

COMPTE RENDU DE
SEMINAIRE

Atelier régional

"Echanges régionaux de bétail entre Nigeria et pays voisins"

Laurent LIAGRE

Mai 2004

• **iram Paris** (siège social)

49, rue de la Glacière 75013 Paris France

Tél. : 33 (0)1 44 08 67 67 • Fax : 33 (0)1 43 31 66 31

iram@iram-fr.org • www.iram-fr.org

• **iram Montpellier**

Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3 •

34980 Montferrier le Lez France

Tél. : 33 (0)4 99 23 24 67 • Fax : 33 (0)4 99 23 24 68

iram34@iram-fr.org

Sommaire

SOMMAIRE	3
1. INTRODUCTION	5
2. DEROULEMENT DU SEMINAIRE	7
2.1. Objectif de l'atelier	7
2.2. Organisation et participants	7
2.3. Déroulement du programme	8
3. PRESENTATION DES ETUDES	9
3.1. Le programme « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins », un premier bilan	9
3.1.1. Résumé	9
3.1.2. Questions	10
3.2. L'étude « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Tchad »	11
3.2.1. Résumé	11
3.2.2. Questions	12
3.3. Les études « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Niger » et « L'organisation du commerce d'exportation des bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria »	13
3.3.1. Résumé de l'étude « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Niger »	13
3.3.2. Résumé de l'étude « L'organisation du commerce d'exportation des bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria »	15
3.3.3. Questions	15
4. PRINCIPALES RECOMMANDATIONS ET CONCLUSIONS DES TRAVAUX DE GROUPES	17
4.1. Contraintes de commercialisation pour les éleveurs	17
4.2. Facilitation des échanges entre les différents pays, et en particulier Tchad et Nigeria	18
4.3. La mise en place de dispositifs d'observation des flux de bétail et de concertation inter-états entre le Nigeria et les pays voisins du Nigeria	19

5. CONCLUSION	21
---------------	----

<u>ANNEXES</u>	25
----------------	----

A1 : Programme de l'atelier

A2 : Discours d'ouverture officielle de Monsieur le Ministre du Plan et du Développement Economique

A3 : « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins », un premier bilan du programme. BG SOULE – D. NGARADOUM.

A4 : « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Tchad ». Dr DH BALAMI - L.LIAGRE – D. NGARADOUM – M.O KOUSSOU

A5 : Carte des flux de bétail entre Tchad et Nigeria

A6 : « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Niger » par le Dr Saley MAHAMADOU

A7 : « L'organisation du commerce d'exportation des bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria » par M.O. KOUSSOU.

A8 : Compte rendu de l'atelier du groupe "anglophone"

A9 : Compte rendu de l'atelier du groupe "arabophone"

A10 : Liste des participants

1. Introduction

La Coopération Française a soutenu, depuis 1994, un projet intitulé « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins ». Ce projet, dont l'exécution a été confiée à l'IRAM, bureau d'études français, et le LARES, bureau d'études béninois, a permis de mettre en place un réseau régional d'experts, chargé d'effectuer un suivi régulier et une analyse du commerce transfrontalier entre le Nigeria et ses voisins immédiats.

La dernière phase du projet, d'une durée de trois ans, a démarré en août 2000. Elle vise, d'une part, à permettre aux pays de la Zone Franc de mieux prendre en compte les relations économiques avec le Nigeria dans la définition de leurs stratégies de développement et, d'autre part, à contribuer au dialogue régional sur certains volets des politiques économiques.

La réunion du comité de pilotage du programme qui s'est tenue en mars 2002 à Abuja (Nigeria) sous la présidence de la CEDEAO¹, a conduit à retenir l'approvisionnement en bétail du Nigeria par les pays sahéliers comme l'une des études prioritaires à réaliser dans le cadre du programme.

A partir d'une meilleure connaissance de la demande nigérienne en viandes, de la structuration de l'offre dans les pays exportateurs et du fonctionnement des échanges régionaux, l'objectif de cette étude était de fournir les bases d'une réflexion pour formuler des propositions d'actions susceptibles de permettre aux viandes sahéliennes de tirer le meilleur parti de l'évolution du marché nigérien.

L'étude sur les exportations de bovins tchadiens en direction du Nigeria a été réalisée en trois étapes en 2002 et 2003 :

- De juin à octobre 2002, un suivi des marchés de N'djamena, Maïduguri et Lagos a été organisé pour recueillir des données sur les prix du bétail (bovin) et de la viande, les volumes, l'origine et la destination des animaux ainsi que sur les stratégies des commerçants.
- En octobre 2002, des investigations spécifiques ont été réalisées pour, d'une part, caractériser l'offre et la demande en viande au Nigeria et, d'autre part, appréhender l'évolution de l'organisation des circuits d'exportation depuis N'Djamena jusqu'à Lagos et Ibadan, et du sud ouest du Tchad jusqu'à Port-Harcourt.

¹ Ce comité rassemble des représentants d'organisations régionales (CEDAO, UEMOA et CEMAC) ; des représentants des cinq Etats concernés par les activités du programme (Bénin, Cameroun, Niger, Nigeria, Tchad) ; des représentants du ministère français des Affaires Etrangères ; des représentants de réseaux régionaux d'opérateurs économiques (REAO, ROPPA).

- En juin 2003, des enquêtes complémentaires ont été réalisées dans le Sud du Tchad, au Nord Cameroun et dans le Nord-Est du Nigeria pour approfondir certaines questions mises en lumière lors de l'étape précédente.

Ces travaux (dont le rapport de synthèse est en cours de finalisation) mettent en évidence plusieurs faits importants, en particulier :

- La forte croissance, au cours des dernières années, de la demande nigériane en produits animaux, qui se traduit par un essor de la sous-filière de transformation industrielle ; de ce fait, sur les marchés à bétail du Nigeria, la demande en bétail, toujours très diversifiée, évolue de façon croissante sur des animaux (bovins) à grand gabarit, plus gras et ayant un meilleur rendement boucher.
- La spécialisation de certains éleveurs commerçants au Sud du Tchad et au Nord du Cameroun dans l'approvisionnement du marché nigérian.
- Des modifications dans l'organisation des circuits de commercialisation, avec notamment un contrôle plus important des acteurs de l'aval (bouchers Ibos ou industriels de la transformation) sur les étapes situées en amont. Dans certains cas, on observe la mise en place de systèmes d'intégration verticale des filières.

Une étude de moindre ampleur a été conduite en juillet 2003 sur les exportations de bétail nigérien vers le Nigeria. Il s'agissait également d'examiner les impacts des changements récents survenus dans la demande en produits animaux au Nigeria sur le fonctionnement des circuits de commercialisation du bétail (bovins) au Niger. En raison du caractère limité des moyens disponibles, l'objectif de cette seconde étude était de fournir quelques éclairages permettant, d'une part, d'effectuer des comparaisons avec les résultats des travaux menés au Tchad et, d'autre part, de tracer des pistes utiles pour les différents acteurs du secteur du bétail au Niger. Les investigations menées confirment une hausse de la demande nigériane sur des animaux bien conformés, mais elles ne mettent pas en évidence une réorganisation des filières aussi manifeste que celle observée dans le cas des exportations du bétail tchadien.

Dès le départ de ces travaux, il est apparu important de rassembler des opérateurs, des représentants des administrations, des décideurs à la fois pour discuter et valider leurs résultats et ensuite d'élaborer des recommandations en vue d'éclairer la sphère de la décision politique.

La réalisation et le choix du lieu de cet atelier répondent à ce souhait et sont le fruit d'une décision conjointe de l'équipe de coordination et, au Tchad, du Ministère du Plan et du développement économique et de la Direction de l'élevage. La tenue de cet atelier, en avril 2004, a bénéficié de la contribution active du SCAC de l'Ambassade de France à N'Djamena. Il a rassemblé des collègues et partenaires du Cameroun, du Niger, du Bénin, du Nigeria et du Tchad et constitue donc en tant que tel et à part entière la dernière étape de ces travaux d'études.

2. Déroulement du séminaire

2.1. Objectif de l'atelier

L'atelier poursuivait trois objectifs principaux :

- Permettre aux différentes catégories d'acteurs de prendre connaissance des résultats des travaux récents relatifs aux échanges de bétail entre les pays sahéliens et le Nigeria.
- Favoriser la concertation entre les acteurs impliqués dans ces flux régionaux de bétail, tant à l'échelle nationale (Tchad) que sous-régionale (essentiellement Nigeria, Cameroun et Niger).
- Identifier des pistes d'action susceptibles d'améliorer le fonctionnement du commerce régional, et formuler des recommandations en ce sens.

2.2. Organisation et participants

L'atelier, qui s'est tenu le 14 et 15 avril 2004 au CEFOD² à N'djamena, était placé sous la présidence du Ministère du Plan et la vice-présidence du Ministère de l'Élevage. Il a rassemblé environ 80 personnes dont 4 ressortissants du Cameroun, 3 du Niger et 8 du Nigeria, le reste des participants étant de nationalité tchadienne. Le public était constitué d'opérateurs économiques, de représentants des administrations et de la recherche. L'atelier a également bénéficié de la participation de quelques représentants de la coopération internationale (française essentiellement).

La rencontre a été préparée par l'équipe de coordination du programme régional, en collaboration étroite avec les experts tchadiens, nigériens, nigériens et camerounais qui ont réalisé les études sur les flux régionaux de bétail qui ont été présentées.

L'administration tchadienne s'est fortement impliquée dans l'organisation de cet événement, avec un appui conséquent de Apollinaire Mogombaye, du Ministère du Plan et de la promotion Economique, et à ce titre représentant du Tchad dans le Comité de Pilotage du programme « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins » et du Dr Souleymane, de la Direction de l'enseignement et de la recherche vétérinaire et zootechnique. L'organisation de l'atelier a été également rendu possible par l'appui de Lotfi Allal, conseiller au Ministère de l'élevage.

Enfin, toutes les présentations et les débats se sont tenus en français, en anglais ou en arabe, chaque intervention dans une langue donnée étant ensuite traduite successivement dans les deux autres langues.

² CEFOD : Centre d'Etudes et de Formation pour le Développement

2.3. Déroulement du programme

L'atelier a été organisé en trois temps:

- Les deux premières demi-journées ont été conduites en séance plénière. Elles ont consisté en la présentation et la discussion par les participants de quatre communications :
 - *"Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins, un premier bilan du programme"* par B.G. SOULE³ et D. NGARADOUM⁴.
 - *"Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Tchad"* par le Dr D.H. BALAMI⁵, L.LIAGRE⁶, D. NGARADOUM et M.O. KOUSSOU⁷.
 - *"Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Niger"* par le Dr S. MAHAMADOU⁸
 - *"L'organisation du commerce d'exportation des bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria"* par M.O. KOUSSOU.

Les trois premières communications étaient issues des travaux du programme « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins », tandis que la dernière a été produite par le PRASAC / LRVZ⁹. Des impondérables d'ordre privé ont imposé d'annuler la communication de la CEBEVHIRA¹⁰ qui était initialement prévue en fin de première journée.

- La troisième demi-journée a permis de développer, à travers des travaux de groupe, une réflexion prospective sur des thématiques particulières propres au commerce du bétail dans la sous région en vue d'aboutir à l'élaboration de recommandations visant le développement de ce commerce.
- La quatrième et dernière demi-journée a consisté en la présentation et la validation des synthèses des travaux de groupes.

³ Bureau d'études LARES, Bénin : lares@intnet.bj

⁴ Bureau d'études OBADA, N'Djamena, Tchad : yeloumta@yahoo.fr

⁵ Université de Maiduguri, Département de socio-économie, Maiduguri, Nigeria : dhbalami@yahoo.com

⁶ Bureau d'études IRAM, France : liagre@iram-fr.org

⁷ Laboratoire de Recherche Vétérinaire et Zootechnique, N'Djamena, Tchad : eco.lrvz@intnet.td

⁸ SIM Bétail Niger : sscdsimb@intnet.nc

⁹ LRVZ : Laboratoire de Recherche Vétérinaire et Zootechnique ; PRASAC : Pôle Régional de Recherche Appliquée au Développement des Savanes d'Afrique Centrale

¹⁰ Communauté Economique du Bétail, de la Viande et des Ressources Halieutiques

3. Présentation des études

3.1. Le programme « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins », un premier bilan

3.1.1. Résumé

Le Nigeria est un géant économique et démographique. Il représente 76 % de la population et 68 % du PIB du sous-espace Est. Il entretient des relations commerciales soutenues avec ses voisins dont la majeure partie échappe aux statistiques officielles. Ces transactions déclinent des problématiques spécifiques propres à l'économie de chacun de ses voisins. Alors que le commerce de réexportation est au cœur des relations Bénin- Nigeria, ce sont plutôt les questions de sécurité alimentaire qui sont au centre des échanges entre le Niger, le Tchad d'une part et le Nigeria d'autre part. Par contre ce sont des préoccupations de concurrence des produits manufacturés qui caractérisent les relations entre le Cameroun et le Nigeria. Ces spécificités ont été renforcées au cours des dernières années par la dépréciation continue de la Naira et la volatilité de la politique d'échanges du Nigeria. Dans ce contexte, le programme « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins », s'est fixé pour objectif, d'une part, de permettre aux pays de la Zone Franc de mieux prendre en compte les relations économiques avec le Nigeria dans la définition de leurs stratégies de développement; et d'autre part, de contribuer au dialogue régional sur certains volets des politiques économiques.

Le programme qui a été entièrement financé par le Ministère français de la coopération a été mis en œuvre par un réseau de chercheurs du Nigeria, du Bénin, du Tchad, du Niger et du Cameroun, coordonné par l'IRAM et le LARES.

Le dispositif mis en place a permis de collecter des données relatives aux taux de changes Naira/ principales devises : dollar US, livre sterling, Euro, Franc Cfa BEAC et BCEAO ; aux prix de près de 200 produits manufacturés et agro-alimentaires. Ces informations sont consignées dans quatre bases de données et servent de support aux deux publications majeures du programme : le bulletin trimestriel de liaison : l'Echo des Frontières (27 numéros à ce jour) et les notes mensuelles de conjoncture au Niger et au Bénin. Plusieurs études thématiques ont été réalisées sur demande des Etats ou des organisations socio-professionnelles.

Au terme de près de 4 années d'observation, de la dynamique régionale en Afrique de l'ouest, il se dégage que :

- L'intégration par les échanges, qui s'intensifie, demeure en décalage avec les politiques affichées et les processus formels d'intégration régionale.
- Cette intégration est peu favorable aux investissements productifs, notamment parce qu'elle renforce l'incertitude qui pèse sur les décisions des agents économiques.

- Les Etats maintiennent une position ambivalente à l'égard des processus d'intégration régionale

Au total, les dysfonctionnements qui entravent une véritable dynamique des processus d'intégration régionale persistent, rendant toujours d'actualité la nécessité d'un observatoire des échanges régionaux en Afrique de l'Ouest et du Centre.

3.1.2. Questions

1. Dr Ezeukinu : Pourquoi le Nigeria ne prend-il pas les pays voisins en considération dans le commerce régional ?
2. M. Médou : On observe la persistance des dysfonctionnements, mais on voit mal les efforts faits en matière d'intégration régionale, et pourtant il existe des espaces de concertation entre les différents espaces régionaux. Ne serait-il pas plus raisonnable de pratiquer la politique des petits pas ?
3. Dr DH Balami : Les échanges de marchandises entre les pays d'Afrique de l'Ouest, des gens qui voyagent d'un pays à l'autre existent depuis longtemps. Pourquoi les chefs d'Etats ayant signé les accords UEMOA ne mettent-ils pas en pratique ce qu'ils ont décidé ?

Réponses du Dr Soulé :

Il ne s'agit pas pour moi de faire un procès d'intention à aucun pays. L'UEMOA est l'un des processus d'intégration régionale les plus avancés en Afrique, car disposant notamment d'une monnaie et d'une langue commune. Mais les pays membres commercent plus avec l'extérieur qu'entre eux. S'ils ne commercent pas avec les pays de la CEDEAO, c'est en gros pour les mêmes raisons, à savoir la disparité de leurs économies.

Le Nigeria ne prend pas en compte les pays de l'UEMOA dans la définition de ses politiques commerciales. Dans les textes législatifs du commerce, on ne trouve pas trace de références aux produits africains. Ce qui est paradoxal, car le Nigeria est fortement impliqué dans les affaires politiques de la région, puisque cela va jusque et surtout dans sa dimension militaire. Pourtant, ça n'est accompagné d'aucune politique ou stratégie commerciales vis-à-vis de ses voisins ou en faveur de l'intégration régionale.

Par exemple le Nigeria interdit l'entrée sur son marché des eaux minérales mises en bouteille au Bénin, arguant de l'incertitude que ces produits n'incorporent pas au moins 60 % de valeur ajoutée béninoise ou régionale.

La persistance des dysfonctionnements est relative, l'UEMOA est résolument engagée dans une politique de convergence des économies des Etats membres. Par contre, le Nigeria n'a pas la même communauté d'intérêts à l'intégration régionale. Sa structure, son histoire et sa politique économiques d'essence protectionniste sont profondément différentes des autres

pays de l'Afrique de l'Ouest qui sont assez avancés dans les processus de libéralisation et ouverts sur le marché international.

3.2. L'étude « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Tchad »

3.2.1. Résumé

L'étude réalisée a mis en évidence la part prépondérante du Tchad dans l'approvisionnement du Nigeria, de l'ordre de 600 000 à 800 000 têtes par an actuellement, qui représentent vraisemblablement près d'un tiers des animaux présents sur les principaux marchés terminaux du Nigeria (Lagos, Ibadan, Port Harcourt). Le Niger approvisionne essentiellement les marchés du Nord (Kano, Abuja) et dans une moindre mesure du sud ouest du Nigeria (Ibadan, Lagos).

L'accroissement de la demande, observé à partir de 1997, en viande et en bétail sur pied au Nigeria, lié au redémarrage de la croissance économique (activités pétrolières) fait suite à une première phase de croissance liée à la dévaluation du FCFA en 1994 qui a rendu les viandes sahéniennes compétitives. La recrudescence du dynamisme des circuits d'approvisionnement entre le Tchad et le Nigeria à partir de 1997 se traduit sur divers plans. Au niveau de la demande, on constate une croissance des ventes et des abattages sur les marchés au sud du Nigeria de l'ordre de 50 à 80% entre 1997 et 2001, l'apparition d'une demande segmentée portant sur des viandes de qualité au niveau de l'agro-industrie, une hausse des prix régulière. Par contre, l'étude montre un ralentissement de l'activité de commerce du bétail à partir de 2002 en liaison avec le ralentissement économique et l'avènement de l'Euro qui a raffermi le FCFA par rapport au Naira.

Au niveau de l'organisation des circuits d'approvisionnement, on observe une forte augmentation du nombre des commerçants en activité correspondant à l'arrivée de nouveaux venus et le développement des réseaux commerçants traditionnels, le renforcement de l'intégration des réseaux marchands entre Nigeria et Tchad, le développement du paiement au comptant, et enfin des stratégies d'intégration verticale des filières par les commerçants Ibos et Yorubas. En ce qui concerne l'offre, il est permis de s'interroger sur la capacité et les modalités de réponse du cheptel tchadien à la demande croissante : sous-estimation du cheptel total qui expliquerait le nombre important d'animaux exportés, croissance différenciée du taux d'exploitation pour certains types d'élevage, fermeture du marché centrafricain du fait de l'insécurité et réorientation des flux vers le Nigeria, développement de l'élevage dans le sud du pays, différenciation des types d'éleveurs et concentration de la propriété de grands troupeaux aux mains de quelques éleveurs commerçants, avec développement de l'élevage commercial (embouche) au niveau des commerçants.

Au plan macroéconomique, il est vraisemblable que les exportations tchadiennes de bétail vers le Nigeria soient plus importantes encore que les estimations actuelles (vraisemblablement de l'ordre de 50% des exportations totales). Toutefois, les modalités d'élevage et de vente (élevage d'animaux adultes par les éleveurs ou des éleveurs commerçants, achat des animaux par les petits commerçants tchadiens ou les grands commerçants régionaux) déterminent fortement le lieu

d'investissement des ressources dégagées par l'élevage et le commerce du bétail : il est vraisemblable que les grands commerçants – détenteurs de plusieurs passeports - investissent une part importante de leurs revenus au Nigeria.

3.2.2. Questions

1. Dr Hassan Mahamat : Vous avez parlé des circuits du Sud Est et des circuits du Sud Ouest, il s'agit bien du Nigeria ?
2. Un représentant des commerçants : Vous n'avez pas parlé des problèmes rencontrés par les commerçants. Il faut dire que les taxes sont trop élevées, et aussi que le commerce du bétail est devenu dangereux avec les coupeurs de route entre le Tchad et le Nigeria. Par ailleurs, il faut dire que les nouveaux commerçants du Nigeria qui viennent au Tchad pour acheter des animaux sur les marchés doivent passer par nous.
3. M. Médou : Quelle est la part des animaux du Cameroun sur les marchés du Nigeria ?
4. Pouvez-vous apporter des précisions sur le circuit d'exportation au nord du Tchad ?
5. Un représentant des commerçants : Entre le Tchad et le Nigeria, il faut dire qu'il y a un problème d'accès à l'eau et aux médicaments. C'est un problème pour les éleveurs et les commerçants.

Réponses du Dr DH Balami, D Ngaradoum, MO Koussou, L.Liagre :

On peut effectivement résumer l'organisation des circuits approvisionnements en bétail au Nigeria par le Tchad à deux circuits principaux. Le circuit "sud-ouest" du Nigeria qui est polarisé par les centres urbains de Lagos et Ibadan, est approvisionné par les marchés de regroupement de Maïduguri et ses environs. Le circuit "sud-est" du Nigeria est polarisé par les Etats fortement urbanisés de Rivers avec la ville de Port-Harcourt, de Enugu, d'Akwalbora, etc. Ce circuit a pour point de départ les marchés de regroupement de Mubi. Les enquêtes ont montré que près de 30% des animaux présents sur ces marchés seraient d'origine camerounaise. Encore faudrait-il vérifier qu'il ne s'agisse pas en partie de flux de réexportation correspondant à des animaux en provenance du Tchad.

Nous n'avons pas développé la présentation de l'organisation des flux sortant du Tchad qui a été étudiée par le PRASAC et qui fera l'objet de l'une des prochaines présentations de M. Koussou. Toutefois, on peut dire qu'en ce qui concerne le circuit du Nord du Tchad, celui-ci traverse la région du lac Tchad. L'estimation quantitative et l'étude de son organisation restent à conduire. Ce circuit, particulièrement actif en saison sèche, permet d'approvisionner en partie le marché de Maïduguri au Nigeria, mais l'essentiel des animaux passerait par le Niger à hauteur de la ville de Diffa, pour s'ajouter aux flux alimentant les marchés de Kano au Nigeria qui approvisionnent notamment la capitale fédérale, Abuja. Ce circuit permettrait spécifiquement la commercialisation et l'acheminement des animaux de race Kouri.

Vous rappelez très justement un certain nombre de contraintes rencontrées par les éleveurs et les commerçants dans leurs activités. Ces contraintes feront l'objet d'une analyse lors des ateliers de demain. Les problèmes de l'accès à l'eau, de la disponibilité des médicaments, des fourrages le long des circuits d'acheminement du bétail ont été constamment soulignés par les personnes enquêtées, tant au Tchad qu'au Nigeria. La question des taxes sera également abordée dans la présentation de M. Koussou. Pour les taxes, on peut dire néanmoins que ce n'est peut être pas tant le montant total qui est un problème : la multiplicité des guichets entraîne une perte de temps pour les commerçants au détriment des animaux qui perdent du poids si la durée du trajet devient trop longue, cela génère également une absence de transparence économique créant de l'incertitude sur le coût total du transport rendu à destination (taxes formelles et informelles). En ce qui concerne l'insécurité, elle frappe surtout les commerçants tchadiens qui sont de retour du Nigeria, et sans doute plus les petits commerçants que les grands commerçants qui sont eux très bien organisés pour transférer les fonds soit par le biais d'importation de marchandises, soit par des dispositifs de comptoirs commerciaux dans les deux pays permettant de transférer des fonds par des achats croisés. Il faut noter que l'avènement du téléphone portable a certes permis de faciliter la transmission instantanée d'informations sur les marchés pour les commerçants, mais également aux coupeurs de route et autres brigands de beaucoup mieux s'organiser, et plus vite, pour dépouiller les commerçants.

3.3. Les études « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Niger » et « L'organisation du commerce d'exportation des bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria »

3.3.1. Résumé de l'étude « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Niger »

L'étude « Adaptation des circuits de commercialisation des bovins nigériens à l'évolution de la demande au Nigeria » avait pour objectif d'examiner les impacts des changements récents survenus dans la demande en produits animaux au Nigeria sur le fonctionnement des circuits de commercialisation des bovins au Niger.

Les principales questions auxquelles l'étude cherchait à répondre étaient les suivantes :

- Est-ce que les évolutions du marché nigérian (hausse du volume de la demande, recherche d'animaux plus grands, plus gras ou ayant un meilleur rendement boucher, etc.) mis en lumière par l'étude « Tchad » sont également perceptibles au Niger ?
- Est-ce que l'on assiste à l'entrée de nouveaux acteurs dans les circuits de commercialisation ?
- Quelle est la nature des formes de coordination qui s'établissent entre les différents acteurs des circuits de commercialisation, notamment en ce qui concerne : la transmission de l'information sur la qualité des animaux recherchés et celle des animaux offerts ; la définition des prix des animaux ; les modalités de règlement des transactions ; les moyens de recours dont dispose chaque contractant si l'autre partie ne respecte pas ses engagements.

L'étude a reposé principalement sur le traitement des données statistiques disponibles (production, abattages, exportations) et sur des entretiens avec les différentes catégories d'acteurs sur une dizaine de marchés du Niger et du Nord Nigeria (région de Kano).

Elle a permis de mettre en évidence les principaux acteurs de la commercialisation du bétail, les circuits de commercialisation, l'offre et la demande en bovins, l'évolution des prix, les exportations des bovins, les modes de coordination (mode de paiement et de régulation des marchés.)

On retiendra d'une manière générale que :

- la demande nigérienne est en augmentation constante et porte sur des taureaux et des bœufs de grand gabarit et sur des vaches âgées et ne comporte de ce fait aucune menace pour le capital reproductif. Les bovins nigériens sont en général très appréciés pour la qualité de leur viande ; les taureaux de race Bororo seraient appréciés par les Yorouba pour leur grand format et leur port altier. Lagos reste la principale destination et draine plus de deux tiers des bovins exportés, Abuja n'arriverait qu'en troisième position après Lagos et Port Harcourt . Malgré l'ouverture du marché international de Kano, les autorités de cet Etat n'ont pas réussi à en faire une plaque tournante et un centre de dispatching des bovins venant du Niger ;
- la concomitance de l'augmentation du nombre de bovins exportés et la diminution de la part des bovins dans le volume des viandes consommées au Niger, bien que l'on ne puisse établir aucun lien de cause à effet ;
- la dépréciation de la Naira depuis deux ans, et l'augmentation de la fiscalité au Niger ont porté un coup sérieux aux exportations de bovins vers le Nigeria ;
- l'embouche de finition des bœufs de trait se développe dans la bande sud du Niger (régions de Dosso, Maradi et Zinder) ; elle porte généralement sur une à deux têtes, mais il existe également des ateliers d'engraissement plus importants ;
- qu'il n'existe aucune barrière officielle ou sociale à l'entrée dans la filière bétail, la nécessité de disposer de ressources financières importantes, d'un réseau de relations dense et de solides compétences techniques et managériales constitue un puissant facteur de sélection des opérateurs désirant se convertir dans l'exportation du bétail vers le Nigeria ou souhaitant diversifier leurs activités ;
- la vente à crédit revêt un caractère exceptionnel sur les marchés du Niger, elle constitue la règle sur les marchés nigériens. L'absence de réseaux bancaires entre le Niger et le Nigeria oblige les exportateurs nigériens à transporter de grosses sommes d'argent liquide dans des conditions d'insécurité totale ;
- la fréquentation des marchés nigériens par des commerçants Ibos et Yorouba est un phénomène relativement récent (deux à trois ans selon les marchés), marginal pour l'instant et étroitement encadré par les commerçants nigériens.

3.3.2. Résumé de l'étude «L'organisation du commerce d'exportation des bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria»

Les chiffres officiels sur les exportations tchadiennes de bovins sur pied donnent des évaluations très approximatives du nombre d'animaux vendus dans les pays limitrophes. Très peu d'informations sont d'autre part disponibles sur les stratégies et pratiques des commerçants de bétail. Des enquêtes de terrain réalisées dans les zones frontalières du Tchad, du Cameroun et du Nigeria ont permis de mieux comprendre l'organisation économique et spatiale de ce commerce. Trois sous-circuits sont décrits qui mettent en évidence : le circuit Nord qui passe par la région de N'Djamena et qui est contrôlée essentiellement par les commerçants arabes tchadiens ; le circuit centre qui passe par la région de Bongor et qui met en jeu des réseaux de commerçants arabes et Foulbé ; et le circuit Sud qui passe par la région de Pala et qui est aux mains de réseaux Foulbé et arabes originaires du Batha.

L'analyse des pratiques et des stratégies des acteurs permet de souligner l'importance des réseaux marchands et des liens entre ces derniers et les pouvoirs publics. L'organisation de ces réseaux vise à contourner les réglementations en vigueur et les taxes illicites. En raison des faibles moyens de contrôle dont ils disposent et de leur implication dans ces accords, les services publics se révèlent incapables de faire appliquer les réglementations nationales et sous-régionales. Des pistes sont proposées pour renforcer la concertation entre acteurs privés et publics de la filière, au niveau tchadien et au niveau régional.

3.3.3. Questions

Cinq questions ont été posées à MM Saley et Koussou

1. M. Hamidou : les animaux perdent beaucoup de poids lors de la traversée, que peut faire le Gouvernement pour faciliter le transport du bétail ?

MO Koussou : du fait de la libéralisation des activités économiques et de son désengagement au profit du secteur privé, l'Etat ne peut plus prendre des engagements pour faciliter la logistique, le transport des animaux. Il doit seulement veiller à la création d'un environnement propice à l'exercice des activités de l'ensemble des opérateurs économiques

2. Mr Mahdi : l'accord de Cotonou prône l'intégration régionale ; est ce que le Tchad pourra réussir cette intégration par rapport à Cotonou ?

Réponse MM Koussou et Ngaradoum : Le Tchad doit se préparer à défendre ses intérêts au sein de la CEMAC qui sera la seule organisation régionale habilitée à conclure avec l'Union Européenne les accords de partenariat économique régionaux. La réussite de l'intégration économique du Tchad se pose donc moins par rapport aux accords de Cotonou, que par rapport à la CEMAC à laquelle le pays appartient

3. D. Ngaradoum : Quelles sont les expériences de transfert de fonds entre le Niger et le Nigeria (exemple d'EcoBank) ? Est-ce qu'une partie du bétail du Tchad rejoint Diffa avant d'être exporté vers le Nigeria ?

Dr Saley : Ce problème de transfert de fonds préoccupe les pouvoirs publics nigériens. Une rencontre entre opérateurs économique du Niger et du Nigeria a été organisée en 2000 à Maradi. La présence de Ecobank a cette réunion a permis de jeter les bases d'une recherche de solution à ce problème. La banque est en train d'ouvrir des annexes dans les localités intérieures et développe un nouvel instrument de paiement Ecotrade qui reste à parfaire. Ecobank demande un engagement et une forte implication de la BCEAO, de la BEAC et de la CBN pour faciliter le transfert de fonds entre le Nigeria et ses voisins de la zone Franc. Mais à présent, le problème reste entier. Les opérateurs économiques n'ont pas confiance au système bancaire et préfèrent courir des risques en transportant par dévers eux des sommes importantes en s'en remettant à Dieu. Seuls les opérateurs Ibo pratiquent le système de transfert à l'intérieur du Nigeria.

Il y a une bonne partie des animaux tchadiens qui transitent par le département de Diffa avant d'être exportés vers le marché du Nigeria. Environ 60 % des camélins qui sont vendus à Diffa viennent du Tchad. Pour les autres types d'animaux, on dispose de très peu d'information. Mais concernant les Kouri, nous savons que certains éleveurs de la régions de Diffa vont chercher ces animaux au niveau des marchés frontaliers Tchadiens. Dans le cadre des activités que nous menons à travers le Système d'Information sur les Marchés à Bétail, nous avons également observé la présence des Kouri au niveau des marchés à bétail suivis. Sans pour autant établir leur provenance. C'est une situation qui pourra être investiguée à travers le réseau d'enquêteurs du SIM.

4. L. Liagre : Est-ce qu'au Niger, le système de paiement au comptant a toujours été dominant, est-ce qu'il y a des changements survenus récemment ?

En fait le mode paiement au Niger est le cash sauf chez les bouchers qui traditionnellement achètent à crédit. Au Nigeria la vente à crédit est la plus couramment utilisée. Mais dans le cadre de cette étude, nous n'avons pas pu compte tenu des délais et des moyens évaluer ce que représentent les créances des opérateurs Nigériens à Lagos.

5. Dr Lucien : peut on avoir un complément d'information par rapport à la typologie des marchés utilisée qui est différente de celle utilisée au Tchad ?

Dr Saley : la définition donnée n'est que théorique. En réalité les marchés sont intégrés et il est difficile qu'un marché puisse jouer un seul rôle.. En effet on a observé au Niger que certains marchés de collecte sont devenus de véritables marchés d'exportation avec une présence massive d'opérateurs étrangers. Ces événements sont survenus depuis 2000 où du fait de la situation alimentaire difficile, les commerçants nigériens troquaient des céréales contre du bétail. Mais dans le cadre de cette étude, la typologie utilisée va des marchés de collecte au Niger jusqu'aux marchés terminaux au Nigeria

4. Principales recommandations et conclusions des travaux de groupes

Les débats qui ont suivi les présentations ont été conduits en deux sous-ateliers, l'un arabophone, l'autre anglophone. Chacun de ces deux sous-ateliers a abordé les problèmes de commercialisation par les éleveurs et les contraintes liés aux échanges de bétail entre le Tchad et le Nigeria.

4.1. Contraintes de commercialisation pour les éleveurs

- L'appui à l'organisation des éleveurs est un objectif central qui permet d'agir sur divers registres grâce à l'amélioration de la coordination avec les autres acteurs économiques des filières mais aussi avec les pouvoirs publics. En particulier, l'organisation collective des éleveurs permet :
 - Le renforcement des conditions de négociation avec les fournisseurs pour un meilleur accès à l'alimentation du bétail, les produits vétérinaires, etc. ou avec les commerçants du bétail ;
 - La mise en place par les éleveurs de dispositifs de services, tels que portant sur la santé animale, l'alimentation, la commercialisation, etc., là où les services proposés par l'état ou le secteur privé sont inexistantes ou se révèlent insuffisants ;
 - La participation des éleveurs aux différents processus de concertation, que ce soit au niveau local sur par exemple la gestion et l'accès aux ressources naturelles (gestion des points d'eau, des pâturages), au niveau des filières dans le cadre des interprofessions en devenir ou enfin dans les négociations avec l'Etat et les administrations publiques dans le cadre de l'élaboration des politiques d'appui à l'élevage ou la commercialisation des produits animaux.

Les participants ont donc souligné l'importance d'accompagner le développement des organisations d'éleveurs par l'adoption et la mise en place d'un cadre législatif ad'hoc.

- En ce qui concerne la commercialisation du bétail par les éleveurs, la réduction des asymétries de position en défaveur des éleveurs est particulièrement pénalisante, notamment pour les petits éleveurs. Pour résoudre cette contrainte, l'organisation collective est une condition

nécessaire, mais pas suffisante, et nécessite d'être complété par des actions permettant une meilleure gestion du risque par les éleveurs. Par exemple :

- Le renforcement des systèmes d'alerte précoce sur le climat, l'état de la production agricole, la qualité des pâturages et des parcours, etc peut permettre aux éleveurs de mieux anticiper les risques et de bâtir des stratégies de gestion des troupeaux et de mise en vente des animaux en conséquence ;
- La mise en place d'outils de gestion du risque adaptés aux contraintes des éleveurs, tels que les banques de céréales, des services financiers d'achat d'aliment, etc. peut permettre d'éviter ou de différer la vente d'animaux à des périodes de prix plus propices ;
- Ensuite, combinée à une organisation collective et une maîtrise du risque suffisantes, des stratégies spécialisées de commercialisation du bétail par les éleveurs peuvent commencer à s'élaborer mais doivent alors s'appuyer sur une connaissance fine des marchés sous-régionaux ainsi que la maîtrise d'outils spécifiques (ou l'accès à ces outils). Il s'agit dès lors de combiner des programmes techniques d'appui à l'élevage et à la commercialisation permettant aux éleveurs de développer leurs positions dans les filières de commercialisation de bétail : information sur les marchés tant sur les prix que sur les dynamiques de fonctionnement (périodes favorables de vente, qualités recherchées, etc.), mise en place de produits financiers adaptés aux cycles d'engraissement des animaux, etc.
- Au plan institutionnel, il a également été recommandé d'accélérer l'adoption et la mise en œuvre du code agro-sylvo-pastoral et du code de l'eau. Dans ce processus, il est préconisé d'impliquer largement les autorités traditionnelles, et de façon plus générale, l'ensemble des acteurs concernés, dans la réflexion et l'opérationnalisation de ce cadre institutionnel. En particulier, ces instances traditionnelles ont un rôle majeur à tenir dans la résolution des conflits entre agriculteurs et éleveurs.

4.2. Facilitation des échanges entre les différents pays, et en particulier Tchad et Nigeria

- Au plan institutionnel, il a été relevé que la facilitation des échanges relève de plusieurs types d'acteurs :
- En ce qui concerne le rôle des administrations dans la fonction régaliennne de prélèvement des impôts et taxes sur les marché du bétail, il est recommandé de rationaliser les dispositifs, sur l'exemple de ce qui s'est fait dans le secteur du commerce de l'élevage au Mali en particulier, en mettant en place des guichets uniques de paiement des taxes et impôts sur les marchés, concernant à la fois les différents niveaux locaux régionaux ou nationaux. Ceci procurerait un bénéfice à la fois pour les commerçants (gain de temps, moins sujets aux taxations sauvages) et pour l'administration qui pourrait gérer un système de taxation plus performant.

- Tout comme pour les éleveurs, il est recommandé de mettre en place des actions d'appui à la structuration des commerçants. Progressivement, des organisations inter-professionnelles permettant d'augmenter le pouvoir de négociation des acteurs au plan économique et politique pourraient se mettre en place. Ces organisations pourraient à terme subvenir à leurs propres besoins par des mécanismes d'autofinancement vu les masses monétaire en jeu. L'établissement d'une banque de développement de l'élevage, qui implique tous les acteurs pour que les revenus de l'élevage profitent à l'élevage, a été évoqué sur la base de l'exemple d'APESS dont le siège est au Burkina Faso.
- Au niveau des services, il a été recommandé la création d'outils financiers adaptés au commerce régional tel que des banques tchado-nigériennes et autres dispositifs financiers pour sécuriser les transactions.
- Comme pour les éleveurs, la mise en place d'une base d'information régionale sur les différents aspects liés à la commercialisation du bétail a été préconisée : elle devrait porter sur l'état de l'offre et la demande sur les différents marchés de la région, les caractéristiques de l'environnement légal et des réglementations dans les différents pays, comporter des informations sur les questions de sécurité le long des circuits d'acheminement du bétail, des analyses du marché international et sa dynamique.
- En terme de formation, il a été demandé de mettre en place des formations pour les commerçants portant sur l'analyse de marché, les textes réglementaires, les systèmes de taxes, le savoir faire commercial, etc.

4.3. La mise en place de dispositifs d'observation des flux de bétail et de concertation inter-états entre le Nigeria et les pays voisins du Nigeria

Les débats ont également porté sur la poursuite ou la mise en place de dispositifs d'observatoires des flux régionaux des produits, qui puisse articuler recherche et développement, et dans lequel les acteurs économiques seraient parties prenantes. Ainsi, il a été recommandé :

- Que la coopération française et d'autres coopérations continuent à alimenter le réseau "suivi des échanges entre Nigeria et pays voisins" pour constituer une base d'information sur les échanges commerciaux dans cette partie de l'Afrique
- Qu'il soit mis en place un dispositif d'observatoire et de recherche sur le suivi et l'analyse des flux de bétail entre le Nigeria et les pays voisins. Ce dispositif devra prendre en compte les flux de réexportation en provenance des pays non frontaliers (Soudan, Centrafrique, etc.) et se mettre en place en étroite coordination avec les Organisations Intergouvernementale (UEMOA, CEMAC, CEDEAO) et leurs agences d'exécution sectorielles (CEBEVIRHA, CBNT, etc.).
- Sur la base de ces dispositifs d'informations, que des mécanismes de concertation entre les états soient instaurés ou renforcer afin de permettre la résolution des problématiques

communes ou l'élaboration de véritables politiques convergentes de promotion de l'élevage bétail et de sa commercialisation.

- Ces mécanismes de concertation inter-étatiques doivent s'adresser également et sans doute avant tout, au niveau des administrations et des acteurs directement concernés entre les régions (au sens infra nationale) où existent les échanges de bétail.

5. Conclusion

Des changements majeurs dans le commerce du bétail

Sous l'effet de la croissance démographique et des dynamiques de croissance urbaine au Nigeria, la demande en produits d'élevage en général et de bétail en particulier est en train de connaître une croissance importante, mais qui reste toutefois sujette à l'état de santé économique et politique de ce pays. Pour les pays voisins tels que le Tchad ou le Niger, cette situation semblerait offrir des opportunités indéniables aux petits éleveurs pour améliorer leur situation économique. Pourtant, plus grand semble le risque qu'ils soient marginalisés de ce commerce au profit de grands éleveurs qui ont agrandis leurs troupeaux au fil des crises climatiques et qui pour certains d'entre eux se trouvent en position de pouvoir se spécialiser vers la commercialisation des animaux. L'organisation de la commercialisation semble rester dominée par les grands commerçants régionaux, les petits commerçants ayant finalement une palette de choix relativement limités, entre rejoindre un réseau de grands commerçants, réaliser ponctuellement des petites opérations de vente en zones frontalières au Nigeria ou de façon plus risquée, se rendre dans les grands centres urbains pour pouvoir espérer réaliser des ventes rémunératrices.

Pour le Niger et surtout le Tchad, deux pays pour qui le commerce du bétail est une source de devises structurante pour leurs économies nationales, il importe dès lors de prendre la mesure des enjeux à venir et se donner les moyens d'en analyser les problématiques afin d'élaborer des politiques, proposer des actions qui puissent permettre le développement de la productivité des troupeaux, la facilitation des échanges et le retour des devises dans les pays.

Des questions de recherche en suspend...

Face à ces grandes tendances qui apparaissent (croissance du marché nigérian, dynamisme et réorganisation des acteurs, intensification de certains systèmes d'élevage), de nombreuses questions de recherche restent néanmoins à approfondir. Il s'agit en particulier de mieux comprendre et comparée la compétitivité entre bétail nigérian, tchadien, nigérien et camerounais, d'affiner la connaissance de la capacité de réponse du Tchad à la demande nigériane (état du cheptel, stratégie de commercialisation des éleveurs), de connaître les stratégies de spécialisation de certains acteurs de la production et de commercialisation, ...

...Et des choix de politiques à clarifier

Dans l'objectif de facilitation des échanges entre les pays, se posent alors des questions de choix de politique quant aux accompagnements à ces tendances à mettre en place et sur les objectifs

poursuivis, quant aux types d'acteurs à appuyer (Quid des éleveurs économiquement marginaux mais nombreux sur le plan de la démographie ?) et des pratiques d'élevage à promouvoir (embouche, pastoralisme, etc) ... Se pose également la question du rôle des pouvoirs publics, des modes de coordination à promouvoir entre les acteurs, les Etats et de l'environnement institutionnel à construire.

Quelle stratégie promouvoir pour les acteurs ?

Même si certaines problématiques de commerce du bétail sont relativement connues, et les solutions techniques bien souvent déjà identifiées, c'est avant tout la capacité à mettre en place de nouveaux modes de coordination entre les acteurs qui s'avère stratégique. Ainsi, durant l'atelier, l'importance de l'organisation collective et de la concertation a été notée de façon récurrente tant du point de vue des acteurs eux mêmes, qu'entre les acteurs et les institutions, et enfin entre les trois pays concernés Tchad, Cameroun et Nigeria, mais aussi avec le Niger.

La nécessité de l'organisation collective

Dans des pays où les institutions sont particulièrement affaiblies en ressources humaines, en moyens financiers et en capacité de coordination, et même parfois en situation de concurrence, la structuration des acteurs économiques apparaît d'autant plus nécessaire. L'organisation collective des éleveurs et des petits commerçants est stratégique car ses effets concerneront plusieurs registres : renforcement des conditions de négociations avec les autres acteurs de la filière, prise en charge de certaines fonctions techniques là où le marché ou l'action de l'état s'avèrent défaillants ou insuffisants, contribution aux débats et aux processus d'élaboration des politiques d'élevage et de commercialisation du bétail. Là aussi, le renforcement de l'action collective doit s'appuyer sur des travaux d'analyse diagnostic des contraintes, des appuis institutionnels et de la formation. Il a été souligné que les agro-éleveurs du sud du Tchad devaient être dorénavant pris en considération dans l'analyse de ces problématiques de commercialisation du bétail, car ils y jouent vraisemblablement – ou peuvent y jouer - un rôle important.

Concertation multi-acteurs

- Les débats ont montré que la concertation entre les différents acteurs, qu'ils soient opérateurs des filières, membres des administrations, décideurs politiques, est chose complexe, elle l'est d'autant plus qu'elle devrait s'organiser à un niveau transnational. Par exemple, les débats tenus lors de l'atelier ont souvent été dominés par les représentants des administrations, les opérateurs nigériens sont majoritairement commerçants, alors que les commerçants tchadiens sont souvent également éleveurs. Les cultures administratives, les différentes langues ne permettent pas non plus de mettre en place des échanges fluides. A cette diversité de positionnement correspond donc une diversité de centres d'intérêt et de contraintes rencontrés par les acteurs. Il convient d'imaginer des dispositifs de concertation qui soient adaptés à cette situation.

- De ce point de vue, il est nécessaire de construire des actions et outils spécifiques pouvant servir de vecteurs de médiations pour la concertation entre acteurs, tels que la recherche participative, la formation, l'organisation de rencontres sur le terrain (tels que visites de marchés) et d'ateliers portant sur les problématiques de vente du bétail par les éleveurs et sa commercialisation des pays sahéliens vers le Nigeria.
- Il est nécessaire de structurer ces processus de coordination dans la durée. De façon opérationnelle, il serait souhaitable de créer des "groupes de contacts" permanents, composés de professionnels actifs dans les régions frontalières des différents pays concernés et qui seraient directement impliqués dans les actions de recherche, de formation, et d'élaboration des propositions de solution. En contact avec les administrations en charge du secteur élevage et les services de recherche dont des représentants pourraient être membres de ces groupes, ces groupes de contact pourraient être appelés à devenir progressivement des points focaux pour contribuer aux processus d'élaboration de politiques en matière de commerce régional de bétail.

Annexes

A1 : Programme de l'atelier

A2 : Discours d'ouverture officielle de Monsieur le Ministre du Plan et du Développement Economique

A3 : « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins », un premier bilan du programme. BG SOULE – D. NGARADOUM.

A4 : « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Tchad ». Dr DH BALAMI - L.LIAGRE – D. NGARADOUM – M.O KOUSSOU

A5 : Carte des flux de bétail entre Tchad et Nigeria

A6 : « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Niger » par le Dr Saley MAHAMADOU

A7 : «L'organisation du commerce d'exportation des bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria» par M.O. KOUSSOU.

A8 : Compte rendu de l'atelier du groupe "anglophone"

A9 : Compte rendu de l'atelier du groupe "arabophone"

A10 : Liste des participants

A1 : PROGRAMME DE L'ATELIER

ATELIER REGIONAL SUR LES ECHANGES REGIONAUX DE BETAIL ENTRE LE NIGERIA ET LES PAYS VOISINS

N'Djamena, 14 et 15 avril 2004

Proposition d'ordre du jour

Première journée

8h30 – 9h	Accueil et installation des participants
9h-10h	Présentation du Programme de l'atelier Allocutions d'ouverture : M. l'Ambassadeur de France Ouverture du séminaire : M. le Ministre du Plan et de la Promotion Economique
10h – 10h15	Pause
10h15-11h00	Un premier bilan du Programme Suivi des Echanges entre le Nigeria et les pays voisins. BG SOULE – D. NGARADOUM Questions d'éclaircissements
11h00-13h00	Présentation de l'étude « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Tchad » du programme "Suivi des échanges transfrontaliers entre Nigeria et pays voisins" Dr DH BALAMI - L.LIAGRE – D. NGARADOUM Questions d'éclaircissements
13h00	Pause Déjeuner
14h00-15h00	Présentation de l'étude « Approvisionnement en bétail du Nigeria par le Niger » du programme "Suivi des échanges transfrontaliers entre Nigeria et pays voisins" Dr M SALEY – D. BADAMASSI Questions d'éclaircissements
15h00-15h15	Pause
15h15-16h30	Présentation des travaux du PRASAC – MO KOUSSOU Questions d'éclaircissements
16h30	Fin des travaux de la première journée

Deuxième journée

8h00	Synthèse des débats de la veille et validation du programme de travail.
8h30	Groupes de travail : Thème 1 : Elevage Tchadien et Nigérien : quelles capacités de réponse à la demande nigériane ? Quelles actions promouvoir pour développer l'offre de ses pays au niveau de la production ? Comment renforcer la position des éleveurs dans les filières d'approvisionnement ?
10h30	Pause
10h45	Reprise des travaux de groupes Thème 2 : Le commerce du bétail au Tchad : Comment faciliter les échanges avec le Nigeria ? La question de la taxation sur le commerce du bétail ? Quelles sont les contraintes rencontrées par les commerçants dans leurs activités ? Comment les résoudre ?
12h45	Déjeuner
14h00	Séance plénière : Présentation par les rapporteurs des travaux de groupe Elaborations des recommandations
15h30	Pause
15h45	Synthèse des deux journées de débats Propositions de recommandations
16h30	Clôture officielle de l'Atelier

**A2 : DISCOURS D'OUVERTURE OFFICIELLE DE MONSIEUR LE
MINISTRE DU PLAN ET DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE**

**ALLOCUTION DE SON EXCELLENCE MONSIEUR
LE MINISTRE DU PLAN, DU DEVELOPPEMENT ET
DE LA COOPERATION A L'OUVERTURE DE
L'ATELIER REGIONAL SUR LES ECHANGES
REGIONAUX DE BETAIL ENTRE LE TCHAD, LE
NIGERIA ET LE NIGER LES 14-15 AVRIL 2004**

Messieurs les Ministres,
Excellences Messieurs les Ambassadeurs,
Messieurs les Secrétaires Généraux,
Messieurs les Directeurs Généraux,
Honorables invités,
Mesdames, Messieurs.

Permettez-moi tout d'abord d'exprimer le plaisir et l'honneur qui m'échoit de parrainer cette importante rencontre régionale sur les échanges régionaux de bétail entre le Tchad, le Nigeria et le Niger qui se déroule dans mon pays. C'est le lieu de remercier l'équipe de coordination du programme de ce choix et l'occasion de se féliciter de l'intérêt porté par les institutions publiques de tous les pays représentés ici à ces travaux, en tant que partenaires incontournables de l'appropriation et de la pérennisation du programme et de ses études.

Je constate avec un intérêt réel que les études retenues à Abuja au Nigeria en Mars 2002 par le Comité de Pilotage du programme intitulé « Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins » s'inscrivent pleinement de par leur pertinence, dans les objectifs que s'assignent nos Etats en vue de la réalisation et de la matérialisation de l'intégration régionale, vecteur incontesté de tous nos efforts.

Mesdames Messieurs

Comme vous le savez bien, l'intégration régionale est tout un comportement. Elle se construit au fil du temps, patiemment et progressivement. Le chantier est vaste et le chemin long. Nous en sommes tous conscients. Aussi, faut-il se réjouir que des programmes similaires comme celui qui a été mis en œuvre ces dernières années, qui associe tous les acteurs de développement tant du côté des Administrations Publiques que du secteur privé dans un partenariat constructif et participatif, aideraient à l'attente de cet objectif tant recherché.

Le Nigeria, de par son poids économique et démographique, constitue véritable locomotive au niveau régional. Malheureusement, les flux commerciaux entre le Nigeria et ses voisins souffrent d'un déficit réel d'information due à la faiblesse des statistiques officielles disponibles et fiables. Pourtant, le Nigeria joue un rôle majeur dans les organisations régionales, à savoir la CEMAC, la CEDEAO et l'UEMOA. Cette difficulté à produire des informations et des analyses permettant d'alimenter les débats et d'étayer les décisions dans le domaine des politiques d'échanges, s'accompagne par défaut de la tentation d'adopter des approches normatives peu articulées avec des réalités mal connues ou en trop grand décalage avec les activités et les stratégies des Opérateurs. C'est pour cette raison que de tels programmes, qui

contribuent à la réduction de ce déficit d'information, s'avèrent essentiels pour éclairer les décideurs politiques de nos pays.

Honorables invités,

Vous n'ignorez pas l'importance de cette étude qui vous sera présentée tout à l'heure dans le processus d'intégration régionale, processus dont la problématique ne doit plus être posée uniquement sur une base historique, linguistique ou monétaire, base qui ne correspond pas forcément à la réalité des échanges économiques existants qui témoignent déjà d'une forme d'intégration par les faits et par les acteurs. C'est pourquoi, je vous encourage vivement, à ce stade, à y apporter tous les amendements et compléments nécessaires en vue d'obtenir un consensus sur les données et d'approfondir les analyses qui seront présentées afin de nous permettre, à nous gouvernements, de disposer des données réelles à des fins utiles.

Je saisis cette occasion pour exhorter nos administrations à exploiter avantageusement les données de ces différentes études au moment où nous sommes entrain d'élaborer et de mettre en route des stratégies de développement en vue de la réduction de la pauvreté de nos populations.

Je ne saurai terminer mon propos sans souhaiter à tous spécialement aux délégations arrivées de l'étranger et des provinces du pays, une plus chaleureuse bienvenue et un séjour agréable à N'Djaména.

Sur ce, je déclare ouvert l'atelier régional sur les échanges régionaux de bétail entre le Tchad, le Nigeria et le Niger.

Je vous remercie.

**A3 : « SUIVI DES ECHANGES TRANSFRONTALIERS ENTRE LE
NIGERIA ET LES PAYS VOISINS », UN PREMIER BILAN DU
PROGRAMME – B.G. SOULE – D. NGARADOUM**

PROGRAMME « SUIVI DES ECHANGES TRANSFRONTALIERS ENTRE LE NIGERIA ET LES PAYS VOISINS » :

Présentation générale et perspectives

**B.G. Soulé (LARES)
J. Coste – L. Liagre (IRAM)**

1. CONTEXTE ET ANTECEDENTS

Le Nigeria est un géant économique et démographique au regard des autres pays de la région : si l'on considère l'ensemble qu'il forme avec ses 4 voisins immédiats (Bénin, Cameroun, Niger et Tchad), il représente 76% de la population et 68% du PIB de ce sous-ensemble régional.

Le Nigeria et ses voisins entretiennent des relations commerciales soutenues, dont la majeure partie échappe aux statistiques officielles. Jusqu'au milieu des années 80, ces flux commerciaux étaient plutôt bénéfiques aux voisins du Nigeria. Ensuite, la situation s'est inversée et l'emprise régionale de la fédération s'est considérablement renforcée du fait de la dépréciation forte et continue du naira. Aujourd'hui, à la suite de la dévaluation du franc CFA et de la libéralisation de la politique économique nigériane, le bilan de la dynamique régionale s'avère plus équilibré.

Tout au long de ces différentes périodes, il s'est manifesté un décalage important entre, d'une part, l'intensité des interdépendances entre l'économie nigériane et celles des pays voisins et, d'autre part, le faible niveau de l'information concernant ces flux régionaux. Plus généralement, le manque de connaissances dans les pays de la Zone Franc sur la situation économique du Nigeria constitue un handicap à la formulation des politiques économiques. Les dernières années, marquées par l'adoption de réformes économiques importantes au Nigeria (suppression des prohibitions à l'importation sur plusieurs produits, maîtrise de l'inflation, réduction des subventions sur les hydrocarbures et les engrais, ...), ont mis en évidence l'intérêt, pour les pays de la Zone Franc, de réduire ce déficit d'informations et analyses.

Dans ce contexte, la Coopération française a soutenu, à partir de 1994, un programme intitulé « suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins ». Ce programme a permis de mettre en place un réseau régional d'experts qui a été chargé d'effectuer un suivi régulier et une analyse du commerce transfrontalier entre le Nigeria et ses voisins immédiats. Après une phase expérimentale qui a permis sa mise en place, le réseau a fonctionné de début 1996 à fin 1998. Une nouvelle phase du programme a démarré en août 2000 pour se terminer en avril 2004.

2. OBJECTIFS

Deux objectifs principaux ont été fixés à cette seconde phase du programme :

- d'une part, permettre aux pays de la Zone Franc de mieux prendre en compte les relations économiques avec le Nigeria dans la définition de leurs stratégies de développement ;

- d'autre part, contribuer au dialogue régional sur certains volets des politiques économiques.

Pour atteindre ces objectifs, trois types de résultats ont été recherchés :

- La mise au point de méthodes d'analyse du commerce transfrontalier et de ses impacts sur les économies nationales.
- Le renforcement des capacités d'expertise des membres du réseau.
- La publication, sous différentes formes, d'informations et analyses utiles aux débats qui sont conduits dans le cadre des organisations d'intégration régionale (CEDEAO, UEMOA, CEMAC), en accordant une attention particulière aux besoins des organisations socio-professionnelles.

3. ACTIVITES ET DEMARCHE DE TRAVAIL

▪ Le recueil périodique et le traitement des informations

Les variables suivies ont été choisies de manière à disposer d'une vue la plus complète possible des déterminants des flux transfrontaliers. Par exemple, si l'on considère les exportations de produits manufacturés du Nigeria vers la Zone Franc, ces déterminants sont principalement : le niveau de la demande dans la zone franc ; la compétitivité prix des produits nigériens dans la zone franc (ce qui implique de considérer le taux de change réel, les marges commerciales et les coûts de transfert) ; la politique commerciale extérieure du Nigeria ; la facilité d'accès des opérateurs nigériens aux devises.

Caractéristiques des enquêtes périodiques

Variables	Périodicité	Couverture géographique
Prix des produits du « panier régional » (40 produits environ)	Hebdomadaire	les 27 localités du dispositif
Prix des hydrocarbures	Quotidienne	les 27 localités du dispositif
Prix d'une gamme étendue de produits (100 à 200 produits selon les localités)	Deux fois par mois	Lagos, Cotonou, Niamey, Kano, N'Djamena, Maïduguri, Maroua.
Taux de change	Quotidienne	les 27 localités du dispositif
Stratégies des opérateurs	Mensuelle	les 27 localités du dispositif
Politiques économiques ayant un impact sur le commerce transfrontalier.	Trimestrielle	à l'échelle nationale

Ces observations périodiques ne sont pas seulement utiles à une analyse conjoncturelle de l'évolution des déterminants du commerce transfrontalier ; elles permettent d'enrichir la compréhension de l'organisation des acteurs des différents marchés (produits, monnaies) et les réactions de ceux-ci aux politiques publiques.

Les données recueillies ont été rassemblées dans quatre bases de données : « panier régional », « compétitivité », « hydrocarbures » et « taux de change ».

▪ La diffusion des résultats

Les résultats des enquêtes ont été diffusés sous plusieurs formes : dans chaque pays, des communiqués de presse mensuels ; à l'échelle régionale, un bulletin trimestriel, « l'Écho des Frontières » publié en 1.000 exemplaires en anglais et en français et un rapport annuel de synthèse .

▪ La réalisation d'études

Les études remplissent deux fonctions étroitement complémentaires : i) répondre à des questions posées par les responsables politiques ou économiques, notamment dans le cadre d'un processus de concertation régionale et ii) approfondir la connaissance de tel ou tel aspect des échanges transfrontaliers.

Au cours de cette deuxième phase du programme, sept études ont été réalisées couvrant cinq thèmes :

- *les formes de coordination des acteurs dans les exportations de produits manufacturés nigériens vers le Bénin ;*
- *l'analyse comparée de la compétitivité des filières « tomates » et « pommes de terre » au Bénin, au Nigeria et au Niger ;*
- *l'approvisionnement du Nigeria en bétail à partir des pays sahéliens : une étude a analysé de manière approfondie les circuits de commercialisation à partir du Tchad ; une autre a traité les flux en provenance du Niger ;*
- *l'impact du TEC UEMOA sur le commerce extérieur des pays membres : une étude a porté sur les échanges extérieurs du Niger et un second travail a traité du cas du Bénin.*
- *le commerce régional des véhicules d'occasion à partir du Bénin.*

▪ L'animation du débat régional

Le réseau a cherché à contribuer aux initiatives de coopération et d'intégration régionales de plusieurs manières : en fournissant des éléments d'information et d'analyse utiles aux débats régionaux (traitements spécifiques des bases de données et/ou réalisation d'études complémentaires) ; en mobilisant les relations de chacun des membres du réseau pour impliquer de nouveaux acteurs dans les débats régionaux ; en participant à certaines réunions, sessions de formation, ...

4. L'ORGANISATION DU RESEAU

Le réseau des experts au sens strict, c'est à dire ceux impliqués dans le recueil et l'analyse des données, comprend :

- Au Bénin, l'équipe du LARES : B.G. SOULE, Z. TASSOU et un Coopérant du Service National¹¹.
- Au Niger, Saâdou BAKOYE, direction de l'analyse, des études économiques et financières et de la prévision, Ministère des Finances et de l'Economie.

¹¹ Cinq jeunes coopérants français se sont succédés au LARES depuis le démarrage du programme : 3 durant la première phase, Franck GALTIER, Gilles VIGNON et Vincent JOGUET, et deux au cours de la seconde phase, Marie Cécile BARD et Christophe PERRET.

- Au Tchad : D. N'GARADOUM, bureau d'études OBADA.
- Au Nigeria :
 - à Zaria : le « Cross Border Trade Research Network » animé par le Dr. OGUNWALE au sein de l'Institut de Recherche Agronomique (I.A.R.) de l'Université Amadou Bello ;
 - à Maïduguri : Dr. BALAMI, département des sciences économiques de l'Université.
- Au Cameroun : Joseph TEDOU, direction de la statistique et de la comptabilité nationale, Ministère des Finances.

Le réseau des partenaires, c'est à dire les structures avec qui des collaborations régulières sont nouées, comprend notamment : au Niger, le SIM céréales ; au Tchad, la DPPASA (ministère du Développement Rural) ; au Bénin, l'INSAE, l'ONASA et la CAPE.

La coordination du réseau. Le ministère français des Affaires étrangères a confié l'exécution du projet à l'IRAM, qui coordonne sa mise en œuvre en étroite collaboration avec le LARES. Ces deux bureaux d'études sont impliqués depuis plusieurs années dans l'étude du commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest et du Centre.

Le comité de pilotage, dont une première réunion s'est tenue en mars 2002 à Abuja, est composé :

- de représentants d'organisations régionales (CEDAO, UEMOA et CEMAC) ;
- de représentants des cinq Etats concernés par les activités du programme (Bénin, Cameroun, Niger, Nigeria, Tchad) ;
- de représentants du ministère français des Affaires Etrangères ;
- de représentants de réseaux régionaux d'opérateurs économiques (REAO, ROPPA) ;
- d'observateurs (AFD, Commission Européenne, Banque Mondiale, Club du Sahel, ...).

Le comité scientifique, qui s'est réunie une première fois à Niamey en juin 2002, est constitué de chercheurs européens et africains, appartenant à différentes institutions¹², qui ont une compétence particulière sur les thèmes traités par le réseau. Ces chercheurs interviennent notamment dans la formation des membres du réseau et dans la définition des méthodologies d'enquêtes et d'études.

¹² INRA (Montpellier), CERDI (Clermont-Ferrand), AFRISTAT (Bamako), Université de Niamey.

5. BILAN ET PERSPECTIVES

Quinze ans après le démarrage des travaux conjoints de l'INRA, de l'IRAM et du LARES¹³ sur les dynamiques d'intégration régionale en Afrique de l'Ouest, il apparaît que plusieurs éléments de la problématique demeurent les mêmes :

- L'intégration par les échanges, qui s'intensifie, demeure en décalage avec les politiques nationales affichées et avec les processus formels d'intégration régionale.
- Cette intégration est peu favorable aux investissements productifs, notamment parce qu'elle renforce l'incertitude qui pèse sur les décisions des agents économiques, en particulier les producteurs agricoles.
- Les Etats maintiennent une position ambivalente à l'égard des processus formels d'intégration régionale ; d'un côté, ils soutiennent les initiatives prises dans différentes enceintes (CEDEAO et UEMOA notamment) ; de l'autre, ils sont réticents à renoncer effectivement à une partie de leur souveraineté et à donner une réelle priorité à la coopération régionale.

Néanmoins, à la fin des années 1990, les projets d'intégration régionale en Afrique de l'Ouest ont connu une avancée significative sous l'effet conjugué de plusieurs facteurs :

- le retour du Nigeria à un régime civil après plusieurs années de dictature militaire, ce qui lui a permis de retrouver toute sa place dans la communauté internationale et dans les enceintes régionales ;
- l'inflexion des orientations de l'UEMOA qui, sous l'impulsion de certains chefs d'Etat, s'est placée dans une perspective d'intégration à l'espace CEDEAO alors qu'à sa création, il s'agissait essentiellement de permettre aux pays de la Zone Franc de faire contrepoids au Nigeria ;
- la définition par la CEDEAO d'un ambitieux agenda d'intégration économique, comprenant notamment la création, à brève échéance, d'une seconde zone monétaire ;
- la poursuite de la structuration, au niveau national comme au niveau régional, des acteurs de la société civile comme en témoigne, par exemple, la création du ROPPA.

Au cours des deux dernières années, ce nouvel élan en faveur de l'intégration régionale s'est trouvé fortement fragilisé par la crise ivoirienne, en raison de ses impacts économiques et politiques sur l'UEMOA et, par ricochet, sur l'ensemble de l'agenda de la CEDEAO. Ce dernier se trouve également hypothéqué par les lenteurs des réformes économiques au Nigeria.

Dans ce contexte, la définition et la mise en œuvre de politiques de développement viables, aussi bien à l'échelle nationale que régionale nécessitent de prendre correctement en compte les interdépendances réelles entre les pays de la région. A cet effet, il serait très utile que les activités menées dans le cadre du présent programme puissent être poursuivies et élargies dans le cadre d'un « observatoire des échanges régionaux en Afrique de l'Ouest et du Centre ».

Un tel observatoire devrait organiser ses activités à l'échelle des zones où les échanges sont particulièrement intenses, dont l'ensemble formé par le Nigeria et ses voisins immédiats¹⁴. Ses principaux objectifs pourraient être formulés de la manière suivante :

- Fournir aux responsables des politiques économiques nationales et régionales des informations et analyses originales sur : les marchés parallèles de change ; l'évolution de la compétitivité (prix et non prix) en fonction de l'origine des produits ; les réactions des acteurs aux mesures prises en faveur d'un renforcement de l'intégration régionale ;

¹³ Voir notamment les travaux menés sous l'égide du CILSS et du Club du Sahel de 1987 à 1991.

¹⁴ Et également la zone polarisée par la Côte d'Ivoire et le Ghana ainsi que l'ensemble structuré autour du Sénégal et de la Guinée.

l'analyse de flux régionaux particuliers ; les contraintes et atouts des politiques (sectorielles et globales) d'intégration régionale¹⁵.

-
- Contribuer au dialogue entre opérateurs privés (dont les producteurs agricoles), administrations nationales et régionales à propos de problèmes régionaux précis : organisation de marchés régionaux, réduction des distorsions aux échanges, ...
-
- Favoriser la prise en compte par les appareils statistiques nationaux, et régionaux, du commerce transfrontalier réel à partir de méthodes spécifiques.

Cet observatoire devrait s'inscrire explicitement dans l'agenda politique et économique de la CEDEAO, tout en prenant en compte les pays d'Afrique centrale dont les relations économiques avec le Nigeria sont particulièrement fortes.

¹⁵ Notamment : les relations entre l'UEMOA et le Nigeria ; les relations entre la future seconde zone monétaire et l'UEMOA.

**A4 : « APPROVISIONNEMENT EN BETAIL DU NIGERIA PAR LE
TCHAD » - DR DH BALAMI – L. LIAGRE – D. NGARADOUM –
M. M.O. KOUSSOU**

Récentes évolutions et enjeux futurs du commerce du bétail entre le Tchad et le Nigeria

Avril 2004

Synthèse rédigée par L.Liagre, sur la base des travaux d'études réalisés par D.H.Balami¹⁶ au Nigeria, D.Ngaradoum¹⁷ et M.O. Koussou¹⁸ au Tchad, F.Liénou au Nord Cameroun et coordonnés par L.Liagre¹⁹.

Problématique de l'étude

Composante essentielle d'une longue tradition historique d'échanges entre les régions sahéliennes et côtières en Afrique de l'Ouest et du Centre, le transfert de bétail partant des zones d'élevage du Niger et du Tchad pour répondre à la demande au Nigeria occupe plus que jamais une place majeure dans les échanges commerciaux entre ces pays., résultant à la fois de la croissance démographique et des modifications du pouvoir d'achat de la population, notamment dans les grandes centres urbains du pays, sont à l'origine d'une tension nouvelle sur les marchés régionaux du bétail.

La capacité de réponse à cette demande croissante se heurte alors à la problématique d'une hypothétique adaptation d'une offre en bétail sur pied, réputée rigide du fait des caractéristiques intrinsèques des systèmes d'élevage pastoraux, et d'une éventuelle évolution dans l'organisation de l'acheminement du bétail par les commerçants, affaire complexe et risquée du fait de la saisonnalité de l'offre, de l'étirement des circuits sur plusieurs centaines de kilomètres, de la volatilité des prix sur les marchés terminaux, de l'insécurité et des taxes sauvages, etc.

Afin d'alimenter les processus d'élaboration des décisions publiques pouvant contribuer au développement des filières animales, et dans l'objectif que les viandes africaines améliorent leur compétitivité et tirent le meilleur parti de l'évolution du marché nigérian, il s'avère donc fondamental de mieux apprécier les évolutions se faisant jour dans l'organisation des circuits d'approvisionnement entre régions d'élevage et bassins de consommation.

Tableau 1 : La place de l'élevage au Tchad et au Nigeria

L'élevage a un rôle structurant majeur pour l'économie tchadienne. Avec un cheptel bovin de l'ordre de 6 millions de têtes, soit 0,7 tête de bétail par habitant, la contribution du secteur de l'élevage (toutes espèces confondues) s'élève à plus de 18% du PIB national et 40% du PIB agricole. Sous réserve d'une meilleure prise en compte des échanges de bétail non comptabilisés, la part du secteur élevage représenterait plus de 50% des exportations. Le sous-secteur élevage ferait vivre près de 40% de la population : de fait, la production animale est la principale et souvent la seule source de revenu et d'autoconsommation des populations vivant en zones saharienne et sabélienne (BEAC, 2001).

Le cheptel nigérian est le plus important d'Afrique de l'Ouest, avec plus de la moitié du nombre total de têtes (bœufs, chèvres, moutons) de la sous-région. Mais le cheptel bovin, bien que plus de deux fois supérieur à celui du Tchad avec près de 15,5 millions de têtes, n'a pas la même importance en terme de source de revenus pour les ruraux (une tête de bétail pour 8,4 habitants). L'élevage contribue au PIB du pays à hauteur de 10%, et représente environ un tiers du PIB agricole (Banque mondiale, 2000). Le Nigeria est un importateur net de bétail, les exportations de bétail étant insignifiantes.

Avec près de 130 millions d'habitants, le Nigeria est structurellement déficitaire en viande en général, et en viande bovine en particulier. A l'Est du Nigeria, le Tchad constitue un gigantesque espace d'élevage extensif structurellement excédentaire qui détermine l'existence d'importants échanges de bétail entre les deux pays.

Dans cet objectif, une étude, visant à mieux caractériser les changements récents dans l'organisation du commerce du bétail entre le Tchad et le Nigeria a donc été demandée en mars 2002 par le Comité de pilotage du réseau "Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et

¹⁶ Département Economie de l'Université de Maiduguri, Etat de Borno, Nigeria

¹⁷ Bureau étude OBADA, Ndjamen, Tchad

¹⁸ Laboratoire de recherches vétérinaires et Zootechniques de Farcha. N'Djamena.Tchad

¹⁹ IRAM, Montpellier, France

les pays voisins". L'étude, réalisée en plusieurs étapes sur l'intervalle 2002 et 2003, a donné lieu à la rédaction d'un ensemble de documents de travail intermédiaires et un rapport principal dont a été tirée la présente synthèse.

Cette synthèse qui combine l'analyse des données statistiques disponibles et des résultats de l'étude, est organisée en trois parties. Elle propose tout d'abord une analyse de la dynamique de la demande au Nigeria et présente quelques caractéristiques sur l'organisation et les tendances de l'offre dans le pays. La seconde partie analyse la dynamique de l'offre au Tchad. La dernière partie porte un regard sur les changements dans l'organisation et la coordination entre les acteurs, la répartition des revenus entre les acteurs et l'importance économique de ces filières pour ces pays.

Tableau 2 : Organisation de l'étude

L'étude a été conduite en trois étapes :

- La première étape a consisté en un suivi des marchés Tchadien (N'djamena) et Nigérian (Maiduguri, Lagos) de juin à octobre 2002 afin de recueillir les données sur les prix du bétail pour la viande et de mener des entretiens auprès des acteurs sur leurs perceptions des évolutions récentes sur les marchés au bétail (commerçants, responsables de marchés, d'abattoirs, bouchers, etc).

- La seconde étape menée en octobre 2002 a consisté en une étude fine réalisée sur les marchés tchadiens (N'djamena) et nigériens (Maiduguri, Mubi, Lagos, Ibadan) afin d'une part, de mieux caractériser l'évolution de l'offre et la demande en viande au Nigeria et, d'autre part, de comprendre l'évolution de l'organisation des circuits d'approvisionnement allant du Tchad à Lagos et Ibadan. Des enquêtes complémentaires auprès des commerçants du bétail de Port-Harcourt ont été réalisées en novembre 2003 pour analyser les circuits du sud-est du Nigeria.

- La dernière phase a été réalisée en juin 2003 et a porté sur l'analyse de l'organisation de l'offre au Sud du Tchad et au Nord Cameroun, et, d'autre part, sur l'évolution des modes de coordination entre les différents acteurs en activité sur les circuits de commercialisation entre le Tchad et le Nigeria.

Cette étude a donné lieu à la rédaction d'un ensemble de documents de travail intermédiaires et un rapport principal de synthèse dont a été tiré le présent article.

PARTIE I : RELANCE DE LA DEMANDE EN VIANDE ET DE L'OFFRE EN BÉTAIL AU NIGERIA

1. Dynamique de la demande en viande

1.1. Hausse de la consommation au milieu des années 1990 et accroissement depuis 1999

La consommation en viande animale en Afrique de l'Ouest a connu une baisse générale à partir des années 1980²⁰. Au Nigeria, cette tendance est particulièrement marquée puisqu'il est estimé que chaque habitant consommait 8 kg de viande²¹ en 1980 et n'en consommait plus que 4 kg en 1990 (Soule B.G., 1992). Les données de la FAO indiquent même une baisse de la consommation à 2,65 kg/hab/an en 1990 (FAOSTAT 2003).

Bien que difficile à quantifier du fait de la grande imprécision des statistiques disponibles, cette tendance réelle était la conséquence de la dégradation du pouvoir d'achat de la plupart des Nigériens, elle-même résultant d'un ensemble de causes diverses : baisse des cours du pétrole limitant les revenus disponibles, limitation de l'accès aux facteurs de production suite à leurs

²⁰ Le niveau de consommation est différent selon qu'il s'agit de pays sahéliens ou de pays côtiers. Actuellement, la consommation par tête est de l'ordre de 10kg/hab/an au Niger et Tchad alors qu'elle avoisine 4kg/hab/an au Nigeria.

²¹ Tout type de viande confondu : bovin, ovin, caprin, chameau, volaille, poisson, gibier.

renchérissements dans le cadre des plans d'ajustements structurels successifs, dévaluation continue du Naira augmentant le prix des importations, y compris du bétail sahélien.

Toutefois, à partir du milieu des années 1990, les données statistiques de la FAO indiquent un redémarrage progressif de la consommation qui s'accroît en 2000 et 2001 pour atteindre 3,4 kg/hab/an. Ce niveau de consommation reste néanmoins très faible : de 7,3 gr/j/hab en 1990, il passe à 9,4 gr/j/hab en 2001. Toutefois, l'agrégation au plan national de cette augmentation de la consommation de 0,79 gr/jour de viande bovine par personne, combinée avec une augmentation de la population de près de 31 millions sur cet intervalle de 11 années, représente une croissance des abattages de bétail de l'ordre de 2 millions de têtes²².

1.2. Des facteurs explicatifs d'ordres économiques et démographiques

Le niveau de consommation en viandes est déterminé par la croissance de la population et par la croissance de la consommation unitaire en viande, elle-même liée à une amélioration de la situation financière des ménages, une modification des modes alimentaires et/ou par une baisse du prix de la viande. Or, ces différents éléments ont été réunis durant la dernière décennie au Nigeria.

- Un contexte économique conjoncturellement favorable, mais fragile

D'une part, la dévaluation du FCFA en 1994 a été structurante dans la relance de la consommation nigérienne en rendant les viandes sahéliennes plus accessibles. Par ailleurs et surtout, la reprise de la croissance à la faveur de la hausse des cours pétroliers, est susceptible d'avoir accru le pouvoir d'achat des consommateurs urbains du Nigeria. En effet, depuis la fin 1999, la reprise des activités pétrolières, du fait d'un quota OPEP généreux (2,28 Mb/j) et de la hausse du cours mondial (DREE 2003), a eu un impact très positif sur la croissance qui est passée de 1% à plus de 4% en 2001. Cette relance a été d'autant favorisée que les changements politiques se sont accompagnés d'un assainissement relatif des politiques publiques. Le redémarrage des importations (7 500 M€ en 1999 à 12 300 M€ en 2001) témoigne de la relance de la consommation industrielle, des biens de consommation courante, et des produits alimentaires en particulier (Banque Mondiale 2000).

Toutefois, cette fragile relance a souffert dès 2002 d'un ralentissement de l'activité pétrolière (réduction du quota OPEP, nouvelle baisse des cours, problèmes techniques d'exploitation). Par ailleurs, la conjoncture de la fin 2002 et du début 2003 a été affectée par les incertitudes politiques qui ont toutefois été levées avec le bon déroulement des élections présidentielles et législatives de mai 2003. En outre, l'avènement de l'Euro en 2002 et l'arrimage du FCFA à cette nouvelle monnaie ont donné le signal d'une dépréciation régulière de la Naira par rapport au FCFA, ce qui a progressivement renchéri le prix du bétail sahélien sur les marchés nigériens. Ce ralentissement économique a sans doute joué sur les échanges de bétail qui, selon les commerçants rencontrés, ont connu une baisse d'activité à partir de 2002.

- Croissance démographique et urbanisation au Nigeria

²² Une simulation simple consistant à augmenter le niveau de consommation par habitant est édifiante : sur la base de la population nigérienne en 2001, à un gramme de viande supplémentaire par personne et par jour (équivalent à une consommation passant de 3,4 à 3,8 kg/an/hab) correspond une modification de l'estimation des abattages de + 486 000 têtes de bovins pour une seule année.

La croissance démographique, avec au moins 3 millions de personnes supplémentaires chaque année, et surtout le fort taux d'urbanisation influent directement sur la dynamique de la demande. Le taux d'urbanisation au Nigeria est passé d'environ 27 % en 1979 à 43 % en 2000, ce qui représente 56 millions de personnes vivant aujourd'hui en zones urbaines²³. La proportion des gens vivant en ville pourrait représenter 60 % de la population totale en 2020 (NPC, 1991). Les grandes concentrations de population se retrouvent au Nord (Kano, 3 millions d'habitants), au centre (Abuja, 1 millions d'habitants) et surtout sur la côte atlantique du pays où les plus fortes densités sont enregistrées. Au Sud-Ouest, Lagos et sa grande banlieue représentent environ 15 millions d'habitants²⁴, suivi par Ibadan avec plus de 3 millions d'habitants. Au Sud-Est, au cœur de l'industrie pétrolière, quatre états enregistrent des densités supérieures à 900 hab/km²²⁵. Port Harcourt, avec 1 million d'habitants, constitue le second port du pays après Lagos.

1.3. Demande segmentée sur les qualités de viande et les races recherchées

Les comportements alimentaires des populations urbaines se traduisent par une augmentation de la consommation de protéines d'origine animale, et notamment de viande.

La demande émanant des populations à faible budget présente une élasticité prix et une élasticité revenu très sensibles. Dès lors, cette clientèle se satisfait de viandes de moindre qualité issues d'animaux de réforme ou en mauvais état sanitaire ou corporel. Les classes intermédiaires, quant à elles, consomment de plus en plus les viandes de bœuf ou de petits ruminants, qui restent plus abordables dans les cantines et les gargottes de rue, que la viande de volaille, produite industriellement ou semi-industriellement, et qui est surtout consommée par les classes plus aisées. Ce type de demande porte sur des viandes ayant une bonne tenue à la cuisson (zébus Kréda, zébus Hambala), plutôt que des viande grasses (animaux castrés) ou des viandes dites "poisseuses"²⁶. En plus du rendement boucher, le critère de taille de l'animal est dorénavant plus souvent recherché par les bouchers ou les commerçants. Outre l'apparition d'une clientèle spécifique pour des viandes de meilleure qualité gustative, ceci résulte également du fait que la rotation des carcasses est plus rapide chez les bouchers qui peuvent acheter des animaux plus gros car risquant moins d'invendus.

Le développement récent et soutenu de la sous-filière agro-alimentaire de type industriel de la viande de bœuf, principalement à Lagos, vise le marché de la viande bovine fraîche ou transformée aux exigences de qualités sanitaires irréprochables. On trouve là les sous-filières de la transformation industrielle (conserves, saucisses, plats cuisinés de type snack, ...) et de la restauration rapide²⁷. Les critères de choix pour les animaux recherchés par l'industrie agro-alimentaire relèvent là aussi de la taille et du rendement boucher. Les contrats d'approvisionnement qui sont établis avec les commerçants portent sur des animaux de plus de 350 kg. Particularité du secteur industriel, l'approvisionnement en animaux plus gras est mieux

²³ Part de la population urbaine par rapport à la population totale : 45% pour le Nigeria contre 24% pour le Tchad (Banque Mondiale, 2002)

²⁴ L'Etat de Lagos dépasse les 900 hab/km².

²⁵ Akwalborn, Abia, Enugu, Imo

²⁶ "watering" meat, telles les viandes de zébus Mbororo certaines races notamment en saison des pluies

²⁷ Le développement de la chaîne de restauration rapide la plus importante du pays "Mr Bigg's" est particulièrement illustratif de l'évolution de la demande dans les centres urbains. Possédant 15 restaurants en 1999, elles en possèdent aujourd'hui 55 et les projections pour 2005 sont de l'ordre d'une centaine de restaurants dont la moitié sera localisée dans la ville de Lagos (source : entretien avec le directeur des approvisionnements UAC) .

accepté voire recherché dans certains cas à la différence du secteur de l'abattage et la découpe manuelle.

2. Dynamique de l'offre en bétail

2.1. Hausse de la consommation apparente et rôle des importations

La hausse régulière de la disponibilité apparente²⁸ en viande qui passe de près de 230.000 tonnes en 1990 à plus de 325.000 tonnes en 1999 connaît ensuite une accélération pour atteindre 400.000 tonnes en 2001 (FAO, 2003). Dans le même temps, les importations de bétail sur pied stagneraient autour de 330.000 – 350.000 têtes de bétail par an, soit environ l'équivalent de 28.000 à 31.000 tonnes de viande.

2.1.1. Surestimation de l'offre domestique

D'après les calculs de l'étude, le cheptel nigérian entre 1990 et 2001 a augmenté de 29% tandis que l'offre domestique en viande bovine connaissait une croissance de près de 45%. L'hypothèse de la couverture de cette offre par un accroissement du taux de commercialisation des animaux par les éleveurs nigériens appelle à une certaine prudence. Les taux de prélèvement en zone soudanienne généralement fournis par la littérature sont en général de l'ordre de 14 à 16%, alors que les estimations de l'étude à partir des données FAO montrent que ce taux de commercialisation devrait être de 18,3% par an en moyenne pour pouvoir équilibrer la demande entre 1990 et 2001. Sans déprécier la part vraisemblablement importante et éventuellement croissante du bétail d'origine nationale sur les marchés nigériens, l'élément complémentaire pour expliquer en totalité la couverture de l'offre serait la part importante et non enregistrée du bétail d'origine importé et présent sur les marchés.

2.1.2. Importance des importations dans la couverture de l'offre

Cette seconde hypothèse s'appuie sur les résultats d'études récentes qui ont montré l'importance des importations de bétail au Nigeria, en particulier du Tchad considéré comme premier pays fournisseur de bétail du Nigeria (Balami DH, 1999). Les travaux menés par le programme PRASAC²⁹ ont permis d'estimer que les exportations du Tchad vers le Nigeria par les seuls axes situés au sud du lac Tchad représentaient au moins 520.000 têtes en 2000 (Duteurtre G., Koussou M.O, 2002). Ces chiffres corroboraient les propres estimations de la BEAC (BEAC, 2001) qui montrent en outre que les exportations tchadiennes sont en croissance marquée et régulière depuis 1994, période à laquelle elles étaient estimées à 235.000 têtes par an. Pour le Niger, les seules données officielles produites par les douanes font état d'exportations vers le Nigeria de l'ordre de 100.000 à 200.000 têtes selon les années, la prise en compte des échanges non enregistrés amenant sans doute à un volume largement supérieur (Badamassi D.; Saley S., 2003).

Ainsi, il est plausible d'estimer les volumes importés de bétail sur pied, en provenance du Tchad et du Niger, dans une fourchette allant de 720.000 à plus d'un million de têtes par an, soit des grandeurs de l'ordre de 20 à 25% de la consommation apparente au Nigeria.

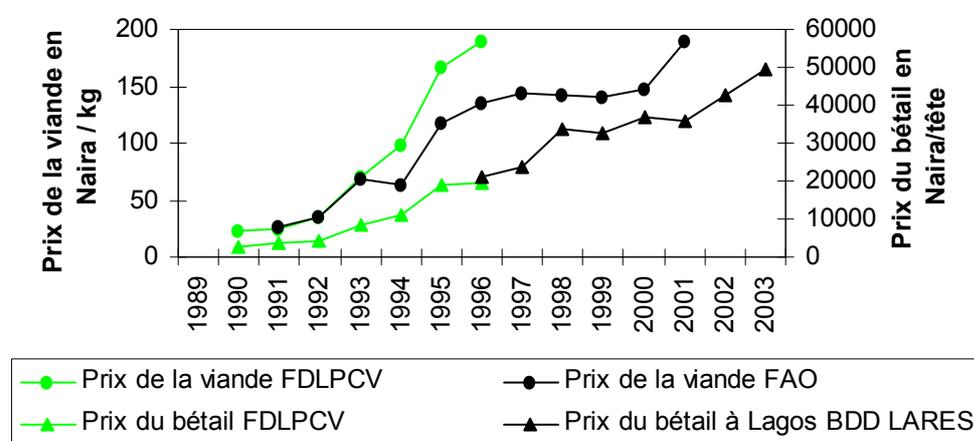
2.2. Hausse des prix sur les marchés

²⁸ La disponibilité apparente en viande bovine correspond à la somme de l'offre domestique et des importations en bétail et en viande déduction faite des exportations, toutes ces grandeurs étant ramenées en équivalent viande.

²⁹ Pôle Régional de Recherche Appliquée au Développement des Savanes d'Afrique Centrale.

Les différentes sources statistiques convergent vers le constat d'une forte augmentation des prix de la viande et du bétail durant les dix dernières années³⁰, avec deux phases d'accélération, la première à partir de la dévaluation du FCFA, et la seconde à partir de 1999, date qui correspond à la relance de l'activité économique au Nigeria. Selon les données du Programme "Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins" entre 1997 et 2002, cette augmentation est de 78% à prix courant, mais n'est toutefois que de 59% à prix constant. Les commerçants nigériens rencontrés lors de l'étude confirment cette tendance lourde de l'augmentation du prix du bétail et estiment que les prix correspondant à un taureau adulte de bonne conformation auraient augmenté, entre 1997 et 2002, de 59 à 150% selon les marchés.

Figure 1 : Evolution des prix du bétail et de la viande au Nigeria



Source : - FDLPC : Federal Department of Livestock and Pest Control Services, 1997³¹

- FAO : FAOSTAT 2003

- Base de données LARES / Programme Suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et les pays voisins³²

³⁰ Ainsi, entre 1994 et 2003, indépendamment des sources, le prix du bétail a augmenté de près de 360%.

³¹ Les prix du bétail relevés correspondent à des animaux de conformation moyenne à la vente à la boucherie sans indication de lieu.

³² Les prix relevés correspondent au prix moyen du taurillon âgé de 3 à 5 ans sur le marché de Lagos au stade de la boucherie. Les moyennes annuelles des prix du bétail sont calculées sur la base de suivi de 10 mois pour 1996, 12 mois pour 1997 et pour 1998, 4 mois pour 1999, 5 mois pour 2000, 11 mois pour 2001 et pour 2002 et enfin 9 mois pour 2003.

2.3. Augmentation du commerce et de l'abattage de bétail jusqu'en 2002

L'estimation du nombre de camions assurant la liaison entre, d'une part, les marchés de Maiduguri et de Lagos et, d'autre part, entre les marchés de Mubi et de Port Harcourt et les entretiens conduits auprès des commerçants nigériens confirment la croissance des activités de commerce (74%) et d'abattage (55%) du bétail au Nigeria entre 1997 et 2002 (**Tableau 3**). A partir de 2002, les commerçants tchadiens et nigériens signalent un ralentissement des activités, ce qui résulte vraisemblablement d'une conjoncture économique morose au Nigeria.

Les circuits du Sud-Est du Nigeria témoignent d'une croissance d'activité très supérieure à celle des circuits du Sud-Ouest de Nigeria. Cette différenciation est le fruit d'une croissance urbaine importante (5% par an) et d'une croissance économique supérieure à la moyenne nationale des pôles urbains de ces régions (Port-Harcourt, Calabar), notamment du fait de l'activité industrielle pétrolière qui polarise une part importante des flux de bétail venant du sud du Tchad et du Cameroun.

La croissance du commerce du bétail s'accompagne dans les différentes villes de la création de nouveaux grands marchés terminaux équipés d'abattoirs tel que les marchés de Isheri et de Matiu en banlieue de Lagos (Etat de Ogun) ou les marchés de *Sam Adusi International Market* et de Maya à Ibadan. On assiste également à l'émergence plus ou moins officielle d'un nombre important de petits et moyens abattoirs dans certains quartiers urbains ou sur les marchés de produits vivriers³³ (**Tableau 4**).

Tableau 3: Comparaison entre 1997 et 2002 de l'estimation journalière de l'offre et de la vente pour l'abattage sur les marchés aux bétail au Nigeria en période de fin d'année

En nombre de têtes par jour	de l'offre			Vente pour l'abattage		
	1997	2002	<i>Croissance</i>	1997	2002	<i>Croissance</i>
Marchés						
Ibadan	3500	6000	71%	3000	5000	67%
Lagos*	4000	7000	75%	3500	5000	43%
Maiduguri	2000	3000	50%	250	350	40%
Port Harcourt**	1000	2200	120%	800	1900	138%
Mubi	800	1500	88%	40	200	400%
TOTAL	11300	19700	74%	7090	11000	55%

Source : Etude IRAM LARES - Estimation à dire d'acteurs et évaluation du nombre quotidien d'arrivées de camions

* : Marché de Agege

** : Tous marchés confondus

³³ Selon les commerçants interrogés, ce ne sont pas moins de 5 abattoirs supplémentaires qui ont ainsi vu le jour à Port-Harcourt entre 1997 et 2002.

Tableau 4: Types d'abattoirs et estimation du nombre d'abattages sur certains marchés du Nigeria en 2002

On peut distinguer sommairement les types d'abattoirs suivants (abattage et découpe manuelle sur tous les abattoirs) :

- Les abattoirs des marchés au bétail : ce sont les abattoirs principaux des centres urbains. Ils sont attenants aux marchés terminaux de consommation. Les animaux y sont abattus et découpés sur place pour être vendus par les bouchers ou dans les différents quartiers des villes après que les morceaux aient été achetés et emmenés par les détaillants. Ces abattoirs sont parfois équipés de chambres froides, d'aires de déchargement pour les camions, d'enclos de parcage pour les animaux, de stocks pour les fourrages, voire de vastes pâturages autour de la place. Les services vétérinaires y ont leurs bureaux et les agents assurent normalement le contrôle sanitaire des animaux abattus.

- Les abattoirs situés dans les grands marchés vivriers de détail. Profitant de la présence d'une clientèle quotidienne, des bouchers sont installés sur la place et font venir du marché principal des animaux sur pied pour les abattre, les découper et les vendre dans la journée sur place ou en morceaux dans d'autres petits marchés à l'activité moins intense. L'activité de boucherie est d'autant plus importante que les marchés sont localisés dans des quartiers aisés (administration, casernes militaires, etc.). Ces petits abattoirs reçoivent normalement l'agrément des services de l'hygiène. Le volume d'animaux abattus peut varier de 10 à 60 têtes par jour environ.

- Les abattoirs de quartier sont de petits abattoirs généralement informels. Indépendants de toute autre activité de marché, ils sont installés près d'un point d'eau, équipés sommairement d'un tablier en bois pour assurer la découpe des animaux. Le rythme d'abattage est de 1 à 5 têtes par jour, en fonction de la demande du quartier où ils sont installés.

Estimation du nombre d'abattages sur certains marchés du Nigeria en 2002

Marchés	Nombre d'abattoirs et abattages quotidiens	Abattages hebdomadaires total	Abattages annuels total
Ibadan	2 abattoirs de marchés au bétail (Bodija : 700 - 800 têtes / jour et Sam Adusi International Market et Maya Market : 300 - 400 têtes / jours) ; 3 abattoirs sur marchés vivriers de détail ; 10 abattoirs de quartiers : 4 - 10 têtes / jours	8 400 têtes / semaine	385 000 - 465 000 têtes / an
Lagos	3 abattoirs de marchés au bétail (Agege : 700 à 5 000 têtes / jour, Isheri et Matiu : 300 - 400 têtes / jours) ; 4 abattoirs sur marchés vivriers de détail : 40 - 60 têtes / jours ; 20 à 30 abattoirs de quartier : 1 - 10 têtes / jour	12 500 à 18 000 têtes / semaine	568 000 - 818 000 têtes / an
Port Harcourt	2 abattoirs de marché au bétail : 300 têtes / jour 9 abattoirs sur marchés vivriers de détail : 40 - 50 têtes / jour ; 4 abattoirs quartier : 5 têtes / jour	6 000 à 7 000 têtes / semaine	273 000 - 318 000 têtes / an
Maïduguri	1 abattoir de marché au bétail : 40 - 50 têtes / jour 2 abattoirs sur marchés vivriers de distribution et abattoirs quartier : 2 - 10 têtes / jour	600 à 700 têtes / semaine	27 000 - 32 000 têtes / an
Mubi	1 abattoir de marché au bétail : 15 - 20 têtes / jour 1 abattoir sur marché vivrier de détail, 33 abattoirs quartier : 1 - 4 têtes / jour	400 à 600 têtes / semaine	18 000 - 28 000 têtes / an

Source : Etude IRAM LARES - Visite des marchés et estimations à dire d'acteurs.

2.4. Structure des approvisionnements et des ventes sur les marchés du bétail : le poids du Tchad

Malgré l'augmentation des volumes de bétail échangés et abattus ces dernières années, les commerçants en activité sur les marchés estiment que la structure des approvisionnements des animaux n'aurait par contre pas été fondamentalement modifiée. Globalement, le Tchad resterait le fournisseur principal de bétail, et dans les mêmes proportions que par le passé, pour l'ensemble des marchés enquêtés. Viennent ensuite le Niger et le Cameroun et en dernier lieu les Nord et

Nord-Est du Nigeria. Toutefois, bien que la part du Cameroun sur les marchés du Sud-Est du Nigeria apparaisse conséquente (Mubi, Port-Harcourt), il semblerait que celle-ci soit en régression ces dernières années, en conséquence de la diminution dans l'extrême-nord des effectifs des troupeaux qui seraient passés de 1,1 millions à la fin des années 1990 à 800.000 têtes en 2002 suite aux périodes de sécheresse, et de la gestion de plus en plus problématique des espaces pastoraux³⁴. Les approvisionnements en provenance du Niger concernent les villes du Nord et du Centre du pays (Kano et Abuja) et les marchés du Sud-Ouest (Ibadan et Lagos). Les animaux du Mali sont présents à part égale avec les animaux du Cameroun sur les marchés de Lagos (Tableau 5).

Les animaux négociés sur les marchés du Sud du Nigeria seraient destinés à hauteur de 60% à l'abattage. Le reste concernerait essentiellement le stockage et le transfert des animaux d'un marché à l'autre pour la régulation de l'offre, à la fois au sein des villes mais surtout entre les villes de Ibadan, Lagos et Port Harcourt, ainsi que les autres villes du Sud-Est du Nigeria. L'émergence d'une demande spécifique émanant du secteur agro-industriel est estimée à environ 40.000 têtes par an à Lagos³⁵, soit environ 4.000 à 6.000 tonnes de viande. Elle resterait encore d'un impact mineur sur l'organisation des ventes des animaux sur les marchés terminaux, mais mérite de plus amples investigations au plan national.

Tableau 5: Estimation des origines et destinations des animaux échangés sur les principaux marchés relais et terminaux au Nigeria

Bétail	Marchés relais frontaliers		Marchés terminaux de consommation		
	Maiduguri	Mubi	Ibadan	Lagos	Port Harcourt
Origine	Tchad 54%	Cameroun	Tchad 50%	Tchad 30%	Cameroun 30%
	Cameroun 10%	30%	Niger 20%	Cameroun 10%	Chad 30%
	Nigeria 21%	Tchad 35%	Nigeria 30%	Niger 20%	Sudan 2,5%
	Niger 15%	Soudan 2,5%		Mali 10%	RCA 2,5%
Destination		RCA 2,5%		Nigeria 30%	Nigeria 35%
		Nigeria 20%			
	- Lagos, Ibadan	-Port	-Abattoirs (Bodija, SIAM, Maya)	-Abattoirs (Agege, Isheri, Matiu)	-Abattoirs
	-Mubi, Banki, Port-Harcourt	Harcourt	- autres marchés (Lagos, Port Harcourt)	- autres marchés (Ibadan, Port Harcourt)	-Industries
	- Abattoirs	-Enugu, Okigwe etc.	- Industries alimentaires (Zart., Mr Bigg's, UAC)	- Industries alimentaires (Zart., Mr Bigg's, UAC)	- Autres marchés (Ibadan, Lagos).
	- Abattoirs				
	- Elevage				
	- Industries				

On remarquera que les chiffres obtenus pour les abattages d'animaux tchadiens pour ces trois abattoirs de Lagos, Ibadan et Port-Harcourt (de 613. 000 à 800. 500 têtes selon les hypothèses basses et hautes retenues – voir) sont supérieurs aux estimations d'exportation effectuées par le PRASAC et la BCEAC (estimation de 520 000 têtes pour 2001). On peut même s'attendre à des volumes plus importants encore si l'on devait intégrer les abattoirs des autres centre urbains du sud Nigeria et les circuits du Nord passant par le Niger.

Tableau 6 : Estimation du nombre d'animaux originaires du Tchad abattus annuellement sur les marchés de Ibadan, Lagos et Port Harcourt

³⁴ Accroissement des populations et des surfaces cultivées, prise en compte accrue des espaces protégés tels que les parcs et les réserves, insuffisance des infrastructures hydrauliques.

³⁵ Six commerçants de Ibadan et de Lagos, rencontrés au cours de l'étude, ont indiqué avoir des contrats d'achat pour la fourniture de 30 à 60 têtes par semaine avec des agro-industriels.

Abattoirs	Nombre animaux abattus /an ⁽¹⁾		Part animaux Tchad ⁽¹⁾	NOMBRE ANIMAUX ABATTUS ORIGINAIRES DU TCHAD	
	Hypothèse basse	Hypothèse haute		Hypothèse basse	Hypothèse haute
Ibadan	385 000	465 000	50%	192 500	232 500
Lagos	568 000	818 000	30%	284 000	409 000
Port-Harcourt	273 000	318 000	30%	136 500	159 000
Total	1 226 000	1 601 000		613 000	800 500

D'après estimation étude (voir Tableau 4 et Tableau 5)

PARTIE II : DYNAMIQUE DE L'OFFRE AU TCHAD

1. Circuits, marchés et acteurs : bref aperçu sur l'organisation des circuits d'approvisionnements en bétail entre Tchad et Nigeria

L'organisation de l'approvisionnement en bétail du Nigeria par le Tchad repose sur l'existence de différents itinéraires reliant zones de collecte et bassins de consommation, les animaux transitant par une succession de marchés ayant chacun une fonction spécifique (collecte, regroupement, relais, terminaux). Cette organisation mobilise une multitude d'acteurs aux fonctions particulières (collecteurs, intermédiaires, grands commerçants et commerçants patentés,...) (Tableau 8 et Tableau 8).

Différents travaux (Balami, DH 1999, Duteurtre G. et Koussou MO. 2002) ont permis de caractériser les principaux axes d'approvisionnement et de quantifier les exportations tchadiennes de bétail vers le Nigeria et le Cameroun. Le circuit de Nguéli (environ 250.000 têtes), aux portes de N'djamena rejoint Maïduguri au Nigeria. Il est actif toute l'année. Il draine les troupeaux d'exportation en provenance des marchés situés au Centre et Nord du Tchad. Le circuit du Centre (environ 145.000 têtes) passe par Bongor pour rejoindre le marché de Banki au Nigeria en passant par le marché de relais de Bogo au Cameroun. Cette sortie draine les animaux du Centre et du Sud du Tchad. Le circuit de la région de Pala (environ 125.000 têtes) débouche au Nigeria sur le marché de Mubi, après avoir traversé le Cameroun. Il est alimenté par les flux du Sud-Est du Tchad et les troupeaux remontant de la RCA.

Tableau 7 : Les types d'acteurs sur les marchés de bétail

Les agents collecteurs parcourent les différents marchés à bétail dans les zones d'élevage pour acheter les animaux aux éleveurs auprès de qui les transactions se font au comptant. Sur les marchés, ces transactions se font sous la supervision des garants qui représentent les chefs traditionnels des différents groupes d'éleveurs nomades ou de régions de collecte et travaillent en collaboration avec les autorités du marché. Les dilali facilitent les transactions entre vendeurs et acheteurs en cherchant l'établissement d'un prix acceptable entre deux acteurs. Les grands commerçants disposent d'importants moyens financiers et d'un réseau commercial sur l'ensemble des grands marchés au bétail de la région (Tchad, Niger, Nigeria, Cameroun). Ces réseaux de représentants, constitués de représentants, de collecteurs, de petits et moyens commerçants reposent essentiellement sur les liens ethniques, religieux et familiaux souvent établis depuis plusieurs générations. Les commerçants patentés sont des commerçants possédant les autorisations légales d'exercice du commerce¹ d'importation ou d'exportation de bétail. Dans beaucoup de cas, on assiste à la pratique de "prête-nom" entre les commerçants patentés et non patentés tchadiens, camerounais et nigériens pour les formalités d'exportation. Dans ce cas, des transitaires facilitent les formalités d'exportation aux commerçants exportateurs. Les bergers travaillent pour le compte des commerçants sous la supervision des commerçants collecteurs. Ils ont pour rôle le convoyage d'animaux achetés et destinés à l'exportation depuis les bassins de production jusqu'aux marchés de regroupement et de relais à la frontière, puis jusqu'aux marchés terminaux de consommation.

Les marchés relais principaux de Maïduguri, Banki et Mubi sont spécialisés en fonction des destinations finales des animaux. Ainsi, le Sud-Ouest du Nigeria (Lagos et Ibadan)³⁶ est approvisionné par le marché de Maïduguri et le marché de Banki, tandis que le Sud-Est du Nigeria (Calabar, Jos, Port-Harcourt)³⁷ est approvisionné par le marché de Mubi, et dans une moindre mesure par Banki.

Un dernier circuit mal connu traverse la région du lac Tchad. Particulièrement actif en saison sèche et approvisionnant en partie le marché de Maïduguri au Nigeria, l'essentiel des animaux transiterait par le Niger dans la région de Diffa, pour s'agréger aux flux alimentant les marchés de Kano au Nigeria et qui approvisionnent notamment la capitale fédérale, Abuja.

Tableau 8 : typologie des marchés de bétail

Type de marché	Positionnement géographique et fonctions
Marchés de collecte	Zones d'élevage ou de transhumance au Tchad. Fonction de collecte des animaux. Lieu de transaction des animaux par petites quantités entre les éleveurs et les collecteurs. <i>Boussou, Massenya, Danamadji, Goré, Goundi, Pén, Sido, Sarh</i>
Marchés de regroupement	Intérieur du Tchad et frontière ouest. Rassemblement des groupes d'animaux collectés et constitution de troupeaux. Les collecteurs amènent les troupeaux aux représentants des grands commerçants qui procèdent aux allotements par âge, état corporel, sexe des animaux. Recherche de la taille critique des troupeaux pour pouvoir être acheminés sur de longues distances (50 têtes par troupeau pour 2 bergers). <i>Intérieur du pays : Roro, Am Timan. Frontière : Massakory, Dourbali, Massaguet, Pont Karol, Pala</i>
Marchés frontaliers et marchés satellite	Nord Cameroun et Nigeria. Ces marchés permettent le rassemblement des différents flux en provenance du Tchad et du Cameroun et les animaux collectés dans les états nigériens de Borno et de Adamawa. Transaction entre les commerçants tchadiens et nigériens avec l'aide des intermédiaires facilitant les démarches d'exportation. Nouvelle étape d'allotement. Ces différents marchés distants de quelques centaines de km sont organisés en réseau (existence d'échanges de régulation de l'offre). Les marchés camerounais permettent aux commerçants dont les troupeaux cheminent d'est en ouest vers le Nigeria de compléter leurs effectifs de bête et/ou de vendre des animaux si les prix sont intéressants. <i>Cameroun : Adoumri, Bogo, Maroua, Gobo, Doumrou. Nigeria : Maïduguri, Mubi, Banki, + marchés satellites : Gamboron-Ngala, Gwoza, Pulka, Madagali, Damboa.</i>
Marchés terminaux de consommation et abattoirs	Nigeria. Dans les zones urbaines du sud-est et sud-ouest du pays, ces marchés réceptionnent les camions provenant des marchés de distribution du Nord-est et assure la fonction de vente des animaux aux bouchers. Les marchés du sud (Ibadan, Lagos et Port Harcourt) sont en réseau pour réguler l'offre par rapport à la demande grâce à l'utilisation de zones de pâturage permettant le stockage temporaire des animaux. Ces marchés comprennent également les abattoirs principaux des centres urbains, avec des infrastructures conséquentes (eau courante, plate forme de débarquement, box pour garder les animaux, aire d'abattage,...). <i>Maïduguri, Lagos, Port Harcourt, Ibadan, Calabar, Enugu. (Kano et Abuja pour les circuits d'approvisionnement du Nord)</i>

D'après étude IRAM LARES

³⁶ Lagos et Ibadan / Etats de Lagos, Ogun, Osun, Ondo

³⁷ Calabar, Jos, Port-Harcourt / Etats de River, Enugu, Akwalbom, Abia

2. Développement de la collecte et hausse des prix du bétail au Tchad

L'imprécision des données sur la commercialisation du bétail au Tchad³⁸ impose une analyse prudente (Tableau 9). Toutefois, on note les tendances suivantes :

- L'activité de commerce intérieur de bétail, révélatrice de l'activité d'exportation dans le sens où l'on considère que la majorité des animaux négociés dans le pays est destinée à l'exportation, témoigne d'une augmentation de 22% entre 1997 et 1999. Ce niveau d'activité se serait maintenu en 2000 avant de diminuer quelque peu en 2001.
- Une croissance plus marquée de l'activité de commerce de bétail au Sud du Tchad (zones de savanes) que celle observée au Centre et Nord (zones sahéliennes) : les pourcentages d'évolution pour la circulation intérieure et les exportations vers le Nigeria sont respectivement de +145% et de +80% entre 1997 et 2001, alors qu'ils stagnent ou déclinent pour les zones sahéliennes.
- Conséquence logique du point précédent, la part relative des marchés des savanes augmente par rapport à la totalité des marchés tchadiens : inférieure à 10% en 1997, elle est supérieure à 20% en 2001, tant pour la circulation intérieure que pour l'exportation.

La croissance de l'activité de commerce de bétail est confirmée par les commerçants. En outre, l'émergence ou le développement de certains marchés sur les axes d'exportation au Sud du Tchad ont été constatés au cours de l'étude (Sido, Peni, Moundou). Au Nigeria, des marchés de collecte, tels que Kagama, Jibia, Mai Adua, Kongolaur sur le circuit nord, connaissent une croissance de leur activité liée aux approvisionnements des villages voisins et vraisemblablement des circuits provenant du Niger (région de Diffa au Niger).

Le prix du bétail au Tchad augmente régulièrement depuis le début des années 90, avec là aussi deux paliers d'accélération, d'abord en 1995 celui lié à la dévaluation du FCFA qui a rendu le bétail plus compétitif au Nigeria, et ensuite à partir de 1998-1999³⁹. Cette hausse des prix concerne toutes les catégories d'animaux (taureaux, bœuf..) et se répercute sur les différents types de marché (collecte, regroupement et consommation).

Tableau 9 : Évolution du commerce intérieur et d'exportation des bovins au Tchad entre 1997 et 2001

Déclaration de destination	Zones agro-écologiques	1997	1998	1999	2000	2001
Circulation intérieure	<i>sahélienne</i>	195 395	168 908	235 821	217 646	182 789
	<i>savanes</i>	21 136 (9,8%)	25 224 (13%)	27 818 (10,5%)	36 552 (14,4%)	51 594 (22%)
	<i>Total</i>	216 531	194 136	263 639	254 198	234 383
Exportation vers le Nigeria	<i>sahélienne</i>	111 975	Dm	60 060	66 930	66 006
	<i>savanes</i>	10 212 (8,3%)	Dm	21 790 (26,6%)	27 646 (29%)	18 510 (22%)
	<i>Total</i>	122 187	68 111	81 850	94 576	84 516

Source : D'après les données de la direction de la statistique et du suivi-évaluation, Ministère de l'élevage.

³⁸ Les chiffres déclarations d'exportation sont très aléatoires du fait des stratégies de contournement des commerçants du paiement des taxes officielles aux frontières.

³⁹ Entre 1999 et 2001, l'augmentation serait de l'ordre de 60 à 100%, d'après les données de la direction de la statistique et du suivi-évaluation, Ministère de l'élevage.

3. Débats sur les sources de l'offre

3.1. Cheptel national et taux d'exploitation, incertitudes sur les statistiques

Le potentiel d'offre du cheptel tchadien est souvent perçu comme inépuisable. La croissance des exportations vers le Nigeria soulève quelques interrogations qui nécessitent, à défaut de réponses définitives, des investigations futures.

D'une part, les données disponibles sur le cheptel bovin au Tchad (6 millions de têtes pour l'année 2001) reposent sur des estimations effectuées sur la base de projections à partir du dernier recensement réalisé au Tchad en 1976 (Direction de l'élevage, 1976). Or, certains observateurs admettent que ces chiffres seraient en deçà de la réalité, les effectifs réels pouvant se situer en fait entre 8,5 et 11 millions. Le taux moyen d'exploitation généralement retenu est de 12% (Sarniguet J. *et al*, 1967). Sur cette base et pour 6 millions de têtes, le nombre de bovins vendus ou autoconsommés par les éleveurs en 2001 serait voisin de 719.000 têtes. En prenant 11 millions comme effectif national, ce serait 1,32 millions de têtes qui seraient exploités en une seule année. A elle seule, l'amplitude de cette fourchette fournirait une hypothèse d'explication importante sur la capacité du Tchad à mettre des animaux sur le marché d'exportation en réponse à l'évolution de la demande en bétail des pays voisins.

D'autre part, la croissance de la commercialisation du bétail tchadien peut ainsi également s'expliquer par une hausse d'un taux de prélèvement sur les troupeaux (12%) qui n'a fait l'objet d'aucune révision depuis près de 40 ans. Cette hypothèse s'appuie sur la monétarisation croissante de certains systèmes d'élevage (céréales, achat de produits vétérinaires, aliments du bétail, biens de consommation) qui impose aux familles d'éleveurs de vendre un nombre plus important d'animaux. Par ailleurs, la croissance de la productivité des troupeaux, grâce à l'amélioration des soins et de l'alimentation, permet théoriquement aux éleveurs de dégager des surplus de bétail commercialisable sans remettre en cause le capital productif du troupeau.

Toutefois, cette hypothèse ne peut s'appliquer uniformément à l'ensemble des systèmes d'élevages, chacun ayant leur productivité propre. D'autant plus que des phénomènes de concentration de la propriété des troupeaux sont vraisemblablement en cours résultant des processus de paupérisation de certains éleveurs et de l'attrait nouveau du commerce du bétail (voir paragraphe 0, partie II).

3.2. Développement des systèmes d'élevage bovin dans le Sud du Tchad

Initialement impulsée par les grandes sécheresses de 1974 et de 1985, une dynamique de développement de l'élevage bovin, rendue possible par les disponibilités des ressources fourragères et hydraulique particulièrement importantes, s'est mise en place au cours des vingt dernières années dans le Sud du Tchad. *"Le cheptel bovin tchadien qui était au début des années 1970 quasiment concentré dans la zone sabélienne se retrouve à plus de 50% en saison sèche dans la frange méridionale"* (Haessler C. *et al*, 2002). Ce processus d'implantation vers la zone soudanienne a essentiellement concerné le Sud-Est du pays. Alors que jusque dans les années 1960, les préfectures du Sud Ouest (Mayo Kebbi) détenait près de 60% des effectifs des bovins de la zone soudanienne, les préfectures du Sud-Est du pays (Moyen Chari et Salamat) représentent aujourd'hui 75% du cheptel bovin soudanien (Kadekoy D *et al*, 2002).

Ce développement de l'élevage bovin dans le Sud du pays revêt de multiples aspects. Ainsi, les itinéraires de transhumance s'allongent progressivement au Sud du pays et jusqu'en RCA. Les élevages transhumants se stabilisent de façon périodique ou permanente durant la saison sèche

non loin des infrastructures routières et près des zones de marchés, pour s'informer quant aux prix ou à l'existence et la localisation des pâturages, et aussi s'approvisionner. Certains groupes d'éleveurs, tels les éleveurs Dakhara dans le Sud-Ouest du Tchad, sont en voie de sédentarisation progressive avec mise en place de systèmes intégrés agriculture-élevage ayant recours notamment aux sous-produits agro-industriels.

Outre la généralisation des conflits entre agriculteurs, agro-éleveurs et éleveurs dans le Sud du pays, une conséquence économique majeure est la montée en puissance du Sud du pays en terme d'offre de bétail durant toute l'année et en particulier durant la saison sèche.

3.3. Insécurité des flux entre la RCA et le Tchad et réorganisation vers le Nigeria

L'instabilité politique en RCA a généré une situation d'insécurité chronique caractérisée par la montée en puissance de nombreuses bandes armées attaquant les commerçants et les éleveurs en activité entre Bangui et la frontière tchadienne. Cette situation a des effets apparemment contradictoires du point de vue de l'approvisionnement des marchés du Nigeria.

D'une part, les circuits partant du Tchad et trouvant traditionnellement leurs débouchés vers les pays de la CEMAC se sont réorientés vers le Nigeria. Encore en 1993, la part du Tchad dans les importations centrafricaines était officiellement de l'ordre de 43%. Elle ne serait plus que de 14% en 2000 (Kadekoy D., 2001), voire insignifiante selon les commerçants rencontrés au cours de l'étude. Les flux partant du Tchad se sont alors réorientés vers les centres urbains du Nigeria car selon un commerçant de Sido, *"les prix à Bangui sont moitié plus faibles que les prix au Nigeria, même s'il est plus difficile d'envoyer des animaux dans ce pays"*.

D'autre part, les changements d'itinéraires des troupeaux transhumants en saison des pluies du Nord de la RCA vers le Tchad ne permettent plus d'approvisionner les marchés du Sud-Ouest du Tchad.

3.4. Des changements de stratégies d'élevage orientées par le marché du bétail ?

3.4.1. Tous les éleveurs ne peuvent tirer profit de la dynamique de marché

Dans quelles mesures l'augmentation de prix du bétail se traduit par une augmentation des prix à l'éleveur ? La question relève moins d'une faible maîtrise de l'information sur les prix par l'éleveur que d'une difficulté en terme de système d'élevage à répondre à la demande. Les éleveurs en systèmes d'élevage extensifs déterminent leurs stratégies de vente d'animaux d'après leurs besoins alimentaires en premier lieu, et non pas en fonction de l'évolution du marché. Les éleveurs vendent plutôt les animaux jeunes ou en mauvaise condition qui ne font jamais l'objet d'un prix élevé. S'ils doivent se séparer des bons animaux, ils chercheront avant tout à les céder au sein de leur groupe social ou familial proche contre des animaux en mauvais état qui eux seront vendus.

En l'absence de spécialisation dans le domaine de la production, seules les situations de forte concurrence entre commerçants (par leurs présences sur les marchés de collecte ou la visite de leurs agents dans les campements même) permettraient éventuellement aux éleveurs d'obtenir de meilleurs prix.

Par ailleurs, certains processus d'appauvrissement des éleveurs, liés à leur dépendance par rapport à un marché céréalier fluctuant les obligeant de vendre des animaux à des périodes défavorables

(Marty A, 2001), ont vraisemblablement entraîné des modifications des modes d'appropriation du bétail – phénomène observé par ailleurs, de la Mauritanie au Niger avec notamment l'apparition d'éleveurs "modernes" spécialisés dans la production d'animaux pour le marché de boucherie (commerçants, fonctionnaires, militaires, douaniers). Ce type d'éleveurs - commerçants feraient les gains de valeur ajoutée en remettant en état des animaux faibles ou en élevant des jeunes bovins, acquis à bas prix dans un « pas de temps » qui ne correspond pas aux besoins immédiats des marchés.

Ces processus, qu'il convient d'étudier précisément pour le Tchad, se sont vraisemblablement accentués sous l'effet de la pression de la demande nigériane, en prenant donc la forme d'une certaine concentration de l'offre tchadienne dans un secteur devenu plus lucratif. A ce titre, l'émergence ou le renforcement chez les commerçants de pratiques spécialisées d'achat et d'engraissement des animaux depuis quelques années retient l'attention.

3.4.2. La spécialisation des commerçants

Généralement, les critères de choix recherchés pour le bétail par les commerçants sont la bonne conformation de l'animal, son état de santé et son prix. Selon les marchés de destination, deux types d'animaux sont souvent achetés par les exportateurs tchadiens lors des opérations de collecte :

- Les animaux adultes : s'ils sont bien conformés, ils sont exportés immédiatement vers les centres urbains du Nigeria ou revendus aux commerçants camerounais et nigériens venus sur les différents marchés du pays pour collecter le bétail. S'ils nécessitent une remise en état, ils sont engraisés le temps nécessaire avant d'être exportés.
-
- Les jeunes animaux achetés à bas prix sont élevés au pâturage et ensuite engraisés avec du foin, du tourteau de coton et du son de mil. Selon le niveau des prix pratiqués sur les marchés de la place et l'état de l'animal, une partie de ces animaux est soit revendue localement après un bref délai d'engraissement, soit exportée au Nigeria au terme de la période normale d'engraissement.

Cette technique d'allotement constitue une pratique fondamentale pour les commerçants de bétail reposant à la fois sur l'achat à bas prix d'animaux aux éleveurs en période de crise climatique notamment, et sur la spéculation sur les cours de la viande sur les marchés terminaux.

Beaucoup d'opérations d'engraissement existeraient au Cameroun et au Nigeria depuis 20 ans. Or, cette pratique aurait tendance à se renforcer, en particulier les intermédiaires et les gros commerçants la développeraient depuis environ 7 ans sur l'axe d'exportation du Sud-Tchad vers le Nigeria (axe Moundou – Kélo – Pala).

Il existe ainsi des régions d'embouche à l'extrême-nord du Cameroun, au Nigeria sur les marchés relais en zones frontalières, ainsi qu'au Tchad sur les différents circuits de sorties vers le Cameroun. Ces pratiques peuvent correspondre à une simple complémentation alimentaire destinée à préparer les animaux qui rejoindront les marchés du Cameroun puis de Maiduguri et enfin ceux du sud du Nigeria, mais aussi à une finition des animaux ciblée sur certaines périodes de l'année (saison des pluies) ou pour certains marchés (animaux bien conformés), et ceci quelles que soient les zones où les bovins sont élevés.

Doit-on conclure à une spécialisation géographique et d'acteurs reposant, d'une part, sur l'entretien du troupeau reproductif et le naissage pratiqués par les éleveurs dans les zones d'élevage du Tchad et, d'autre part, sur l'embouche pratiquée par les commerçants ou des éleveurs spécialisés vers la commercialisation au Cameroun, au Nigeria et au Sud Ouest et nord frontalier du Tchad ?

Pour répondre, il est avant tout nécessaire de mettre en place un suivi précis afin de mieux comprendre les pratiques commerciales et de conduites des animaux mises en œuvre par les différents types d'éleveurs et de commerçants dans les différentes régions au Tchad et au Nigeria. Ce suivi permettra également de mieux comprendre les fonctions de régulation de ces différentes zones de stationnement du bétail par rapport aux évolutions de la demande du marché nigérian.

Tableau 10 : Supplémentation des animaux sur l'axe Moundou – Kélo - Pala

En saison sèche, les commerçants amènent les animaux du Nord. Ils stationnent deux à trois mois autour de Moundou, Kélo ou Pala afin de profiter des résidus de récolte dans les champs et ils complémentent l'alimentation des animaux avec des grains ou des tourteaux de coton achetés sur place dans les huileries de Moundou. Aux dires d'acteurs, ce serait environ 3 sacs de 70 kg qui seraient distribués par animal pour une période de 2 à 3 mois d'entretien, soit 2 à 3,5 kg par animal et par jour.

Les intermédiaires (dilali) seraient la clé de l'organisation de ce système, se chargeant d'assurer la fourniture des concentrés, de réaliser les papiers pour les exportations et d'assurer la mise en relation entre vendeurs et acheteurs. Ces intermédiaires fournissent également les produits vétérinaires. A Kélo, ils seraient au nombre de 4 à 5 personnes possédant chacune des entrepôts d'une capacité de 5.000 sacs, ce qui pourrait représenter une capacité de 7.000 à 12.000 têtes. Cette "embouche" se fait en deux cycles entre janvier et mai, les animaux sont ensuite acheminés jusqu'à Mubi au Nigeria via le Cameroun où ils sont chargés dans les camions en partance soit pour le Sud-Est du Nigeria (Port Harcourt, Calabar, Jos) soit vers le Sud-Ouest (Lagos, Ibadan).

PARTIE III : STRATEGIES ET COORDINATION DES ACTEURS DE LA COMMERCIALISATION

1. Des changements dans l'organisation des acteurs

La dynamisation du commerce du bétail dans la région (Nigeria, Tchad, Cameroun et Niger) entraîne (i) le renforcement de l'intégration des réseaux commerciaux régionaux, (ii) l'augmentation du nombre de commerçants et (iii) l'accroissement de l'intensité de collecte.

- (i) Jusqu'au milieu des années 1990, les marchés d'Ibadan et de Lagos étaient contrôlés en quasi totalité par les commerçants nigériens, tandis que les commerçants tchadiens étaient surtout actifs dans les marchés de la région de Maïduguri. Cet équilibre s'est aujourd'hui modifié au profit d'une plus grande présence des commerçants tchadiens - et dans une très moindre mesure nigériens, camerounais, burkinabés, et même maliens - sur les marchés terminaux de consommation de Lagos et d'Ibadan. En outre, la présence de commerçants nigériens et camerounais est dorénavant signalée ces dernières années en amont des circuits de commercialisation, sur les marchés de regroupement au Tchad, ceux-ci ayant recours aux services des collecteurs tchadiens.
- (ii) Le nombre de commerçants du bétail aurait vraisemblablement doublé entre 1996 et 2001, ceci résultant à la fois du renforcement des acteurs appartenant aux réseaux commerçants déjà en place et qui dominent le marché tels que les commerçants Hausa, Peuhls et Shuwa et également de l'arrivée de nouveaux acteurs tels que les commerçants Goran du Tchad, Igbo du Nigeria, les agro-industriels du Nigeria, fonctionnaires, investissant dans le commerce du bétail.
- (iii) L'accroissement de l'intensité de la collecte, signalé sur les marchés visités au Tchad comme au Nigeria, se traduit par une augmentation croissante du nombre de collecteurs, d'intermédiaires, de représentants. Au Tchad même, les conditions de collecte sont parfois exacerbées, en témoigne l'intensification de la présence des acheteurs sur le terrain et les prospections plus systématiques sur les marchés de collecte habituels.

2. L'entrée de nouveaux acteurs dans le commerce du bétail

L'entrée dans le commerce du bétail s'avère un choix risqué pour les nouveaux acteurs ayant peu d'expérience en la matière ou ne bénéficiant pas d'appui au sein des réseaux commerçants. D'abord, la part prépondérante des risques (coûts des taxes aléatoires, absence de crédit, volatilité des prix, insécurité et vols d'animaux) affecte négativement la probabilité de rentabilité des opérations commerciales. D'autre part, le verrouillage des réseaux sociaux et les pratiques de dumping organisés par les commerçants dominants, parfois en connivence avec les représentants des autorités sur les marchés, permet d'éviter l'irruption de nouveaux acteurs importants ou l'introduction de nouvelles pratiques commerciales, sources de perturbation dans le fonctionnement des marchés.

Dans ces conditions, l'arrivée récente de nouveaux acteurs dans les circuits mérite d'autant plus d'être relevée. De fait, on peut distinguer :

- (i) les acteurs nouvellement entrés dans l'activité de négoce du bétail qui s'appuient alors sur des contrats pour pallier leur méconnaissance du marché : les industriels de l'agroalimentaire contractualisent leurs relations avec les commerçants qu'ils chargent de trouver les animaux. Ces *Local purchase Order* spécifient les caractéristiques des animaux recherchés (poids vif supérieur à 350 kg), le prix qui sera payé, la date de livraison et les clauses de garanties sanitaires ;
- (ii) les acteurs extérieurs à l'activité de commerce, mais suffisamment proches pour en connaître les ficelles, et qui entrent dans le commerce comme commerçants en recourant au service des membres de réseaux familiaux et ethniques. On peut citer les femmes Ibos et Urhobos du Nigeria qui réinvestissent des ressources issues d'une autre activité telle que la restauration ou l'hôtellerie. Ou encore certaines femmes de N'Djamena commerçantes traditionnelles de l'or et de l'orfèvrerie ;
- (iii) les acteurs déjà présents dans l'activité autour d'une fonction technique et qui développent des stratégies d'intégration verticale en absorbant tout ou partie, des fonctions en amont de la filière : les bouchers Ibos du sud est du Nigeria, forts de leur pouvoir social (religieux, relation avec les notables et les dignitaires), éventuellement financier, s'investissent en amont de la filière (marchés frontaliers, marché tchadiens) en évinçant progressivement les commerçants haussa des villes du sud est du Nigeria à la faveur d'évènements politiques (les "*ethnic clashes*")⁴⁰.

3. Evolutions des modes de coordination entre les acteurs

3.1. Les enjeux de l'information

Dans le commerce du bétail plus qu'ailleurs, l'ajustement de l'offre et la demande ne peut se faire de façon instantanée compte tenu de l'étirement des circuits d'approvisionnement, de la complexité des opérations techniques (élevage, collecte, engraissement, transfert, stockage), de la variabilité de la demande et des prix d'une place à l'autre. Chacun à la tête de leur réseau régional construit sur les liens de parenté et couvrant les marchés du Tchad, du Cameroun et du Nigeria (Banki, Mubi, Maïduguri, Lagos, Ibadan, Port Harcourt, etc), les grands commerçants exportateurs et leurs différents agents sont les détenteurs de l'information la plus fiable et la plus complète sur le commerce du bétail. Cette connaissance porte à la fois sur l'ampleur et les caractéristiques de la demande dans les différents marchés, mais aussi sur la connaissance des stocks d'animaux disponibles dans les différents aires de stationnement tout au long des circuits d'approvisionnement.

⁴⁰ Les commerçants du bétail du Nord redoutent maintenant de convoier leurs troupeaux au Sud par crainte d'être attaqués ou tués à l'occasion de crises pouvant survenir tant au Nord qu'au Sud du pays. A titre d'exemple, les crises religieuses survenues dans le Nord en 2001, ont eu pour conséquence l'assassinat des arabes Shuwa vivant dans le sud.

Dans des pays où le téléphone fixe fonctionne de façon très aléatoire, notamment au Nigeria, l'avènement de la téléphonie mobile qui permet dorénavant de connaître instantanément les caractéristiques de la demande sur les marchés du Nigeria et de mieux organiser les approvisionnements pour y répondre, confère un avantage supplémentaire aux réseaux commerçants déjà bien implantés au détriment des éleveurs, des petits commerçants ruraux et des commerçants néophytes. Ces derniers, dans l'incapacité de maîtriser cette information en totalité, doivent se fier à des indicateurs instantanés d'activités, tels que l'intensité de la rotation des camions entre le Nord et le Sud du Nigeria, le rythme des opérations de collecte et d'exportation, ou encore les informations ramenées par ceux qui ont effectué le voyage jusque dans les marchés du Sud (petits commerçants, chauffeurs, bergers,...).

3.2. La fonction des intermédiaires menacée par les nouveaux commerçants

Les dilalis et garants habituels sont menacés par l'augmentation du nombre d'intermédiaires inexpérimentés sur les marchés et l'arrivée croissante des nouveaux commerçants qui proposent des paiements au comptant à un prix légèrement supérieur à celui du jour tout en se passant de leurs services. Ce phénomène peut poser problème dans la régulation du marché et la coordination entre les acteurs.

3.3. Le financement en crise ?

Face à la complexité croissante du fonctionnement des marchés et la volatilité des prix, l'irruption dans le commerce du bétail de nouveaux acteurs - au savoir faire parfois limité - et le développement de pratiques commerciales opportunistes génèrent d'importants cas de non remboursements, d'accumulation des dettes et de faillites de commerçants.

Le système de transaction à crédit, en vigueur au sein des réseaux du commerce du bétail et reposant sur la confiance acquise entre les acteurs et la régulation des lois coraniques, pourrait être de ce fait menacé. La pratique du paiement au comptant prend de l'importance, au risque d'une dilution de la solidarité des réseaux. Par ailleurs, selon le président d'une association de commerçants de Lagos, le système de crédit a enregistré en 2002 une dette cumulée de 2 milliards de naira sur les marchés de Lagos, soit environ 10,1 milliards de FCFA. Cette valeur correspondrait à environ 30 000 têtes de bétail, soit 3 à 5% des animaux négociés sur le marché, ce qui reste limité mais qui constitue un seuil peu signalé jusqu'alors. Toutefois, le mode de paiement à crédit restera vraisemblablement le moyen principal de paiement car il permet de dynamiser les échanges, contrairement au paiement au comptant qui est contraint par la masse de monnaie⁴¹ en circulation et les limites de trésorerie des individus.

⁴¹ Au sens de monnaie manuelle.

4. Analyse économique : à qui profite la croissance ?

La consolidation des comptes d'exploitations pour les différents agents intervenant tout au long de la filière entre la zone de collecte au Tchad et la boucherie à Lagos permet d'apprécier et d'analyser la répartition des coûts et des marges par acteurs ainsi que par pays.

L'exemple pris correspond à l'exportation d'un taureau adulte bien conformé du Tchad, acheté dans la région de Moshodi au prix de 185 000 FCFA et convoyé jusqu'à Lagos au Nigeria où il est vendu à un boucher au prix de 368 000 FCFA et valorisé au détail à 381 700 FCFA.

Pour les analyses économiques présentées ci dessous, nous posons les hypothèses et les conventions suivantes (août 2002) :

- Vente par un éleveur d'un taureau adulte de 380 kg dans la zone de Moshodi à un collecteur au prix de 185.000 FCFA, soit 36.634 Naira Le prix de vente à Maiduguri est de 58.000 Naira, soit 292.900 FCFA. Le prix de vente au boucher de Lagos est de 73.000 Naira, soit 368.650 FCFA. Enfin, la valorisation finale de l'animal (vente de la viande au détail + cinquième quartier et abats) est de 381.699 FCFA soit 75.584 Naira.

- taux de change à Maiduguri : 5,05 FCFA pour 1 Naira

- Le commerçant tchadien achète l'animal à Moshodi, le fait acheminer à pied à Maiduguri pour le revendre aussitôt. Le commerçant nigérian achète l'animal à Maiduguri, l'achemine en camion à Lagos pour le revendre aussitôt à Lagos à un boucher. Le boucher procède à l'abattage, la découpe et la mise en vente au détail de l'animal.

- Tous les coûts et marges ont été ramenés à une base unitaire, bien que l'achat puisse se faire en lot ou individuellement, que l'acheminement à pied se fasse en troupeau et que le transport en groupe (camion).

4.1. Les revenus par type d'acteurs

Sur cette base, on constate que 48% de la valorisation finale de l'animal revient à l'éleveur, abstraction faite des coûts d'élevage⁴², que 47% est constitué par la valeur ajoutée créée en aval de la production (marges des commerçants et des bouchers, salaires de bergers et autres manutentionnaires, taxes officielles et informelles) et que les derniers 5% représentent les consommations intermédiaires (aliments fourragers pour les animaux en transit et sur les marchés) et les services (transport en camion). Les marges consolidées des différents opérateurs intervenant sur la filière se montent à 28%, une faible part revient aux détaillants bouchers tandis que les commerçants ont des marges de l'ordre de 13%. Les taxes officielles et informelles représentent 10% de la valeur finale de l'animal à Lagos (Tableau 11).

Il existe une sensibilité assez forte de l'activité à la variation des prix à l'étalage. En particulier, chez les bouchers qui sont fragilisés du fait de leur faible marge à tout aléa de la demande, ce que confirment les commerçants qui éprouvent souvent des difficultés à recouvrer leur crédit auprès d'eux. Pour les commerçants, la maîtrise des coûts passe évidemment par la recherche de réduction du paiement des taxes, au détriment des rentrées d'argent de l'Etat. Elle concerne également la recherche de prix bas auprès des éleveurs et l'achat d'animaux à élever, la préservation de l'asymétrie d'information et de position étant stratégique pour garantir un taux de marge suffisant.

Enfin, on précisera que la vente d'un animal adulte bien conformé ne constitue pas l'unique stratégie de vente des éleveurs, et que la marge des commerçants est vraisemblablement beaucoup plus importante quand ceux-ci achètent de jeunes animaux pour des opérations d'engraissement.

⁴² Selon les circonstances qui dictent la décision de vente de la part de l'éleveur, il pourrait s'agir également d'une décapitalisation de son troupeau. Par ailleurs, la valeur ajoutée créée par l'éleveur n'est pas connue, puisque l'on ne connaît pas le détail de ses charges (produits vétérinaires, salaires, aliments du bétail, taxe, etc).

Tableau 11 : Répartition des revenus par type d'acteurs entre les stades collecte et boucherie sur le circuit Moshodi (Tchad) – Lagos (Nigeria)

	FCFA	Naira	% valeur finale	
Valorisation de l'animal stade boucherie	à 381 699	75 584	100%	
Lagos				
Prix achat animal stade éleveur	185 000	36 634	48%	
Revenus autres acteurs	90 288	17 879	24%	
<i>Etat : Taxes officielles</i>	21 912	4 339	6%	
<i>Agents de l'Etat : Taxes informelles</i>	16 519	3 271	4%	
<i>Salaires et rémunérations</i>	32 369	6 410	8%	
Charges directes	<i>Achat aliments,</i>	19 489	3 859	5%
<i>transport</i>				
Marge commerçants	106 411	21 071	28%	
<i>Collecte - Maïduguri</i>	49 931	9 887	13%	
<i>Maïduguri - Lagos</i>	48 632	9 630	13%	
<i>Boucherie</i>	7 848	1 554	2%	

D'après étude IRAM LARES

4.2. Répartition des revenus entre Tchad, Cameroun et Nigeria

Le Tchad, déduction faite des charges directes de transport et d'alimentation et si l'on fait abstraction des coûts d'élevage jusqu'au stade adulte, concentre 70% de la valeur ajoutée de la filière. Le Cameroun ne retirerait que 2% des revenus du commerce du bétail du Tchad vers le Nigeria. Le Nigeria concentre 23% des revenus dont la moitié est concentrée par les marges des commerçants, le reste étant partagé entre les différents acteurs (bouchers, salaires, taxes). La limite de cette analyse par pays réside dans le fait que les commerçants spécialisés se rendent de plus en plus dans les pays voisins afin de maximiser les marges. Il en est ainsi des commerçants Igbo présents sur les marchés tchadiens, et des commerçants Haussas n'hésitant plus à faire le voyage jusqu'à Lagos (Tableau 12).

Tableau 12 : Répartition des revenus par pays

		FCFA	Naira	% valeur finale
Tchad	Prix achat animal stade éleveur	185 000	36 634	48%
	Revenus autres acteurs	32 000	6 337	8%
	<i>Etat : Taxes officielles</i>	12 100	2 396	3%
	<i>Agents de l'Etat : Taxes informelles</i>	2 000	396	1%
	<i>Salaires et rémunérations</i>	17 900	3 545	5%
	Charges directes	8 000	1 584	2%
	Marge commerçant à Maïduguri	49 931	9 887	13%
Sous-Total Tchad		274 931	54 442	72%
Cameroun	Revenus autres acteurs	8 000	1 584	2%
	<i>Etat : Taxes officielles</i>	7 500	1 485	2%
	<i>Salaires et rémunérations</i>	500	99	0%
Sous-Total Cameroun		8 000	1 584	2%
Nigeria	Revenus autres acteurs	30 800	6 099	8%
	<i>Etat : Taxes officielles</i>	2 312	458	1%
	<i>Agents de l'Etat : Taxes informelles</i>	14 519	2 875	4%
	<i>Salaires et rémunérations</i>	13 969	2 766	4%
	Charges directes	11 489	2 275	3%
	Marge commerçant	48 632	9 630	13%
	Marge Boucher	7 848	1 554	2%
Sous-Total Nigeria		98 768	19 558	26%
Total Valeur finale		381 699	75 584	100%

D'après étude IRAM LARES

4.3. Importance économique de la filière exportation d'animaux de boucherie tchadiens pour le Tchad, le Cameroun et le Nigeria

Les revenus générés par l'activité de la filière animaux de boucherie serait pour le Tchad de l'ordre de 163 à 214 milliards de FCFA⁴³, soit une contribution au PIB national de l'ordre de 15,6 à 20,9%, ce qui serait supérieur aux estimations utilisées habituellement, puisque les chiffres de l'étude n'incluent ni la consommation intérieure, ni les secteurs du lait, des petits ruminants ou des camélidés. Par ailleurs, les revenus générés par l'activité de la filière animaux de boucherie seraient de l'ordre de 60 à 80 milliards de FCFA pour le Nigeria.

Toutefois, ces hypothèses, basées sur l'analyse du fonctionnement des marchés terminaux, doivent être tempérées par le fait qu'il existe une incertitude forte en l'état des connaissances disponibles, sur le processus d'élevage des animaux abattus (animaux adultes venant directement du Tchad ou animaux achetés jeunes et ensuite engraisés au Nigeria).

Enfin, on peut s'interroger sur la destination des fruits de cette activité économique majeure pour le Tchad. En effet, on peut estimer que le chiffre d'affaire généré au niveau des éleveurs est essentiellement destiné aux usages des ménages (alimentation, habillements, logement, services, etc.). L'affectation des revenus du commerce régional est plus difficile à déterminer pour les grands commerçants à la tête de réseaux régionaux, pour lesquels la notion de nationalité entre peu en ligne de compte quand il s'agit de réinvestir les bénéfices issus du commerce du bétail, là où l'activité économique est plus prometteuse, tel que par exemple dans les centres urbains du Nigeria.

Tableau 13: Estimation de l'importance économique de la filière d'exportation d'animaux de boucherie pour le Tchad, le Cameroun et le Nigeria

En milliards d'unité monétaire / an		Hypothèse basse		Hypothèse haute	
	% valeur finale	FCFA	Naira	FCFA	Naira
Revenus Tchad					
Eleveurs	48%	113,41	22,46	148,09	29,33
Etat (Taxes officielles)	3%	7,42	1,47	9,69	1,92
Agents de l'Etat (Taxes informelles)	1%	1,23	0,24	1,60	0,32
Salaires et rémunérations	5%	10,97	2,17	14,33	2,84
Commerçants tchadiens	13%	30,61	6,06	39,97	7,91
Consommations intermédiaires	2%	4,90	0,97	6,40	1,27
Sous-Total Tchad	72%	168,53	33,37	220,08	43,58
Revenu Cameroun					
Etat : Taxes officielles	2%	4,60	0,91	6,00	1,19
Salaires et rémunérations	0,1%	0,31	0,06	0,40	0,08
Sous-Total Cameroun	2%	4,90	0,97	6,40	1,27
Revenu Nigeria					
Revenus autres acteurs	8%	18,88	3,74	24,66	4,88
Etat : Taxes officielles	1%	1,42	0,28	1,85	0,37
Agents de l'Etat : Taxes informelles	4%	8,90	1,76	11,62	2,30
Salaires et rémunérations	4%	8,56	1,70	11,18	2,21
Commerçants nigériens	13%	29,81	5,90	38,93	7,71
Bouchers	2%	4,81	0,95	6,28	1,24
Consommations intermédiaires	3%	7,04	1,39	9,20	1,82
Sous-Total Nigeria	26%	60,54	11,99	79,06	15,66
Total	100%	233,98	46,33	305,55	60,50

D'après étude IRAM LARES

⁴³ En s'appuyant sur la répartition des revenus de la filière entre les pays (tableau 12), l'estimation du nombre d'animaux abattus sur trois marchés majeurs du Nigeria : Ibadan, Lagos et Port-Harcourt (tableau 6), l'hypothèse de valeur moyenne utilisée pour le prix d'achat à l'éleveur (185.000 FCFA) et la valorisation finale rendu Lagos (381.700 FCFA), on peut estimer l'importance de l'activité d'exportation pour les trois pays Tchad, Cameroun et Nigeria (tableau 13).

CONCLUSION

La croissance de la demande en viande au Nigeria a été particulièrement significative à partir de la seconde partie des années 1990, résultant de la dévaluation du FCFA en 1994 et un redémarrage économique en 1999. Ces changements se traduisent par une demande plus forte pour des animaux bien conformés pour l'abattage manuel pratiqué sur les marchés terminaux de consommation sur la côte atlantique du Nigeria et une segmentation naissante de la demande vers des animaux de gros gabarit pour la transformation industrielle.

Cette situation a des répercussions multiples sur le commerce du bétail sur pied au Nigeria : augmentation des transactions et des abattages sur les marchés nigériens, part fondamentale des importations dans l'équilibre de la consommation apparente au Nigeria, augmentation des prix, développement spécifique des circuits d'approvisionnement du Sud-Est du Nigeria. Le Tchad apparaît comme le fournisseur principal en bétail sur pieds du Nigeria, avec des estimations de l'ordre de 600 000 à 800 000 têtes par an pour les seuls abattoirs de Lagos, Ibadan et Port Harcourt.

Au Tchad, la croissance du commerce du bétail pose la question de la capacité de réponse du cheptel national et des modalités d'organisation des éleveurs pour y répondre. Les pistes de réponses sont nombreuses et relèvent pour l'essentiel d'explorations futures, elles combinent des problèmes de sous-estimations statistiques (cheptel, taux d'exploitation) à des phénomènes de repolarisation des flux centrafricains vers le Sud-Est Nigeria, des processus de sédentarisation des troupeaux dans le sud du pays à des stratégies de spécialisation vers le marché de certains acteurs ("embouche" pratiquée par de grands éleveurs, des grands commerçants).

L'organisation de la commercialisation connaît elle aussi des transformations notables : intensification de la collecte dans les zones d'élevage, croissance du nombre de petits commerçants et d'intermédiaires, injection de capitaux par des nouveaux acteurs au sein des réseaux de commerçants (femmes commerçantes nigériennes et tchadiennes), stratégie d'intégration verticale d'acteurs de l'aval des filières (bouchers igbos de Port Harcourt). Le commerce du bétail d'apparence lucratif reste néanmoins très risqué, et nombreux sont les échecs et les faillites. Il en résulte des signes d'affaiblissement du système de financement à crédit prédominant au sein des réseaux de commerçants et pour lequel les taux d'impayés à Lagos, quoique encore limités, ont atteint des seuils peu signalés jusqu'alors.

En terme économique, la simulation portant sur l'achat d'un taureau adulte au Tchad, abattu et vendu à la découpe à Lagos montre que la valeur finale revient pour 48% à l'éleveur tchadien, abstraction faite des coûts d'élevage, que les marges des commerçants se montent à 13% et celles des bouchers à 2%, et que la consolidation des taxes payées tout au long de l'acheminement se monterait à environ 10%. Le Tchad concentrerait 70% des valeurs ajoutées et le Nigeria 23%. Les revenus générés par l'activité de la filière animaux de boucherie serait pour le Tchad de l'ordre de 163 à 214 milliards de FCFA, soit une contribution au PIB national de l'ordre de 15,6 à 20,9%. Toutefois, les stratégies d'élevage et de commercialisation des animaux (élevage par les commerçants pour la vente sur le marché ou vente par les éleveurs pour la subsistance) par les acteurs et les positionnements géographiques des grands commerçants pour réinvestir les revenus sont susceptibles de modifier grandement ces pourcentages.

Pour l'avenir, un certain nombre de problèmes doit être abordé prioritairement : insuffisance des infrastructures sur les marchés, incohérence des politiques et des actions des agents des Etats aux effets contre-productifs quant à la facilitation des échanges, faiblesses des services d'appui à la commercialisation auprès des acteurs éleveurs et commerçants tchadiens et nigériens (formation ,

information, services financiers). Le renforcement du positionnement des petits et moyens éleveurs au sein de ce commerce régional passe vraisemblablement par la mise en place d'appuis spécifiques relevant de l'organisation collective et de la construction de services adaptés à la gestion du risque et la définition des stratégies de vente (anticipation de risque climatique, banques de céréales pour gérer les crises climatiques, contractualisation de fourniture de bétail avec des commerçants du bétail).

La concertation entre les acteurs économiques et les administrations doit être promue pour débattre de ces différentes orientations et aider à la définition partagée des politiques publiques. La mise en place d'instances de concertation inter-états, entre Tchad et Nigeria en particulier, devrait faciliter l'abord des problématiques transversales tels que l'harmonisation des procédures d'exportation, la mise en place de services financiers et d'information sur les marchés, etc. Cette étude apporte autant d'informations qu'elle soulève de nouvelles questions pour étayer la mise en place de politiques de promotion de la compétitivité des filières régionales. La recherche-développement peut donc jouer un rôle important de médiation dans ces futurs cadres de concertation.

Bibliographie

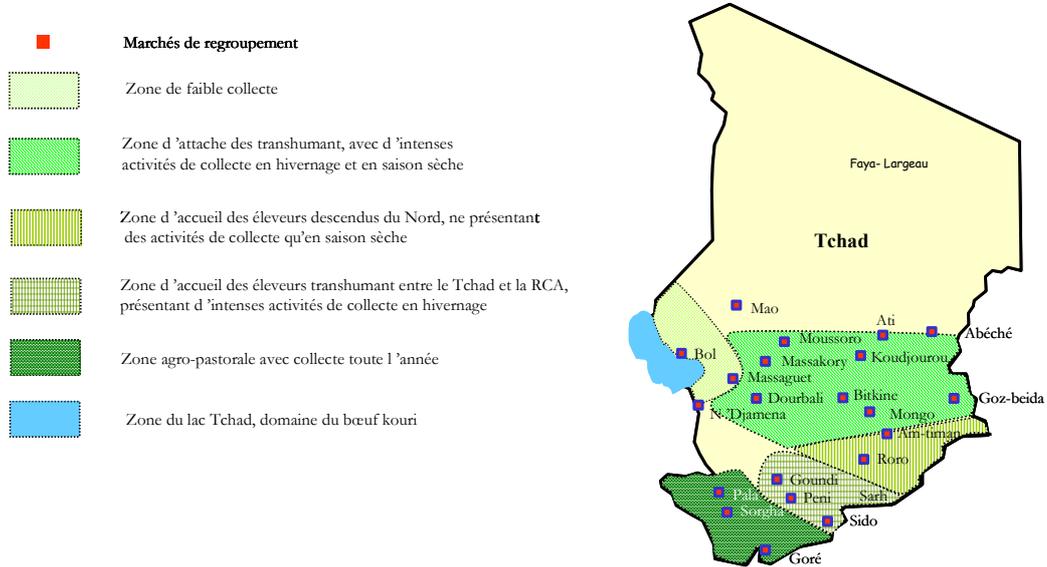
- Badamassi D. ; Saley S (2003). L'adaptation des circuits de commercialisation des bovins nigériens à l'évolution de la demande au Nigeria. Août. IRAM LARES
- Balami, D. H. (1999) The Dynamics of Maiduguri Livestock (Meat) Market Western System (1991 – 1997). *Sahel Analyst* vol. 4 Nos. 142 July.
- Balami, DH (2003). Evolution of the modes of coordination among actors on the cattle trade between Chadian and Nigerian markets. Department of economics, University of Maiduguri, Borno State, Nigeria. IRAM LARES. July.
- Balami, DH (2003). Study on Niger – Nigeriacattle trade. Department of economics, University of Maiduguri, Borno State, Nigeria. IRAM LARES. July.
- Balami, DH (2003). The role of Chad Republic in the supply of cattle to Nigeria : impact of the Nigerian demand evolution. Department of economics, University of Maiduguri, Borno State, Nigeria. IRAM LARES. July.
- Banque Mondiale, (2000). Country profile table : <http://devdata.worldbank.org/>
- BEAC, (2001) : "Tchad : Schéma complet de la programmation monétaire 2001 : Annexes statistiques, BEAC, N'Djamena 32 p.
- Direction de l'élevage (1976), Rapport annuel
- Direction des relations économiques extérieures, (2003). Fiches de synthèse et statistiques. Mission économique près de l'Ambassade de France au Nigeria. <http://www.dree.org/nigeria>
- Duteurtre G, Koussou M.O (2002). Les politiques d'intégration régionale face aux réalités de terrain : le cas des exportations tchadiennes de bétail. Communication au colloque international "Tchad, 40 ans d'indépendance : bilan et perspective de la gouvernance et du développement". CEFOD, N'Djamena, 25-28 février.
- FAOSTAT, (2003) : <http://apps.fao.org/>
- Haessler C.; Djimadoum A.; Duteurtre G. (2002); Développement du cheptel au sud du Tchad : quelles politiques pour l'élevage des savanes ?. Actes du colloque, mai 2002, Maroua, Cameroun.
- Kadekoy – Tigague D. (2001): Diagnostic de la filière bovine sur pieds en République Centrafricaine. Document de travail. ICRA / PRASAC Mars 2001. ICRA / PRASAC. 43 p.
- Koussou M.O.; Duteurtre G.; Essang T.; Kadekoy – Tigague D. (2002) Le commerce de bétail dans les savanes d'Afrique centrale : réalités et perspectives. Actes du Colloque PRASAC, mai 2002, Garoua, Cameroun.

- Koussou MO, Liagre L (2003). Le rôle des régions soudaniennes tchadiennes dans la Commercialisation du Bétail entre le Tchad et le Nigeria. Rapport de mission. Laboratoire de recherches vétérinaires et Zootechniques de Farcha / IRAM LARES. Juillet.
- Liagre,L. (2004) Le commerce du bétail entre le Nigeria et le Tchad : évolution de la demande Nigériane et impact sur l'organisaion des circuits de commercialisation Tchadiens. Version provisoire. IRAM. Ministère Français des Affaires Etrangères. Février.
- Liéno F. (2003) L'approvisionnement du Nigeria en bétail tchadien, le transit au Cameroun. IRAM LARES. Juillet.
- Livestock statistics (1996), Federal Department of Livestock and Pest Control Services, Abuja, June 1997.
- Marty A. (2001), PHPK, deuxième mission d'appui, IRAM, janvier
- National Planning Commission, (1991). Annual Report, Abuja.
- Ngaradoum D. (2003) Approvisionnement du Nigeria en bétail par le Tchad : Impact de la demande nigériane sur les marchés tchadiens, OBADA-IRAM-LARES. Janvier.
- Ngaradoum D (2003). Etude sur l'approvisionnement du Nigeria en bétail par le Tchad : modes de coordination entre les acteurs de marché., OBADA-IRAM-LARES. Juillet.
- Sarniguet J., Marty J.P., Arnaud R., (1967) : "Exploitation du cheptel bovin au Tchad : tome 1 – production, consommation et exportation". Ministère de l'agriculture et de la production animale N'djamena, Tchad, 206 p.
- Soule B.G., (1992). "Politique de commerce extérieur des produits d'origine animale en Afrique de l'Ouest et du centre : le cas du Nigeria ". Décembre. Solagral

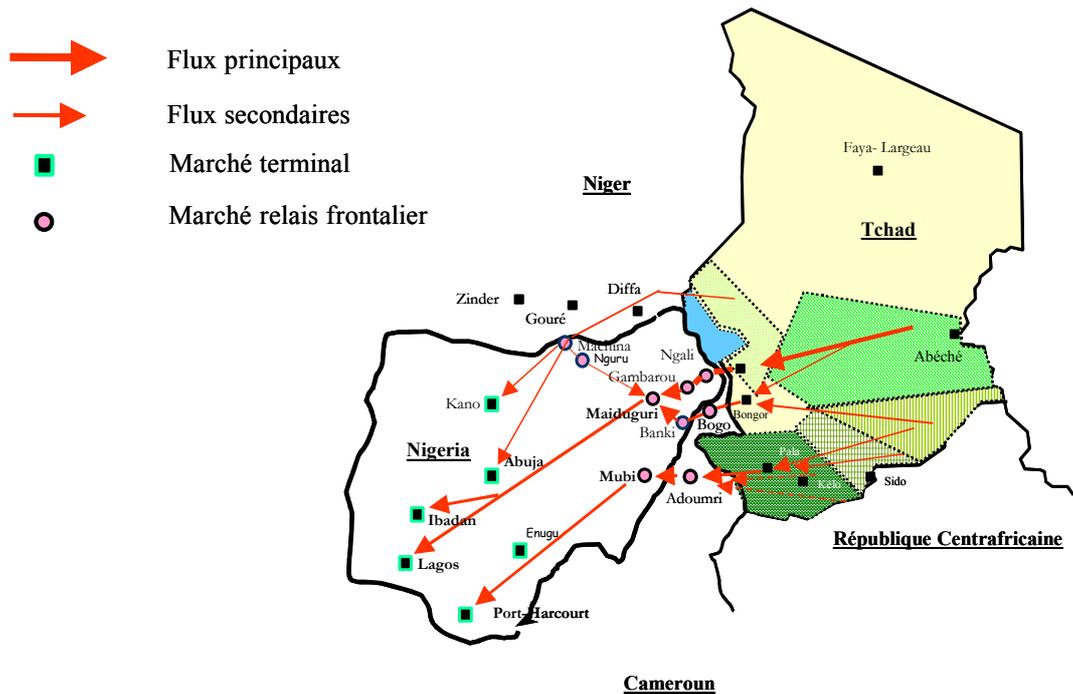
A5 : CARTE DES FLUX DE BETAIL ENTRE TCHAD ET NIGERIA

Source : Koussou MO, Liagre L (2003). Le rôle des régions soudaniennes tchadiennes dans la Commercialisation du Bétail entre le Tchad et le Nigeria. Rapport de mission. Laboratoire de recherches vétérinaires et Zootechniques de Farcha / IRAM LARES.

Régions de collecte et principaux marchés de regroupement au Tchad



Principaux circuits d'exportation de bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria



**A6 : « APPROVISIONNEMENT EN BETAIL DU NIGERIA PAR LE
NIGER » PAR LE DR SALEY MAHAMADOU**

Résumé de l'étude « L'adaptation des circuits de commercialisation des bovins nigériens à l'évolution de la demande au Nigeria »⁴⁴

Introduction

L'objectif principal poursuivi par cette étude était d'examiner les impacts des changements récents survenus dans la demande en produits animaux au Nigeria sur le fonctionnement des circuits de commercialisation des bovins au Niger. En raison du caractère limité des moyens disponibles, il ne s'agissait pas de procéder à un examen exhaustif des circuits de commercialisation, mais de fournir quelques éclairages permettant, d'une part, d'effectuer des comparaisons avec les résultats des travaux menés au Tchad⁴⁵ et, d'autre part, de tracer des pistes utiles pour les différents acteurs du secteur du bétail au Niger.

Les principales questions auxquelles l'étude cherchait à répondre étaient les suivantes :

- Est-ce que les évolutions du marché nigérian (hausse du volume de la demande, recherche d'animaux plus grands, plus gras ou ayant un meilleur rendement boucher, etc.) mis en lumière par l'étude « Tchad » sont également perceptibles au Niger ?
- Est-ce que l'on assiste à l'entrée de nouveaux acteurs dans les circuits de commercialisation ?
- Quelle est la nature des formes de coordination qui s'établissent entre les différents acteurs des circuits de commercialisation, notamment en ce qui concerne : la transmission de l'information sur la qualité des animaux recherchés et celle des animaux offerts ; la définition des prix des animaux ; les modalités de règlement des transactions ; les moyens de recours dont dispose chaque contractant si l'autre partie ne respecte pas ses engagements.

L'étude a reposé principalement sur le traitement des données statistiques disponibles (production, abattages, exportations) et sur des entretiens avec les différentes catégories d'acteurs sur une dizaine de marchés du Niger et du Nord Nigeria (région de Kano).

I LES ACTEURS DE LA COMMERCIALISATION DES BOVINS

1.1. Au Niger

Le chef de marché (*Serkin Kassoua et Serkin Chanou*). Il s'agit d'une véritable institution que l'on rencontre principalement en pays haoussa (Département de Maradi et Sud-ouest Zinder) et qui est intégrée à l'organisation du pouvoir traditionnel de ces régions. Le statut du chef de marché varie en fonction des localités. Dans tous les cas, les *Serkin Kassoua* et les *Serkin Chanou* disposent d'une véritable cour composée de notables, à l'image de celle du souverain qui les a nommés ; ils jouent un rôle très important de conciliation dans le règlement dans les conflits liés aux

⁴⁴ Etude réalisée par Djariri Badamassi, consultant, et Dr Saley Mahamadou, responsable du SIM bétail (Ministère des Ressources Animales, Niamey), en collaboration avec Dr D.H. Balami, Université de Maïduguri.

⁴⁵ Voir, ci-dessus, la synthèse de l'étude « Evolutions récentes et enjeux futurs du commerce du bétail entre le Tchad et le Nigeria » (Liagre, Balami, Koussou, N'Garadoum et Liénou).

transactions commerciales et apportent un appui appréciable à l'administration pour le recouvrement des taxes.

Les producteurs ou éleveurs. Dans cette catégorie on regroupe tous ceux qui, à titre principal ou secondaire pratiquent l'activité d'élevage. Il s'agit de pasteurs nomades (Peuls, Touaregs, Toubous et Arabes), d'agro-éleveurs, de commerçants et autres agents économiques qui investissent dans ce secteur. Malgré l'émergence de quelques associations, les éleveurs restent globalement inorganisés et sans défense face à des partenaires organisés, politiquement et économiquement plus puissants (commerçants, intermédiaires, agents de l'état...).

Les intermédiaires en bétail ou *dillali*. Leur fonction première est de mettre en contact l'acheteur et le vendeur de bétail. Ils doivent également assurer l'hébergement et l'entretien du vendeur et de son animal, offrir leurs conseils au vendeur lors de la négociation des prix, se porter garant pour tout animal vendu, offrir leur caution morale pour toute transaction faite à crédit et apporter un appui à l'administration pour la perception des taxes. Dotés d'une très bonne connaissance du marché acquise au cours de longues années d'apprentissage et d'activités, les *dillali* constituent une véritable plaque tournante dans les circuits de commercialisation du bétail.

Les commerçants de bétail. Les plus petits achètent les animaux pour les revendre sur place ou sur d'autres marchés domestiques ; les plus grands font de l'exportation leur activité principale, la vente sur les marchés domestiques n'étant qu'occasionnelle. Les commerçants de bétail ont une grande connaissance des animaux et des marchés dans lesquels ils opèrent. Les gros commerçants s'appuient sur de puissants réseaux de relations familiales et d'affaires avec des ramifications qui vont des marchés de collecte au Niger aux marchés frontaliers et terminaux du Nigeria. Leur puissance économique, leurs relations politiques les placent en position de force dans les circuits de commercialisation.

Depuis trois à cinq années, on assiste à l'arrivée sur certains marchés du Niger d'acheteurs originaires du nord Nigeria ainsi que des Yoroubas et des Ibos; ces derniers sont cependant en nombre très limité et leur présence sur les marchés nigériens n'est observée que pendant la période des fêtes de fin d'année. Très souvent ils sont introduits et accompagnés par des commerçants nigériens qui s'occupent également des démarches administratives. La présence d'acheteurs nigériens est diversement appréciée par les opérateurs nigériens ; d'une manière générale, elle suscite des inquiétudes chez les commerçants, mais représentent une opportunité pour les éleveurs et les intermédiaires. De fait, le commerce du bétail sur les marchés du Niger reste très largement dominé par les commerçants nigériens.

De nouveaux acteurs : les *Yan Nakama* et les *Karé*. Les enquêtes ont fait ressortir la présence, sur certains marchés, d'une nouvelle catégorie d'acteurs appelés *Yan Nakama* (littéralement « j'ai attrapé en haoussa ») et *Karé* (« chien » en haoussa). Ces acteurs se présentent sur les marchés sans un sou, négocient des animaux auprès des éleveurs et les revendent avec bénéfice sans avoir payé ni le prix de l'animal ni les frais d'intermédiaire. Dans le cas où ils ne trouvent pas d'acquéreur, l'éleveur se retrouve avec son animal, souvent dans l'obligation d'accepter un prix inférieur à celui qui lui avait été proposé. Cette pratique viendrait du Nigeria où elle a cours depuis de nombreuses années et serait à l'origine de la méfiance que les marchands de bétail nigériens affichent à l'endroit de certains marchés comme celui de Kano.

Les chevillards. Ce sont les bouchers grossistes qui ravitaillent les bouchers détaillants. Basées sur la vente à crédit, les relations sont souvent de véritables marchés de dupes où les chevillards ont

tendance à surévaluer le prix des carcasses livrées aux détaillants, conduisant ces derniers à accumuler les impayés.

Les bouchers détaillants. Ils vendent de la viande fraîche ou grillée ; certains sont fournis par les grossistes, d'autres procèdent à l'abattage des animaux qu'ils ont achetés sur fonds propres. Les tripiers assurent le traitement et la vente des abats, soit en gros soit en détail.

Les convoyeurs de bétail. Ils conduisent les animaux soit à partir des marchés de collecte jusqu'aux marchés de regroupement et de consommation au Niger, soit des marchés domestiques de regroupement jusqu'aux marchés frontaliers du Nigeria. Le convoyage à pied reste encore dominant au Niger.

Les transporteurs. Le recours au transport en camions a connu un certain développement au cours des dernières années. L'insuffisance du fret et la forte concurrence limitent l'influence des transporteurs qui sont organisés en syndicat et disposent de moyens financiers importants.

1.2. Au Nigeria

A Kano et sur les marchés situés entre cette grande ville du Nord Nigeria et la frontière nigérienne, on retrouve les mêmes catégories d'acteurs qu'au Niger, y compris la nouvelle catégorie d'intermédiaires que constituent les *Yan Nakama*. Les commerçants nigériens de bétail sont rarement présents sur le marché de Kano, où ils ne se sentent pas à l'aise. En général, ils cèdent leurs animaux sur les marchés frontaliers (Maïgatari, Maï Adua, Jibia, etc.).

II. LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

2.1. Les différents types de marchés

Les marchés de collecte

Ils sont situés à la lisière des zones de production (zones pastorale et agro-pastorale). L'éleveur présente généralement une à deux têtes de bétail, à des intervalles qui sont fonction de ses besoins financiers. Les animaux non vendus peuvent soit être ramenés au campement ou confiés à l'intermédiaire en attendant un autre jour d'animation du marché, soit conduits sur un autre marché.

Les marchés de regroupement

Ils sont situés beaucoup plus au sud, en zone agricole et reçoivent principalement les animaux achetés sur les marchés de collecte par les petits commerçants. Il n'est pas rare cependant d'y rencontrer des éleveurs venus vendre directement leurs animaux. Les acheteurs sont en général des commerçants exportateurs ou des chevillards. Comme marchés de regroupement on peut citer : Tounfafi, Guidan Iddar, Tessaoua, Koundoumaoua. Certains marchés de regroupement jouent également le rôle de marché d'exportation.

Les marchés de consommation

Ces marchés sont approvisionnés par les marchés de regroupement. Ils sont situés au niveau de grands centres urbains comme Niamey, Maradi ou Zinder dont ils assurent le ravitaillement. Il est à noter que ces marchés jouent également un rôle de marchés d'exportation.

Les marchés frontaliers

Ils sont situés à l'intérieur du Nigeria, à quelques dizaines de kilomètres de la frontière. Ils jouent à la fois le rôle de marchés de regroupement et de redistribution. Parmi ceux qui reçoivent le bétail du Niger, on peut citer : Gounki, Amagora, Shinkafi, Jibiya, Mai Adoua, Mai Gatari, Dan Batta, Mai Dougouri etc...

Ces marchés sont le lieu de rencontre des exportateurs nigériens et des commerçants nigériens, pour l'essentiel ressortissants des Etats du Nord. Depuis quelques années, ces marchés sont également fréquentés par des commerçants Ibos et Yorouba, en nombre très limité cependant.

Les marchés terminaux

Les animaux vendus sur les marchés frontaliers sont expédiés soit vers les capitales régionales du nord Nigeria (Kébi, Sokoto, Katsina, Kano...), soit vers les grandes métropoles du sud (Lagos, Ibadan, Port Harcourt, Onetcha...). Quand aux animaux non vendus, ils sont presque entièrement expédiés à Lagos par les commerçants nigériens.

Selon les investigations menées dans le cadre de l'étude, 80 à 90% des bovins importés du Niger auraient pour destination finale les grandes villes du Sud et de l'Ouest du Nigeria, Lagos se taillant la part du lion avec 60 à 70%.

2.2. Origines et destinations des flux

A partir des entretiens conduits sur les marchés visités, il est possible de mettre en évidence :

- L'orientation généralement Nord-Sud des flux, ce qui est tout à fait conforme à l'organisation des marchés et confirme ce qui est déjà bien connu à propos de la commercialisation des bovins sur pied au Niger.
- Un flux partant du Nigeria pour finir à Tahoua : il concerne les animaux d'abattage en période de soudure.
- Un flux partant de l'Ouest du Niger (marché d'Ayorou) pour finir dans le Nord du département de Tahoua ; ce flux concerne des génisses destinées à l'élevage.
- Un flux de génisses, également destinées à l'élevage, démarrant dans le Sud du Niger (marché de Tounfafi) et aboutissant à Abalak.
- Les trois derniers flux sont relativement récents, puisqu'ils datent de trois à cinq ans. Si le premier revêt un caractère exceptionnel et ne porte que sur quelques têtes, les deux autres semblent s'intégrer dans une véritable stratégie de reconstitution du cheptel, développée par de puissants éleveurs de la région d'Abalak.

III PRÉSENTATIONS ET VENTES DE BOVINS SUR LES MARCHÉS NIGÉRIENS

3.1. Les types d'animaux présentés

En fonction de la saison et de la situation géographique des marchés, cinq races dominent les présentations et les ventes :

- L'Azawack : globalement dominant dans les régions d'Agadez, Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéri et Zinder, particulièrement sur les marchés de regroupement.
- Le Bororo : dominant à Diffa et sur les marchés de collecte situés au Nord de Tahoua, Maradi, Zinder et Dosso.
- Le Kouri, localisé dans la zone du lac Tchad.
- Le Djelli, localisé sur les bords du fleuve Niger, dominant sur les marchés de la région de Tillabéri, à l'exclusion de Filingué et Ouallam où l'Azawack est dominant.
- Le Goudali, fortement représenté dans le sud Dosso et Maradi.

Tous les opérateurs rencontrés sont unanimes pour reconnaître que le bétail exporté par le Niger est bien apprécié par les consommateurs nigériens pour la qualité de sa viande. Les animaux bororo et azawack semblent dominer les exportations en direction du Nigeria, avec une préférence certaine pour le premier sur le marché de Lagos. Il est admis que le marché nigérien est demandeur d'animaux de grand gabarit (taureaux et vaches), bien en chair et sans graisse, mais également de vieilles vaches, qui sont très recherchées à Lagos en vue de satisfaire la demande d'une clientèle disposant de faibles revenus.

L'analyse de la structure des exportations nigériennes en direction du Nigeria montrent qu'elles ne portent aucun préjudice sur le capital productif dans la mesure où elle ne concerne pas les animaux reproducteurs.

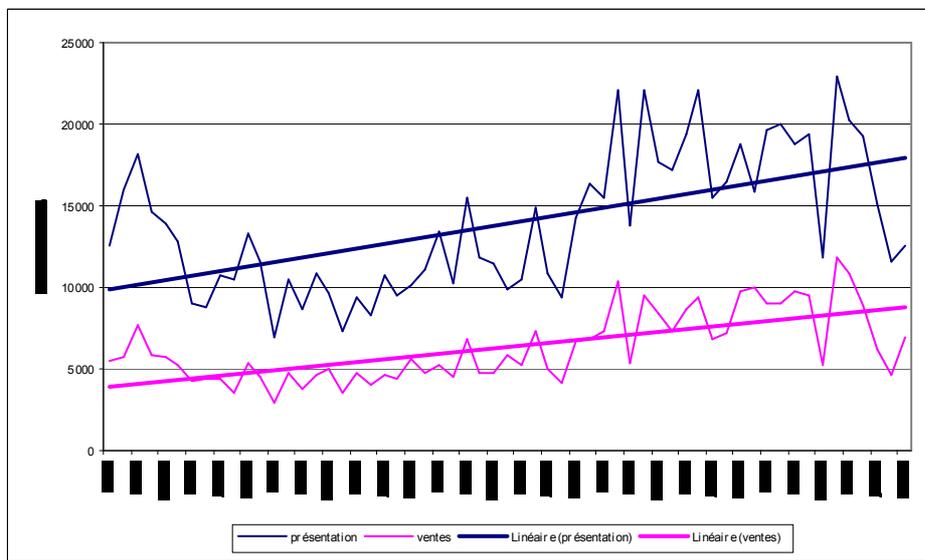
3.2. Les fluctuations intra-annuelles

L'offre de bétail est abondante sur presque tous les marchés nationaux de bétail d'octobre à décembre, c'est à dire au sortir de la saison des pluies. Le bétail est alors de bonne qualité, ce qui lui confère en plus une valeur marchande appréciable. A partir de la fin du mois de décembre et jusqu'en mai, l'offre connaît progressivement une baisse sensible. La saison des pluies (juin à septembre) constitue la période où l'offre est la plus faible et la qualité des animaux la plus mauvaise.

Les résultats des campagnes agricoles influent fortement sur l'offre de bétail. Ainsi, en cas de déficit agricole, généralement attribuable à une pluviométrie insuffisante, les éleveurs mettront relativement plus de bétail sur les marchés afin d'acheter des vivres et réduire les effectifs en prévision d'une période de soudure plus longue et plus sévère.

3.3. Evolution des présentations et des ventes de 1997 à 2002

Evolution des présentations et des ventes de bovins sur les marchés d'exportation du Niger



De 1997 à 2002, on observe une nette tendance à l'augmentation du nombre de bovins vendus sur les marchés nigériens. Cette progression est plus sensible sur les marchés d'exportation (où les ventes ont été multipliées par deux au cours de la période).

IV. EVOLUTION DES EXPORTATIONS

Les exportations nigériennes sont particulièrement importantes en saisons froide (septembre à décembre) et pendant la saison sèche (janvier à mai) ; elles diminuent au cours de la saison des pluies du fait :

- de la raréfaction du cheptel sur les marchés en raison du départ en transhumance et de la diminution des besoins de céréales des éleveurs qui disposent de plus de lait ;
- du mauvais état d'embonpoint des animaux ;
- de l'arrivée sur les marchés du Nigeria de bovins « bounadjé » en bon état d'embonpoint du fait du décalage des saisons.

L'analyse du volume global des exportations de bovins (toutes destinations confondues) de 1991 à 2000 fait apparaître une évolution en dents de scie, avec une nette tendance à la baisse jusqu'en 1997, une légère reprise en 1998 et 1999 suivie d'une remontée spectaculaire en 2000.

Le Nigeria est de loin le plus grand importateur du bétail du Niger. Ainsi, selon les statistiques officielles, 94% à 98% des bovins exportés ont le Nigeria pour destination finale, alimentant les grands centres urbains, principalement Lagos.

Evolution des exportations de bovins en direction du Nigeria de 1998 à 2002

	1998	1999	2000	2001	2002
Nombre de têtes	189.233	102.472	197.931	173.879	112.865
Valeur en millions de F CFA	7.717	8.860	15.264	11.685	8.798

Source : Direction Générale des Douanes

Les exportations vers le Nigeria ont donc connu une forte hausse en 2000, à l'instar des exportations totales de bovins. Cependant, en 2001 et surtout en 2002, les flux enregistrés ont fortement baissé. Cette baisse qui s'est poursuivie semble-t-il en 2003, résulte de la conjonction de plusieurs facteurs :

- la hausse des taxes à l'exportation, qui sont passées de 1.000 FCFA à 4.000 FCFA, puis 9.500 FCFA en 2003⁴⁶ ;
- les fluctuations de la demande intérieure au Nigeria : ainsi, le faible niveau des exportations de bovins enregistré en 2002 serait lié à des importations en grande quantité de viandes extra africaines ; en 2003, l'incertitude concernant le déroulement des différentes échéances électorales au Nigeria a été avancée pour expliquer la baisse des activités au cours des mois de mai et juin ;
- la dépréciation de la Naira, qui a été évoquée par la quasi totalité des exportateurs nigériens pour expliquer la faiblesse des activités ;

IV ANALYSE DES PRIX

Depuis la libéralisation des marchés, au début des années 1990, les prix du bétail évoluent dans un cadre libéral en fonction essentiellement de l'offre et de la demande.

Malgré l'installation de bascules au niveau de certains marchés de bétail, les animaux ne sont pas vendus au poids ; les principaux éléments pris en compte dans la détermination des prix sont :

- l'importance des présentations ;
- la race, le sexe, l'âge, la conformation et l'état d'embonpoint de l'animal ;
- le flux des acheteurs traduisant l'importance de la demande intérieure et extérieure ;
- les niveaux de prix sur les marchés intérieurs et extérieurs ;
- le taux de change de la Naira.

En plus de ces facteurs plus ou moins objectifs, un certain nombre de considérations plus subjectives interviennent dans la fixation des prix, en particulier l'expérience et le savoir-faire de l'acheteur ainsi que l'efficacité de la collaboration de l'intermédiaire.

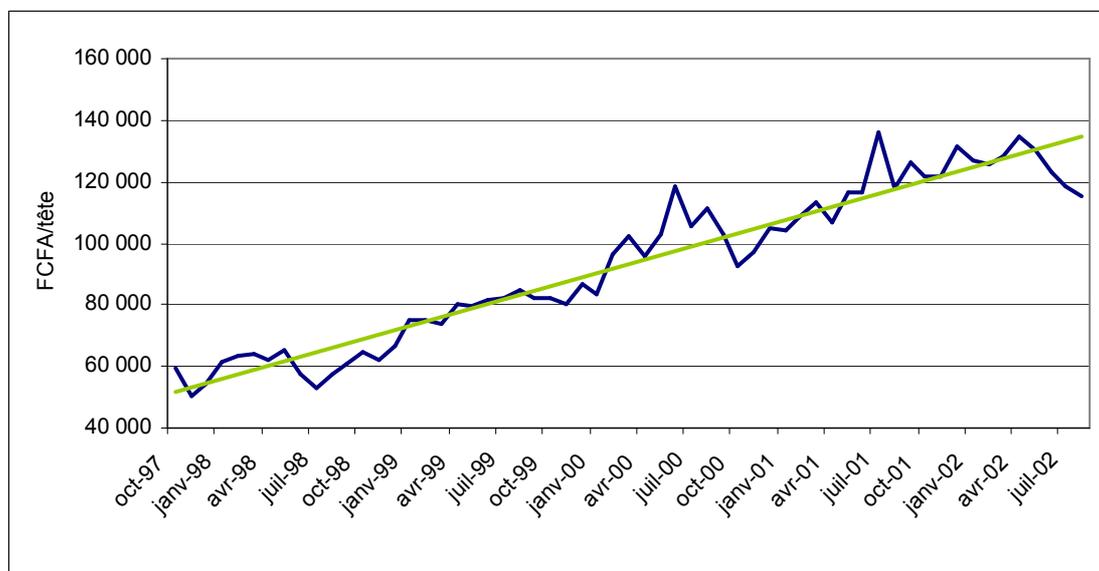
⁴⁶ Ceci porte à environ 14.700 FCFA les frais que doit payer un exportateur pour chaque bovin :

- Frais d'intermédiaire : 2.500 FCFA (ils varient entre 2.000 FCFA et 5.000 FCFA)
- Taxe d'identification : 500 FCFA
- Frais de Convoyage : 2000 FCFA
- Taxe de présentation : 200 FCFA
- Taxe de douane : 9.500 FCFA

Les relevés de prix réalisés par le Système d'information sur les marchés de bétail (SIMb) et les déclarations des acteurs rencontrés au cours de l'étude sont concordants sur deux aspects :

- 1) Une forte fluctuation des prix au cours de l'année, en rapport avec le volume et la qualité de l'offre ainsi que l'importance de la demande ; de manière générale on observe :
 - une hausse des prix des génisses, des vaches reproductrices et des taurillons au cours de la saison froide, c'est à dire après les récoltes, au moment où la demande d'animaux d'élevage est forte ;
 - une hausse des prix des taureaux en saison sèche ;
 - une hausse des prix des veaux et velles sevrés en saison des pluies.
- 2) Une hausse significative des prix pour toutes les catégories au cours des cinq dernières années, comme l'indique le graphique ci-dessous pour les vaches⁴⁷.

Evolution du prix moyen de la vache sur les marchés du Niger (en FCFA par tête)



V MODES DE COORDINATION

5.1. Modes de paiement

Sur les marchés nigériens, les transactions se font en francs CFA, à l'exception de la région de Diffa où les règlements se font principalement en Naira. Les paiements se font majoritairement au comptant. Des crédits d'une durée n'excédant pas deux semaines peuvent cependant être accordés à des commerçants connus (nigériens et nigérians), plus exceptionnellement aux bouchers⁴⁸. Pour toute transaction faite à crédit, l'aval de l'intermédiaire (le *dilla*) est requis et c'est contre lui que se retournera le créancier en cas de non paiement.

⁴⁷ La moyenne des prix des vaches est passée de 58.700 Fcfa par tête pendant la campagne 1997-98 à 125.620 Fcfa en 2001-2002.

⁴⁸ Ces derniers ont la réputation d'être de mauvais payeurs

Sur tous les marchés du Nigeria, la Naira est l'unique moyen de paiement. Les commerçants nigériens procèdent au change sur place (sans aucune restriction), mais l'absence de circuits bancaires les obligent à voyager avec de grosses sommes d'argent dans des conditions d'insécurité totale. Sur les marchés du Nord, les transactions se font principalement au comptant, le crédit étant exceptionnel. Sur les marchés du Sud, un délai de quarante huit heures est accordé aux acheteurs, généralement des bouchers Ibos ou Yorouba. Des délais plus longs (deux à quatre semaines) peuvent cependant être accordés pour tout ou partie du montant de la vente. Comme sur les marchés du Niger, l'aval de l'intermédiaire est requis et c'est contre lui que se retournera le créancier pour recouvrer les impayés. Les avis des commerçants nigériens sont partagés à propos du respect des engagements par les opérateurs Nigériens. Pour une grande majorité, les Ibos seraient les plus fiables ; viendraient ensuite les Haussa et les Yorouba.

5.2. Modes régulation des marchés

Les causes de litiges sont nombreuses et variées sur les marchés de bétail : vente d'animaux volés, vente d'animaux présentant des tares, disparition d'animaux, difficultés pour récupérer une dette, etc.

Sur les marchés nigériens, les voies de recours sont assez nettement organisées : Le *dillal* constitue toujours le premier recours auquel un vendeur ou un acheteur s'adresse lorsqu'il estime être lésé suite à une transaction ; son rôle est de rechercher la conciliation. En cas d'échec de la conciliation par le *dillal*, celle-ci est menée par le *Serkin Kassou* (chef de marché) qui s'appuie pour cela sur son statut de représentant de l'autorité traditionnelle. Si nécessaire, la tentative de conciliation peut remonter jusqu'au chef de canton, autorité traditionnelle reconnue par l'administration. En cas d'échec de toutes les démarches de conciliation, le règlement du conflit reposera sur les décisions de la justice religieuse (intervention du kadi) ou de la justice civile. Néanmoins, dans la plupart des cas, les litiges sont réglés au niveau du *dillal* ou, tout au plus, à celui du chef de marché.

Sur les marchés du Nigeria, l'agencement des voies de recours est moins précis et n'inspire aucune confiance aux opérateurs nigériens. Les litiges se règlent entre les protagonistes avec le concours de l'intermédiaire. En cas d'échec, l'opérateur nigérien préfère se résigner et s'en remettre à Dieu.

VI. CONCLUSION

La demande nigérienne est en augmentation constante et porte sur des taureaux et des bœufs de grand gabarit et sur des vaches âgées et ne comporte de ce fait aucune menace pour le capital reproductif. Les bovins nigériens sont en général très appréciés pour la qualité de leur viande ; les taureaux de race Bororo seraient appréciés par les Yorouba pour leur grand format et leur port altier. Lagos reste la principale destination et draine plus de deux tiers des bovins exportés, Abuja n'arriverait qu'en troisième position après Lagos et Port Harcourt. Malgré l'ouverture du marché international de Kano, les autorités de cet Etat n'ont pas réussi à en faire une plaque tournante et un centre de dispatching des bovins venant du Niger.

Bien que l'on ne puisse établir aucun lien de cause à effet, on note la concomitance de l'augmentation du nombre de bovins exportés et la diminution de la part des bovins dans le volume des viandes consommées au Niger.

Depuis deux ans, la dépréciation de la Naira et l'augmentation de la fiscalité au Niger ont porté un coup sérieux aux exportations de bovins vers le Nigeria.

L'embouche de finition des bœufs de trait se développe dans la bande sud du Niger (régions de Dosso, Maradi et Zinder) ; elle porte généralement sur une à deux têtes, mais il existe également des ateliers d'engraissement plus importants.

Bien qu'il n'existe aucune barrière officielle ou sociale à l'entrée dans la filière bétail, la nécessité de disposer de ressources financières importantes, d'un réseau de relations dense et de solides compétences techniques et managériales constitue un puissant facteur de sélection des opérateurs désirant se convertir dans l'exportation du bétail vers le Nigeria ou souhaitant diversifier leurs activités.

Alors que la vente à crédit revêt un caractère exceptionnel sur les marchés du Niger, elle constitue la règle sur les marchés nigériens. L'absence de réseaux bancaires entre le Niger et le Nigeria obligent les exportateurs nigériens à transporter de grosses sommes d'argent liquide dans des conditions d'insécurité totale.

La fréquentation des marchés nigériens par des commerçants Ibos et Yorouba est un phénomène relativement récent (deux à trois ans selon les marchés), marginal pour l'instant et étroitement encadré par les commerçants nigériens.

**A7 : « L'ORGANISATION DU COMMERCE D'EXPORTATION DES BOVINS SUR PIED DU TCHAD
VERS LE NIGERIA » PAR M. O. KOUSSOU**

Diapositive 1

LRVZ



L'organisation du commerce d'exportation des bovins sur pied du Tchad vers le Nigeria

KOUSSOU M.O., DUTEURTRE G., TRUEBA J.



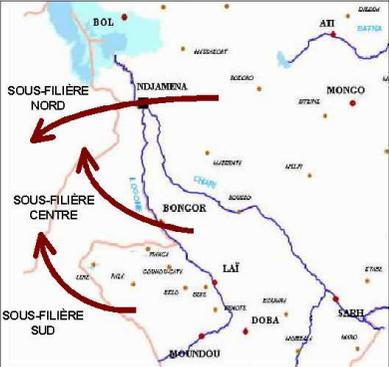
Diapositive 2

Justification

- Le Tchad est traditionnellement exportateur de bovins sur pied vers les pays voisins
- Ce commerce représente environ 30% de la valeur des exportations tchadiennes
- 130 000 à 200 000 bovins seraient exportés chaque année, dont une bonne partie en dehors des contrôles officiels
- malgré les initiatives entreprises par la CEEBEVIRHA, l'augmentation des volumes d'exportation semble limitée par plusieurs contraintes (taxes illicites, carences réglementaires etc.)
- Absence d'études récentes \Rightarrow des difficultés d'évaluation des contraintes qui sont toujours d'actualité
- Les systèmes d'information sur les marchés mis en place connaissent des difficultés de mise en œuvre

Diapositive 3

Trois (3) circuits d'exportation de bovins sur pied ont été identifiés :



- Circuit nord (N'Djamena - Maiduguri, plus ancien et plus important, 170 000 têtes en 2000
- Le circuit centre (Bongor - Banki), beaucoup moins contrôlé (sur 145 000 bovins passés en 2000, seulement 10% ont été contrôlés
- Le circuit sud, le moins contrôlé de tous. Il n'existe pas de chiffres officiels et les flux ont été estimés à 125 000 têtes

Diapositive 4

Typologie des marchés de bétail

On distingue 4 types de marchés :

- **Les marchés de collecte** : ce sont des petits marchés, proches des bassins de collecte, l'achat se fait en petite quantité. Ex Djéké-Djéké, Taragara, Péni, Dembo, Sorgha...
- **Les marchés de rassemblement** : ce sont les marchés sur lesquels les commerçants peuvent rassembler rapidement un troupeau pour l'exportation. Ex. Roro, Dourbali...
- **Les marchés relais**: ce sont des marchés sur lesquels se rencontrent les commerçants de différentes nationalités pour échanger (Adoum, Bogo, Banki, Mubi...)
- **les marchés de consommation**: ce sont les marchés des grandes villes (N'Djaména; Lagos...)

Diapositive 5

Législation et pratiques administratives

- les postes de sortie et de dédouanement du bétail;
- le paiement d'une patente annuelle par l'exportateur;
- l'acquittement des prestations de certification sanitaire (passeport pour bétail, 2500 FCfa/troupeau;
- le paiement d'une redevance de 2100 FCfa/tête de bovin, correspondant aux frais de bouclage, de vaccination et d'inspection vétérinaire des animaux;
- le paiement d'une taxe unique fixée à 13,4% de la valeur mercuriale (78 500 FCfa), donnant droit à la délivrance d'un document administratif unitaire;
- pour la circulation intérieure, un laissez-passer sanitaire est délivré moyennant 100FCfa/tête de bovin;
- a cela s'ajoutent de nombreuses taxes locales, des taxes illicites;

Diapositive 7

Discussions et conclusion

Enfin, il ressort de cette étude que :

1. La majeure partie du commerce d'exportation de bovins sur pied tchadiens passent par des circuits incontrôlés;
2. Des incohérences et des pratiques administratives douteuses
 - La limitation des postes de sortie officiels
 - L'ingérence des autorités administratives et militaires locales dans les missions de contrôle des services techniques de l'État
 - La perception de redevance pour des services non honorés
 - Un développement de la taxation locale et parafiscale.

Résultat : le manque à gagner pour l'État tchadien se chiffrait entre 3-4 milliards en 2001 soit 4-5% des recettes budgétaires

Diapositive 6

Stratégies des commerçants et organisation en réseaux

On distingue deux (2) catégories de commerçant:

Les commerçants patentés Les commerçants non patentés

Avec des intermédiaires très nombreux

Les stratégies de contournement adoptées sont :

- *La sous-déclaration en douane*
- *Le passage en fraude de la frontière*

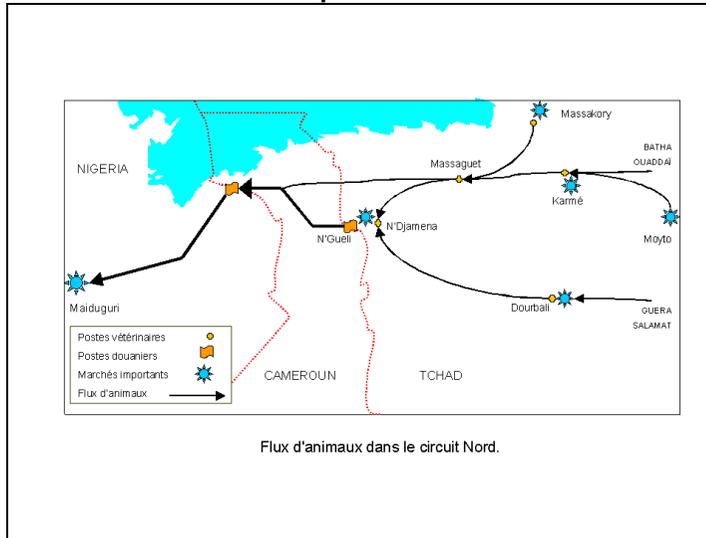
Pour cela, ils disposent de relais tout le long du trajet

Diapositive 8

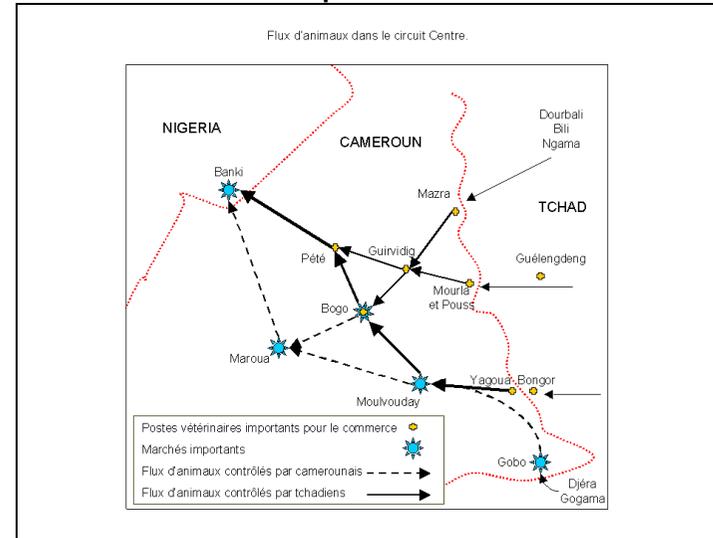
Quelle peut être la contribution de l'observatoire de développement du PRASAC

- Depuis l'abandon de la politique de concertation entre acteurs de la filière en 1994 très peu d'initiatives ont été prises pour engager les discussions afin de relancer la concertation
- Le point de départ pourrait être par exemple de débattre des enjeux liés au dispositif réglementant la certification sanitaire et la taxation
- L'observatoire du développement pourrait jouer un rôle majeur dans l'engagement des discussions nationales. Il pourrait aussi contribuer à la régionalisation du débat en vue d'une meilleure coordination des politiques nationales au sein de la CEMAC et avec le Nigeria

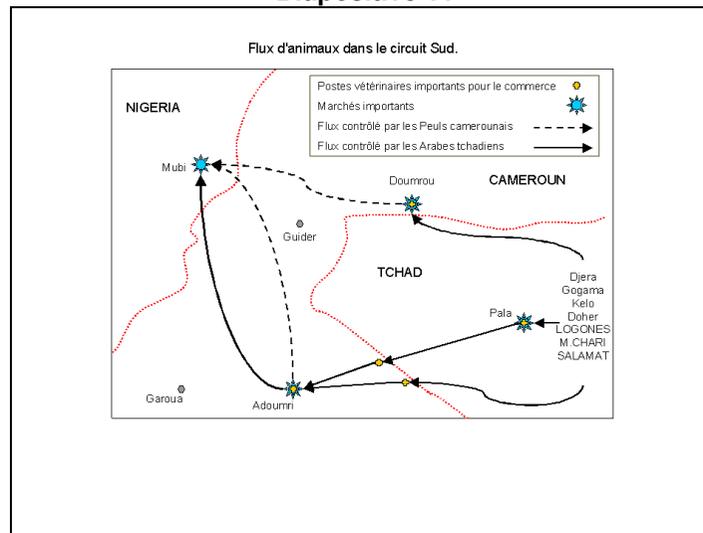
Diapositive 9



Diapositive 10



Diapositive 11



A8 : COMPTE RENDU DE L'ATELIER DU GROUPE « ANGLOPHONE »

Compte rendu de l'atelier du groupe "anglophone"

Préliminaire

Le Pr Balamy a présenté les deux thèmes du débat : premier thème: contraintes pour éleveurs pour commercialisation avec Nigeria (5 majeures) et solutions envisageables; deuxième thème mêmes questions du point de vue des commerçants.

Le Pr Balamy a présenté selon lui les 3 grands systèmes de production dans l'élevage:

- Système extensif agro-pastoral: Haoussa, Arabes Choa, Koudouma, pas de but commercial mais résolution des problèmes sociaux et on vend plutôt le bétail vieux
- Système de ranching lait ou viande
- Système des emboucheurs intensifs

Interventions des participants

Les deux thèmes sont traités en même temps, au gré des intervenants.

- Contraintes très différentes et bien supérieures pour les systèmes extensifs: les autres sont plus riches, les pastoralistes ont besoin de points d'eau, sont dans l'insécurité, loin des villes.
- Le ranching n'est pas très important, en terme de représentation et l'embouche n'est pas un système différent en soi, les emboucheurs ne sont pas vraiment des éleveurs. Il y a une évolution dans les systèmes extensifs : le taux d'exploitation des troupeaux a augmenté, les exigences sont plus fortes en terme de santé, les investissements sont plus importants, ils ont aussi un besoin plus important en terme de services sociaux, monétarisation plus importante pour ces différents frais, etc.
- Ne rejetons pas le système de ranching: les pastoralistes pratiquent le ranching, dans les deux cas, on est dans un système d'exploitation sur de grandes surfaces.
- Faustin Lienou: on veut plus parler de l'élevage extensif, mais voyons plus les contraintes et on retrouvera les questions de type d'élevage derrière ça. Pour lui, les deux contraintes majeures sont alimentation et abreuvement, d'où les longs trajets...
- Première contrainte pour les extensifs = pistes à bétail, mal définies ; deuxième = conflits agro-pastoraux ; trois = abreuvement le long des pistes à bétail, en saison sèche ; manque de capital pour pratiquer l'embouche, besoin d'accès au crédit , besoin d'aliments complémentaires pour l'embouche (type tourteaux) qui pourraient venir du Niger, du Cameroun

- M. Hassan demande de recentrer le débat sur le commerce du Tchad avec le Nigeria. Un = non respect des engagements des commerçants, profession trop informelle difficile à encadrer ; deux = pléthore des intervenants, avec un intérêt à chaque niveau au dépend de l'éleveur ; trois = fiscalité; quatre = barrière linguistique ; cinq = fluctuation de la Naira, six = non équipement de beaucoup de marchés à bétail, avec en conséquence mortalités, sept= manque d'informations commerciales en temps et en heure pour l'orientation du commerce, huit= accessibilité aux moyens de transport, longueur des trajets avec conséquence sur l'embonpoint
- Dr Mahamadou propose d'aborder la contrainte sous l'angle de la filière, de la production à la commercialisation. Pour lui, problème 1 des commerçants = transfert de fonds. 2002, Niger a gagné 36 milliards, en 2003 23 milliards seulement. Les convoys des animaux sauf pour animaux trop gras qui ne peuvent pas faire de longues distances font à pied jusqu'aux marchés frontaliers. Idée qu'avant de prendre les camions, avoir des points de repos pour la récupération pendant une ou deux semaines sinon trop forte dépréciation.
- Gestion du parcours: eau, alimentation, points d'arrêt ; non respect des accords bilatéraux en matière de libre circulation des biens et personnes; insécurité physique en particulier aux abords des frontières.
- Parcours empruntent parfois les routes automobiles faute de passages spéciaux, accidents fréquents; pour le commerçant, problème de lenteur administrative, quelquefois jusqu'à deux-trois jours ; aux abords des frontières, gens aisés se sont accaparés les espaces, du coup pas d'aire de stationnement pour les animaux ; problème général de l'insécurité
- Risque de frustration des acteurs car catégories variées avec chaque acteur, au moment de la sélection des contraintes, mentionner cette question. Problème de fond de manque d'information sur la fiscalité ; manque de cercle de regroupement des acteurs ; insécurité physique
- Tous les systèmes de production ont les mêmes contraintes: alimentation, abreuvement, santé animale, pas d'amélioration génétique (races bouchères), manque d'accès au crédit, problèmes socio-économiques (taxes, barrières de langage, etc.).
- Dr Gabriel Fio, Cebevirha: émet idée que les acteurs de la commercialisation se réunissent dans un forum, en déterminant les contraintes/solutions qui concernent l'Etat, eux-mêmes, etc.
- Améliorer la gestion dans les ranchs
- Manque de liens entre éleveurs et commerçants: ils ne se voient que sur les marchés.
- Existe-t-il un système d'information avec une valeur mercuriale indicative des différentes catégories d'animaux. Existait au Tchad (SIM-bétail).

- Deux questions de L. Liagre: jusqu'où doivent s'impliquer les éleveurs dans la commercialisation et dans quelle mesure les besoins plus importants en termes de services sociaux entraînent de nouvelles stratégies de commercialisation, en tenant compte aussi des risques climatiques
- Rappel qu'on ne parle de solutions techniques mais plus de méthodes d'intervention ou d'action

Tableau 1. Contraintes et solutions pour les commerçants à bétail (et les éleveurs à d'autres niveaux)

CONTRAINTES	Détail
Etat des animaux de l'achat par le commerçant jusqu' à la vente	Alimentation, abreuvement, soins
Transport et infrastructures	Routes, pistes, marchés, aires de repos
Services d'appui	Information (nationale, internationale) Financier (crédits, intrants)
Relations entre acteurs	Structuration, conflits, coordination
Environnement socio-économique et réglementaire	Langue et administrations différentes Change Insécurité physique Instabilité politique

Solutions évoquées :

- Lobbying au niveau de l'Etat, actions collectives, négociations
- Innovations techniques (comme cultures fourragères)
- Implication plus forte du gouvernement Cameroun dans le transit (avec aires sur le territoire camerounais, qui pourraient aussi donner des bénéfices)

Choix de passer 15 dernières minutes sur 3 contraintes:

La taxation

Les services bancaires

L'insécurité

- Que la coopération française continue à alimenter ce groupe de travail, ce type d'études pour constituer une base d'information ; que les bailleurs assistent les éleveurs et commerçants dans leur structuration pour augmenter leur pouvoir de négociation, d'autant que cela représente énormément d'argent, quand les associations nationales seront là, elles pourront influencer sur les gouvernements et les organisations économiques et constituer une force de proposition, établir une banque de développement de l'élevage, qui implique tous les acteurs

(initiative d'APÉSS dont le siège est au Burkina Faso) pour que les revenus de l'élevage profitent à l'élevage: idée d'auto-financement

- Rétablissement du système d'information qui a fonctionné de 86 à 99 qui était aussi diffusé à la radio. Seul le Niger continue.
- Rationalisation des postes douaniers, très mal organisés actuellement (ex de Ngueli) (heures d'ouverture, désordre, absence de transparence, pas d'aire de repos...); bénéfice aussi pour l'administration qui pourrait mieux taxer
- Organiser les commerçants et éleveurs car actuellement non contrôle des flux d'approvisionnement et parfois saturation des marchés ; bourse des valeurs pour le céréale au Niger, propose une bourse des valeurs du bétail dans la sous-région
- Explication des textes réglementaires et information, nécessité de formations
- Création de banques tchado-nigériennes, etc pour briser les barrières de flux financiers, transferts de fonds considérant que le Nigeria est incontournable.
- Renforcer les systèmes d'alerte précoce (climat par ex) pour une meilleure gestion du risque par les éleveurs, avec par exemple des banques de céréales, des services financiers adaptés...très important pour lutter contre paupérisation des petits éleveurs
- Réflexion sur le positionnement des éleveurs / circuits commerciaux : niveau de spécialisation ? (embouche, etc.)
- Niger: système alerte précoce, cellule crise alimentaire et SIMA (système d'information) dont SIM-bétail (dont les publications hebdomadaires remontent à la primature) ; ces outils permettent de vendre des céréales et aliments de bétail à prix modéré ; les commerçants veulent l'information, et la trouvent ; pour les taxes, chaque pays a sa législation (cite ex du Niger: un chameau revient à 21.000, alors qu'au Tchad, autour de 10.000), les effets d'harmonisation n'ont pas d'effet durable car un gouvernement comme Niger qui retire beaucoup en recettes de l'élevage va vite réaugmenter considérant son manque à gagner ; existence de services de douane mobiles au Niger. Les maires sont très concernés car tire beaucoup d'argent des marchés à bétail. Créations de petits marchés à bétail en vue des élections communales le 29 mai ??
- Proposition de labels, création d'un suivi (passage douane et contrôle sanitaire) avec répercussion sur le prix pour l'éleveur tchadien qui respecte ces passages et garantie de qualité pour le consommateur nigérian.
- Acteurs agro-industrie notamment fast-foods vont dans ce sens, marché de niche pour l'instant.
- Quid de la parafiscalité, des marges prises sur les transactions, des taxes à la commercialisation qui peuvent aller à la constitution de fonds mutualistes ou de banques de

développement garantissant une certaine indépendance aux éleveurs ou commerçants.
Parafiscalité reconnue par Etats ? Situation dans les Etats ?

- Les intermédiaire dilalis jouent un rôle très important, vend quelquefois avec prix incluant une taxe pour intermédiaires ; au Borno au Nigeria, les intermédiaires prennent sans qu'on sache combien.
- Au Niger, réglementé, pour un bovin, paye 200 FCFA (dilal prend souvent en charge, souvent l'éleveur n'a rien), acheteur paye 500 FCFA pour l'Etat. Le dilal est patenté et se prend en plus une marge plus ou moins forfaitaire. Passage prévu à un mode de gestion privé, avec regroupement des opérateurs sur la base d'un cahier des charges vis à vis de la collectivité. L'Etat n'a plus rien à voir avec le marché.

A9 : COMPTE RENDU DE L'ATELIER DU GROUPE « ARABOPHONE »

Compte rendu de l'atelier du groupe "arabophone"

Par rapport aux préoccupations des éleveurs
Cadre logique de restitution

Les contraintes majeures		Que faut-il faire, par qui et comment ?		
		Au niveau des éleveurs	En ce qui concerne les services d'appui	Environnement institutionnel
1	Problèmes d'alimentation du bétail, difficulté d'accès aux aliments de bétail (grain et tourteau de coton)	Promouvoir l'organisation des éleveurs	Appui à la structuration des éleveurs et à l'encadrement des organisations	Accélérer l'adoption et la mise en œuvre du code agro-sylvo-pastoral,
2	Insuffisance et mauvaise répartition des points d'eau	Renforcement de la participation des éleveurs à la création et à la gestion des points d'eau	Idem	Application du code de l'eau
3	Santé animale (difficultés d'accès aux produits vétérinaires)	Organisation des éleveurs	Formation des éleveurs en santé animale de base	Application et respect de la réglementation en vigueur
4	Faible structuration des éleveurs, - faible connaissance des éleveurs en pratique de soins de santé animale primaire -formation en vie associative	Consolider les organisations existantes et susciter de nouvelles là où il n'en existe pas .	Appui à la structuration des éleveurs et à l'encadrement des organisations	Faciliter la reconnaissance et le fonctionnement des structures coopératives, des unions et fédérations d'éleveurs

5	Insécurité : - Coupeurs de route - Transhumance - conflit éleveurs –agriculteurs	Respect des règles d'accès et d'utilisation des ressources	Renforcement de l'implication des autorités traditionnelles dans la résolution des conflits entre éleveurs et agriculteurs	Accélérer l'adoption et la mise en œuvre du code agro-sylvo-pastoral, Relecture des règles d'accès aux ressources naturelles au Niger
---	---	--	--	--

Sélectionner les races

Différencier les problèmes selon les zones,

Les agro-éleveurs sont –ils représentés

L'agriculture peut-il jouer un rôle pour engraisser les animaux ;

Deux expériences en matière d'approvisionnement : insuffisance de point d'eau au nord, par contre au Sud, les conflits empêchent l'accès au pâturage ;

Le problème majeur est celui de la faible organisation des éleveurs et qui ne permet pas d'avoir accès aux multiples services que les acteurs peuvent offrir. La résolution de tous les problèmes dépend étroitement de la capacité des éleveurs à s'organiser.

Renforcement des organisations des éleveurs ;

Les problèmes d'insécurité sont aggravés par l'ingérence des autorités politiques et administratives dans le règlement des différents conflits

Recommandation sur les transferts de fonds ;

Que recommande l'atelier en terme de besoin à exprimer à nos dirigeants ;

Il n'y a pas de structures capables de capitaliser les résolutions de cet atelier : CBT, CEDEAO, CEMAC, commission mixte entre le Nigeria et ses voisins.

A10 : LISTE DES PARTICIPANTS

Liste des participants

LISTE DES PARTICIPANTS DU 14 AVRIL 2004

NOMS ET PRENOMS	INSTITUTION	VILLE ET PAYS
Ahmad Mattar	Elevage	Dourbali
Massissou Nadab	DESG	N'Djaména
Youssef Adoumi	PSSP/Elevage	N'Djaména
Oueddo Dassering	FAO	Tchad
Hassane Mahamat	LRVZ	Tchad
Malmond Christophe	DGITCHAD	N'Djaména
Degueurie Stéphane	PSSP/Elevage	N'Djaména
Ollivier Boris	GESEP/Elevage	Garoua/Cameroun
Issoufaly Hatim	AFD	Tchad/N'Djaména
Hamidou Abba	Commerçant/Bétail	Dourbali
Al Ousmanou Mamadou	Représentant com./bétail	Kélo
Al-Hadji Abdoulaye Ibrahim	Commerçant export	N'Djaména
Moussa Ahamat	Commerçant export	N'Djaména
Abakar Safi	Commerçant	N'Djaména
Abdelaziz Abderahim	Boucher	N'Djaména
Moussa Mahamat	Commerçant export	Bongor
Soumaïne Boub	Eleveur peulh	N'Djaména
Haroun Abakar Mahamat	Eleveur	N'Djaména
Cheik Solhé	Commerçant	N'Djaména
Danna Hassan Chérif	Groupement Elevage	Massaguet
Alhaphite Ahmet	Groupement commerçant	Massaguet
Al-Hadj Djabir	Commerçant	Dourbali
Mahamat Abakar	Président marché bétail	N'Djaména
Adoum Issa	Boucher	N'Djaména

Al-Hadji Moh Klia	Trader	Maïduguri
Al-Hadji Sale Danh	Trader	Maïduguri
Al-Hadji Yalenda Goi	Trader	Maïduguri
M.Ma'Aji Kolo	Trader	Maïduguri
Abakar Adam Hadji	Technicien d'enquête	N'Djaména
Dr Sami Yerima	Min. Agri	Maïduguri
Dr Adoum Youssouf	DREO/Elevage	N'Djaména
Saleh B. Monale	The Pastoral Reso	Kaduna/Nigeria
Safiyo A. Ngnlde	Min. Of Agriculture	Borno/Maïduguri
Tidjani Zanra	Min. Of Agriculture	Borno/Maïduguri
I. G. Gusau	Embassy of Nigeria	N'Djaména
N. J. Musa	Embassy of Nigeria	N'Djaména
Youssouf Mahamat S.	CCIAMMA	N'Djaména
Djimbouroum Mbaimian	N'Djaména Hebdo	N'Djaména
Nadjiressem Nathan	SG/MA	N'Djaména
Mopaté L. Youssouf	LRVZ/F	N'Djaména
Lienou	Statistique	Yaoundé/Cameroun
Abdousalamou Nakakale	Exportateur bétail	Zinder/Niger
Hassane Baka	A.R.E.N.	Maradi/Niger
Mouga Amisobel	Statistique	Yaoundé/Cameroun
Medou Jean Claude	MINAGRI	Yaoundé/Cameroun
Ibrahim	Opérateur économique	Maroua/Cameroun
Nanemadji Ousman	Mtère Env. Et Eau	N'Djaména
Gueret Dama	PSPS/Elevage	N'Djaména
Dr Godwin Ezeukinu	FED DEPT of Livestock & Pest control services	ABUJA/Nigeria
Mahamat Assafo	Primature	N'Djaména

Maoundé Nadji	Mtère Commerce	N'Djaména
Dr Ndolnibe Negalbaye	Coordonnateur PSAOP	N'Djaména
Mougabe	Chef DSA	N'Djaména
Yayangue Kodjadoum	Mtère Administrtion	N'Djaména
Gaïen Barka	Mtère Affaires Etrangères	N'Djaména
Dr Saley Mahamadou	SIM bétail/MRA	Niamey/Niger
Dr Gabriel Fro-Ngaïndiro	CEBEVIRAH	N'Djaména
Dr Souleyman A. Aboubakar	point focal	N'Djaména
Aboubakar A. Adji	DSPS/ME	N'Daména
Prof. Dahirol H. Badami	University of Maïduguri	Maïduguri/Nigeria
Koussou M. O.	LTVZ	N'Djaména
Dr Allal Lofti	Conseiller Mtre Elevage	N'Djaména
Djimasbe Ngaradoum	OBADA	N'Djaména
Liagre Laurent	IRAM	Montpellier/France
Mogombaye Apollinaire	MPDC	N'Djaména
Mbeurnodji Lucien	ME/PASEP	N'Djaména
Haroun Issa Aldiresko	FE/ME	N'Djaména
Bero Ahmed	CCIAMA/Tchad	N'Djaména
Dr Djibrine Kiram	IG/ME	N'Djaména
Abdeï Bagui Ndjoubdi	Eleveur	Pala
Dr Djabir Adoum	SG/ME	N'Djaména
Dokdaï Hounly Marc	Délégué régional/ME	Bongor

LISTE DES PARTICIPANTS DU 15 AVRIL 2004

NOMS ET PRENOMS	INSTITUTION	VILLE ET PAYS
Koussou M.O.	LRVZ	N'Djaména
Massissou Nadab	DESG	N'Djaména
Ahmat Matar	Elevage/Dourbali	Tchad
Youssef Adoumi	PSSP	N'Djaména
Dr Oueddou Dassering	FAO	Tchad
Ollivier Boris	GESEP/Elevage	Garoua/Cameroun
Malmond Christophe	DGI/ Tchad	N'Djaména
Danna Hassan Chérif	Groupement Elevage	Massaguet
Mahamat Moussa	Commerçant bétail	Bongor
Abdelazize Abderaman	Boucher	N'Djaména
Abakar Safi	Président garant	N'Djaména
Abdoulaye Brahim	Commerçant	N'Djaména
Cheik Saleh Djado	Garant	N'Djaména
Hamidou Abba	Commerçant bétail	Dourbali
Soumaïne Boub	Représentant peul	N'Djaména
Ousmanou Mamadou	Commerçant bétail	Kélo
Abdoulbaqui Ndjjobdi	Représentant éleveurs	Pala
Al-Hadj Djabir Abalaye	Président commerçant	Dourbali
Mahamat Abakar Mahamat	Boucher	N'Djaména
Harouna Abakar	Eleveur	N'Djaména
Malam Madji Kolo	Trader	Nigéria
Al-Hadji Yacoub Goï	Trader	Nigéria
Al-Hadj Moh Klia	Trader	Nigéria
Dr Sani Yerima	Vétérinaire	Maïduguri

Safio A. Ngulde	Animal seventit	Bornu/Maïduguri
Saleh B. Momale	The pastoral resolve	Kaduna/Nigeria
Tidjani Zanna	Civil servant	Bornu/Maïduguri
Saleh Danna	Trader	Maïduguri
Adoum Issa	Président	Bohe
Bero Ahmed G. D.	CCIAMA/Tchad	N'Djaména
Youssef Mahamat S.	CCIAMA/Tchad	N'Djaména
Nadjiressem Nathaniel	Ministère Agriculture	N'Djaména
Abdou-salamou Nakakale	Exportateur bétail	Zinder/Niger
Hassan Baka	AREN	Maradi/Niger
Lienou	Statistique	MRA/Cameroun
Ibrahim Madi	Exportateur bétail	MRA/Cameroun
Jean Claude Medou	MINAGRI/Cameroun	Yaoundé/Cameroun
Mouga Amisole	DSCN/Cameroun	Yaoundé/Cameroun
Gueret Dama	DSPS/ME	N'Djaména
Nanimadji Ousman	SG/MEE	N'Djaména
Dokdaï Hounly Marc	Elevage	Bongor
Mougabe Lotard	DSA/Agriculture	N'Djaména
Dr Ndolnibe Negalbaye	Coordonnateur PSAOP	N'Djaména
Maounde Nadji	Ministère Commerce	N'Djaména
Mahamat Assafo	Primature	N'Djaména
Gaïen Barka	Ministère Affaires Etrangères	N'Djaména
Yayangue Kodjadoum	Ministère Administration	N'Djaména
Soule Bio Goura	LARES	Cotonou/Bénin
Pr. Dahirou H. Balami	University of Maïduguri	Nigeria
Dr Godwin C. Ezeukinu	FED Dept of livestock & pest control services	Abuja/Nigeria

Dr Gabriel Fro-Ngaïndiro	CEBEVIRHA	N'Djaména
Mahamat Mustapha	DG Douanes	N'Djaména
Abderaman A. Choukou	DG Impôts	N'Djaména
Mogombaye Apollinaire	MPDC	N'Djaména
Dr Allal Lofti	Conseiller Ministre Elevage	N'Djaména
Djimasbeye Ngaradoum	OBADA	N'Djaména
Dr Souleyman A. Aboubakar	Point focal ME	N'Djaména
Dr Saley Mahamadou	SIM/bétail	Niamey/Niger
Dr Djabir Adoum	SG/ME	N'Djaména
Dr Djibrine Kiram	IG/ME	N'Djaména
Abouka A. Adji	DSPS/ME	N'Djaména
Dr Adoum Youssef	DRECO/ME	N'Djaména
Dr Mbeurnodji Lucien	PASEP/ME	N'Djaména
Haroun Issa A.	FE/ME	N'Djaména
Dr Hassane Mahamat	LRVZ/ME	N'Djaména
Abakar Adam Adji	Technicien d'enquête	N'Djaména
Cherif Salah	Représentant bouchers	N'Djaména
Guerin Hubert	PRASAC/AROSAC	N'Djaména
Moussa Ahamat	Commerçant exportateur	N'Djaména