



LA BANQUE MONDIALE
BIRD • IDA | GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

ENTRETIENS TECHNIQUES DU PRAPS-4 (ETP-4)



NOTE DE SYNTHÈSE N°3

**LA FILIÈRE BÉTAIL-VIANDE EN AFRIQUE DE L'OUEST :
QUELS BESOINS D'ÉVOLUTION FACE À L'ESSOR
DE LA DEMANDE ET À LA CONCURRENCE
DES IMPORTATIONS EXTRA-AFRICAINES ?**





INTRODUCTION

Le commerce des ruminants est une composante historique des échanges de produits primaires en Afrique subsaharienne. Elle demeure consubstantielle aux formes de mobilité du bétail au sein et à travers les pays subsahariens.

A l'instar des échanges des autres produits primaires, le commerce du bétail en Afrique subsaharienne joue un rôle important dans l'approvisionnement des filières animales à un coût compétitif, facilite la génération de revenus monétaires, participe à la structuration des espaces et au tissage des liens sociaux et enfin, contribue aux économies des pays exportateurs et importateurs. Ces échanges se font dans des corridors de commercialisation relativement bien identifiés (carte 1). Le concept de « corridor de commercialisation » se rapporte à un espace sous régional marqué par la connexion des bassins de production et de consommation et des échanges commerciaux denses et privilégiés entre des pays sahéliens et des pays côtiers. Sur une fraction du corridor central, Cissé et al (2020) estiment à 550 millions de US \$ en 2018 la valeur de ces échanges, soit 65 % du commerce transfrontalier des produits agricoles.

En dépit d'une reconnaissance croissante, l'étendue réelle ainsi que les évolutions du commerce des ruminants, largement dominé par le commerce du bétail sur pieds, restent encore insuffisamment connues. Pour illustration, le débat sur l'opportunité de renouer avec l'idée d'exporter des carcasses de viande des pays sahéliens vers les pays côtiers rebondit avec l'intérêt grandissant que les pays et les partenaires techniques et financiers accordent au secteur de l'élevage. C'est ainsi que le Tchad, le Mali et le Niger¹ ont tour à tour lancé des projets de construction d'abattoirs frigorifiques modernes dans le but de satisfaire la demande intérieure et d'exporter une partie des carcasses vers les pays côtiers. Dans le même temps, des projets similaires émergent dans les pays côtiers compte tenu des conditions non satisfaisantes des installations existantes². De gros projets d'abattoirs sont

1. (i) inauguration en Avril 2016 d'un abattoir frigorifique moderne à Kayes (Mali) d'une capacité de production de viandes de 27 000 tonnes par an,(ii) Construction en cours depuis le 17 septembre 2014 à Djermaya (N'djamena) d'un Complexe industriel d'exploitation des viandes de ruminants d'une capacité de 70 000 tonnes par an,(iii) Pose de la première pierre en 2009 pour la construction d'un abattoir moderne d'une capacité de 40 000 tonnes de viandes par an à Niamey.

2. La FAO a très récemment tiré la sonnette d'alarme sur les conditions sanitaires désastreuses des abattoirs de Kumasi et les modes de livraison peu hygiéniques des viandes aux consommateurs.

de plus en plus inscrits dans les agendas sur le développement des infrastructures dans la plupart des pays. Par exemple, au Sénégal, un abattoir frigorifique moderne doit débuter ses opérations en 2021 avec deux fois plus de capacités que celui des Abattoirs LAHAM de Kayes au Mali. Au Bénin, un opérateur privé a installé un « hub » de conteneurs pour les importations de divers types de viandes d'origine extra-africaine, comme le Brésil et l'Inde, et la vente dans les pays côtiers proches. Cet engouement suscité par la construction de ces infrastructures d'abattage à grands frais et les dynamiques du marché notées à travers l'Afrique de l'Ouest incitent à reconsidérer les évolutions récentes de la filière bétail-viande en Afrique de l'Ouest.

1/ LA QUANTIFICATION DU COMMERCE ET LA CROISSANCE DE LA DEMANDE

Ces cinquante dernières années, l'augmentation démographique en Afrique de l'Ouest s'est traduite par une croissance globale de la demande en viande rouge. Celle-ci a triplé au cours de cette période pour atteindre 2 millions de tonnes en 2013 pour l'ensemble des pays d'Afrique de l'Ouest (FAO, 2020). Le recul de la trypanosomiose dans les zones soudaniennes et les migrations pastorales issues des grandes sécheresses ont conduit à l'implantation durable de systèmes d'élevage dans les pays côtiers, notamment au nord du Bénin, du Togo, du Ghana et de la Côte d'Ivoire. L'offre dans le sud des pays sahéliens et dans le nord des pays côtiers a considérablement augmenté. On estime aujourd'hui que la production agro-pastorale est équivalente à la production pastorale. L'augmentation de cette offre permet un bon approvisionnement des marchés de consommation tout au long de l'année. Elle a aussi permis de limiter considérablement les importations de viandes rouges qui sont retombées à un niveau inférieur à celui des années 1970 et 1980, alors que les importations de viande de volaille ont explosé aussi bien dans les pays sahéliens que dans les pays côtiers de la zone CEDEAO. Les importations d'abats ont eux aussi augmenté, mais de manière plus mesurée (fig 1). Ainsi, même si le niveau des importations de viande rouge reste très faible, il ne faut pas négliger l'importance de la concurrence du poulet et des abats importés dans l'approvisionnement des pays ouest-africains.

Figure 1 : Importations en tonnes de viandes et abats dans les pays de la CEDEAO (d'après FAOSTAT 2020)

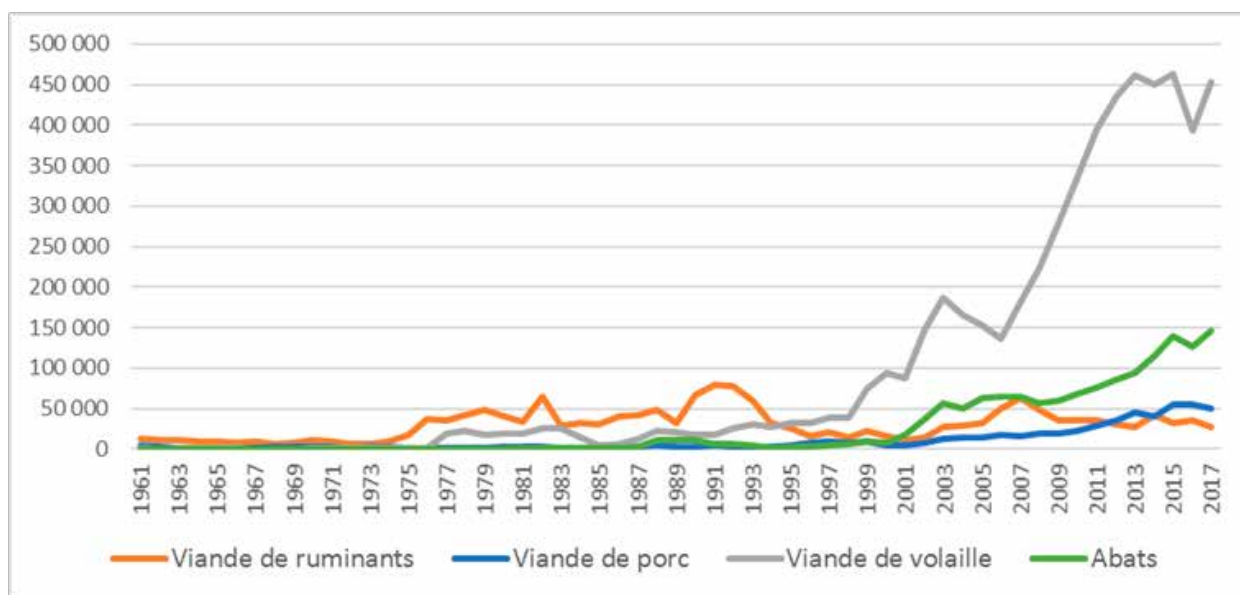
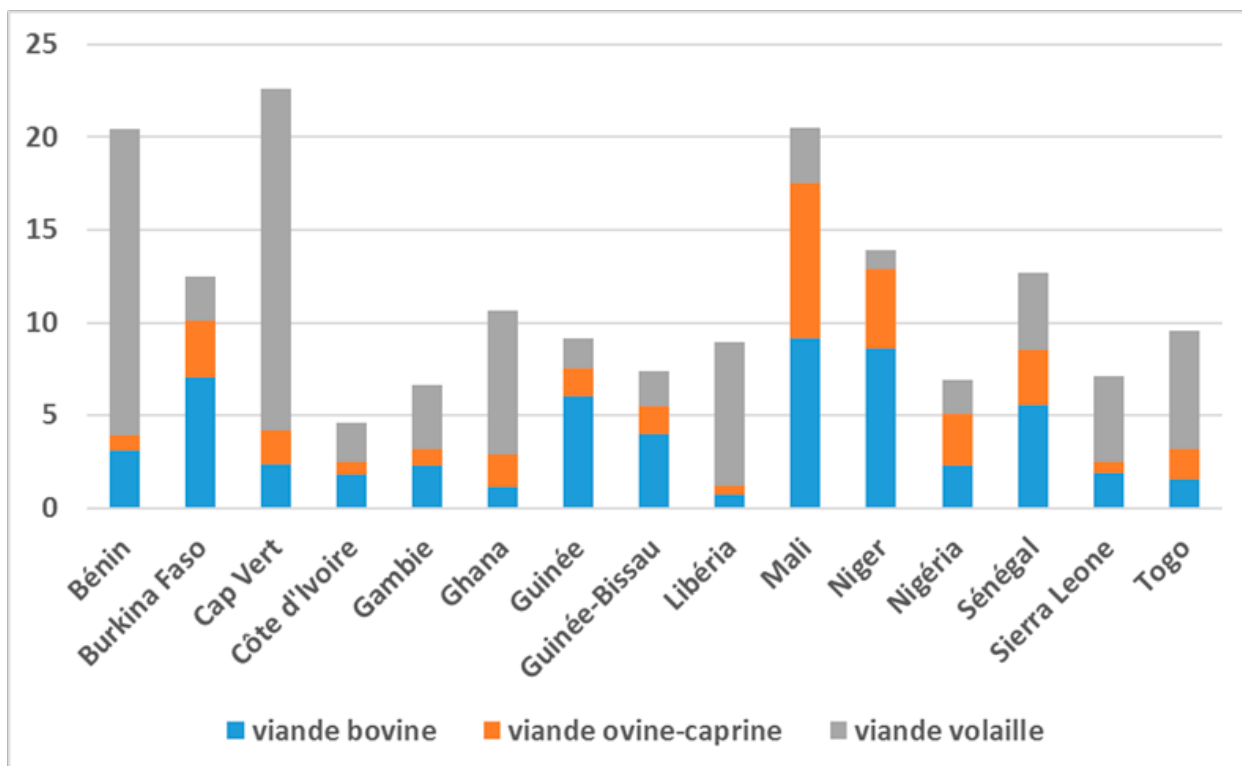


Figure 2 : Part des différentes viandes dans la consommation apparente (en kg/an/habitant) – Période 2010-2013. D'après FAOSTAT, 2020



L'essor de ces nouveaux marchés des viandes blanches et des abats explique que la part relative des viandes rouges dans la consommation en viande ait fortement diminué. Cette part des viandes rouges est passée de 70 % à 50 % au cours des 50 dernières années (Richard et al., 2019). La part du poulet est particulièrement importante dans les pays côtiers (fig 2).

Dans le contexte d'une ouverture croissante des pays d'Afrique de l'Ouest au marché mondial de la viande et de la place grandissante prise par l'Amérique latine (en particulier le Brésil), la menace sur l'ensemble de la filière est présente. Les débouchés offerts par les marchés urbains côtiers sont essentiels pour l'ensemble des acteurs de la filière, depuis l'éleveur sahélien jusqu'aux consommateurs. Ils jouent un rôle important dans le niveau des prix du bétail dans toute la région. La perte d'un tel marché, en viande réfrigérée ou congelée ou d'animaux sur pieds, serait catastrophique. Rappelons que lors des grandes sécheresses des années 1970 et 1980, l'approvisionnement des grandes villes telles que Abidjan et Lagos a été garanti par des importations de viandes importées.

Ainsi, la filière bétail doit répondre dorénavant à une double nécessité : fournir davantage de viande (plus d'animaux ou/et des animaux plus lourds) pour satisfaire une demande en hausse sensible et améliorer sa compétitivité face à la concurrence des productions locales et importées. Dans ces conditions, le mode d'acheminement des animaux vers les marchés terminaux, la mise en place raisonnée dans l'espace des marchés à bétail et leur équipement, les connexions opérationnelles entre les abattoirs et les réseaux de transport et de distribution, revêtent une importance cruciale, du fait de leurs incidences directes sur le coût final au consommateur et, plus globalement, sur la fonctionnalité des systèmes de mise en marché du gros bétail.

2/ LES NOUVELLES FORMES D'ÉLEVAGE ET D'ACHEMINEMENT DU BÉTAIL

Alors que la région connaît une croissance démographique continue, satisfaire la hausse de la demande en produits animaux constitue un défi majeur pour le secteur bétail-viande, dans un contexte de réduction des parcours, et de compétition pour l'accès au foncier pastoral. Le recours aux importations de viande constitue une solution à court terme, mais elle est bien entendu peu satisfaisante sur le plan économique (balance commerciale, autonomie), sociale (emploi rural)

et environnementale (coûts en énergie, impact carbone). Il faut donc produire plus avec autant d'animaux, autrement dit intensifier les systèmes et les pratiques d'élevage.

Ainsi l'élevage mobile évolue, et certaines familles décident de se sédentariser. Cette évolution est relativement lente et elle implique souvent le maintien d'une mobilité du troupeau sur des petites distances. Elle est aussi parfois ponctuelle, ou momentanée. La sédentarisation des animaux permet d'intensifier les pratiques d'alimentation, de contrôler la reproduction, et de mieux valoriser les fumiers. Elle concerne les noyaux laitiers autour des laiteries, des centres urbains ou le long des axes routiers. Elle concerne également les ateliers d'embouche de bovins et d'ovins autour des villes, des abattoirs ou au moment de la Tabaski (photo 1). Dans le système agro-pastoral, particulièrement dynamique ces 20 dernières années, la mobilité des troupeaux est également réduite et compensée par une intégration agriculture-élevage parfois remarquable.

De nouveaux types d'élevage apparaissent aussi, mis en œuvre par des entrepreneurs qui investissent dans des unités d'embouche. La solution plus radicale des feedlots est parfois envisagée (photo 2), notamment adossée à la construction de nouveaux abattoirs. Mais sa faisabilité reste problématique notamment pour la question de logistique et de coût des aliments bétail. En tout état de cause, elle est inexistante aujourd'hui en Afrique de l'Ouest.

C'est donc surtout des unités d'embouche périurbaines de tailles moyenne ou petite qui sont mises sur pied.

Les États sont aussi à l'écoute des projets deranching promus par certains investisseurs(photo 3). Si le ranching constitue un élément de solution au problème de l'augmentation de l'offre en viande, il n'est pas nécessairement la solution miracle. La formule reste possible ponctuellement, mais difficile à envisager à grande échelle en tant que réponse unique aux besoins d'augmentation de l'offre en viande. L'expérience actuelle du Nigéria est en ce sens significative (politique assumée de ranching couplée à une interdiction d'importation de viande rouge extra-africaine). Le ranching peut être implanté là où les conditions sont réunies (y compris en lien avec les systèmes d'embouche intensive), tout en se complétant avec l'élevage transhumant dont les apports restent essentiels pour les consommateurs finaux mais aussi pour les résidents des zones d'accueil (Thébaud et al, 2018). Sur les ranchs orientés vers la production, les vraies questions à se poser seraient donc ailleurs. On peut certainement produire plus de viande sur un ranch, mais où, à quel prix et pour quels marchés ? Espace disponible, charge animale admissible et nombre de têtes pouvant être mises en marché chaque année restent les éléments d'une équation toujours délicate à résoudre. Le ranch doit fournir des animaux lourds. Il faut donc alléger les charges financières, profiter des économies d'échelle et maîtriser les risques les plus déterminants. En matière de rentabilité, le jugement final sera rendu par les conditions du marché et le comportement des consommateurs, souvent plus intéressés par le prix de la viande que par sa qualité. Dans sa relation avec les éleveurs, le ranching doit aussi savoir doser adroitement entre des impératifs de rentabilité et une responsabilité sociale, en tant que facteur de développement vis-à-vis de l'élevage mobile (Thébaud et al, 2019).



Photo 1 : Embouche bovine, abattoir de Bamako (cliché C. Corniaux)



Photo 2 : Feedlot au Etats Unis (cliché Internet)



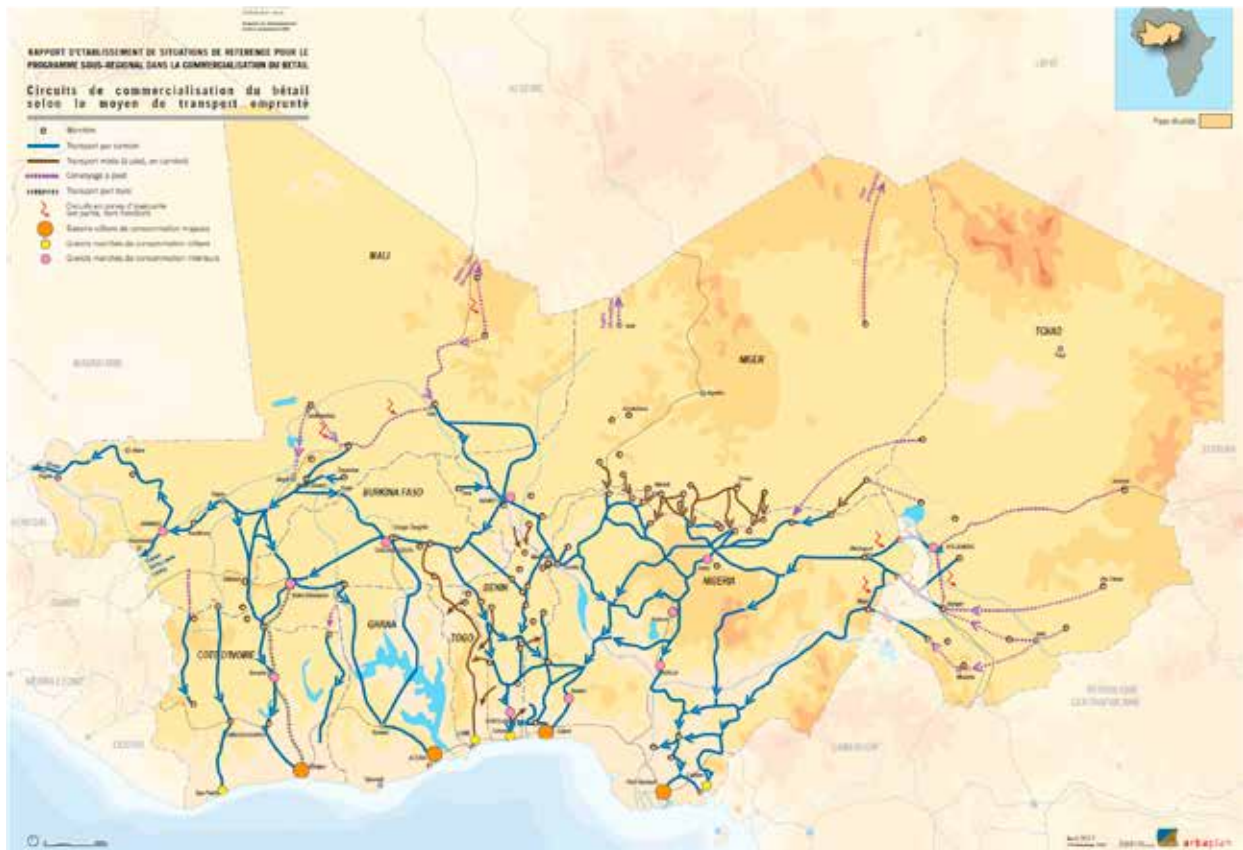
Photo 3 : Ranching aux Etats Unis (cliché Internet)

La problématique du convoyage des animaux ou de la viande est récurrente en Afrique de l’Ouest. Faut-il convoyer à pieds, en camions ou en train ? Faut-il abattre dans les pays sahéliens et transporter de la viande dans les capitales côtières ?

Face à des conditions de mobilité de plus en plus contraignantes au fur et à mesure de la descente vers le sud, le convoyage à pieds des animaux, mode traditionnel d’expédition du bétail vers la côte, est remis en cause par certains décideurs politiques qui lui opposent la rapidité du transport par camion des animaux vivants et, depuis quelques années, l’intérêt de revenir même à l’acheminement de viande par camions réfrigérés. Pourtant, en dépit des multiples entraves dont il doit s’accommoder, le convoyage à pieds reste une pratique dynamique, parce que très efficace sur les plans zootechnique et économique (Corniaux et al, 2012). Ce type de convoyage, qui privilégie des lots d’animaux encore jeunes, permet en effet de compléter leur croissance et de les engraisser en chemin. Comme alternative, le transport en camions, plus rapide, est aujourd’hui largement privilégié (carte 1). Mais les capacités de transport par la route restent limitées par l’état des infrastructures et la disponibilité réduite de camions. Le constat est le même pour le transport

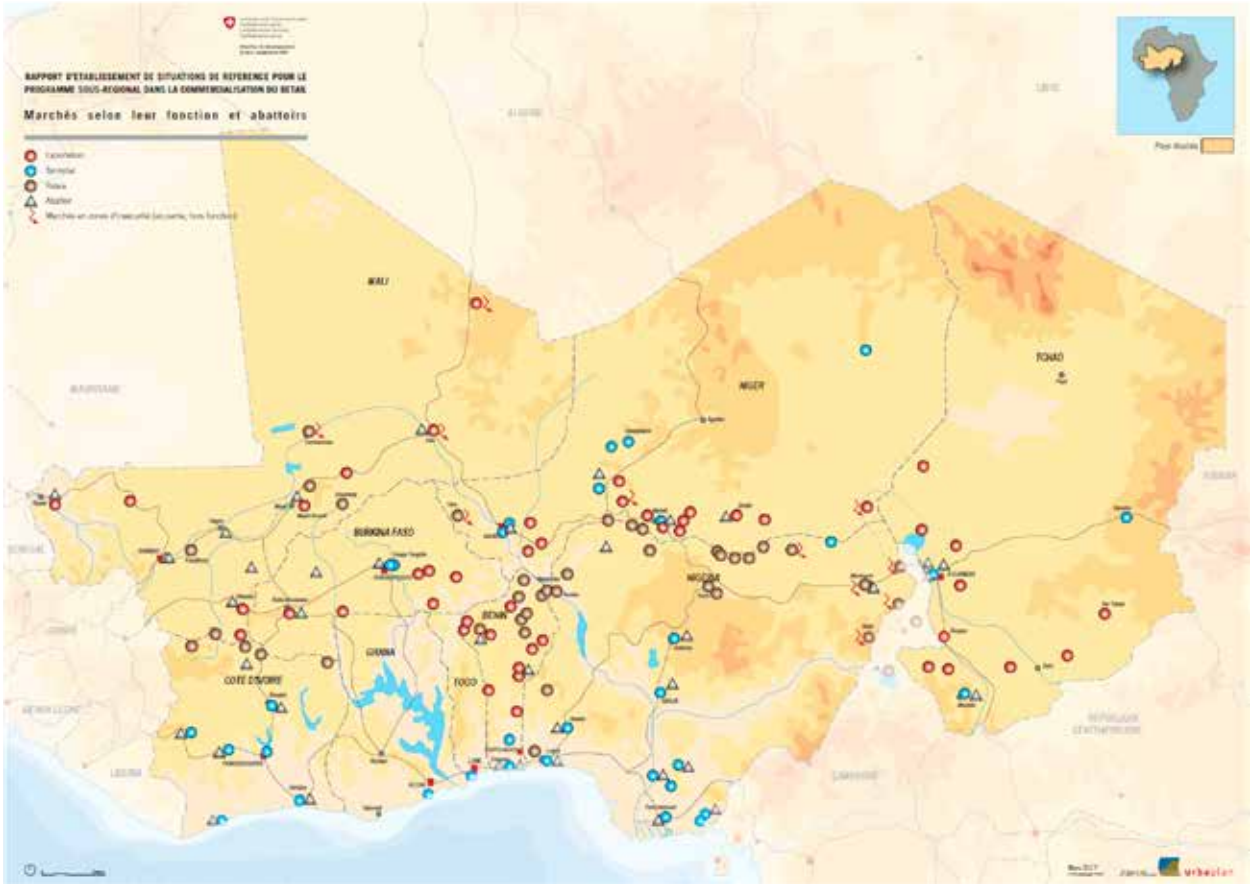
en train qui souffre du faible développement du chemin de fer. Il en résulte des coûts de transport élevés qui doivent aussi intégrer des frais additionnels liés aux tracasseries routières. De ce fait, le convoyage d'animaux des pays sahéliens vers les capitales côtières est généralement un couplage entre les deux modes de transport (à pied et par camion), ce qui devrait en soi nuancer les discours des partisans de chacune des deux options.

Carte 1 : Convoyage du bétail en Afrique de l'Ouest (Pacbaio, 2017)

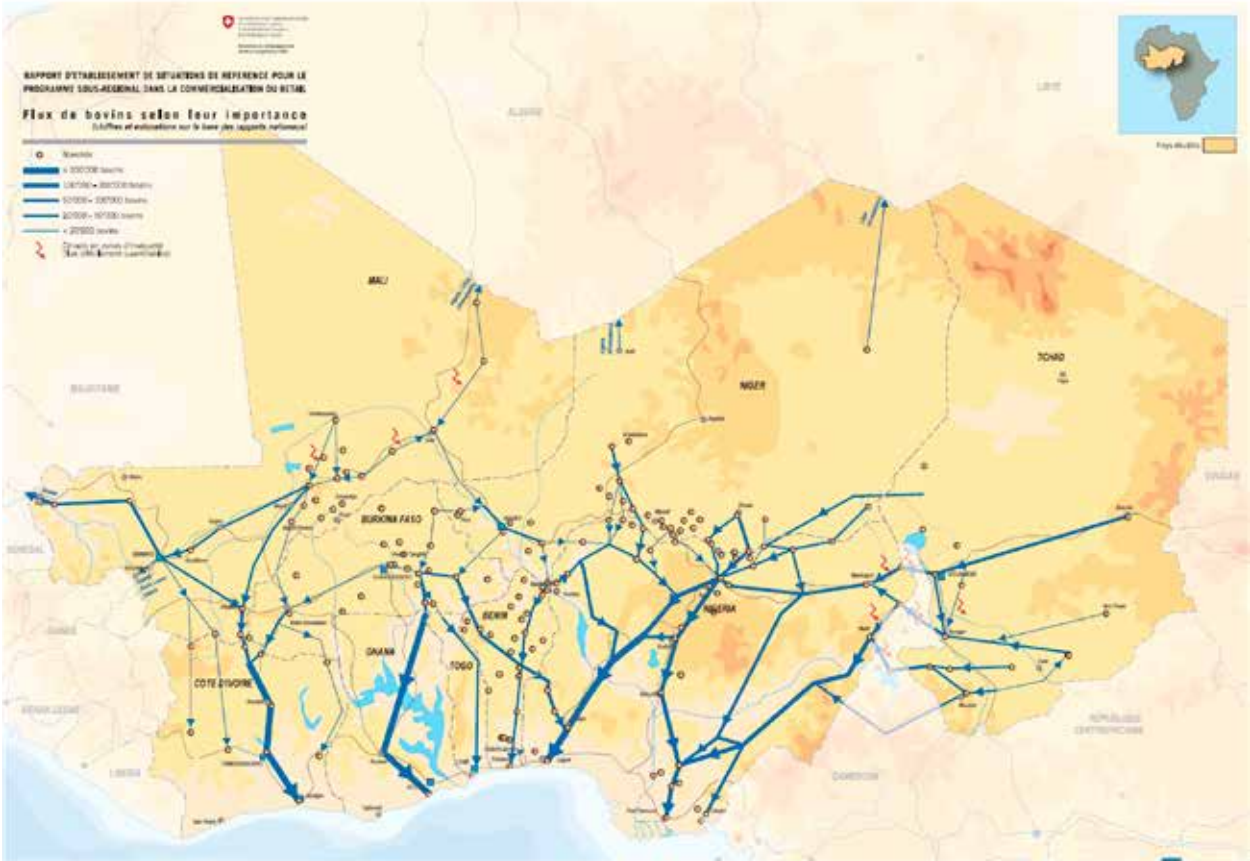


Le commerce du bétail pastoral et agropastoral se fait sur de très longues distances, (plusieurs centaines de km) reliant les zones sahéliennes les plus enclavées aux capitales des pays côtiers. La commercialisation du bétail repose sur un réseau de marchés dispersés dans l'espace mais étroitement imbriqués entre eux. Leur niveau d'équipement varie selon leur positionnement dans le convoyage des animaux (carte 2). Les marchés équipés en quai d'embarquement fonctionnel sont stratégiques. Ces dernières années, plusieurs marchés transfrontaliers en ont été pourvus, ce qui donne plus de latitude aux commerçants pour les solutions de transport par camion

Carte 2 : Les principaux marchés et abattoirs en Afrique de l'Ouest (Pachao, 2017)



Carte 3 : Flux de bovins en Afrique de l'Ouest (Pachao, 2017)



Ces nouveaux équipements marchands ou leur réhabilitation montrent les capacités d'adaptation de la filière bétail face au défi de convoier toujours plus d'animaux alors que les risques ou les crises se sont multipliés ces dernières années. Les restrictions sur la mobilité, les changements climatiques (augmentation des chocs extrêmes), les crises économiques (fluctuations sur le taux de change entre les monnaies de la zone CEDEAO), les crises sanitaires (Ebola, Covid19), les crises politiques (coups d'état au Mali, au Burkina, en Côte d'Ivoire) et désormais la crise sécuritaire sont autant d'obstacles contraignants pour la filière bétail. Pourtant, celle-ci reste opérationnelle et très performante par son dynamisme et sa capacité à trouver et à sécuriser de nouvelles voies de convoyage (carte 3). Aucun marché terminal n'a connu un déficit flagrant au cours des 20 dernières années³. Au fond, la force du commerce du bétail réside dans le maillage des routes (à pieds, en camions ou en train) reliant les zones de production des pays sahéliens comme des pays côtiers aux zones de consommation (notamment des capitales).

La performance est d'autant plus remarquable que les prix aux consommateurs demeurent relativement faibles. Les marges commerciales apparaissent fortement influencées par le prix de la viande. Or, le prix au détail est un déterminant important du choix des consommateurs, en raison de leur faible pouvoir d'achat. De fait, le prix au détail de la viande bovine à l'étal du boucher n'excède pas 2 000 à 2 500 Fcfa (3 à 4 €) le kg en Afrique du Centre et de l'Ouest. Ce prix a peu évolué depuis les années 1990. En parallèle du renchérissement du coût du transport, les opérateurs de la filière bétail ont dû et su avec le temps serrer leurs marges afin de garantir l'efficacité de la filière. Okike (2004) souligne par exemple qu'en Afrique de l'Ouest, les acteurs de la filière – les producteurs mais aussi et surtout les commerçants – ont réduit leurs marges bénéficiaires pour maintenir un prix acceptable à la consommation. D'ailleurs, la plupart des travaux de terrain soulignent la bonne répartition des marges au sein de la filière (tab 2 et 3), pour les bovins comme pour les petits ruminants. Thébaud et Corniaux (2011) estiment que le taux de multiplication du prix entre le producteur et le consommateur en Afrique de l'Ouest se situe entre 1.5 et 2.3 seulement alors qu'il est de l'ordre de 5 à 8 en Europe.

Face à la performance de ces circuits, faut-il promouvoir d'autres formes de commercialisation plus modernes ? La stratégie consistant à mettre en place des abattoirs frigorifiques dans les pays sahéliens est en fait relativement controversée. A la création d'emplois spécialisés bien rémunérés, on objecte la disparition possible d'une multitude de petits métiers liés au convoyage à pied et en camions. Certes, l'abattage sur place crée de la valeur ajoutée dans les pays sahéliens. Mais il faut tenir compte du coût du transport par camions réfrigérés, et les risques engendrés par ce mode d'expédition.

Malgré ces risques, des entrepreneurs privés et des projets de développement ont opté pour ce modèle de filière basé sur la **délocalisation de l'abattage en amont de la filière. De nouveaux abattoirs, notamment privés, ont été mis en place dans plusieurs zones de production pastorale et agropastorale.** Alors que le fonctionnement des abattoirs publics repose sur la facturation de « prestations d'abattages », ces nouveaux abattoirs privés s'engagent dans l'achat d'animaux et la revente de carcasses ou de morceaux de découpe (Encadré 1)

Encadré 1 : Laham Industries

Laham Industries est une entreprise intégrée de viande créée en 2016 et ciblant les marchés intérieur (Mali), régional (Sénégal, Côte d'Ivoire) voire continental (Maghreb). Le promoteur du projet a investi environ 3,3 milliards de Fcfa dans la construction d'un abattoir moderne à Kayes. L'installation est construite sur un site de 3,6 ha et comprend trois chambres froides avec une capacité de stockage de 260 tonnes. La société a également ouvert les magasins de distribution de viande à Bamako avec le label « Carré Fermier ». Le modèle économique de l'abattoir privilégie l'achat au kilogramme vif pour une meilleure maîtrise des approvisionnements. L'abattoir fonctionne néanmoins à très faible capacité de production, d'où la difficulté d'assurer un approvisionnement régulier affectant la trésorerie de l'entreprise. Une stratégie d'adaptation développée par la société a consisté en une intégration verticale incorporant des activités d'embouche dans ses opérations et à la facilitation de la mise en œuvre d'un réseau de fournisseurs spécialisés dans l'engraissement des bovins. En dépit de l'intérêt suscité par l'arrivée de privés dans la filière, LAHAM continue de faire face à un environnement juridique, institutionnel, social et économique peu propice, à un problème d'approvisionnement selon des modalités communément partagées (achat au kilo versus achat d'un animal sur pieds ; activités formelles versus activités informelles, etc.)

3. Le marché terminal de Fada NGourma, au sud-est du Burkina Faso, a connu une baisse sensible de son activité depuis 2019 et la détérioration des conditions sécuritaires. La crise et les restrictions de mobilité liées à la Covid19 n'ont pas amélioré la situation (APESS, 2020)



Même s'il est aujourd'hui indéniable que la part du commerce de viande réfrigérée est infime comparée à celle du commerce d'animaux vivants, le commerce de viande réfrigérée devrait augmenter à l'avenir pour satisfaire certains segments de marchés ciblés (restauration collective, grande distribution, etc.).

Malgré ces innovations, le convoyage d'animaux sur pied reste le moyen le plus efficace pour approvisionner les pays côtiers. L'attention portée à l'avenir par les institutions nationales et sous-régionales à la problématique du convoyage à pieds du bétail entre le Sahel et la Côte sera donc déterminante pour l'avenir de la compétitivité de la filière viande sahéenne dans un contexte de forte hausse de la demande urbaine, de faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs et de concurrence des autres sources de protéines animales (poisson, poulet, viande rouge importée).

3/ LES NOUVELLES FORMES DE DISTRIBUTION DE LA VIANDE

Parallèlement à la tendance d'intensification des productions, de sédentarisation des troupeaux, de multiplications des structures de transformation, d'industrialisation ou de modernisation de ces structures, le maillon « distribution » s'adapte lui aussi. Il accompagne d'ailleurs une demande urbaine toujours plus exigeante sur le plan sanitaire et sur les prix.

Les boucheries sortent ainsi progressivement de l'étal traditionnel des grands marchés africains. Si elles sont loin de toutes disposer d'une chambre froide, les équipements de découpe et de présentation de la viande répondent désormais à des standards internationaux, tout au moins dans les capitales.

Photo 4 : Boucherie de la Ferme de Thieppe à Dakar



Source : https://web.facebook.com/Boucherie-De-La-FERME-de-Thieppe-549201461936325/?_rdc=1&_rdr

Dans les capitales et certaines villes secondaires, le développement des supermarchés avec leurs rayons réfrigérés boucherie et produits laitiers est sans doute le plus intéressant à suivre dans les années à venir. Les volumes qui transitent par leur circuit ont sensiblement augmenté. Par exemple, au Sénégal l'enseigne Auchan est passé de 0 à près de 200 supérettes et supermarchés en moins de 5 ans (Tafforeau, 2018). L'effet induit est à la fois une professionnalisation des filières, un respect de la chaîne du froid, le développement de nouveaux métiers (découpe dans les boucheries), et une concurrence exacerbée entre produits – ce qui tire vers le bas leur prix. En même temps, cette évolution pourrait rendre plus vulnérable les petites boucheries artisanales.

Enfin, le développement des fast-food et de la restauration rapide entraîne une hausse de la demande de viande hachée en concurrence avec le poulet. La tentation d'importer cette viande bovine est grande (importation de viande congelée), ce qui pourrait rendre caduque les opportunités de croissance pour la viande issue de l'élevage mobile.

4/ RECOMMANDATIONS

Les principales recommandations proposées peuvent être déclinées comme suit :

1. Développement d'une stratégie régionale de collecte et d'analyse d'informations intégrant la dimension régionale de l'élevage en Afrique de l'Ouest et du Centre

- Assurer une meilleure coordination dans la gestion et la communication des informations existantes sur le secteur

Des initiatives importantes ont été entreprises : développement de SIM bétail, inscription par les pays de la CEDEAO de la viande bovine dans la cinquième et dernière bande du Tarif extérieur commun (taxe douanière de 35 %, produits à protéger), développement d'outils par Agrhymet et par le CILSS (observatoire des flux commerciaux transfrontaliers) pour le suivi des phénomènes biophysiques, repositionnement de l'élevage dans les agendas de la plupart des partenaires techniques et financiers des États de la région etc. En dépit de cela, la faiblesse des dispositifs et des méthodes de collecte d'informations statistiques ne permet pas encore à éclairer efficacement les politiques sectorielles nationales et régionales en fournissant des évidences techniques et scientifiques et ainsi faciliter

les prises de décisions à différentes échelles. Par ailleurs, il est important de faciliter le partage des données en identifiant de façon rapide et efficace le dépositaire des informations déjà existantes.

- Promouvoir de nouvelles méthodes de collecte d'informations à finalité d'analyse régionale

Définir, tester, stabiliser et appliquer un protocole de suivi d'un troupeau du pays producteur sahélien jusqu'au consommateur final (sahélien et côtier) permettrait d'élaborer des analyses comparatives sur la compétitivité des différentes options de commercialisation. Par exemple, une capture d'informations liées aux différentes coupes de viandes, aux abats, aux fluctuations monétaires, à la demande de produits, aux coûts de transformation, de transport, aux salaires et taxes versés, serait de nature à améliorer l'analyse de la chaîne de valeurs bovin-viande et la compréhension des changements de comportements des acteurs de la chaîne. Les écarts de prix entre différents produits (viandes fraîches et congelés, abats frais et congelés) sont souvent à l'origine de changements de comportements d'acteurs.

- Améliorer les systèmes d'informations de marché et évoluer vers des systèmes d'information sur l'élevage

La collecte d'informations sur les prix et les volumes échangés ne saurait seule rendre compte de la complexité du secteur de l'élevage en Afrique de l'Ouest et du Centre. Beaucoup d'autres facteurs économiques permettant une meilleure analyse de systèmes dynamiques ne sont pas systématiquement répertoriés. L'intégration d'informations biophysiques contribuerait à l'élaboration d'analyses dynamiques du secteur de l'élevage et de comprendre les processus d'actions et de rétroactions à identifier tout au long des chaînes de valeur des filières de commercialisation nationales et transfrontalières.

2. Amélioration de la gouvernance des filières de commercialisation transfrontalière

En dépit des efforts réalisés, les tracasseries demeurent prégnantes tout au long de la filière de commercialisation transfrontalière du bétail. Puisque l'élevage en Afrique de l'Ouest et du Centre évolue dans des environnements changeants, il est nécessaire d'avoir des politiques et des structures qui renforcent la résilience des acteurs, élaborent des systèmes d'alertes, apportent des réponses rapides aux situations d'urgence, et puissent relier et intégrer des approches de développement à long terme. La simplification des procédures, règlements et régulations ainsi que leur application effective constituent des éléments contribuant à l'amélioration de la gouvernance des chaînes de commercialisation et à promouvoir un environnement propice au développement des filières (voir note n°1).

3. Renforcement de la compétitivité de la commercialisation du bétail

Si la situation actuelle est maintenue (statu quo), la commercialisation des animaux sur pieds reste le meilleur moyen de répondre aux demandes des pays côtiers où sont valorisés à la fois les carcasses de viande, les abats, les cuirs et peaux. La structure des importations des produits animaux du Ghana montre toute l'importance accordée aux abats qui représentent en volume 95 % et en valeur 86 % des achats à l'étranger de produits carnés. Toutefois, il existe une marge pour accroître la compétitivité de la filière et que cela puisse davantage profiter à ses principaux acteurs. Une amélioration de la productivité animale et des troupeaux (par exemple, amélioration des techniques alimentaires ; lutte contre les maladies, réduction des pertes pré et post-production) s'avèrerait plus efficace pour développer des filières plus compétitives plutôt qu'une hypothétique et difficile augmentation des taux de prélèvements sur les troupeaux.

4. Exportation de carcasses et d'abats en option

Parallèlement, le développement des échanges régionaux de carcasses et d'abats peut potentiellement devenir compétitive à condition qu'il y ait une différenciation et un développement de marchés à forte valeur ajoutée et une meilleure maîtrise des approvisionnements. Cette orientation donnerait aux abattoirs une plus grande flexibilité en matière de tarification notamment pour les abats. En imaginant que la demande de carcasses dans les pays côtiers peut évoluer consécutivement à un changement des élasticités-revenus, cela devrait permettre de créer une demande accrue de

carcasses de viande et potentiellement réduire la demande d'abats même si cette réduction de la demande d'abats dépendrait d'un changement des habitudes de consommation et de nouvelles préférences du consommateur des villes côtières. Ainsi là où des marchés alternatifs et lucratifs pour le bœuf existent et peuvent être développés, il est hautement probable que cela aboutisse à une réduction des prix des abats.

5. Non-exclusivité des options de commercialisation et nécessité de développer une stratégie combinée de sécurisation de la commercialisation du bétail et d'accompagnement des initiatives de développement d'abattoirs pour la transformation

Construire des abattoirs dans les pays du Sahel est bien entendu souhaitable pour un approvisionnement adéquat et plus sécurisé des marchés nationaux. Cela permettrait de rehausser la qualité sanitaire des produits et répondre à une demande intérieure et régionale croissante de produits carnés. L'exportation d'animaux vivants vers les pays côtiers n'en reste pas moins un des meilleurs systèmes élaborés selon un mode de pratique et d'apprentissage ancien ayant fait ses preuves en matière de fourniture de viande de bonne qualité à bas prix, compétitive avec le poulet. Ce système demeure plus que rationnel et efficace mais n'est pas exclusif. Il ne peut empêcher le processus de développement des abattoirs dans les pays. Dès lors, toutes les recommandations précédentes devront aider à la mise en place de stratégies et de plans directeurs pour accompagner très efficacement une orientation mixte de sécurisation du commerce transfrontalier de bétail et de développement d'abattoirs répondant à des segments spécifiques de demandes croissantes de viandes.

POUR EN SAVOIR PLUS

- Duteurtre G., Corniaux C., 2021. « Quelles perspectives d'évolutions des contributions des systèmes d'élevage mobiles à l'économie régionale et aux chaînes de valeur de l'élevage en Afrique de l'Ouest ? » Note pour le projet Pepisao, Janv 2021.
- Lien internet ETP4 (à ajouter)
- PACBAO, 2017. Etablissement de situations de référence pour le programme d'appui à la commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest. Rapport final, Coop Suisse, Zoofor Consult / Gedes / Urbaplan, avril 2017. 95 p

BIBLIOGRAPHIE

- APESS, 2020. Note d'analyse des premiers impacts de la pandémie du COVID 19 sur les Exploitations Familiales Agropastorales membres de l'APESS. Avril 2020, 28 p.
- Blein R. et Tania Desir ; 2017. « L'Etat du commerce en Afrique de l'Ouest, marché et sécurité alimentaire », rapport d'étude pour Enda Tiers Monde, 85 pages.
- Cisse B., 2020. Observatoire des flux commerciaux transfrontaliers. Site internet : www.eco-icbt.org
- Corniaux C., Thebaud B., Gautier D., 2012. La mobilité commerciale du bétail entre le Sahel et les pays côtiers : l'avenir du convoi à pied. Nomadic People. Volume 16, Issue 2, 2012 : 6-25.
- Corniaux C., Thébaud B., Powell A., Apolloni A., Touré. 2018. La mobilité transfrontalière du bétail - Des enjeux pour l'Afrique de l'Ouest. Rome : FAO, 8 p.. (Document d'orientation / FAO, Janvier 2018).
- Faostat, 2020. web site of the database : <http://www.fao.org>
- Okike B., Williams T.O., Spycher B., Staal S., Baltenweck I., 2004. Lowering cross-border livestock transportation and handling costs in West Africa. ILRI, West Africa Livestock Marketing, brief 3.
- Richard, D., Alary, V., Corniaux, C., Duteurtre, G. Lhoste, P., 2019. Dynamiques pastorales et agropastorales en Afrique intertropicale. Quae, CTA, 250 p.
- Tafforeau MJ N., Diane D., 2018. Essor des supermarchés en Afrique : risques et opportunités pour la production locale ?
- Tondel F., 2019. Dynamiques régionales des filières d'élevage en Afrique de l'Ouest. Etude de cas centrée sur la Côte d'Ivoire dans le bassin commercial central. Ecdpm, Document de réflexion n° 241, fev 2019. 44 p.
- Thébaud B., Corniaux C.. 2019. Le ranching en Afrique de l'Ouest : quelles questions se poser ?.Policy Brief. : Acting for Life, 8 p.
- Thébaud B., Corniaux C., François A. Powell A., 2018. Dix constats sur la mobilité du bétail en Afrique de l'Ouest.
- Thébaud, B., Corniaux C., 2011. La commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest. Module d'animation et de formation. Ared, Dakar, Sénégal, 2011. 108 p.
- Wane A. et Rich K., 2019 : « Options de commercialisation des bovins et de la viande bovine sur le corridor Ouagadougou (Burkina Faso) – Accra (Ghana) », Ilri-Cirad, Praps, 91 p.



Contributeurs : Christian Corniaux, Abdrahmane Wane, Guillaume Duteurtre

Ouaga 2000, Porte N° 2754, Boulevard Mouamar Al Kaddhafi
03 BP 7049 Ouagadougou 03 - Tél. +226 25 49 96 00 - Fax : +226 25 37 41 32
Twitter : @prapsregionnal - Facebook : PRAPS
E-mail : administration.se@cilss.int
Site web : www.praps.cilss.int