



Les circuits de distribution, les flux et les prix du bétail en Afrique de l'Ouest

I. Okike, T.O. Williams, B. Spycher, S. Staal et I. Baltenweck

Points essentiels

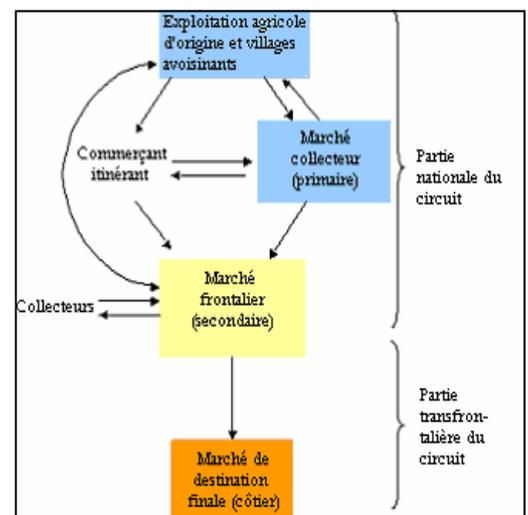
- Les petits commerçants en bétail itinérants constituent des acteurs clés dans les pays exportateurs de bétail (le Burkina Faso, le Mali et le Niger) qui achètent généralement cinq à six animaux par voyage directement à la ferme et les conduisent aux marchés à bestiaux frontaliers. Les fonds de roulement représentent une contrainte limitative parce qu'il convient habituellement de payer comptant et en espèces au moment de l'achat.
- Le commerce du bétail entre les pays est moins compétitif que le commerce local au sein des pays exportateurs, ce qui entraîne une rente de marché pour les larges exportateurs estimée à 11,9 millions de \$US par an pour les exportations de bovins à partir du Burkina Faso et du Mali.
- Les frais de transport transfrontalier reviennent deux fois plus cher que les frais de transport et de manutention locaux et ce, en dépit d'une meilleure infrastructure au niveau des autoroutes et des voies ferroviaires transfrontalières.
- Les flux du bétail indiquent que les producteurs et les commerçants exploitent les circuits de distribution qu'ils considèrent les plus rentables. Pour les producteurs, les bénéfices sont influencés par la proximité des marchés et la disponibilité d'informations sur les prix du bétail.
- La majeure partie du commerce du bétail et les prix les plus élevés se pratiquent pendant les mois d'avril à septembre. Le commerce suit son cours durant le reste de l'année, bien que le nombre et les prix des bovins diminuent pendant la période entre octobre et mars.
- Les commerçants exportateurs paient une prime pour les zébus castrés et solidement bâtis qui affichent un excellent état physique. La production d'un bétail de cette qualité permettrait de générer 34% supplémentaire en viande de boeuf ; ce qui pourrait accroître la valeur du commerce du bétail de 39% (50 millions de \$US) par an à partir du même nombre d'animaux.
- Un investissement accru dans les programmes d'embouche pourrait servir à combler les pénuries de boeuf saisonnières (d'octobre à avril) et à accroître les rendements du commerce intra-régional.
- La mauvaise diffusion des informations sur le marché permet aux commerçants d'imposer les prix, surtout ceux pratiqués à la ferme, ce qui a un effet dissuasif sur l'accroissement de la production du bétail.

En 2000-01, l'Institut international de recherche sur l'élevage (ILRI)¹ a réalisé une étude visant à identifier les contraintes économiques, institutionnelles et politiques de la commercialisation transfrontalière du bétail en Afrique de l'Ouest. Cette étude a été effectuée dans le cadre de l'étude des politiques économiques du projet financé par CFC intitulé «Amélioration de la commercialisation et du commerce intra-régional du bétail en Afrique de l'Ouest». On a procédé à l'étude de marchés à bestiaux frontaliers – des marchés stratégiquement situés le long de la frontière des pays limitrophes pour faciliter le commerce transfrontalier – au Mali (Sikasso) et au Burkina Faso (Bittou et Niangoloko) pour identifier les circuits de distribution du bétail à partir de l'exploitation agricole d'origine jusqu'aux marchés de destination finale dans les pays côtiers de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigeria. On s'est également intéressé aux opérateurs économiques et aux flux du bétail au sein de ces circuits ; ainsi qu'aux variations saisonnières et aux facteurs déterminant les prix du bétail. Les conclusions, résumées dans la présente synthèse, indiquent que les producteurs et les opérateurs peuvent faire des bénéfices économiques considérables en augmentant la production de viande et la valeur commerciale du bétail par l'amélioration de l'accès aux crédits et à une meilleure information relative au marché.

Les circuits de distribution du bétail

Les petits producteurs ruraux qui vendent leurs animaux à des commerçants en bétail itinérants directement à la ferme sont au sommet des circuits de distribution du bétail en Afrique de l'Ouest. Les petits producteurs ont parfois recours aux marchés collecteurs – marchés ruraux locaux qui occupent une position centrale et qui desservent des groupes de villages – pour vendre et acheter des animaux destinés à la reproduction ou à l'embouche, ainsi que des animaux de trait (Figure 1). Les commerçants itinérants s'en servent aussi pour vendre du bétail aux commerçants exportateurs ou pour en acheter en vue de le revendre sur les marchés secondaires (frontaliers). Ces derniers forment un point de rassemblement des animaux achetés en amont et destinés à l'exportation, ainsi qu'un lieu d'achat pour les commerçants exportateurs et les agents de marché (collecteurs) qui achètent et revendent aussi des animaux dans un but lucratif. La commercialisation nationale du bétail prend fin à ce stade ; alors que la partie transfrontalière du circuit s'étend jusqu'aux marchés (côtiers) de destination finale en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Nigeria.

Figure 1. Les circuits de distribution du bétail en Afrique de l'Ouest



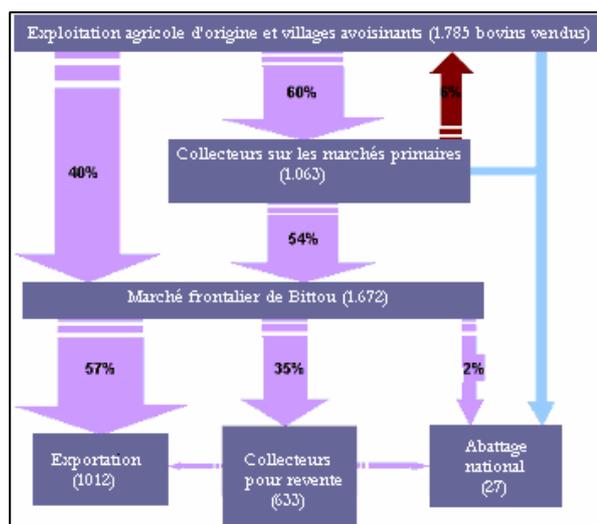
¹ International Livestock Research Institute

Les flux du bétail

Sur le plan national, le libre échange assure que le flux du bétail est le reflet des efforts fournis par les producteurs et les commerçants afin de commercialiser leurs animaux par le biais des circuits les plus rentables. Dans le cas des trois marchés frontaliers qui nous occupent, les circuits de distribution étaient organisés de la même manière, bien qu'il existe d'importantes variations quant au volume des flux du bétail.

Des totaux de transactions de bovins de 1.785, 2.230 et 7.404 ont respectivement été enregistrés sur les marchés à bestiaux frontaliers à Bittou, à Niangoloko et à Sikasso pendant les visites hebdomadaires entre janvier 2000 et juin 2001. Les bovins exportés représentaient 57% des transactions à Bittou (Figure 2) et à Niangoloko, ainsi que 71% des transactions à Sikasso (Williams et al, 2004).

Figure 2. Les flux des bovins via le marché à bestiaux frontalier de Bittou, de janvier 2000 à juin 2001 (La flèche bleu ciel montre les circuits de distribution existants qui n'ont pas fait l'objet d'une étude)



Les arrangements commerciaux varient dans toute la région. Par exemple, tous les bovins destinés à l'exportation étaient achetés au marché frontalier de Bittou alors qu'à Sikasso, la plupart des bovins destinés à l'exportation étaient achetés directement à la ferme et sur les marchés collecteurs (Figure 3).

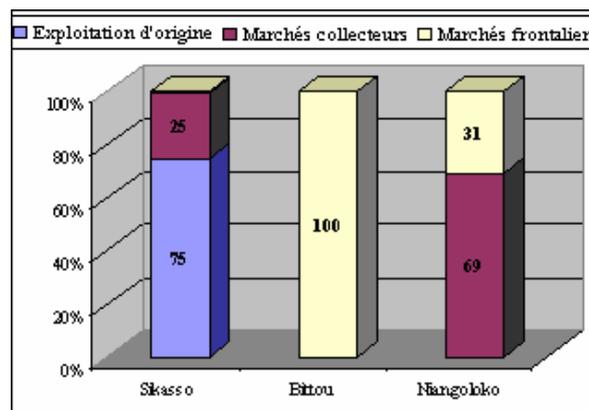
Les agriculteurs gagnent plus d'argent en conduisant leurs animaux sur pied vers les marchés frontaliers et préfèrent le faire lorsque leurs exploitations agricoles se trouvent à moins d'une journée de marche de ces marchés, comme dans le cas de Bittou qui enregistre la plus grande proportion de bovins vendus directement par les agriculteurs sur les marchés frontaliers. A Sikasso, les producteurs ont la possibilité de vendre un bovin de 250 kg pour 96.700 FCFA² comparé au prix à la ferme de 89.500 FCFA. Le prix moyen à la sortie d'exploitations associé au marché frontalier de Niangoloko était de 83.500 FCFA.

Les producteurs font donc plus de bénéfices en traitant directement avec les commerçants exportateurs que lorsque les transactions ont lieu à la ferme (Sikasso et Niangoloko) où les commerçants sont plus susceptibles d'imposer les prix. Si des informations régulières et fiables sur le marché du bétail parvenaient aux exploitations agricoles, les producteurs auraient plus de pouvoir et cela leur permettrait d'accroître leurs revenus.

Les acteurs économiques impliqués dans les circuits de distribution du bétail

Les petits commerçants en bétail itinérants constituent des acteurs clés au sein du circuit national, surtout à la ferme et sur les marchés collecteurs. Ces petits commerçants achètent habituellement cinq à six bo-

Figure 3. Origines des bovins destinés à l'exportation commercialisés sur les marchés à bestiaux frontaliers de Sikasso (Mali), Bittou et Niangoloko (Burkina Faso) de janvier 2000 à juin 2001



vins par voyage et disposent d'un capital de base d'environ 500.000 FCFA. Le circuit entre les marchés collecteurs et frontaliers est dominé par les commerçants d'importance moyenne qui achètent 10 à 16 bovins par voyage. Dans le cas de Sikasso et de Niangoloko, les gros commerçants exportateurs opèrent également dans l'arrière-pays directement à la ferme (bien que de manière limitée) ainsi que sur les marchés collecteurs et ce, en plus de leurs activités sur les marchés frontaliers. Les commerçants exportateurs organisent généralement leurs achats par multiples d'environ 35 bovins qui représentent la cargaison d'un camion. La commercialisation d'un camion de bovins du Sahel à la côte exigeait une mise de fonds initiale d'environ 4,4 millions FCFA.

Lorsque le bétail est commercialisé à travers ces circuits, on assiste généralement aux événements suivants :

- **Le commerce à crédit augmente.** Directement à la ferme, le paiement se fait habituellement comptant et en espèces au moment de l'achat. Les commerçants donnent parfois des avances en espèces aux petits producteurs en guise de contrat afin de s'assurer un approvisionnement régulier. Sur le marché frontalier, on accepte généralement une combinaison de paiement en espèces et à crédit. Environ 24% de toutes les transactions étudiées sur les marchés frontaliers étaient à crédit ; 56% utilisant une combinaison de paiement en espèces et à crédit ; et les 20% restants payant en espèces. Cela implique que les fonds de roulement deviennent une contrainte limitative pour les commerçants itinérants qui opèrent principalement à la ferme.
- **L'infrastructure routière s'améliore, mais les frais de transport reviennent à plus du double.** La conduite des animaux sur pied est le mode de transport local le plus répandu en raison d'une infrastructure routière rurale insuffisamment développée. Toutefois, malgré le fait que l'infrastructure routière et ferroviaire s'améliore considérablement pour le transport transfrontalier, le coût moyen de 48 FCFA par kilomètre, pour transférer l'équivalent d'une tonne de viande de bœuf des exploitations agricoles au Burkina Faso de Djefoula jusqu'à Niangoloko, augmentait jusqu'à 172 FCFA par kilomètre entre Niangoloko et Abidjan (Côte d'Ivoire). Des transferts locaux similaires de Niéna à Sikasso (Mali) et de Tenkodogo à Bittou (Burkina Faso) coûtaient respectivement 88 FCFA et 40 FCFA; alors que les frais de transport transfrontalier s'élevaient respectivement à 153 FCFA et à 83 FCFA par kilomètre pour aller de Sikasso à Abidjan et de Bittou à Accra. L'augmentation des frais est partiellement due aux frais de documents, aux taxes élevées sur les carburants, et à la taxation routière illégale qu'il faut payer lors de transferts transfrontaliers (Synthèse 3). La conduite des animaux sur pied aussi loin que possible avant l'usage du transport routier ou ferroviaire constitue donc une stratégie commerciale plus rentable; en particulier, parce que le transport par camion dans le passé quand il y a avait moins d'autoroutes et que les camions étaient moins adaptés au transport de bétail était souvent associé

² Lors de la réduction de cette synthèse, 1 \$US = 550 FCFA.

Synthèse 2—Les circuits de distribution, les flux et les prix du bétail en Afrique de l’Ouest

à la mortalité, aux ventes forcées et à la perte de poids des animaux (Delgado, 1980). Néanmoins, le recours à la conduite des animaux sur pied est de plus en plus menacé par l’accroissement de la population humaine et associé à l’expansion de l’agriculture qui empiète sur les routes du bétail existantes – routes qui sont spécialement conçues pour faciliter le déplacement des animaux et l’accès à l’eau pour éviter les dégâts causés aux cultures et aux propriétés. En réalité, l’expansion agricole limite aussi les chances de concevoir de nouvelles routes du bétail. Il faut donc établir des politiques qui diminuent les frais transfrontaliers de transport et qui développent de nouvelles routes du bétail tout en protégeant celles qui existent.

- **La compétitivité s’atténue entre les commerçants en bétail.** La concurrence est rude entre les commerçants en bétail sur le marché local. Cependant, les gros commerçants dans la partie transfrontalière du circuit ne subissent que peu de concurrence étant donné le gros investissement de capitaux que cela exige. Les marges de commercialisation pour les commerçants dans la partie nationale du circuit se situaient entre 2,7 à 5,5% du coût final de l’animal ; alors qu’elles oscillaient entre 11,6 et 14,3% dans le circuit transfrontalier (Synthèse 4). Cela se traduit par une rente économique de 6,5 milliards de FCFA par an captée par les larges exportateurs de bétail du Burkina Faso et du Mali. Cela indique que la disponibilité en crédits pour les petits commerçants en bétail pourrait être une précieuse option pour améliorer la performance du marché.

La variation saisonnière des flux et des prix du bétail

Il existe deux périodes de commerce du bétail, à savoir la période de pointe (d’avril à septembre) et la période de creux (d’octobre à mars). Le nombre de transactions et les prix offerts par kilo vivant augmentent tous deux pendant la période de pointe par rapport à la période de creux.

Figure 4. Les transactions de bovins enregistrées sur les marchés à bestiaux frontaliers de Sikasso, Bittou et Niangoloko de juin 2000 à juin 2001.

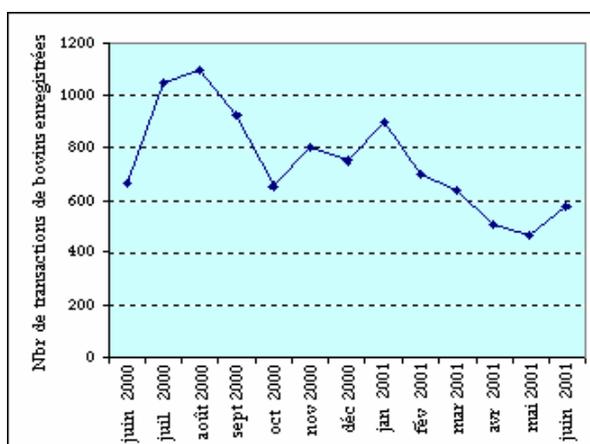


Tableau 1. La variation saisonnière des prix des bovins sur les marchés à bestiaux frontaliers de Sikasso, Bittou et Niangoloko (périodes de vente de pointe et de creux).

Marché	Prix moyen par kg (FCFA)	
	Période de pointe	Période de creux
Niangoloko	367	321
Bittou	415	379
Sikasso	379	377
Moyenne	378	350

Les prix moyens par kilo différaient entre les périodes de pointe et de creux selon un niveau de signification de 0,001% (voir le rapport complet pour plus de détails).

L’embouche du bétail pour stimuler l’offre. Les transactions de bovins enregistrées ont atteint leur maximum en août 2000. Les ventes d’animaux étaient environ deux fois plus importantes pendant la période de pointe que pendant la période de creux (Figure 4). En 2000, la viande de bœuf était produite à un prix mondial de 1.900 \$US par tonne (Banque mondiale, 2001) et de 2.500 \$US et 3.100 \$US respectivement pour les marchés américains et européens (Boutonnet et al, 2000). Le système de production de l’Afrique de l’Ouest dépend presque entièrement des pâturages naturels et peut donc produire de la viande de bœuf aux prix mondialement compétitif de 1.500 \$US par tonne. L’offre en nourriture animale relativement abondante pendant les saisons des pluies et de récolte coïncident avec une offre plus élevée en animaux pendant la période de vente de pointe ; ce qui indique que le volume du flux des animaux dans les circuits de distribution est davantage influencé par les contraintes de production que par la demande. On peut combler l’insuffisance de l’offre saisonnière en encourageant des stratégies alimentaires et d’embouche visant à stimuler l’offre en animaux destinés à l’exportation pendant la période de creux (sèche).

Une forte demande. Même quand l’offre était à son maximum pendant la période de vente de pointe, les prix ne chutaient pas mais continuaient plutôt à augmenter ; ce qui indique une demande forte et soutenue. A Niangoloko et à Bittou, les prix offerts par kilo vivant de bovin étaient respectivement plus élevés de 45 et de 36 FCFA pendant la période de vente de pointe (Tableau 1). Cela s’explique en partie par la prime payée pour des animaux en excellent état physique (Figure 5).

Faible diffusion des prix du bétail. L’analyse des prix du bétail hebdomadaires par paires de marchés dans la zone d’étude a confirmé que la diffusion d’informations sur les prix du bétail est insuffisante. La communication d’informations à jour sur les marchés aux acteurs impliqués dans le secteur de l’élevage par le biais de la radio, de la télévision, des journaux ou d’autres moyens constitue une stratégie possible en vue d’améliorer le commerce et la commercialisation du bétail.

Qu’est-ce qui est important aux yeux des commerçants ?

Pour les 11.419 transactions de bovins enregistrées sur les trois marchés frontaliers qui nous occupent, on a rassemblé les informations sur les caractéristiques biologiques suivantes : l’âge, le sexe, l’état physique et la race. Les résultats montrent que les commerçants exportateurs paient une prime pour les zébus castrés bien bâtis et en excellent état physique. Les prix payés par kilo vivant variaient de 200 FCFA pour des bovins très maigres (197 kg) à 475 FCFA pour des bovins pesant 340 kg en moyenne. Il n’y a que 14% des bovins commercialisés qui étaient en excellent état physique.

On estime qu’une hausse de 34% en quantité de viande de bœuf peut être obtenue à partir du même nombre d’animaux, si tous les bovins commercialisés étaient élevés jusqu’au moment d’atteindre un excellent état physique. Etant donnée la prime payée pour des animaux de qualité supérieure, on pourrait obtenir une hausse de 39% de la valeur du commerce du bétail sans pour cela accroître le nombre de bovins commercialisés.

Synthèse 2—Les circuits de distribution, les flux et les prix du bétail en Afrique de l'Ouest

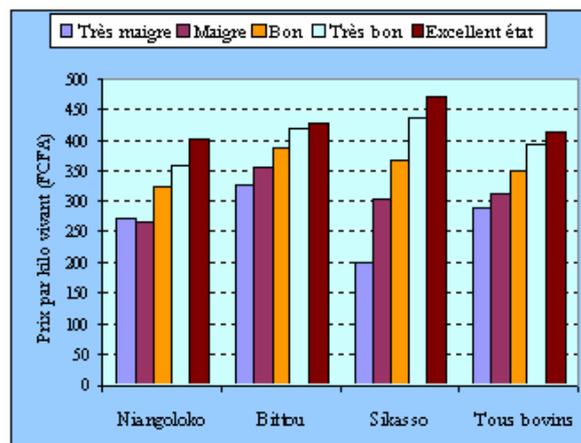
Ces quatre synthèses (disponibles en anglais et en français) présentent les résultats clés du rapport sur les politiques économiques du projet «Amélioration de la commercialisation et du commerce intra-régional du bétail», financé par le Fonds commun pour les produits de base (CFC). L'objectif du rapport sur les politiques économiques était d'analyser les contraintes économiques, institutionnelles et politiques au commerce du bétail afin de suggérer de nouvelles initiatives en matière de politiques économiques. Ces nouvelles initiatives visent à améliorer l'efficacité de marché et le commerce intra-régional du bétail. L'étude portait sur six pays : le Burkina Faso, le Mali et le Niger (pays exportateurs de bétail) et la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigeria (pays importateurs nets de bétail).

Par exemple, 523.000 bovins ont été commercialisés dans le corridor central en 2000. S'ils avaient tous été en excellent état physique, on aurait produit 17.000 tonnes supplémentaires de bœuf et la valeur du commerce des bovins serait passée de 150 millions de \$US à 208 millions d'\$US pour cette année-là.

Il faut stimuler l'embouche. De récentes études au Mali montrent que les programmes d'embouche sont rentables avec des taux de coûts-bénéfices de 1,85 et 4,08 pour les opérations d'embouche pour les grandes et petites exploitations (Diarra, 1997). Les programmes d'embouche ont le potentiel de :

- Accroître les revenus des producteurs ;
- Augmenter la valeur du commerce du bétail ;
- Améliorer l'offre en bœuf pendant la période de creux en alimentant les animaux de façon stratégique en cours d'année ;
- Améliorer la production afin d'obtenir un surplus exportable et de participer au marché mondial lucratif de la viande rouge tendre (en supposant que l'on satisfasse aux exigences sanitaires et phytosanitaires (SPS) et à la réglementation technique telle que l'emballage et l'étiquetage).

Figure 5. L'état physique et les prix (FCFA par kilo vivant) offerts pour le bétail vendu à Sikasso, Bittou et Niangoloko.



Conclusions

Il existe un potentiel considérable permettant d'augmenter la valeur du commerce du bétail dans le corridor central de l'Afrique de l'Ouest. On peut y arriver, en partie, en entreprenant les actions politiques suivantes :

- En améliorant la disponibilité en crédit pour les commerçants en bétail afin d'accroître la concurrence et la performance des marchés dans la partie transfrontalière du circuit ;
- En protégeant les routes du bétail existantes et en en développant de nouvelles pour leur rôle en tant que réseau efficace de transport du bétail ;
- En réduisant les coûts élevés du transport transfrontalier (Synthèse 3) ;
- En encourageant les programmes d'embouche pendant la saison sèche, surtout parmi les petits exploitants où ils sont plus rentables et plus susceptibles d'avoir un impact positif général sur le bien-être social ;
- En développant plus de marchés secondaires pour offrir plus de choix commerciaux (circuits de distribution) aux producteurs dans un périmètre raisonnable ;
- En développant un réseau régional de systèmes d'information sur le marché du bétail à travers la restructuration et le renforcement des capacités des systèmes existants ; ainsi qu'en en établissant de nouveaux au sein de marchés à bestiaux frontaliers secondaires qui sont situés à des endroits stratégiques.

Références

Boutonnet, J.P., Griffon, M., Viallet, D. 2000. Compétitivité des productions animales en Afrique Subsaharienne et à Madagascar : synthèse générale. MAE : Paris.

Okike, I., Spycher, B., Williams, T.O. et Baltenweck, I. 2004. *La réduction des frais transfrontaliers de transport et de maintenance du bétail en Afrique de l'Ouest*. ILRI/CFC/CILSS—La commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest: Synthèse 3. 4 pp.

Okike, I., Williams, T.O. et Baltenweck, I. 2004. *Encourager la commercialisation et le commerce intra-régional du bétail en Afrique de l'Ouest*. ILRI/CFC/CILSS—La commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest: Synthèse 4. 4 pp.

Delgado, C. L. 1980. *Livestock and meat production, marketing and exports in Mali*. Dans Delgado C. L. and Staatz, J. (1980), *Livestock and meat marketing in West Africa*, Vol. III, préparé par le Center for Research on Economic Development, the University of Michigan.

Diarra, Alpha N'Thio. 1997. *L'Embouche et Valeur Ajoutée de l'Embouche au Mali*, AIRD, Cambridge.

Williams, T. O., Spycher, B. and Okike, I. 2004. *Economic, institutional and policy constraints to livestock marketing in West Africa*. ILRI, Nairobi.

Banque mondiale. 2001. Indicateurs de la Banque mondiale.

Cette publication est issue du rapport final du projet «Amélioration de la commercialisation et du commerce intra-régional du bétail», financé par le Fonds commun pour les produits de base (CFC). Les opinions énoncées dans ce document ne sont toutefois pas nécessairement celles du CFC ou CILSS.

CONTACTS

Dr Chris Delgado
ILRI Nairobi
P.O. Box 30709
GPO 00100, Nairobi, Kenya
Tel: +254 (20) 4223422
Fax: +254 (20) 4223001
Email: c.delgado@cgiar.org

Dr Iheanacho Okike
ILRI Ibadan
c/o IITA
PMB 5320
Ibadan, Nigeria
Tel: + 234 (2) 2412626
Fax: + 234 (2) 2412221, 2412974
Email: i.okike@cgiar.org