



Encourager la commercialisation et le commerce intra-régional du bétail en Afrique de l'Ouest

I. Okike, T.O. Williams et I. Baltenweck

Points essentiels

- Le commerce du bétail est plus compétitif et fonctionne mieux au sein des pays (partie nationale du circuit) qu'entre les pays (partie transfrontalière du circuit). Cela s'explique principalement par des frais d'établissement élevés, l'indisponibilité de crédits, et le niveau de risque plus élevé de perdre des animaux lors du transfert transfrontalier du bétail.
- Les frais de transport et de manutention constituent le composant le plus important des coûts de commercialisation et peuvent être réduits en réduisant les tarifs sur les nouveaux camions et les pièces de rechange, ainsi qu'en réduisant les taxes officielles, y compris celles sur les carburants. L'élimination de la taxation routière illégale pourrait aussi améliorer les performances de marché.
- La transformation à valeur ajoutée rendra inutile les frais de manutention occasionnés pendant le transport transfrontalier.
- La production de viande de boeuf et la valeur du commerce du bétail peuvent être considérablement accrues par le biais des programmes d'embouche, grâce à la prime payée par les commerçants exportateurs pour du boeuf de qualité supérieure. Cela devrait également permettre à la région de réaliser un surplus exportable et de rapporter des devises étrangères.
- Les niveaux d'intégration du marché sont faibles. Pour remédier à ce problème, il faudrait concevoir des systèmes d'information sur le marché du bétail et les mettre efficacement en place aux niveaux national et régional.
- Les institutions du marché, telles que les associations des commerçants et les intermédiaires, aussi bien au niveau local que national (les sociétés de convoyage), ont fait leur apparition pour jouer les rôles qui devraient normalement être assurés par le secteur public. Ces rôles visent à réduire les coûts des transactions et à faciliter le commerce du bétail et l'intégration régionale.
- Les associations des commerçants en bétail, surtout la Coopérative des Marchands de bétail de Sikasso (COBAS) du Mali et l'Union nationale des associations de commerçants et exportateurs de bétail du Burkina Faso (UNACEB), semblent disposer des connaissances et aptitudes à la gestion requises pour administrer convenablement des crédits et offrir des facilités de transport aux membres dans le besoin, mais ils ne bénéficient pas de la couverture financière qui leur permettrait d'atteindre pleinement ces objectifs. Leurs méthodes d'administration de crédits méritent d'être examinées plus en profondeur parce qu'elles pourraient renfermer la solution permettant de surmonter les contraintes posées par le manque de crédits en faveur des commerçants en bétail.
- Certains gouvernements de la région ne sont pas entièrement engagés quant à la mise en œuvre des réformes de politiques commerciales convenues en ce qui concerne la libéralisation et la facilitation des échanges commerciaux, les systèmes d'échange et de paiement et la facilitation des investissements. Cela a un impact négatif sur les coûts du commerce du bétail et sur l'intégration régionale.

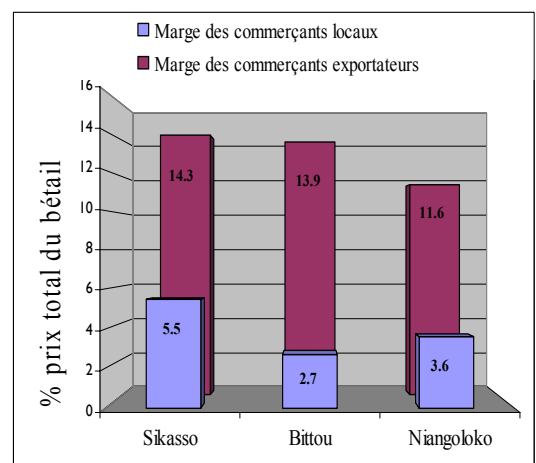
Le bétail constitue le produit agricole le plus important en valeur du commerce intra-régional en Afrique de l'Ouest. A travers l'histoire, il a contribué aux relations entre les pays sahéliens (par exemple, le Burkina Faso, le Mali et le Niger) qui sont exportateurs de bétail vers les pays côtiers humides de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Nigeria, qui en sont eux des importateurs nets. Le commerce intra-régional en animaux vivants, comprenant les bovins, les moutons et les chèvres, s'est accru en valeur réelle de 17 millions de \$US en 1970 à 211 millions de \$US en 2000 et les bovins comptent pour environ 70% de ce commerce. Le bétail procure des moyens d'existence à des millions de petits producteurs pauvres en ressources et, si correctement encouragé, le commerce du bétail permettrait d'obtenir d'importantes devises étrangères.

Dans le cadre du projet financé par CFC intitulé «Amélioration de la commercialisation et du commerce intra-régional du bétail en Afrique de l'Ouest», l'Institut international de recherche sur l'élevage (ILRI)¹ a procédé à une étude en 1999 visant à identifier les principales barrières économiques, institutionnelles et politiques limitant la réalisation des bénéfices complets et des potentialités du commerce du bétail. Les conclusions majeures de cette étude sont présentées dans la présente synthèse.

¹International Livestock Research Institute

La production du bétail, basée sur les systèmes pastoraux du Sahel, se fait au prix mondial compétitif de 1.500 \$US par tonne en comparaison du prix mondial de 1.900 \$US en 2001 et, respectivement, de 2.500 \$US et de 3.100 \$US par tonne pour les Etats-Unis d'Amérique et l'Union européenne, (Boutonnet et al. 2000, Banque mon-

Figure 1 : Les marges de commercialisation des commerçants nationaux et transfrontaliers à Sikasso (Mali), Bittou et Niangoloko (Burkina Faso).



diale 2001). Cependant, les problèmes de commercialisation dans la région affaiblissent cette compétitivité et continuent en réalité à empêcher le bétail sahélien et les pays producteurs de bœuf de participer pleinement au marché mondial, lucratif et en pleine expansion de la viande rouge. La question de la compétitivité demeure problématique pour diverses raisons dont beaucoup sont évoquées dans la présente synthèse.

Les circuits de distribution du bétail : concurrence et performance du marché

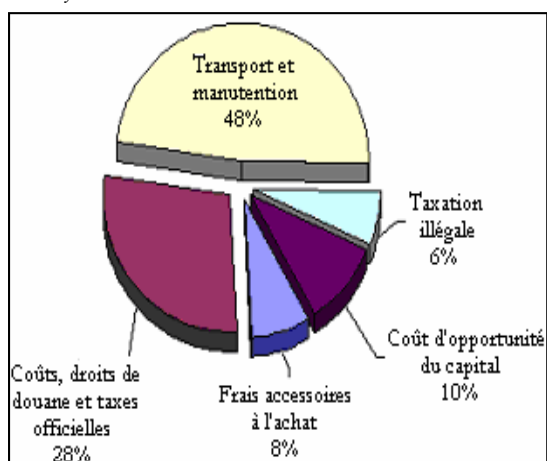
La partie nationale du circuit de distribution du bétail débute à la ferme et sur les marchés collecteurs villageois ; et se termine sur les marchés frontaliers – des marchés qui se situent à la frontière des pays limitrophes dans le but de faciliter le commerce transfrontalier. Cette partie est prise en charge par des commerçants de petite et moyenne envergure qui disposent d’un fonds de roulement allant de 0,5 à 2,5 millions de FCFA². Elle s’est avérée être très compétitive avec des marges de commercialisation oscillant entre 2,7% et 5,5% du prix final des bovins. Le principal facteur distinctif entre les gros commerçants en bétail (exportateurs) et les commerçants locaux était la disponibilité du capital requis, environ 4,4 millions de FCFA, pour commercialiser l’équivalent d’une cargaison de camion de bovins à partir des pays exportateurs vers les pays importateurs. Le nombre de commerçants opérant dans la partie transfrontalière du circuit est demeuré restreint dû à des frais d’établissement plus élevés.

Cela a atténué la nécessité d’adopter une attitude compétitive puisque les commerçants exportateurs étaient en mesure de s’assurer des marges de commercialisation 2 à 5 fois plus élevées que celles obtenues dans la partie nationale du circuit (Figure 1). Cela peut représenter jusqu’à 6,52 milliards de FCFA par an pour les exportations de bovins provenant uniquement du Burkina Faso et du Mali. Les marges plus élevées compensent partiellement les risques et les coûts des transactions plus élevés (y compris la perte d’animaux et la taxation illégale) qu’engendre le commerce transfrontalier. Toutefois, les résultats indiquent qu’il est possible d’améliorer la performance de marché du circuit de distribution complet du bétail en mettant des crédits à disposition des commerçants en bétail dans le but d’accroître le nombre de participants; d’élever le niveau de la concurrence dans la partie transfrontalière du circuit ; ainsi que de réduire les risques associés au commerce transfrontalier du bétail.

Les frais de transport et de manutention (transfert) en tant que contrainte majeure à la commercialisation

L’achat de bétail à un prix moyen de 105.850 FCFA dans les pays exportateurs représente 83% de tous les coûts occasionnés au niveau de la commercialisation transfrontalière du bétail. Le commerce du bétail en Afrique de l’Ouest est basé sur le transfert d’animaux vivants. Dès lors, leur transport et leur manutention font partie du processus de transfert des animaux d’un endroit/propriétaire à un autre. Le transport et la manutention à eux seuls comptent pour presque la moitié des coûts de commercialisation (Figure 2).

Figure 2: Composants des coûts de commercialisation transfrontalière du bétail (%)



Les frais de transport et de manutention demeurent élevés pour de nombreuses raisons comprenant : le nombre insuffisant de camions, les taxes élevées sur les carburants, la taxation routière illégale, les activités des sociétés de convoyage (voir les institutions du marché du bétail ci-dessous), les frais de manutention et l’infrastructure des transports inadéquats ou en déclin (voir la synthèse 3).

La promotion d’une commercialisation efficace du bétail et du commerce intra-régional nécessitera la suppression des postes de contrôle illégaux, la réforme des sociétés de convoyage ; ainsi que la réduction des taxes sur les carburants. Ces actions politiques pourraient réduire les frais de transport de 37%, soit 5.250 FCFA par bovin par rapport à l’actuel montant de 13.650 FCFA par tête (voir la synthèse 3). La transformation à valeur ajoutée, à moyen et à long terme, réduira encore davantage les coûts dans la partie transfrontalière du circuit en rendant inutile les frais relatifs aux conducteurs de bestiaux qui conduisent les troupeaux d’animaux vers les marchés puisque le commerce serait alors principalement basé sur la viande plutôt que sur les animaux vivants.

La prime pour le bovin de qualité supérieure et l’amélioration de la production pour générer un surplus exportable

Les analyses de facteurs qui déterminent les prix du bétail ont montré que les acheteurs payaient une prime pour les zébus castrés bien bâtis et en excellent état physique (voir la synthèse 2). Tous les bovins vendus ont été évalués sur base de leur état physique et 14% seulement des bovins pesés étaient en excellent état physique (Tableau 1).

Tableau 1 : Prix moyens (FCFA/kg vivant) payés par les commerçants en bovins pour les cinq niveaux de qualité de bovins mis en vente sur les trois marchés frontaliers étudiés (taille de l’échantillon = 3.811).

	Résultats de l’état physique					Total
	Très maigre	Maigre	Bon	Très bien	Excellent	
Proportion de bovins pesés (%)	1	11	47	26	14	100
Poids moyen (kg)	197	210	223	284	340	253
Prix/kg vivant (FCFA)	289	313	349	394	413	365

Les tests relatifs à l’équivalence des moyennes montrent que les prix différaient au seuil de significativité de 0,01 entre les différents niveaux de qualité

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

Synthèse 4—Encourager la commercialisation et le commerce intra-régional du bétail en Afrique de l’Ouest

Le prix du kilo vivant de bovin variait de 289 FCFA pour des bovins très maigres à 413 FCFA pour des bovins en excellent état physique. Le fait d’améliorer l’état physique des bovins en vente jusqu’à ce qu’il soit excellent entraînerait une hausse de production du bœuf de 34% ; ce qui correspondrait à une hausse de 39% en termes de valeur. En termes réels, la valeur du commerce intra-régional des bovins en 2000 aurait pu atteindre 208 millions d’\$US au lieu des 150 millions d’\$US réalisés si les agriculteurs avaient systématiquement produits des zébus en excellent état physique.

La mauvaise communication des prix entre les marchés

La comparaison des prix des bovins sur les marchés de Bittou et de Niangoloko ainsi que sur leurs marchés d’approvisionnement respectifs montre que, au cours du temps, les prix du bétail ont tendance à évoluer dans le même sens à court terme par paire de marchés frontaliers et d’approvisionnement. Cependant, les prix sur les marchés frontaliers ne réagissent pas du tout aux changements de l’offre de la part des agriculteurs (Bittou) ou de façon imparfaite (Niangoloko). Cela indique que les prix sont imposés par les commerçants, surtout dans le cas de Bittou, où tous les bovins destinés à l’exportation ont été achetés sur le marché frontalier. En revanche, à Niangoloko, les commerçants exportateurs ont effectué 69% de leurs achats sur les marchés collecteurs en amont et à la sortie des exploitations agricoles. Ce niveau supérieur d’activité en amont a probablement contribué à un meilleur degré de communication des prix; ce qui explique un niveau plus élevé de réactions des prix enregistré à Niangoloko.

Les faibles niveaux d’intégration du marché et de communication des prix du bétail soulignent la nécessité de mettre en place des systèmes efficaces d’information sur le marché de l’élevage en tant qu’option politique visant à améliorer l’établissement des prix qui profiterait aux producteurs de bétail de l’Afrique de l’Ouest.

Les institutions de marché du bétail

Les informations sur les prix et les offres en bétail, ainsi que les normes objectives d’achat et de vente d’animaux, n’étaient pas disponibles sur les marchés étudiés. L’absence de ces facilités a des répercussions négatives sur le commerce parce qu’il faut plus de temps aux acheteurs pour trouver des animaux aux qualités attrayantes, ainsi que pour procéder aux négociations, au paiement et au transfert de propriété qui s’ensuivent. Il arrive que ces coûts de transaction soient tellement élevés qu’aucun échange commercial n’a lieu. Cela a mené à l’apparition des institutions de marché dont le but est de réduire les coûts et d’encourager les échanges commerciaux.

Les institutions les plus importantes sont les associations de commerçants et les intermédiaires. Ces derniers existent sous la forme d’individus (commissionnaires) et d’entité plus organisée comme les sociétés de convoyage.

Les intermédiaires individuels (commissionnaires)

Les intermédiaires individuels agissent ex ante et ex post afin d’avoir un impact sur les coûts des transactions sur le marché du bétail (voir

Encadré 1. Rôles des intermédiaires individuels

Les intermédiaires individuels remplissent les fonctions suivantes :

- Identifier les vendeurs disposant des types d’animaux que les acheteurs recherchent ;
- Fournir des informations aux acheteurs sur les prix du marché, ainsi que sur les types, les niveaux de qualités et les quantités d’animaux sur le marché ;
- Etablir le lien entre les acheteurs et les vendeurs et modérer leurs négociations ;
- Faire respecter les termes d’échange en percevant l’argent des acheteurs et en payant les vendeurs ;
- Etre témoin du transfert des animaux ; et
- Organiser le rassemblement et le transport des animaux achetés pour un commerçant exportateur.

l’encadré 1). Leurs rôles ont souvent pour effet de réduire les coûts des transactions et d’accroître le nombre de négociations réussies, bien que les marges de commercialisation des vendeurs puissent également diminuer en cours de processus. Pour chaque transaction de bovin effectuée, l’acheteur paie un montant fixe de 500 FCFA à l’intermédiaire. Les commerçants exportateurs utilisent plus souvent les intermédiaires dans le cadre de la revente (jusqu’à 97% du temps) pour éviter de vendre à crédit ; et seulement à 6% du temps pour les achats. Ils désirent probablement contrôler directement les paiements en espèces.

Les sociétés de convoyage en tant qu’intermédiaires organisés

Les comptes des commerçants montrent que le transport des bovins par camion du Sahel vers le littoral entraîne des paiements illégaux au profit d’agents du service public s’élevant en moyenne à 150.000 FCFA par cargaison de 35 bovins. Les commerçants doivent effectuer ces paiements parce que souvent ils ne remplissent pas toutes les conditions requises, par exemple la vaccination des animaux et un permis de commerce à jour. Les sociétés de convoyage ont alors fait leur apparition pour faciliter le commerce et aider les commerçants illettrés à remplir leurs obligations, y compris les démarches administratives, et ce pour un montant, en moyenne, de 35.000 FCFA par trajet en 2000 mais qui a augmenté jusqu’à 80.000 FCFA en 2001. Pour les commerçants qui supportent ces frais, les autres paiements illégaux ont été réduits à la somme « symbolique » de 1.000 FCFA par poste de contrôle. Initialement, les commerçants étaient satisfaits de cet arrangement parce que cela leur permettait de gagner du temps et de l’argent étant donné la prolifération des postes de contrôle, surtout en Côte d’Ivoire (voir la synthèse 3). Toutefois, l’augmentation des frais demandés par ces compagnies a réduit à néant leur intérêt du fait de l’augmentation des coûts pour les commerçants, réduisant la compétitivité du bœuf sahélien sur les marchés côtiers.

Les associations des commerçants en bétail

La Coopérative des Marchands de bétail de Sikasso (COBAS) du Mali et l’Union nationale des associations de commerçants et exportateurs de bétail du Burkina Faso (UNACEB) sont les deux associations de commerçants en bétail les plus importantes sur les marchés frontaliers. Les cotisations d’adhésion varient de 3.500 à 5.000 FCFA et les cotisations annuelles s’élèvent à environ 1.500 FCFA. Ces associations

Encadré 2. Dix contraintes prioritaires : un compte-rendu de la part des commerçants

Les dix contraintes les plus importantes à la commercialisation du bétail, comme répertorié par les commerçants en bétail et par ordre d’importance, sont les suivantes :

- i. Le capital limité et l’accès difficile aux crédits ;
- ii. Trop de formalités, de droits et de taxes (légalés ou illégaux) payées pendant les voyages ;
- iii. Le nombre insuffisant de camions sur les marchés frontaliers pour transporter les animaux vers les marchés de destination finale ;
- iv. Le manque de routes du bétail – routes spécialement conçues pour faciliter le mouvement des animaux le long des zones cultivées pour empêcher les dégâts causés aux cultures et aux propriétés - pour conduire les animaux sur pied vers les marchés frontaliers ;
- v. Le manque de nourriture pour le bétail sur les marchés frontaliers ;
- vi. Le système de vente à crédit aux acheteurs qui prolonge la durée du recouvrement des frais d’établissement ;
- vii. Le manque de formation des commerçants quant à divers aspects de la commercialisation du bétail ;
- viii. Le nombre limité de points de vente dans d’autres pays ;
- ix. Le soutien insuffisant de la part des associations de commerçants en bétail ;
- x. Le manque de sécurité (risque de perdre des animaux ou de l’argent au long des routes commerciales).

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

de marché cherchent à surmonter les contraintes auxquelles les commerçants sont confrontés et par rapport auxquelles le secteur public n'a pas suffisamment réagi (voir l'encadré 2).

A Sikasso, bon nombre de commerçants interviewés ont révélé qu'ils ont principalement adhéré à la COBAS pour les raisons suivantes :

- Réduire le temps consacré à la recherche de camions pour l'exportation des animaux ;
- Résoudre des problèmes administratifs et sociaux liés aux opérations sur le marché frontalier ;
- Obtenir la nourriture du bétail à meilleur prix qui est vendue aux membres ;
- Se voir attribuer un espace dans les stalles du marché mises à disposition pour l'embouche du bétail.

Selon 90% des commerçants interviewés à Bittou et à Niangoloko, l'UNACEB a joué un rôle important au niveau de l'obtention de crédits auprès des banques et de la rétrocession des fonds empruntés par ces membres à des taux d'intérêt qui sont inférieurs de 5 à 10% par rapport aux taux du marché (allant de 25 à 32%). Environ 50% des commerçants ont adhéré à l'association afin de constituer un capital social ; 19% l'ont fait pour avoir accès aux informations relatives au marché et 16% ont pris cette décision en vue d'être en mesure de contrôler et de fixer les prix du bétail.

La COBAS et l'UNACEB semblent avoir en grande partie réussi à organiser le transport pour leurs membres et à leur procurer des facilités de crédit. De la sorte, ils ont démontré qu'ils disposaient de suffisamment de connaissances et de compétences pour pouvoir gérer les facilités de transport et de financement au profit de leurs membres. Le fait d'établir un réseau d'associations du marché compétentes, ainsi que celui d'étendre et de renforcer leurs capacités pourrait donc porter ses fruits quant à la résolution de certaines contraintes au commerce du bétail. A cet égard, il conviendrait d'examiner les moyens d'établir un lien entre les différentes associations compétentes, mais aussi avec les institutions financières, afin de permettre aux associations de jouer les intermédiaires entre les commerçants en bétail et les institutions financières. De plus, il faudrait évaluer la capacité des associations du marché à acheter et à louer des camions à leurs membres.

Politique commerciale

En plus des questions économiques et institutionnelles déjà évoquées, les questions de politique commerciale ont un impact sur le commerce intra-régional du bétail. Par exemple, les réformes essentielles en terme de politiques commerciales telles que la libéralisation et la facilitation des échanges commerciaux ; les systèmes d'échange et de paiement ; ainsi que la facilitation des investissements ; se font différemment et à des rythmes variés par les différents pays de la région (voir la synthèse 1). Le manque d'engagement relatif au traitement de ces questions pourrait augmenter les coûts du commerce du bétail et continuer à promouvoir la taxation illégale au détriment du commerce régional.

Conclusion

Conformément aux travaux antérieurs, cette étude montre que des opportunités existent pour améliorer la commercialisation du bétail et le commerce régionale en Afrique de l'Ouest:

- En mettant des crédits à disposition des commerçants en bétail et des entrepreneurs privés qui désirent s'engager dans la transformation à valeur ajoutée du bétail. Cela peut se faire en renforçant les associations de commerçants ;
- En réduisant les frais de transport et de manutention ;
- En développant des systèmes d'information sur le marché du bétail qui soient fiables ;
- En libéralisant, en harmonisant et en mettant en œuvre les politiques régionales sur le commerce du bétail tout en faisant preuve d'un engagement total.

Références

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

Williams, T.O., Okike, I., Baltenweck, I. et Delgado, C. 2004. *La commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest: opportunités et contraintes*. ILRI/CFC/CILSS—La commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest: Synthèse 1. 4 pp.

Okike, I., Williams, T.O., Spycher, B., Staal, S. et Baltenweck, I. 2004. *Les circuits de distribution, les flux et les prix du bétail en Afrique de l'Ouest*. ILRI/CFC/CILSS—La commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest: Synthèse 2. 4 pp.

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

Banque mondiale. 2001. Indicateurs de la Banque mondiale.

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

CONTACTS

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

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