'intégration.

Il s'agit de mettre en place une démarche officielle reconnue par les pouvoirs publics. Elle répond à des procédures nationales de certification précises découlant d'une loi d'orientation sur les productions animales.

Son originalité consistera à attester que le produit possède des caractéristiques préalablement fixées d'élevage et de traitement des viandes. Ces caractéristiques sont soumises à l'approbation d'une commission nationale RN fixant les règles générales du label et l'objet de notices techniques par produit.

L'ambition s'étalera sur plusieurs années d'expérience afin de créer un réseau producteurs/distributeurs permettant de revaloriser de façon significative le produit.

### *2.2. une démarche autonome par les marques DU RN*

La marque commerciale a pour objectif de sécuriser le consommateur. L'entreprise RN développera une démarche communautaire à destination du consommateur qui lui semblera la plus pertinente.

Alors que le label s'appuie sur une démarche collective, la marque commerciale sera le fait de l'entreprise RN.

La marque pourra faire ressortir le "savoir-faire" du RN ou faire référence à l'origine du produit comme la race, la méthode d'élevage ou la zone géographique.

LE RN mettra en place tous les éléments nécessaires à l'obtention des produits d'élevage demandés par le marché, en assurant l'approvisionnement régulier conformément aux accords passés avec les boucheries dans un cahier de charges tout en cherchant à améliorer le revenu des éleveurs par une meilleure valorisation des animaux et un abaissement des coûts de production.

### *2.3. L'amélioration génétique de la N'dama*

La génétique doit intégrer la finalité économique du produit et dans le même temps être un moyen de réduction du coût de production. En matière de viande bovine, l'évolution du marché laisse apparaître plusieurs nouvelles tendances :

- l'émergence d'un marché spécifique " haut de gamme " orienté vers les supermarchés;
- l'importance pour le consommateur moyen de trouver un produit répondant à des caractéristiques organoleptiques précises.

Ces éléments devront être intégrés sans délai dans les programmes d'amélioration génétique compte tenu de l'urgence de la mutation de la filière bovine et des délais de réponse inhérents à la génétique qui s'étalent sur plusieurs années.

En réalité, le problème est complexe car les intérêts des différents partenaires de la filière de production étagée sont différents (naisseur, engraisseur, boucherie).

#### *2.4. La valorisation du cinquième quartier*

Les chevillards savent bien l'incidence de la valeur du 5<sup>e</sup> quartier dans la valorisation de l'animal livré à l'abattoir.

Les habitudes commerciales actuelles ne permettent pas de répercuter sur la production, de façon claire, les incidences financières qui sont très importantes.

Les concepteurs du RN devront, lors de la mise en place du projet, réfléchir à une méthode de paiement du 5<sup>e</sup> quartier selon la qualité.

La mise en place du retour systématique d'informations aux éleveurs de l'état du 5<sup>e</sup> quartier sur le ticket de pesée est une première étape qui pourra être entreprise et généralisée avant la mise en place de paiement différencié.

#### *2.5. La régularité des apports*

Les efforts de qualité ne seront confortés que si les flux sont maîtrisés:

- par la régularité des approvisionnements, des mises en place d'animaux maigres dans les ateliers d'engraissement et la connaissance précise du stock en ferme.

le RN pourrait organiser, avec le concours des techniciens et agents commerciaux, une commercialisation correspondant à la demande du marché;

- par l'encadrement technique dont il disposera, le RN garantit un suivi des animaux jusqu'à leur commercialisation en maigre ou en bovins de boucherie engraisés;

- par la mise en place des caisses de régulation, il permettra des livraisons aux périodes prévues et non selon les opportunités du moment.

### *2.6. Concertation avec les producteurs, participation financière à l'effort de qualité*

Les efforts visant à améliorer la qualité du produit viande doivent trouver une contrepartie dans les prix à la production. Cette valorisation du produit ne doit pas être accompagnée par un seul maillon de la filière, mais doit être équitablement répartie entre ceux qui ont contribué à l'effort.

Le RN veillera à ce principe afin de répartir au mieux les plus-values obtenues. C'est en ajustant en permanence les efforts de la production et les contraintes du marché qu'il sera possible de progresser vers une véritable organisation de la filière bovine intégrée qu'elle compte mettre en place sur les cinq années à venir.

### **3. Choix stratégiques**

Le programme contient 3 phases étendues sur 3 périodes :

- période I: elle s'applique surtout au schéma I, l'action essentielle du RN consistera à:

- + acheter les animaux au fermier;
- + les regrouper;
- + les transporter;
- + les transformer en viande;
- + commercialiser les produit.

- période II: elle s'applique surtout au schéma II. le RN achète des veaux à emboucher, les engraisse et fournit des jeunes bovins de boucherie.

- période III: elle s'applique au schéma III s'apparentant à la politique d'intégration.

L'étude va continuer dans la description de l'essentiel des étapes stratégiques. Le modèle de présentation sera le suivant:

- + sources d'approvisionnement
- + lieux d'allotement
- + centres d'embouche (schémas II et III)
- + abattoir optionnel
- + stockage central
- + distribution urbaine.

Il faut noter que les deux dernières parties étant identiques dans les trois étapes stratégiques, elles seront décrites dans un même chapitre.

### *3.1. Etape stratégique de type I*

Le RN achète des bovins de boucherie âgés de 3 ans dont le poids vif est supérieur ou égal à 250 kg. Ces animaux sont rassemblés dans un centre d'allotement appartenant au RN d'où ils sont transportés à l'abattoir.

Ce schéma est intéressant dans la première phase du projet car le besoin en investissement n'est pas très important.

#### 3.1.1. Sources d'approvisionnement

- Nord: Odienné, Touba, Séguéla, Tengréla, Korhogo, Ferké, Bouna, Bondoukou
- Centre: Bouaké, Toumodi

Ces grandes régions rassemblent l'essentiel des populations de race N'dama.

### 3.1.2. Prix d'achat des animaux

- 70.000 F / Animal de 250 Kg (280 F/ kg vif) comptant
- 75.000 F /Animal de 300 Kg (250 F / kg vif) comptant

### 3.1.3. Le transport à l'abattoir

- Option abattoir proche (Cas Korhogo, Ferké, Bouaké, Toumodi)

Coût : 0 F

- Option abattoir unique et éloigné

Coût : 5000 F (250 kg) = 20 F / kg Vif

Il se fera au moyen de camion des zones d'allotement jusqu'à l'abattoir.

### 3.1.4. L'abattage

Coût : 2500 F / Animal

soit : 10 F / 250 Kg Vif

soit : 8 F / 300 Kg Vif

A Abidjan, le coût d'abattage est de 12 F.

L'étape I durera toute l'année 1993 mais au 4<sup>e</sup> trimestre, il y aura une substitution de 50p.100 par l'étape II.

## 3.2. *Etape stratégique de type II*

L'embouche, dans sa forme intensive, consiste à introduire l'animal dans un système de production accélérée de viande avec des aliments spéciaux. Cela permet de livrer sur le marché des animaux uniformes au moment où la conjoncture économique est bonne.

La N'dama sera préférée au Baoulé pour ses qualités maternelles, bouchères et d'élevage nettement plus importantes, quoi que la race Baoulé soit quantitativement plus importante.

Seuls les mâles castrés ou non seront choisis car leur conformation, poids et GMQ sont supérieurs à ceux des femelles dans les mêmes conditions d'élevage. Les femelles serviraient à la consolidation d'un plan d'élargissement de l'effectif des reproductrices.

Les services de collecte régionaux iront en camion, acheter au marché à bétail ou dans des fermes répertoriées des veaux au moins sevrés ( 136 Kg ), de préférence âgés de moins de 2 ans.

Ces animaux sont transportés à la ferme d'engraissement située dans la région de Bouaké : facilité d'accès, bitume, abattoir.

Après l'achat, les veaux à emboucher passent 30 jours en quarantaine. Ils y sont traités contre les maladies économiquement préjudiciables puis sélectionnés pour l'engraissement à l'herbe et aux aliments spéciaux.

Les animaux demeurent 90 jours pour atteindre un poids de 300 kg. Les fourrages et les ensilages peuvent constituer la base alimentaire de cet engraissement. Les animaux sont régulièrement pesés.

Le choix de l'emplacement de l'embouche doit être basé sur les points d'eau abondants et la fertilité naturelle ou artificielle des sols.

Toute la stratégie de réduction du coût de revient devra prendre appui :

- soit sur une solide négociation du prix d'achat des veaux aux éleveurs indépendants;

- soit sur une politique concertée des prix de cession du veau avec les partenaires du projet RN.

La suite des opérations (regroupement, abattage) est identique au premier cas.

L'étape II couvrira les années 1994, 1995, 1996, 1997. C'est au quatrième trimestre de 1997 que débutera la vente des produits de la troisième étape dont la mise en place commence en 1996.

### 3.3. Etape stratégique de type III

Cette stratégie est beaucoup plus élaborée et implique surtout une organisation très intégrée sur une base contractuelle.

#### 3.3.1. Le contrat d'intégration

L'intégration verticale existe dans l'élevage des systèmes organisés. Dans cette hypothèse verticale, l'intégrateur (RN) et les intégrés (producteurs) interviennent à des niveaux différents mais complémentaires de la filière de production bovine.

Par exemple, la Société commercialise les animaux produits par ses partenaires producteurs. Elle fournit à un certain prix les intrants biologiques (veaux, manioc, maïs) aux fermiers bien choisis. Ceux-ci s'engagent à produire des bovins N'dama bien déterminés, plus ou moins standardisés. La Société achète cette production à échéance, ou en fait prendre livraison par un tiers contractant qu'elle contrôle.

#### 3.3.2. Description du choix

Cette filière comprend plusieurs niveaux de production :

- le naissage (0 - 6 mois): il est basé sur une politique de reproduction qui intègre les vaches allaitantes, le choix des taureaux N'dama sélectionnés, le suivi des naissances, des états sanitaires néonatales et la nutrition des veaux jusqu'à 25 semaines (127 kg).

- l'engraissement : il est essentiellement fondé sur une politique alimentaire de type veau de boucherie.

Selon le marché visé, deux politiques peuvent être poursuivies:

- pour le marché des consommateurs achetant en petites quantités, le RN axera sa politique sur un critère d'âge (2,5 -3 ans).

- pour les marchés de gros achetant au poids, la politique du RN sera axée sur le poids adulte (exemple: 400 kg).

L'étape III contient plusieurs variantes:

- le RN possède un Ranch de sélection et naissage et fournit à ses partenaires producteurs 9650 animaux par an.

- le RN signe un contrat avec un Ranch d'Etat tel que Sipilou,....

- les partenaires producteurs sont divisés en deux groupes:

+ le groupe des naisseurs (N) (0 - 6 mois);

+ le groupe des engraisseurs (E) (6 mois - 2,5 ans),

et le RN sert de courroie d'organisation entre les deux types de producteurs.

- les naisseurs-engraisseurs-intégrés (NEI): les partenaires producteurs effectuent eux-mêmes le naissage et l'engraissement; le RN collecte et abat les animaux sous contrat.

#### 4. Transport à la centrale

Il est assuré par un camion frigorifique d'une capacité de 15 Tonnes. Dans le cas où ce camion est pris en location, le tarif est de 15 F/kg.

Cela suggère une organisation basée sur environ 245 voyages unitaires par an en régime de croisière.

## 5. Les stock-outils RN

La chambre froide sera située dans un quartier facile d'accès et au centre d'Abidjan.

Les camions frigorifiques en provenance de Bouaké arrivent donc toujours à ce stock-outil puis ils repartent après le contrôle technique et les autres procédures administratives.

Coût global de l'investissement du stockage central:

Une chambre froide de 40- 60m<sup>3</sup> (50 T) coûte 25 millions de francs CFA. L'électricité revient à 15 000 F/J.

Le coût au kg est donc de 0,3 F /kg soit 2,1 F pour la durée de maturation. mais il est arrondi à 3 F dans les coûts prévisionnels.

## 6. La distribution abidjannaise

### 6.1. Objectifs de commercialisation

- La distribution abidjanaise devra débiter à partir du premier trimestre 1993;
- Les objectifs commerciaux devront, à court terme, s'établir par séquences trimestrielles.

PERIODES en 1993	OBJECTIFS EN %
PERIODE I : 1ER Trimestre	25 %
PERIODE II : 2e Trimestre	50 %
PERIODE III : 3e Trimestre	75 %
PERIODE IV : 4e Trimestre	100 %

. Nombre de boucheries en fin 1993 : 10

. L'élément de référence : 5 tonnes de viande par jour sur la Ville d'Abidjan pour fin 1993.

. A moyen terme :

Fin 1995 : Atteindre 150 % des objectifs (7,5 T/j)

Fin 1997 : Atteindre 200 % des objectifs (10 T/j)

### 6.2. Politique générale : la recherche opérationnelle

- La veille au soir : chaque boucherie effectue sa demande au stock outil central et avant 6 H 30, toutes les boucheries sont livrées en viandes parées, découpées en gros (travail effectué à la centrale).

- Logistique: 1 camion isotherme de 20 pieds de 30.000.000 F

- Evaluation: 100 km et 15 litres carburant par jour dont la valeur rapportée au kg est de 2 F

- Ressources humaines : 1 Chauffeur  
1 Gestionnaire de la distribution

## 7. Les boucheries du RN

### 7.1. Principes généraux

Toutes les boucheries se conforment en début de période à un cahier de charges strict étudié en partie avec la centrale RN. Dans ce cahier de charges, sont répertoriés tous les aspects du plan marketing que doivent scrupuleusement respecter les boucheries du RN. Ces principes sont obligatoirement guidés par la recherche essentielle d'une image de marque.

### 7.2. Type de boucherie

Le RN veut être l'initiateur d'une nouvelle race de boucherie avec un maximum de confort pour les travailleurs, (propreté, wc moderne, robinet, une blouse /j...), un accueil du client, des règles d'hygiène, un investissement strictement indispensable dans le matériel, dans les limites des possibilités du RN.

Cette boucherie se situera dans les environs immédiats des marchés traditionnels de chaque commune (dans un premier temps, ce sera les grands marchés).

Le loyer moyen doit-être de 75.000 F CFA/mois.

### 7.3. *La clientèle*

Le RN recherche principalement un seul type de client. Il s'agit des ménagères qui vont habituellement faire leurs achats au marché et qui veulent autre chose que la viande à laquelle elles sont habituées. En ce sens, le RN répond à leur préoccupation leur proposant ce qu'elles désirent à savoir une viande fraîche, tendre, rouge facile à cuire... et saine.

### 7.4. *Technique de travail*

Le boucher du RN est à la disposition du client.

La centrale RN ayant paré et découpé la carcasse en gros bloc, il travaillera exactement comme le boucher traditionnel. Mieux, il donnera à la cliente ce qu'elle désire. A l'occasion et sur demande, il peut procéder à une découpe à l'occidentale. Dans ce cas, le prix suivra. La vente se fait au poids.

### 7.5. *Politique marketing*

#### 7.5.1. Présentation externe

C'est le premier élément frappant qui attire le client partenaire. En cela, le RN doit être un modèle alliant sobriété et fraîcheur.

- Principes : fraîcheur, propreté;
- Logo : en enseigne très voyante, blanc et rouge froment (robe de la N'dama);
- Couleur générale du bâtiment : blanc cassé
- Une grande plaque: menu avec noms, qualités et prix, et promotions éventuelles.

### 7.5.2. Présentation intérieur

- Le mur
  - + carreaux blancs sur une hauteur de 2 mètres
  - + au delà de 2 mètres : peinture blanc-cassée à l'huile
  - + comptoir: petits carreaux blancs aux couleurs du RN.
- Le plafond est de couleur claire (blanc cassé)
- Le sol
  - + côté client: ciment
  - + côté boucher: carreaux blancs toujours propres, anti-dérapants et légèrement incliné vers une bouche d'évacuation.
- Les tables de services et de découpe
  - + prendre des billots de bois
  - + comptoir en ciment recouvert d'un carrelage RN
- La décoration
  - + grand logo central
  - + affichage des prix et des images de viande
- La tenue de travail du boucher
  - + blouse blanche avec le Logo RN sur la poche
  - + calot blanc
  - + bottes blanches
  - + gants
  - + serviettes près des robinets

## 8. Organisation générale

### 8.1. Vue générale de la structure

C'est une organisation centralisée, par fonction autonome dont l'essentiel est constitué par la fonction commerciale.

Les quatre hauts responsables de l'exécutif ont au moins une formation ou une expérience dans le domaine des Viandes. Les Vétérinaires sont aptes à discuter des questions qualité et de production.

### 8.2. Description des principales fonctions

#### 8.2.1. Responsable de la qualité

Cette fonction est essentielle car ce responsable gère tout le domaine technico-commercial et remet constamment à niveau les données et innovations du domaine du bétail et de la viande.

La future clientèle ne connaît pas cette entreprise neuve entrant en compétition avec les bouchers traditionnels habituels. Il s'agira donc de convaincre les partenaires consommateurs de toute la qualité du produit RN. Et il faudra les former et les informer sur la viande et le label RN, sans quoi les premiers achats d'impulsion risquent d'être sans suite.

Le responsable qualité intervient en amont aux côtés de l'acheteur pour s'assurer de la qualité zootechnique et sanitaire de l'approvisionnement et du respect du cahier des charges. Il s'assure du respect des bonnes pratiques tout au long de la filière (alimentation des animaux, types soins,...) sans pour autant se superposer au responsable de la production. Il s'occupe des bonnes conditions de transport et de stockage au niveau du stock-outil et des boucheries.

En matière de vente et marketing, le responsable de la Qualité a les fonctions classiques suivantes :

- gérer les produits RN;
- superviser l'exécution du plan marketing;
- préparer le budget prévisionnel relatif;
- être en contact permanent avec la clientèle;
- suivre l'évolution du marché.

#### 8.2.2. Le responsable de la production

Dans la logique de filière qui va se créer, ce département est primordial afin de suivre et contrôler tout le processus de production.

Ce département gère la réalité technique de la viande RN. De ce point de vue, toute la politique de label repose sur lui. Ses objectifs seront les suivants:

- recevoir les besoins à terme du département commercial;
- établir un cahier de charges de la production avec tous les partenaires fermiers;
- poser les critères de sélection de tous les partenaires fermiers;
- contrôler l'évolution de la production;
- contrôler et conseiller si nécessaire les programmes d'alimentation et de santé au sein des fermes ou au sein du centre d'embouche;
- gérer la collecte ou l'achat des animaux dans les marchés à bétail ou dans les fermes;
- gérer la constance des approvisionnements.

Le directeur de la production devra donc :

- créer les standards techniques RN;
- gérer la régularité de la viande RN;
- réfléchir à l'optimisation des infrastructures techniques (transport, froid) en relation avec le département qualité.

### 8.2.3. Le responsable du département des ressources humaines et de la formation

Toute la stratégie de succès du label RN reposera sur la profonde connaissance et la jeunesse d'esprit de ces partenaires salariés. Pour cela, chacun devra recevoir dès son intégration, une formation périodique simple et efficace sur son domaine précis d'intervention.

Chaque partenaire salarié est autonome pour réagir et résoudre facilement les problèmes liés à ses devoirs. En outre, une politique d'intéressement sera ajoutée à leur efficacité commerciale. La source financière devra être comptée sur les abats pour ne pas influencer sur les prévisions des produits.

Le département ressources humaines et formation est responsable de l'esprit RN qu'il faut savoir inculquer et gérer à tous les niveaux de partenariat RN. C'est pour cela que ce département devra engager dès le départ une politique des contremaîtres dans toutes les fermes choisies comme partenaires.

## 9. Principes de base du partenariat

Le RN fonctionnera sur certains principes :

- intégration de la filière bovine, depuis le partenaire producteur jusqu'au partenaire consommateur intermédiaire.
- insistance sur le suivi technique de la production;

- recherche d'une image de marque et de qualité;
- identité des produits mis sur le marché, dans le temps et les lieux;
- politique d'information de tous les partenaires et la mise en place de procédures de confiance, à tous les niveaux de la chaîne;
- contingence à l'environnement (flexibilité par rapport au marché);
- logistiques propres;
- paiement comptant pour les non-intégrés;
- politique de crédit pour les intégrés.

#### *9.1. Choix des partenaires de production*

Pour un objectif d'une moyenne de 10.000 N'damas produits par an, le RN devra avoir la confiance et l'engagement d'au moins 200 partenaires producteurs.

Chaque partenaire devra au moins s'engager sur 50 animaux mâles castrés ou vaches mis à la réforme, prêts à être valorisés (engraissement ou abattage) par an.

#### *9.2. Exigences de la Société*

Les partenaires doivent être prêt à :

- mettre en place un programme alimentaire suivi. Par conséquent, ils doivent avoir des surfaces agricoles pour cultiver des céréales pour l'engraissement des jeunes bovins de boucherie et beaucoup de foin et paille pour les mères allaitantes.
- mettre en place un plan de gestion zootechnique, sanitaire, économique, financière;
- signer un contrat d'Intégration et assumer toutes les responsabilités qui en découlent;
- assurer la régularité et la ponctualité dans les livraisons des productions.

## 10. Le budget d'exploitation

Les différents mouvements d'argent (entrées et sorties) figurent dans le tableaux 18.

## 11. Le financement

Le RN a besoin de près de 1000.000.000 de francs. Mais il n'empruntera que 100.000.000 à une banque de la place à un taux d'intérêt de 20%. L'essentiel des dépenses se feront par auto-financement et par crédit à court terme pour l'achat des animaux.

L'emprunt sera remboursé au bout de 10 ans mais débutera effectivement la 2<sup>e</sup> année. L'annuité est de 24.800.000 de francs.

## 12. Analyse financière

La situation en trésorerie est toujours positive à l'exception de la première et de la cinquième années. Pour cette dernière, un nouvel emprunt n'est pas nécessaire car le cumul des valeurs en trésorerie permet de couvrir toutes les dépenses.

Quant au taux de rentabilité interne (TRI), il est de 68% et est supérieur au taux d'intérêt en vigueur dans le pays. Par conséquent, le projet est rentable dans les conditions mentionnées ci-haut.

L'analyse de sensibilité (Tableau 19) montre que le projet est toujours rentable si le prix de la viande baisse de 25 F.

## Conclusion

Ce ne sont pas les chiffres qui sont à retenir mais la faisabilité du projet. Il est réalisable s'il est basé sur une bonne politique d'achat des animaux, achat qui allourdit les investissements.

TABLEAU 18: BUDGET D'EXPLOITATION ET ANALYSE FINANCIERE DU PROJET RN

	AN 1	AN 2	AN 3	AN 4	AN 5	AN 6	AN 7	AN 8	AN 9	AN 10
entrées	731.2	1.183	1.775	1.775	2.356	2.366	2.356	2.366	2.356	2.366
sorties										
dep. exploit.										
production viande	151.0	199.7	367.7	431.9	860.9	618.8	618.8	618.8	618.8	274.8
salaire	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7
location batiments	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5
entretien	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0
S/TOTAL	279.2	327.9	495.9	560.1	989.1	747.0	747.0	747.0	747.0	403.0
fonds de roulem	14.6	50.4	19.3	128.7						
investissement										
achat animaux	742.0	671.1	833.2	532.0	1.810.8	617.0	617.0	617.0	617.0	50.0
matériel de bureau	5.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0	1.0
informatique	1.5				1.5					
chambre froide	25.0									
matériel boucherie	30.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
camions frigo. (2)	60.0									
camions isoth. (2)	25.0				25.0					
bétailière	60.0					60.0				
voitures	5.0	5.0			5.0			5.0		
S/TOTAL	953.5	680.1	837.2	537.0	1.845.3	681.0	622.0	626.0	621.0	64.0
TOTAL SORTIES	1.247.3	1.058.4	1.352.4	1.225.8	2.835.4	1.428	1.369	1.373	1.368	467
AV. NET av. FINANC.	-516.1	124.5	422.1	548.7	-469.4	938.0	997.0	993.0	998.0	1.999.0
financement	100.0	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8
SITUATION TRESORERIE	-416.1	99.8	397.3	523.9	-494.2	913.2	972.2	968.2	973.2	1.874.2
TRESORERIE CUMULEE	-416.1	-316.3	81.0	604.9	-110.7	1.023.9	1.996.1	2.964.2	3.937.4	5.811.6

années + 8 total +: 6.721.9  
moyenne + 840.2

années - 2 total -: 910.3

E.I. = 0.92

VAN = 1300

TRI = 0.68

TABLEAU 10: BUDGET D'EXPLOITATION ET ANALYSE FINANCIERE DU PROJET RN

	AN 1	AN 2	AN 3	AN 4	AN 5	AN 6	AN 7	AN 8	AN 9	AN 10
entrées	731.2	1.182	1.775	1.775	2.366	2.366	2.366	2.366	2.366	2.366
sorties										
dep. exploit.										
production viande	151.0	199.7	367.7	431.9	860.9	618.8	618.8	618.8	618.8	350.0
salaire	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7	117.7
location batiments	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5
entretien	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0
S/TOTAL	279.2	327.9	495.9	560.1	989.1	747.0	747.0	747.0	747.0	478.2
fonds de roulem	14.6	50.4	19.3	128.7						
investissement										
achat animaux	742.0	671.1	933.2	567.0	1.810.8	920.0	920.0	920.0	920.0	60.0
matériel de bureau	5.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0	2.0	1.0	1.0	1.0
informatique	1.5				1.5					
chambre froide	25.0									
matériel boucherie	30.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
camions frigo. (2)	60.0				25.0					
camions isoth. (2)	25.0									
bétaillère	60.0					60.0				
voitures	5.0	5.0			5.0			5.0		
S/TOTAL	953.5	680.1	837.2	572.0	1.846.3	920.0	920.0	920.0	920.0	190.0
TOTAL SORTIES	1.247.3	1.058.4	1.352.4	1.260.8	2.835.4	1.667.0	1.667.0	1.667.0	1.667.0	578.2
AV. NET av. FINANC.	-516.1	124.6	422.1	513.7	-469.4	699.0	699.0	699.0	699.0	1.787.8
financement	100.0	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8	-24.8
SITUATION TRESORERIE	-416.1	99.8	397.3	488.9	-494.2	674.2	674.2	674.2	674.2	1.753.0
TRESORERIE CUMULEE	-366.1	-316.3	497.1	886.2	-5.3	180.0	1.348.4	1.348.4	1.348.4	2.437.2
			années + 8		total += 5.445.7					
					moyenne+ 680.7					
			années - 2		total -= 910.3					
			E.I. =	0.75						
			VAN =	975.75						
			TRI =	0.62						

# CONCLUSION

CONCLUSION

Abidjan constitue un vaste marché où près de 119 Tonnes-Equivalent-Carcasse de viande peuvent être quotidiennement écoulées soit 48 g par personne (20).

Au cours des enquêtes menées auprès des différents acteurs de la filière viande, il a été remarqué que le marché d'Abidjan est essentiellement ravitaillé par du bétail venant du Mali et du Burkina Faso et par de la viande congelée importée des pays de la CEE. La production nationale ne constitue qu'une faible part de la couverture des besoins.

La filière viande comporte de nombreuses étapes pas toujours utiles qui ne font qu'augmenter le prix de revient du produit. Pour quelques 200 bovins abattus par jour, il est compté le même nombre de courtiers et autres intermédiaires soit un agent par animal. Leur commission très élevée correspondant à près de 5p.100 par tête d'animal, ainsi que celles des autres intervenants (chevillards, bouchers) mettent la viande fraîche hors de portée du consommateur moyen et poussent ce dernier vers la viande importée 1,5 à 2 fois moins chère.

Pour suivre la loi du marché, les bouchers traditionnels ont été obligés de revoir leurs prix à la baisse. Par la même occasion, il a été observé un recul de la production nationale et une diminution des importation en vif.

Ces conséquences constituent en fait les problèmes auxquelles sont confrontées les autorités ivoiriennes dans leur effort visant à:

- relancer l'élevage;
- établir des circuits de commercialisation plus ouverts;
- satisfaire les besoins de la capitale.

Des prélèvements compensatoires ont été institués afin de diminuer les importations de viandes foraines et d'augmenter la consommation de viande locale. Après une année, les effets espérés ont commencé par se faire sentir. Malheureusement, le boucher ne profite pas pour le moment de cette amélioration.

Avec 2000 personnes, les bouchers officiels ne parviennent pas toujours à tirer des bénéfices de leur vente. Certains ont une clientèle abondante et constante et peuvent écouler une quantité relativement importante. D'autres par contre, se voient obliger de brader le peu de viande. Ce sont le plus souvent des bouchers non agréés qui désorganisent le marché en faisant varier les prix selon les circonstances. Il importe donc que les bouchers puissent s'organiser en tenant compte des sensibilités des ménagères qui cherchent une viande à prix abordable (600 F/kg), vendue dans un cadre hygiénique.

Ces changements nécessitent l'intervention de l'Etat qui par le jeu de des subventions et des taxes, par l'établissement de loi, peut réguler le marché.

Et nous pensons que le projet qui est présenté à la fin de ce travail peut servir de document de base pour l'amélioration de la filière viande.

# BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- 1 ADJE, K. G.  
Structure de la population (Thème 4-d)  
In Actes du Séminaire national de présentation des  
résultats du recensement général de la population et de  
l'habitat (RGPH 1988) tenu à Abidjan du 15 au 18 Novembre  
1991.- Abidjan: Direction de la Statistique, 1991.- 23 p.
- 2 ASSI, A.  
Sécurité Monsieur le Ministre  
Ivoir' Soir, 1992, (3276): 12
- 3 ATSE, A. P.  
Insémination artificielle en milieu paysan dans le Nord de  
la Côte d'Ivoire.  
Rapport SODEPRA 1991. Korhogo, 1991.- 43 p.
- 4 BA, I.  
Répartition spatiale de la population (Thème 8-A)  
In Actes du Séminaire national de présentation des résultats  
du recensement général de la population et de l'habitat  
(RGPH 1988) tenu à Abidjan du 15 au 18 Novembre 1991.-  
Abidjan: Direction de la Statistique, 1991.- 16 p.
- 5 BAMSIER, R.; ABBAS, S.; DJEDJE, O.; YESSO, C.  
Perspectives démographiques (Thème 10)  
In Actes du Séminaire national de présentation des résultats  
du recensement général de la population et de l'habitat  
(RGPH 1988) tenu à Abidjan du 15 au 18 Novembre 1991.-  
Abidjan: Direction de la Statistique, 1991.- 17 p.
- 6 BANQUE MONDIALE  
République de Côte d'Ivoire: Revue du secteur de l'élevage.  
Rapport préliminaire. Abidjan: BM, 1991.- 68 p.
- 7 BARRY, M. B.  
Qui sont les éleveurs en Côte d'Ivoire ?  
CIRES, 1978, (N° Sp. 6): 23-28
- 8 BOCCARD, R.; VALIN, C.  
La Maturation (113-115)  
In Les Viandes: Hygiène-Technologie Information des  
services vétérinaires.- Paris: R.Rousset, 1988.- 292 p.
- 9 BOCCARD, R.; VALIN, C.  
La Rigidité cadavérique (107-112)  
In Les Viandes : Hygiène-Technologie Information des  
services vétérinaires.- Paris: R. Rousset, 1988.- 292 p.
- 10 BOMBAL, J.; CHALMIN, P.  
L'Agro-alimentaire  
Paris: PUF, 1980.- 127 p.- (Que sais-je)
- 11 BRIGNON C. C.  
L'Espace social des pratiques alimentaires.  
Bull. INRA, 1980, (6): 342-361.

- 12 BRUNCK, M. E.  
Markets are what you make them.  
Chicago: The National Cheese Institute, Chicago III,  
1970.- 41 p.
- 13 COMMUNAUTE ECONOMIQUE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST  
Accord sur les pistes à bétail.  
Rapport, N° 7/CEAO SG/DDR.- Ouagadougou: CEAO, 1987.- 5 p.
- 14 COMMUNAUTE ECONOMIQUE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST  
Accord sur les transports d'animaux vivants.  
Rapport, N° 6/CEAO SG/DDR.- Ouagadougou: CEAO, 1987.- 5 p.
- 15 COMMUNAUTE ECONOMIQUE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST  
Traité instituant la communauté économique de l'Afrique de  
l'Ouest et protocole annexe: Protocole D.  
Ouagadougou: CEAO, 1973.- 4 p.
- 16 CHATAIGNER, J.  
Les Systèmes de production de l'élevage et leur évolution  
en Côte d'Ivoire.  
CIRES, 1978 , (N° Sp 5): 29-48
- 17 COMBRIS, P.  
Les Déterminants économiques de l'alimentation: méthodes et  
perspectives.  
Rapport INRA.- Paris: INRA, 1986.- 8 p.
- 18 DAGNIN, F.  
Connaissance de la carcasse des animaux de boucherie-  
charcuterie.- 3° éd.  
Paris: Ecole professionnelle de la boucherie de Paris et de  
la Région Parisienne, 1977.- 214 p.
- 19 DARRAH, A.  
Food marketing  
New York: Ithaca, 1965.- 151 p.
- 20 FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION  
Stratégie et plan d'action pour le développement de  
l'élevage en Côte d'Ivoire.  
Rapport de synthèse 1986.- Rome: FAO, 1986.- 123 p.
- 21 FLIPO, J.P. et coll  
Pratique de direction commerciale marketing.  
Paris: Les éditions d'organisations, 1980.- 494 p.
- 22 FROUIN, A  
Abattage(31-58)  
In Les Viandes: Hygiène-Technologie; Information des  
services vétérinaires .- Paris: R Rousset, 1988.- 292 p.
- 23 GTZ-IPP STUTTGART  
Possibilités d'intensification de l'embouche bovine dans  
le Nord de la Côte d'Ivoire.  
Rapport 1981.- 64 p.

- 24 GROUPE D'ECONOMIE BOVINE  
Vers un déficit communautaire en viande bovine.  
Entreprise Agricole, 1989, (219), 24-40.
- 25 HEILBRONER-ROBERT-THUROW, L.  
Comprendre la macro-économie.-8e éd.  
Paris: S.N, 1986.- 516 p..- (Collection Economica)
- 26 HERMAN, L.  
The livestock and meat marketing in Upper Volta: an  
evaluation of economic efficiency.  
Michigan: University of Michigan, Center for research on  
Economic Development, Ann Arbor, 1983.- 160 p.
- 27 JOANNIS, H.  
De l'étude de motivation à la création publicitaire et à  
la promotion des ventes.  
Paris: Dunod, 1971.- 224 p.
- 28 KOUAME, A.; N'DA, G.; ASSOUKPE, K.  
Caractéristiques des ménages et de l'habitat (Thème 9).  
In Actes du Séminaire national de présentation des  
résultats du recensement général de la population et de  
l'habitat (R.G.P.H 1988) tenu à Abidjan du 15 au 18  
Novembre 1991.- Abidjan: Direction des Statistiques,  
1991.- 15 p.
- 29 KULIBABA, N.; HOLTMAN, J. S.  
Marketing du bétail au Mali, au Burkina Faso  
et en Côte-d'Ivoire.  
Traduit de l'américain par Touré Pell-Minhiaud, Ministère  
de l'Agriculture et des Ressources Animales. Abidjan:  
MINAGRA, 1990.- 97 p.
- 30 LABONNE, M.  
Problématique de l'autosuffisance alimentaire  
Paris: INRA, 1985.- 10 p.
- 31 LAGRANGE, L.  
La Commercialisation des produits agricoles et agro-  
alimentaires.  
Paris: Lavoisier, 1989.- 333 p.
- 32 LAMELOISE, P.; ROUSSEL-CIQUARD, N.; ROSSET, R.  
Evolution des qualités organoleptiques (117-132)  
In Les Viandes: Hygiène-Technologie; Information des  
services vétérinaires.- Paris: R. Rousset, 1988.- 292 p.
- 33 LAURET, F.; SOUFFLET, J.F.  
Les Marchés physiques et l'organisation des marchés.  
Eco. Rurale, 1985, (165): 65-79.
- 34 LAWANI, L.  
La Formation des prix du producteur au consommateur.  
CIRES, 1978, (N° Sp.6): 81-91

- 35 LY, C.  
Les Prix de la viande bovine à Dakar: tendances et  
saisonnalités de 1978 à 1987  
Rev. Elev. Med. vet Pays Tropicaux, 1990, 43 (3): 395-400
- 36 MALASSIS, L.  
Economie Agro-alimentaire  
Paris: Cujas, 1979.- 437 p.
- 37 NICOLAS, F.  
Pour une Définition des commerces et des marchés  
alimentaires  
Economie Rurale, 1983, (154); 41-60
- 38 OWEN, W.  
Transport et développement  
Paris: Editions internationales, Tendances actuelles,  
1970.- 125 p.
- 39 REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE. MINISTERE DU DEVELOPPEMENT  
RURAL. DIRECTION GENERAL DE LA PLANIFICATION DES ETUDE  
ET DE SUIVI  
Les Marchés de Viande de Bangui  
Rapport DGPES.- Bangui: DGPES, 1991.- 79 p.
- 40 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. MINISTERE DES AFFAIRES  
ETRANGERES. VILLE D'ABIDJAN  
Projet d'abattoir de la ville d'Abidjan: Etude de  
faisabilité  
Rapport Direction Centrale des Grands Travaux.- Abidjan,  
DCGTx, 1991.- 86 p.
- 41 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. MINISTERE DE LA COOPERATION ET  
DU DEVELOPPEMENT  
Evolution du Projet taurin dans le Nord de la Côte-d'Ivoire  
Rapport MCD.- Abidjan: MCD, 1982.- 104 p.
- 42 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. MINISTERE DE LA PRODUCTION  
ANIMALE. DIRECTION DE LA PLANIFICATION ET DE LA PRODUCTION  
DES RESSOURCES ANIMALES  
Effets de l'importation des viandes extra-africaines sur  
les échanges bétail-viande dans la sous-région  
Conférence. Abidjan: DPPRA, 1990.- 6 p.
- 43 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. MINISTERE DE LA PRODUCTION  
ANIMALE. SOCIETE DE DEVELOPPEMENT DES PRODUCTIONS ANIMALES  
Rapport d'activité technique 1986  
Rapport annuel 1986.- Abidjan: SODEPRA, 1987.- 170 p.
- 44 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. MINISTERE DE LA PRODUCTION  
ANIMALE. SOCIETE DE DEVELOPPEMENT DES PRODUCTIONS ANIMALES  
Rapport d'activité technique  
Rapport annuel 1988.- Abidjan: SODEPRA, 1989.- 183 p.

- 45 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. MINISTERE DE LA PRODUCTION ANIMALE. SOCIETE DE DEVELOPPEMENT DES PRODUCTIONS ANIMALES. SODEPRA SUD-EST  
Rapport d'activité 1989  
Rapport annuel.- Abidjan: SODEPRA SUD-EST, 1990.- 75 p.
- 46 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE. DIRECTION CENTRALE DES GRANDS TRAVAUX  
Mise en place du système de production du marché de la viande  
Rapport technique.- Abidjan: DCGTx, 1990.- 11 p.
- 47 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE. DIRECTION CENTRALE DES GRANDS TRAVAUX  
Programme de stabilisation et de relance économique:  
proposition de mesures dans le secteur de la production animale  
Rapport final.- Abidjan: DCGTx, 1990.- 60 p.
- 48 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE. DIRECTION CENTRALE DES GRANDS TRAVAUX  
Statistiques du secteur de la transformation, de la distribution de la viande  
Rapport annuel.- Abidjan: DCGTx, 1988.- 167 p.
- 49 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE. DIRECTION CENTRALE DES GRANDS TRAVAUX. AFRIC TECHNIC SERVICE  
Enquête socio-économique sur les marchés de détail d'Abidjan: Présentation de l'étude et méthode d'exploitation  
Rapport final DCGTx.- Abidjan: DCGTx, 1989.- 60 p.
- 50 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE. DIRECTION CENTRALE DES GRANDS TRAVAUX. ATELIER URBANISME ABIDJAN  
Enquête socio-économique sur les marchés de détail d'Abidjan: Analyse des indicateurs communaux  
Rapport final DCGTx.- Abidjan: DCGTx, 1989.- 67 p.
- 51 REPUBLIQUE DE COTE-D'IVOIRE. PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE. DIRECTION CENTRALE DES GRANDS TRAVAUX./ MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES RESSOURCES ANIMALES. DIRECTION DES PRODUCTIONS DE L'ELEVAGE.  
Secteur élevage : Bilan et Programme à moyen terme  
Rapport DCGTx.- Abidjan: DCGTx, 1991.- 27 p.
- 52 REPUBLIQUE FRANCAISE. MINISTERE DE LA COOPERATION  
Mémento de l'Agronome.- 3° éd.  
Paris: MC, 1980.- 1600 p.- (Techniques rurales en Afrique)
- 53 REPUBLIQUE FRANCAISE. MINISTERE DE LA COOPERATION. FONDS D'AIDE ET DE COOPERATION  
Approvisionnement et relance des échanges communautaires en bétail et viande des pays membres de CEBV.  
Rapport provisoire 1991.- Abidjan: FAC, 1991.- 67 p.

- 54 ROUX, P.  
Economie agricole  
Paris: Lavoisier, 1986.- 368 p.
- 55 SOCIETE D'ETUDES POUR LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL  
Problèmes de commercialisation du bétail et de la viande  
dans le Nord de la Côte d'Ivoire : Diagnostic et  
recommandations  
Rapport définitif.- Abidjan: SEDES, 1983.- 169 p.
- 56 STAATZ, J.  
Cattle and beef marketin in Ivory Coast  
Report USAID-REDSO.- Michigan: USAID, 1977.- 536 p.
- 57 STAATZ J.  
Intégration des commerçants et bouchers traditionnels dans  
le système moderne en Côte d'Ivoire  
CIRES, 1978, (N° Sp. 6): 91-101
- 58 TREMOLIERE, J.  
Le Grand Livre de la nutrition et de la diététique  
Paris: Lafont, 1973.- p.
- 59 THIEULIN G.  
La Viande  
Paris: Edition Max Brézel, 1970.- 184 p.
- 60 YON, B.  
Marketing agro-alimentaire  
Paris: Dalloz, 1976.- 373 p.

# A N N E X E S

**ANNEXES 1 : LISTE DES ABREVIATIONS**

LISTE DES ABREVIATIONS

- AVB : Aménagement de la Vallée du Bandama
- CEAO: Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest
- CEBV: Communauté Economique du Bétail et de la Viande
- CEE : Communauté Economique Européenne
- CHU : Centre Hospitalier Universitaire
- CNOU: Centre National des Oeuvres Universitaires
- CRZ : Centre de Recherches Zootechniques
- DCGTx: Direction Centrale des Grands Travaux
- DPE : Direction des Productions d'Elevage
- DSV : Direction des Services Vétérinaires
- EPAM: Epargne et Ménage
- FAO : Food and agriculture Organization
- GEB : Groupement d'Economie Bovine
- GTZ : Coopération Allemande
- PISAM: Polyclinique International Sainte Anne-Marie
- RAN : Régie Abidjan-Niger
- SODEPRA: ociété de Développement des Productions Animales
- TEC : Tonne-Equivalent-Carcasse

ANNEXES 2 :

QUESTIONS ET RESULTATS DE L'ENQUETE

AUPRES DES BOUCHERS

## QUESTIONNAIRE BOUCHERIE

NOM DE LA BOUCHERIE :  
QUARTIER ET ZONE :  
BOUCHER GERANT :

Dans le cadre d'une enquête sur le marché de la viande, nous vous prions de bien vous prêter au questionnaire suivant :

### 1. LOCALISATION

- 1.1 Quartier:
- 1.2 Lieu exact de la boucherie:
- 1.3 Quartiers fournis en viande par ce marché:

### 2. BATIMENTS ET INSTALLATIONS

- 2.1 Nombre d'étals:
- 2.2 Existence de chambre froide:
- 2.3 Etat général des lieux :
  - Bon état ( ) médiocre ( ) très mauvais état ( )
  - Propre ( ) sale ( ) très sale ( )
- 2.4 ETAT DES ABORDS:
- 2.5 Existe-il un système de nettoyage ? Oui ( ) non ( )
  - \* Régularité des passages:
  - \* Présence de tas de déchets (os, cornes ...) à proximité de la boucherie : oui ( ) non ( )

### 2.6 MODE D'ATTRIBUTION :

- \* Achat : coût d'un étal ....
- \* Location : montant du loyer pour un étal ...
- \* Taxes forfétaires : montant ...

### 2.7 LES COMMERCANTS :

- \* Nombre de bouchers officiellement concessionnaires d'un étal ( )
- \* Nombre de bouchers gérant réellement un étal ... ( )

### 2.8 LISTE DES BOUCHERS :

- \* Nombre total d'employés travaillant dans la boucherie:
- \* La boucherie a-t-elle des vendeurs ambulants :
  - Oui ( ) non ( )
  - Si oui citez les quartiers : ....

### 3. FONCTIONNEMENT DE LA BOUCHERIE

#### 3.1 APPROVISIONNEMENT

- 3.1.1 Provenance de la viande :
  - ABATTOIR D'ABIDJAN ( )
  - AUTRES

3.1.2 A qui sont achetées les carcasses ?

3.1.3 Prix d'achat de la carcasse ?

- \* au poids : prix au kilo de carcasse ( )
- \* estimation : ( )

3.1.4 où se font ces achats ?

Abattoir ( ) sur le marché ( ) grossiste ( )

Comptant ( ) crédit ( )

\* Modalités de credit : .....

3.1.5 existe-t-il des bouchers employés des grossistes ?

oui ( ) non ( )

. Si oui combien ? ( )

3.1.6 Existe-t-il des litiges de remboursement entre bouchers et grossistes ?

oui ( ) non ( )

. Si oui, quelles en sont les raisons ?

3.2 MODE D'ACHEMINEMENT DES CARCASSES

\* Camion, camionnette ordinaire

\* Pousse-pousse

\* Camion frigo

\* Taxi

\* Autre

Coût de l'acheminement :

3.3 LA BOUCHERIE ACHETE :

- des carcasses cutières ( )

- des demi-carcasses ( )

- autre type de produit livré .....

3.4 HEURE D'ARRIVEE DE LA VIANDE :

3.5 QUANTITE DE CARCASSES-BOVINS ACHETEES CHAQUE JOUR :

3.6 VENTE DE LA VIANDE

3.6.1 combien de jours de fonctionnent par semaine ?

3.6.2 Que devient la viande non vendue

Stockage en chambre froide ( )

Stockage dans la boutique ( )

Vente itinérante ( )

Autre ( )

3.6.3 Mode de vente :

Au kilo ( )

Au tas ( )

3.6.4 Type de balance utilisé : .....

3.6.5 Y-a-t-il une différenciation des morceaux ?

- Viande avec os ( ) ..... F/Kg

- Viande sans os ( ) ..... F/Kg

- Filet ( ) ..... F/Kg

3.7 CONDITIONNEMENT

3.7.1 Emballage éventuel de la viande :

- papier emballage ( )

- papier journal ( )

- sac plastique ( )

- autre ( )

3.7.2 Y-a-t-il des vendeurs sacs auprès des étals ?  
oui ( ) non ( )  
si oui prix d'un sac ..... F

### 3.8 FREQUENTATION

Y-a-t-il une "heure d'Affluence" particulière ?  
oui ( ) non ( )  
si oui, quelle période de la journée ?  
de ..... heure à ..... heure

### 3.9 CINQUIEME QUARTIER

3.9.1 Les abats rouges et blancs sont-ils  
différenciés ?  
oui ( ) non ( )

3.9.2 Prix moyen du kilo de :  
Foie ..... F  
Tripes ..... F  
Coeur/Poumons/Pancréas .... F  
Pattes, Têtes, Peau ..... F  
Cervelle ..... F

### 3.10 HYGIENE

3.10.1 Les bouchers assurent-ils eux mêmes (ou leurs  
employés) le nettoyage de leur installations ?  
chaque jour ( )  
chaque semaine ( )  
autre ( )

3.10.2 Travaux effectués :  
lavage à grande eau ( )  
utilisation de lessive, eau de javel ou autre ( )

3.10.3 Pendant la manipulation de la viande et ou  
préparation les bouchers et leurs aides  
portent-il  
des vêtements de travail ?  
oui ( ) non ( )  
si oui, type de vêtement :

3.10.4 Les bouchers et leurs aides sont-ils  
détenteurs de certificats médicaux?  
oui ( ) non ( )

### 4. SOUHAIT

.....  
.....

MERCI DE VOTRE AIMABLE COLLABORATION

ANNEXES 3 :

QUESTIONS ET RESULTATS DE L'ENQUETE  
AUPRES DES MENAGERES

QUESTIONNAIRE MENAGERE

NOM :

LIEU DE RESIDENCE :

Dans le cadre d'une enquête sur le marché de la viande, nous vous prions de bien vouloir collaborer en repondant au questionnaire suivant:

1. Où effectuez-vous vos achats en viande ?

.....  
.  
.....  
.

2. Pourquoi y effectuez-vous vos achats ?

.....  
.  
.....  
.

3. Combien dépensez-vous par jour pour faire votre marché ?

.....  
.  
.....  
.

4. Combien consacrez-vous à la viande ?

.....  
.  
.....  
.

5. Avez-vous un boucher fixe ?

oui ( ) non ( )

Si oui, pourquoi ?

.....  
.....  
..

6. A quel moment effectuez-vous vos achats ?

.....  
.  
.....  
.

7. Comment achetez-vous votre viande ?

au kilo ( ) au tas ( )

8. Quel autre type de denrées animales utilisez-vous ?

Poisson ( )  
Poulet ( )  
Crabe ( )

9. Comment mangez-vous votre viande ?

sauce seule ( )  
sauce avec du poisson

10. Avez-vous un réfrigérateur ?  
oui ( ) non ( )

11. Pensez-vous qu'il est préférable de stocker la viande ?  
oui ( ) non ( )

12. Si oui, quelle quantité pouvez-vous stocker ?

14. Quelle qualité de viande recherchez-vous ?  
.....  
.....  
..

15. Quels problèmes rencontrez-vous sur les lieux d'achat ?  
.....  
.....  
..

16- Quelles améliorations souhaitez-vous ?  
.....  
.....  
..

MERCI DE VOTRE AIMABLE COLLABORATION

## 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 tous ceux qui m'ont permis de réaliser ma vocation.

"Que toute confiance me soit retirée s'il advienne que je me parjure".

LE CANDIDAT

VU  
LE DIRECTEUR  
DE L'ECOLE INTER-ETATS  
DES SCIENCES ET MEDECINE  
VETERINAIRES

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 DE L'ASSEMBLEE DE  
L'UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR