

MINISTERE DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

INSTITUT SENEGALAIS
DE RECHERCHES AGRICOLES

DEPARTEMENT SYSTEMES DE PRODUCTION
ET TRANSFERT DE TECHNOLOGIES EN
MILIEU RURAL

BUHEAU D'ANALYSES MACRO-ECONOMIQUE

2373

E726
NDI

~~IS000~~

IS0004879

STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DE LA COMMER-
CIALISATION DES BOVINS ET DE LA VIANDE BOVINE AU
SENEGAL : EXEMPLE DE L'AXE DAHRA - DAKAR

Par

Cheikh Mbacké NDIONE
Docteur vétérinaire, économiste

Mémoire de titularisation

DAKAR, JUILLET 1985

R E M E R C I E M E N T S

Je tiens à remercier sincèrement les personnes suivantes :

- MARK NEWMAN, mon Maître de mémoire,
- JACQUES FAYE, mon Directeur Scientifique,
- ETIENNE LANDAIS et JOHN STAATZ pour leur contribution à ce travail
- CHEIKH LY et OUSSOUBY TOURE,
- PAP SOW et OUSSEYNOU NDOYE,
- Les agents de la SERAS et des bibliothèques visitées,
- Les agents de la SODESP et de la DSPA.

LISTE DES SIGLES

CADEN : Contrat d'Assistance pour le Développement de l'Elevage Naisseur (SODESP)

CADER : Contrat d'Assistance pour le Développement du Réélevage (SODESP)

CNPA : Comité National des Productions Animales.

DCIP : Direction du Commerce Intérieur et des Prix.

DSPA : Direction de la Santé et des Productions Animales.

EISMV : Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires.

IEMVT : Institut d'Elevage et de Médecine Vétérinaire des Pays Tropicaux.

MDR : Ministère du Développement Rural.

LNERV : Laboratoire National d'Etudes et de Recherches Vétérinaires.

PDESO : Projet de Développement de l'Elevage dans le Sénégal Oriental.

PIB : Produit Intérieur Brut.

SEDES : Société d'Etude pour le Développement Economique et Social.

SERAS : Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal.

USAID : United State Assistance for International Development.

LISTE DES TABLEAUX

TABLERAU N° 1 : Nombre de bovins (par catégorie) destiné à la transformation en viande dans quelques marchés de l'axe.

TABLERAU N° 2 : Matrice des fonctions et des participants à la commercialisation des bovins.

TABLERAU N° 3 : Matrice des fonctions et des participants à la commercialisation de la viande.

TABLERAU N° 4 : Evolution des abattages de bovins à Dakar.

SOMMAIRE

<u>INTRODUCTION</u>	1
1. <u>Importance du sous-secteur élevage</u>	
2. <u>L'élevage dans les systèmes agraires du Sénégal</u>	2
3. <u>Tendances de la consommation de viande et politique d'élevage</u>	2
4. <u>Justification, objectifs, méthodologie et plan de l'étude</u>	3
 <u>CHAPITRE I : STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DU SYSTEME TRADITIONNEL DE COMMERCIALISATION DES BOVINS</u>	 6
1.1 <u>Survol du système traditionnel de commercialisation</u>	6
1.2 <u>La matrice des fonctions et des participants</u>	10
1.3 <u>Etude du système traditionnel de commercialisation des bovins... sur l'axe DAHRA-DAKAR</u>	 11
1.3.1 <u>Etude des lieux de collecte primaire de bovins maigres</u>	12
1.3.1.1 <u>Les participants au processus de collecte-transport- regroupement</u>	 12
1.3.1.2 <u>Les fonctions de commercialisation des bovins</u>	13
1.3.1.3 <u>Les contraintes de la commercialisation</u>	23
1.3.2 <u>Les lieux de collecte primaire de bovins engraisés</u>	24
1.3.2.1 <u>Les participants à la commercialisation des bovins</u>	25
1.3.2.2 <u>Les fonctions de commercialisation</u>	27
1.3.2.3 <u>Les contraintes du système</u>	28
1.3.3 <u>Etude de la commercialisation dans un foirail de consommation pure</u>	 29
1.3.3.1 <u>Les participants à la commercialisation</u>	29
1.3.3.2 <u>Les fonctions de commercialisation</u>	32
1.3.3.3 <u>Les contraintes de la commercialisation</u>	36

<u>CHAPITRE II</u> : STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DU SYSTEME MODERNE DE.....	
COMMERCIALISATION DES BOVINS.....	38
2.1 Les objectifs de l'intervention de l'Etat.....	39
2.2 Les participants du système moderne (cas de la SODESP et de la SERAS).....	40
2.2.1 La SODESP.....	
2.2.1.1 Relations contractuelles avec les pasteurs naisseurs.....	41
2.2.1.2 Relations contractuelles avec les rééleveurs.....	41
2.2.1.3 L'embouche dans le système SODESP.....	42
2.2.2 La SERAS.....	43
2.3 Les fonctions de commercialisation.....	43
2.3.1 Les fonctions facilitantes.....	44
2.3.1.1 Le financement.....	
2.3.1.2 La qualité.....	
2.3.1.3 Le cadre juridique.....	
2.3.1.4 L'information.....	
2.3.2 Les fonctions physiques.....	45
2.3.2.1 Le stockage-production.....	
2.3.2.2 La collecte de bovins.....	
2.3.2.3 Le transport de bovins.....	
2.3.3 Les fonctions d'échange.....	47
2.3.3.1 La vente/l'achat de bovins.....	
2.3.3.2 L'allocation.....	
<u>CHAPITRE III</u> : STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE.....	49
3.1 Les différents marchés de la viande bovine de première transformation.....	50

3.2 La matrice des fonctions et des participants.....	50
3.3 Les abattoirs de Dakar et la distribution de la viande... en gros.....	51
3.4 Les participants à la commercialisation de la viande..... en gros.....	52
3.4.1 Les structures administratives.....	
3.4.1.1 La Direction du Commerce Intérieur et des Prix.....	53
3.4.1.2 La D.S.P.A.....	
3.4.2 Les prestataires.....	54
3.4.2.1 La S.E.R.A.S.....	
3.4.2.2 Transport de la viande par des véhicules. motorisés.....	
3.4.2.3 Transport de la viande par des moyens non motorisés.....	
3.4.3 Les professionnels de la viande et des abats.....	55
3.4.3.1 Le chevillard.....	
3.4.3.2 Le boucher détaillant.....	
3.4.3.3 Le tripier.....	
3.5 Les fonctions de commercialisation.....	58
3.5.1 Les fonctions facilitantes.....	58
3.5.1.1 Le financement.....	
3.5.1.2 La gestion des risques.....	
3.5.1.3 La qualité de la viande.....	
3.5.1.4 L'information.....	
3.5.2 Les fonctions physiques.....	61
3.5.2.1 La transformation.....	
3.5.2.2 Le stockage de la viande.....	
3.5.2.3 La distribution en gros de la viande et des abats.....	
3.5.2.4 Le transport de la viande.....	

3.5.3	Autres fonctions	
3.5.3.1	La réglementation-limitation des professions de la viande.....	
3.5.3.2	La fixation des prix.....	
3.5.4	Les fonctions d'échange.....	65
3.5.4.1	L'achat et la vente.....	
3.6	Les contraintes des participants privés.....	64
3.6.1	Contraintes d'origine administratives.....	
3.6.2	Contraintes d'origine non administratives.....	
3.7	La distribution de la viande au détail.....	67
3.7.1	Description et modalités de la distribution de la viande au détail.....	
3.7.1.1	Les boucheries "européennes".....	
3.7.1.2	Les boucheries traditionnelles.....	
3.7.1.3	Circuits particuliers.....	
3.7.2	Les consommateurs de viande.....	69
3.7.2.1	Les consommateurs privilégiés.....	
3.7.2.2	La "grande masse" des consommateurs.....	
3.8	CE QUI AURAIT DU ETRE FAIT.....	70
<u>CHAPITRE IV : IMPLICATIONS POLITIQUES DE L'ETUDE.....</u>		72
4.1	Implications pour une politique générale de commercialisation des bovins et de la viande.....	74
4.1.1	Les erreurs d'estimation du poids carcasse.....	
4.1.2	La technique de gestion du risque lié au financement...	
4.1.3	Une stratégie de réduction des saisies.....	
4.1.4	A propos de la réglementation-limitation des participants	
4.1.5	A propos des statistiques de commercialisation.....	

4.2 Les implications pour une recherche économique.....	77
4.2.1 Au niveau des points de collecte de bovins maigres.....	78
4.2.1.1 A propos de la stratégie globale des pasteurs.	
4.2.1.2 De la minimisation des coûts de l'approvisionnement et du rôle des coopératives.....	
4.2.2 Au niveau des zones d'embouche paysanne :	80
Pour une meilleure intégration agriculture-élevage.....	
4.2.3 Au niveau des zones de consommation.....	81
<u>CONCLUSION</u>	83

INTRODUCTION

Le secteur agricole est vital pour l'économie sénégalaise. aujourd'hui, il reste un secteur stratégique dans la bataille contre le chômage et l'exode rural. Selon le VI^e plan, 70 p. 100 de la population active tire son revenu des activités agricoles. Il risque d'en être de même pendant longtemps car les autres secteurs de l'économie ne semblent pas prêts à accueillir la d'oeuvre rurale excédentaire. Le secteur agricole se subdivise en différents sous-secteur dont celui de l'élevage qui nous intéresse plus particulièrement.

Notre intérêt découle de la participation du sous-secteur au bien-être des sénégalais et de ses interrelations avec l'agriculture. Les différents plans de développement économique et social montrent l'importance accordée par les autorités sénégalaises au sous-secteur.

On note un souci constant des autorités sénégalaises de maintenir un niveau de consommation de viande relativement élevé dans tous les plans élaborés au-delà de 1973. Les différents plans, en particulier le Ve et le VI^e, font des prévisions en matière de consommation moyenne par habitant qui traduisent ce souci.

1. IMPORTANCE PREVISIONNELLE DU SOUS_SECTEUR ELEVAGE

Vers la fin du II^e plan de développement du Sénégal (1965-69), la consommation annuelle de viande par tête d'habitant était de 21 kg. En 1974, elle est tombée à 13 kg, par habitant, soit une baisse de 38 p.100 en quatre années (marquées par la grande sécheresse de 1972-73. Il n'est donc pas étonnant que le Ve Plan élaboré en 1977 ait voulu relever ce niveau à 15,66 kg en dépit d'un taux de croissance démographique élevé (plus de 2,5 p. 100) et d'une sécheresse chronique. Cet objectif n'a pas été atteint et on continue à noter une tendance à la baisse (12,05 kg en 1980). Pour la réalisation de cet objectif a été prévu de porter le taux d'exploitation numérique du troupeau (nombre de bovins destockés sur l'effectif total) de 11 à 13 p. 100. En plus, le secteur a fait l'objet d'investissement qui s'inscrivent dans ce cadre prévisionnel. Pour n'avoir pas atteint les objectifs qui lui étaient assignés, l'élevage ne s'est pas moins bien comporté eu égard au produit intérieur brut.

De 1960 à 1980 la participation de l'élevage au PIB est passée de 5,2 p. 100 à 9,3 p. 100.

Durant la décennie 1970-80 la part annuelle de la valeur ajoutée élevage par rapport au reste du secteur primaire était comprise entre 23 et 25 p. 100.

Par ailleurs, l'élevage, comme l'indique le document officiel du VI^e Plan, crée de nombreux emplois. Ce sous-secteur joue, en effet, un rôle important dans l'atténuation du chômage. L'élevage qui constitue une activité annexe de l'activité

agricole représente sans aucun doute un nombre d'emplois à plein temps considérable, mais qui n'a jamais pu faire l'objet d'une évaluation" (VIe Plan de développement économique et social, 1981). Il est aisé de constater que la production de bétail occupe de nombreuses familles en Zone Sylvo pastorale et ailleurs au Sénégal. La commercialisation, qui nous intéresse ici, emploie de nombreux travailleurs ruraux et urbains.

En outre, l'élevage a toujours entretenu des relations complémentaires avec l'agriculture.

2. L'Elevage dans les systèmes de productions agraires du Sénégal

Le Sénégal dispose de sols en majorité pauvres que ses paysans réussissaient à amender grâce à la pratique de la jachère. Aujourd'hui, on note une disparition presque totale de cette pratique. Les terrains de jachères constituaient également des zones de pâturages. La fumure animale déposée permettait d'améliorer la fertilité des sols. Les bovins trouvaient sur place du fourrage de qualité permettant l'augmentation de leur productivité. Aujourd'hui, le Sénégal est confronté à un appauvrissement progressif de ses sols dû à l'abandon de la pratique de la jachère.

Ce phénomène provoque une réduction de l'espace pastoral aggravée par l'extension des superficies cultivées. La colonisation des nouvelles terres se fait au rythme de 0,6 p. 100 par an (USAID, 1984). A l'heure actuelle la situation est tellement dramatique qu'il apparaît indispensable d'explorer des hypothèses concernant les options possibles pour améliorer la fertilité des sols. Les résultats des recherches entreprises par CRAWFORD et KELLY (1984) ainsi que celles effectuées par SARR (communication personnelle) confirment ce point de vue. En effet, il existe une corrélation positive entre la disponibilité de fumure animale et les quantités d'engrais minéraux achetés par les paysans. Les systèmes de production de viande, notamment l'embouche paysanne pratiquée dans le bassin arachidier, montre tout l'intérêt d'une reconsidération du rôle du sous-secteur dans les productions agraires.

Le sous-secteur apparaît important pour ses relations potentielles avec l'agriculture. Le Sénégal se fixe périodiquement des objectifs de consommation de viande qui influencent sa politique d'élevage.

3. Tendances de la consommation de viande et politiques d'élevage

Selon la SEDES (1975), le Sénégal occupait une place de choix en Afrique de l'Ouest en ce qui concerne la consommation de viande. Cette dernière atteignait alors 21 kg par habitant et par an en 1970. Un tel niveau de consommation découle moins d'une productivité élevée de l'élevage de sénégalais que de

l'importation de bovins sur pieds. On peut diviser la période allant de 1960 à 1980 en deux phases : l'une allant de 1960 à 1970 et l'autre de 1970 à 1980.

La première phase constitue une période d'abondance relative : le niveau de consommation de viande s'élève à 21 kg et les prix sont relativement bas. En effet, entre 1966 et 1970, le prix du kg de viande carcasse coûtait entre 80 F et 130 F (SEDES, 1975). Pendant la même période, les importations de bovins exprimées en viande et abats passaient de 18.394 tonnes à 21.342 tonnes.

Ainsi, 25 p.100 des besoins en viande étaient satisfaits par des importations de la Mauritanie et du Mali. Il était facile de compenser la différence entre la production nationale et les besoins de consommation de viande des Sénégalais.

La seconde phase est caractérisée par une sécheresse chronique qui atteint des proportions catastrophiques en 1973. Le Sénégal est frappé autant que les pays voisins. Il devient, dès lors, impossible de compenser le déficit en viande par l'importation. La consommation par tête d'habitant tombe à 13 kg en 1974. Il faut maintenant compter sur ses propres capacités de production. En 1980, par exemple, seules 2 800 tonnes de viande consommées provenaient d'animaux importés. La réaction de l'état a été une mise en oeuvre d'une politique de "stratification régionale de l'élevage.

En ce qui concerne la commercialisation, cette politique se traduit par une intégration verticale des différentes fonctions et par la production d'une viande de meilleure qualité. Ce choix ne semble pas prendre en compte la structure globale de la demande de viande au Sénégal.

4. Justification/Objectifs, Méthodologie Plans de l'Etude.

On peut recourir au contrôle de différents facteurs pour augmenter les niveaux de consommations de viande par tête d'habitant. Certains suggèrent, un contrôle démographique ; d'autres mettent l'accent sur des facteurs exogènes tels que la sécheresse. Il s'avère que ces facteurs sont difficilement contrôlables. A la différence, les facteurs ayant trait aux pasteurs et aux consommateurs sont plus faciles à cerner et à influencer. C'est la nécessité de maîtriser les stratégies des pasteurs et la structure de la demande des consommateurs qui justifie une étude de la commercialisation.

- Il nous apparaît nécessaire d'augmenter la capacité de production de l'élevage sénégalais. Des paquets techniques ont été mis au point par CALVET, VALENZA et, DRUE. Leur adoption pas pourtant vu le jour jusqu'ici. Une étude de la commercia-

lisation des bovins et de la viande bovine peut donner une réponse au pourquoi de ce retard dans l'adoption. C'est ainsi qu'elle peut permettre de mettre en évidence les débouchés réels qui peuvent valoriser un tel paquet.

En effet, une étude de la commercialisation permet une structure correcte de la demande de viande.

- Tout aussi important est la saisie des mécanismes qui déterminent l'offre de bovins. GUEYE (1982) a décrit les mécanismes de court terme que suscite une amélioration des conditions du milieu découlant d'un bon hivernage à savoir une rétention de l'offre de bovins. Ajoutons qu'il est intéressant de connaître les stratégies de commercialisation des pasteurs et surtout la vocation qu'ils donnent à leur troupeaux.

- Il importe de saisir et d'améliorer éventuellement le circuit de distribution présent. Cela permettra d'assurer une offre régulière de bovin-viande aux consommateurs à moindre coût. Il va de soi que les consommateurs désireux d'obtenir de la viande de qualité devront la payer à sa valeur économique. Quelle que soit l'option choisie la santé du consommateur devra être protégée.

Notre étude de la commercialisation des bovins et de la viande bovine est basée sur :

- Une revue aussi complète que possible de la littérature sur le sujet.

- Une représentation matricielle des fonctions de commercialisation et des participants.

- Des enquêtes préliminaires pour mettre en évidence les fonctions susceptibles de constituer une entrée dans la matrice.

La synthèse documentaire des travaux portant sur la commercialisation des bovins et de la viande bovine nous a permis de déceler les limites de l'approche descriptive utilisée. L'approche descriptive de la commercialisation insisté sur les participants et les fonctions les plus apparentes. C'est l'équivalent de ce que les Anglo-saxons appellent "approche institutionnelle". Elle tend à décrire "qui fait quoi" et elle a abouti à un diagnostic sévère à l'encontre de la filière traditionnelle : elle est archaïque et pléthorique. Par conséquent, elle doit être réformée. La limite fondamentale de cette approche est qu'elle ignore "ce qui doit être fait" pour rendre disponible la viande au niveau des consommateurs.

Etudier "ce qui doit être fait" c'est adopter une approche fonctionnelle qui est complémentaire de l'approche descriptive.

Nous allons utiliser une matrice des fonctions et des participants pour visualiser la complémentarité des approches fonctionnelle et institutionnelle. L'usage de la matrice permet d'avoir une vue plus globale du système (approche systémique) même si on met l'accent sur une de ses portions.

La représentation matricielle des fonctions de commercialisation et des participants fera correspondre une fonction à un seul ou un groupe de participants.

Certaines fonctions de commercialisation ne sont pas évidentes. Nous avons pu les mettre en évidence grâce à nos guides d'entretien. Ces enquêtes préliminaires ont aussi permis de déceler les contraintes qui limitent les performances du système de commercialisation.

Notre méthodologie est donc le fruit de visites de bibliothèques (SODESP, Département Systèmes, DSFA, LNERV et EISMV) et de discussions avec des agents de la SERAS, SODESP et DSFA. Elle a permis l'élaboration du plan d'étude suivant.

Le chapitre premier a pour objet la description de la structure et du fonctionnement du système traditionnel de commercialisation des bovins. Le long de l'axe choisi, il existe des circuits courts pour l'approvisionnement en viande des populations locales. Mais ces circuits n'ont pas été étudiés, l'approvisionnement de Dakar en viande étant notre centre d'intérêt. Nous allons tenter d'établir des rapports fonctionnels entre les différents niveaux de commercialisation.

- Le second chapitre appliquera la même stratégie au système moderne mis en place par l'état sénégalais. Il met l'accent sur les objectifs de l'intervention de l'état et décrit la tactique d'intégration verticale des fonctions de commercialisation. Il met en évidence les relations contractuelles qui régissent la commercialisation des bovins dans ce système.

- Le chapitre trois décrit la structure et le fonctionnement de la commercialisation de la viande. Il subdivise le circuit mort en lieux de vente de la viande en gros et lieux de vente au détail. Dans chaque subdivision, nous présenterons les participants, les fonctions et les contraintes. Pour terminer, nous tenterons de tirer les implications de la "souveraineté du consommateur" pour la politique actuelle d'élevage.

- Le chapitre quatre analyse les implications pour une politique générale de commercialisation de recherche économique. Quelles sont les améliorations possibles dans le court terme ? Quelles sont celles qui peuvent être apportées dans le long terme et comment ? Dans ce sens, il faut souligner les questions qui doivent être abordées par la recherche. Elles permettront une évaluation plus fiable des options et des conséquences en matière de politique d'élevage.

CHAPITRE I. STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DU SYSTEME TRADITIONNEL DE COMMERCIALISATION DES BOVINS

Le système traditionnel de commercialisation des bovins constitue un ensemble cohérent qui est né en même temps que le marché de la viande bovine. Par ailleurs, il a su créer son environnement financier et juridique sans l'intervention de l'état sénégalais.

Nous commençons par un survol des circuits traditionnels de commercialisation des bovins du Sénégal. L'objectif est d'arriver à cerner l'importance de la Zone Sylvopastorale et du foirail de Dahra dans le système global. Au niveau de l'axe choisi, nous examinerons en premier lieu la structure et le fonctionnement des lieux de collecte primaire de bovins maigres. Il s'agit d'un ensemble de forages distants d'au moins 20 km qui constituent chacun un marché de collecte. Ils sont dans leur grande majorité reliés à Dahra qui constitue un marché de collecte secondaire des bovins maigres. Nous y étudierons les participants à la commercialisation et les fonctions qu'ils remplissent tout en essayant de mettre en évidence les contraintes de commercialisation qui freinent les performances.

Les marchés intermédiaires entre Dahra et Dakar représentent des marchés de collecte primaire de bovins engraisés (embouche paysanne). Néanmoins, de nombreux bovins maigres y sont produits en élevage sédentaire.

Enfin, le marché de Thiaroye (le plus important du Sénégal) constitue un foirail représentatif de celui des zones de consommation de viande. En effet, Dakar absorbe plus de 15 p. 100 du disponible en viande maigre et de qualité, alors que moins de 5 p. 100 des bovins abattus y sont produits (POUILLON, 1984). Ceci en fait une zone de consommation "pure".

1.1. SURVOL DU SYSTEME TRADITIONNEL DE COMMERCIALISATION

Il existe au Sénégal, plusieurs circuits de commercialisation des bovins qui ont été décrits par différents auteurs. Ces circuits aboutissent tous à Dakar mais avec une constance variable selon la période de l'année.

Selon LEDUC et TYC (1963) l'approvisionnement du foirail de Thiaroye, situé à 10 km des abattoirs de Dakar se faisait dans les proportions de 90 p. 100 à partir des lieux de production de race zébu. A part les bovins importés, tous les autres troupeaux provenant du Nord passent par 3 grands marchés : Dahra, Louga et Mbacké.

Deux cartes tracées successivement en 1967 et 1975 schématisent l'orientation des flux du bétail bovin. Les bovins empruntent habituellement les routes suivantes :

- Louga reçoit les bovins de la rive occidentale du Lac de Guiers, de la rive gauche du Fleuve Sénégal et ceux du Delta du Sénégal auxquels s'ajoute une fraction du bétail provenant de la Mauritanie. Ces troupeaux étrangers transitent par Rosso.

- Dahra reçoit les bovins de la rive orientale du lac de Guiers, de la rive gauche du Fleuve Sénégal entre Dagana et Thiologne. Le bétail de Boghé et Kaédi transitent par Dahra. De Kaédi partent des convois directs (sans arrêt commercial). Ces convois empruntent l'axe Kaédi-Dahra-Darou Mousty-Baba Garage-Thiaroye.

- Mbacké reçoit les bovins de la rive gauche du Fleuve Sénégal (de Matam à Bakel) ainsi qu'une partie des bovins de la Zone Sylvopastorale qui passe par la piste de Ranérou-Yonoféré.

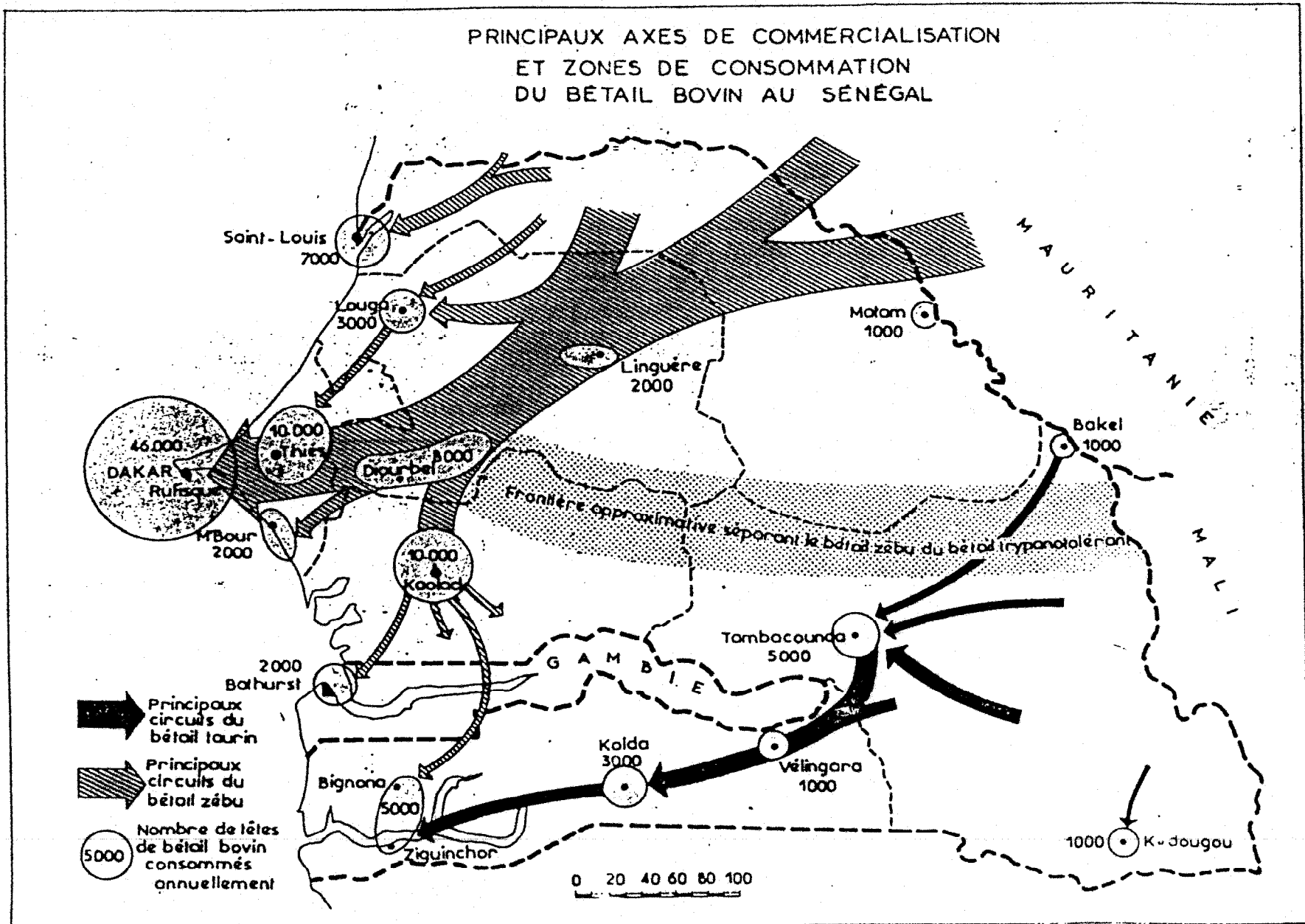
- Le flux entrant par Bakel ravitaille le secteur sud du pays. Il permet de desservir en bovins Tambacounda, la haute et la Basse Casamance.

- Selon LACROUTS (1967), une partie du flux de bovins quittant le Nord passe par le sud pour desservir Bathurst et Ziguinchor.

BATHILY a décrit un flux qui quitte le sud du Sénégal pour Dakar via Kaolack (flux de bovins de race ndama et son métis avec le gobra, le diakoré). L'existence de ce flux est confirmée par la présence de bovins de race au Ndama au foirail de Thiaroye. En effet durant les mois de Mai, Juin et Juillet, les taurins de la région de Kaolack sont vendus à Dakar le plus souvent après embouche paysanne.

On peut noter aujourd'hui, une certaine évolution des différents flux. Cette évolution est liée aux conséquences indirectes de l'implantation des forages Ferlo et aux importations de bétail sur pied.

Le marché de Louga a perdu sa prépondérance à cause de la mise en place de forages à travers le Ferlo. Ce déclin du foirail de Louga (plus connu sous le nom local de "marbat") remonte, selon SAR, à 1952. Il est matérialisé par une baisse du transit (au niveau de Louga) des bovins de 30 p. 100 (8572 bovins ont été accueillis par Louga juste avant 1952 contre 5 401 en 1953). Cette diminution du flux de bovins arrivant à Louga s'est faite au bénéfice du foirail de Dahra qui est devenu le marché de collecte secondaire de bovins le plus important du



Source : (Sar, 1973)

The map illustrates the geographical layout of Senegal and its neighboring regions. Key features include:

- Cities and Towns:** St-Louis, Rosso, Dagana, Ziguinchor, Kolda, Kadiouba, Thierno, Thiobane, Yare Lac, Ksédi, Guirva, Lagbar, Dars, Linguère, Mbacké, Diourbel, Gosses, Fatick, Kaolack, Tambaounda, Goudiry, Kidira, Bakel, MTAN sélilaby, Bambe, Thiès, Rufisque, M'Bour, and Dakar.
- Rivers:** The Senegal River (R. Sénégal) flows from the north to the Atlantic Ocean. The Niger River (R. Niger) is shown in the south, flowing from the east to the west.
- Roads:** Solid lines represent major roads, while dashed lines represent secondary or proposed roads. Arrows indicate the direction of travel.
- Coastline:** The Atlantic Ocean is shown to the west of Senegal.
- Neighboring Countries:** The map shows the borders of Senegal with Mauritania to the north, Guinea to the west, and Gambia to the south.

SOURCE : (BATHILY, 1975)

Sénégal. Ce marché assure l'approvisionnement des localités rurales du bassin arachidier dont la demande en viande augmente de manière saisonnière durant les quatre mois de traite de l'arachide (LEDUC, 1963).

Les derniers plans de développement économique et social (V et VIe) et une étude de la SEDES (1975) mentionnent une forte diminution des importations de bovins sur pieds. Elles sont passées de 18731 en 1965 à 6770 en 1974.

Calculée en tonne-carcasse, la baisse est de 10325 de 1970 à 1980 (13125 tonnes contre 2800). Le bétail provient de la Mauritanie (pour 70 p. 100) secondairement du Mali.

Selon des estimations de 1981/82 rapportées par POUILLON et al. (1984) 17650 tonnes-carcasses de viande sont rendues disponibles par les régions du Saint-Louis et Louga sur un total de 34600 tonnes.

Les régions de Saint-Louis et Louga se partagent la région écologique du Ferlo dont le marché de bovins principal est Dahra. Le foirail de Dahra est le pôle d'attraction de nombreux points de collecte primaire de bovins maigres qui sont disséminés dans le "désert" du Ferlo.

Dakar, par contre n'offre que 150 tonnes pour la satisfaction de ses propres besoins en viande qui se chiffrent à 18000 t par an. La région de Dakar est ainsi une zone de consommation par excellence (elle ne produit que 0,86 p. 100 de sa consommation).

Les particularités de Dahra et de Dakar ont motivé le choix de l'axe Dahra-Dakar. Cet axe part donc des forages dispersés de la Zone Sylvo-pastorale qui desservent le foirail de Dahra situé dans le Djoloff. C'est ainsi que l'ensemble des forages et le foirail de Dahra constituent des points de collecte primaire et secondaire de bovins maigres. C'est au niveau de ces marchés que débute la commercialisation. Ces marchés sont aussi caractérisés par un disponible fourrager qui permet d'entretenir les bovins même durant le jour de marché grâce à l'achat de foin de brousse fauché. Les bovins collectés à ce niveau passent par une série de foirails avant d'atteindre éventuellement Dakar.

Une deuxième série de marchés de bovins est regroupée sous le vocable de marchés intermédiaires. Ce sont les foirails de Mbacké, Diourbel, Bambey et Touba-Toul. Ils se singularisent par le fait que ce sont des lieux de collecte primaire de bovins engraisés qui sont issus d'embouche paysanne (pratique assez répandue dans le Bassin Arachidier). La production de ce type de bovins est rendue possible par l'existence de sous-produits agricoles.

Ces foirails sont des lieux de commercialisation intense. Ils reçoivent et produisent des bovins maigres qui viennent s'ajouter à ceux provenant des lieux de collecte situés en amont. Dans cette portion de l'axe, les pâturages s'amenuisent à cause de la disparition progressive de la jachère.

Ceci tend à augmenter les coûts de commercialisation.

Il existe au niveau de ces marchés un circuit court pour l'approvisionnement en viande des différentes localités dont dont la consommation est relativement importante (voir tableau n° 1 ci-dessous).

Le dernier marché est celui de Thiaroye. Ce marché a reçu pendant longtemps le tiers des bovins destinés aux abattoirs selon LEDUC et al, (1963). En effet ces auteurs indiquent les chiffres suivants (en comparant la consommation de viande de Dakar à celle des autres régions du Sénégal) : 30 000 bovins pour Dakar contre 60.000 en 1958 et 37 500 contre 87 500 en 1962.

Le foirail de Thiaroye tient sa spécificité de sa demande élevée en bovins maigres et de qualité. Ce foirail "joue donc un rôle essentiel, comme pôle d'attraction dans le commerce du bétail et les cours qui y sont pratiqués se répercutent sur l'ensemble du pays" (LEDUC, 1963). C'est peut-être pourquoi tous les projets de production de bovins de qualité écoulent leurs produits à Dakar qui est seule capable de les valoriser.

Le tableau n°1 fait apparaître des différences nettes dans les préférences des consommateurs selon les localités. La notion de Préférence réfère ici à un facteur subjectif comme le goût mais elle reste contrainte par le pouvoir d'achat.

TABLEAU N°1 Nombre de bovins (par catégorie) destiné à la transformation en viande dans quelques marchés de l'axe (1983).

	TAUREAU	BOEUF	FEMELLE AGEE	VEAU	TOTAL INDIV.
Mbacké	492	124	3 716	248	4 580
Diourbel	264	307	2 385	333	3 289
Bambey	534	242	494	217	1 487
Thiès	1 344	631	3 210	785	5 970
Dakar	9 194	37 429	7 970	1 278	55 871
Total (axe)	11 828	38 733	17 775	2 861	

Source : statistiques des abattages contrôlés D.S.P.A., 1983.

Pour aboutir à notre objectif d'étude de la structure et du fonctionnement du système traditionnel de commercialisation, nous allons utiliser, à l'instar du BAME, une représentation matricielle. Dans notre cas particulier, c'est une matrice des fonctions et des participants qui permet de mieux visualiser "ce qui doit être fait" pour rendre la viande disponible.

1.2. La Matrice des Fonctions et des Participants

C'est un outil grâce auquel, on représente horizontalement les fonctions de commercialisation et verticalement les participants qui les assurent. C'est ainsi que nous avons trois groupes de fonctions. (Tableau n°II) dont :

- Les fonctions d'échanges qui sont les plus évidentes en matière de commercialisation. Elles englobent l'achat ou la vente qui se font après un marchandage serré. A l'issue du marchandage, le prix est fixé : celui-ci joue un rôle déterminant dans l'allocation des bovins aux différents marchés de l'axe.

- Les fonctions physiques qui rendent disponibles le produit au lieu et moment où il est demandé. Elles représentent ce qui "doit être fait" pour que des bovins produits à des centaines de kilomètres de Dakar y soient disponibles toute l'année. Les coûts indirects liés à ces fonctions sont souvent ignorés ainsi que le risque inhérent à leur assurance.

- Les fonctions facilitantes ont en général un impact sur les volumes des transactions : elles tendent à augmenter les quantités achetées et vendues.

Certains auteurs estiment que ces fonctions constituent le "talon d'Achille" de la commercialisation et son originalité. En effet, le rationnement du capital financier qui prévaut dans le sous-secteur de l'élevage a entraîné le développement d'un moyen de financement original : la vente à crédit. Mais ce mode de financement par la vente à crédit n'est pas sans inconvénient comme nous allons le voir plus loin.

- La réglementation-limitation constitue une fonction qui permet à l'Etat d'intervenir dans le circuit. C'est un projet qui, à terme, pourra décider de "qui doit participer et qui sera exclu du processus".

Les colonnes présentent 9 participants privés et un public dont l'effet est sensé être neutre : l'administration. Nous les présenterons en détail dans la section qui va suivre. Ces participants se répartissent en trois grands groupes :

- Les producteurs (pasteurs et agro-pasteurs) se désaisissent de leur droit sur une partie de leurs bovins lors de l'assurance des fonctions d'échange. Le pasteur et l'agro-pasteur entretiennent ainsi des relations indirectes. Le seconde achète une partie des bovins maigres du pasteur à des fins de "petite embouche" ou embouche paysanne.

TABLEAU N°II : MATRICE DES FONCTIONS ET DES PARTICIPANTS (commercialisation de la viande)

FONCTIONS PARTI- CIPANTS	D'échange		Physiques				Facilitantes						
	Achat/ Vente	Alloca- tion	Transfor- mation	Stockage	Distri- bution	Trans- port	Finan- cement	Gestion du risque	Qualité préférences	Informa- tion	Inspection de salu- brité	Réglemen- tation-li- mitation	La fixa- des prix
D.C.I.P		+								+			+
D.S.P.A										+	+	+	
S.E.R.A.S			+	+	+	+							
Chevillards	+	+	+	+	+		+	+	+	+			
Boucher tra- dition- nel (vente au poids)	+	+			+		+		+	+			
Boucher tra- ditionnel (vente en tas)	+	+			+		+		+	+			
Boucher moderne	+	+		+	+		+		+	+			
Véhicules de transport	+					+							
Conducteur de brouet- te	+					+							
Consomma- teurs	+	+							+	+			

TABLEAU N° II : MATRICE DES FONCTIONS ET DES PARTICIPANTS

Fonctions Parti- cipants	D'échange			Physiques				Facilitantes				
	Achat	Vente	Allocation	Collecte	Transport	Stockage/ Production	Financement/ collecte de dettes	Gestion du risque	Qualité	Cadre juridique	Information	Réglementa- tion-limi- tation
Pasteur		+	+	+		+	+		+			
Téfanké i							+	+		+	+	
Dioula de collecte	+	+	+	+			+		+		+	
Dioula d'achemine- ment	+	+	+				+	+	+		+	
Equipes de convoyage					+			+	+		+	
Agro-pas- teur	+	+	+	+		+	+		+		+	
Camion			+		+			+				
Coxeurs		+									+	
Adminis- tration												+
Chevillard	+		+				+		+		+	

- Les intermédiaires "réels", dioula et chevillards disposent d'un titre sur les bovins et rapprochent le produit du consommateur.

- Les vendeurs de services ne possèdent pas de droit sur le produit mais ils remplissent des fonctions essentielles à la demande des groupes énumérés ci-dessus. Ce sont les téfanké, les convoyeurs à pied, les chauffeurs de camion et les coxeurs. Leurs services sont rémunérés par les autres participants.

1.3. Etude du Système Traditionnel de Commercialisation des Bovins sur l'Axe Dahra-Dakar

L'axe Dahra-Dakar matérialise une chaîne de marchés de bovins qui peut être subdivisée en groupes. Le premier groupe est constitué par l'ensemble des marchés de collecte primaire de bovins (début de la chaîne) c'est-à-dire les forages de la Zone Sylvo-pastorale reliés commercialement à Dahra.

Cet ensemble est dénommé lieu de collecte primaire et secondaire de bovins maigres. En effet, les véritables lieux de collecte primaire sont les forages qui mettent en contact les producteurs et les agents de la prospection. Dahra constitue le point de regroupement des bovins pour une collecte secondaire.

Les marchés de Mbacké, Diourbel, Bambey et Touba Toul constituent le deuxième maillon de la chaîne. Ils sont aussi bien des lieux de production et de transit de bovins maigres que de production de bovins engraisés grâce aux sous-produits agricoles disponibles. La "petite embouche" revêt un caractère saisonnier tant du point de vue de la production que de la commercialisation. Ces marchés constituent les lieux de collecte primaire de bovins engraisés : pareille caractérisation est quelque peu abusive. En effet, la majorité des flux sont constitués de bovins maigres mais nous verrons la rationalité d'un tel abus.

Enfin le marché terminal de l'axe, le foirail de Thiaroye, est dénommé à juste titre foirail des zones de consommation de viande provenant de la transformation de bovins issus d'ailleurs le plus souvent. C'est la fin du processus de collecte-acheminement de bovins vers Dakar.

Cette section va présenter, au niveau de chaque groupe de marchés, les participants vus sous l'angle de la commercialisation. Elle va ensuite y décrire et analyser les fonctions de commercialisation des bovins assurées par les participants ou groupe de participants. Finalement nous soulignerons quelques contraintes de commercialisation.

1.3.1. Etude des lieux de collecte primaire de bovins maigres

Il s'agit de l'étude du déroulement d'un processus de collecte-transport-regroupement qui part des forages pour aboutir à Dahra. On part donc de marchés dispersés où l'on rencontre peu de participants vers des foirails importants de par le nombre de vendeurs et d'acheteurs.

1.3.1.1. Les participants au processus de collecte - transport - regroupement

Plusieurs approches sont possibles pour aborder une étude de la commercialisation. Une des plus fréquente est la description des agents économiques qui accomplissent des tâches de commercialisation. La structure de la commercialisation dans les lieux de collecte primaire de bovins maigre met en relation les producteurs pasteurs, les téfankés, les convoyeurs et les dioulas. Chacun de ces participants est important en raison du rôle qu'il joue.

A. Le Pasteur

Le pasteur est le poumon même du système de commercialisation dont il constitue la base. Chaque pasteur, qui possède un troupeau de bovins, dispose d'un stock de valeur dont dépend l'approvisionnement régulier en viande des grands centres de consommation.

La découverte de l'"effet pervers de l'offre" (rétention de bétail quand les cours sont élevés) a fait dire à certains auteurs que les pasteurs sont des agents économiques irrationnels. Pourtant les pasteurs ne font alors qu'accumuler quand les coûts sont bas et vendre quand les coûts de production sont élevés. Nous avons élaborer un guide d'entretien (sur le comportement économique du pasteur) qui s'articule autour des paramètres économiques supposés guider un participant rationnel. Ces paramètres sont la recherche de l'information sur les cours du bétail, les modalités de vente, la réponse à l'incitation et les habitudes de vente. Nous avons effectué des enquêtes dans les campements situés autour de Dahra (Deck Votte, Thiargny, Rotto et Sanghé). Onze pasteurs ont répondu au questionnaire.

L'enquête a montré que l'éleveur recherche activement l'information sur les cours du bétail. Tous les pasteurs interrogés affirment rechercher l'information quand ils projettent de commercialiser. Les canaux de circulation de l'information sont représentés essentiellement par les équipes de convoyage.

Une hypothèse courante est que les intermédiaires exploitent les producteurs. Pour des raisons subjectives et objectives les pasteurs rencontrés ont recours au service des intermédiaires,

téfankés dans le processus de vente. La première raison réfère au lien de parenté et la seconde à la capacité de marchandage de l'intermédiaire qui est supérieure à celle du pasteur.

En ce qui concerne les modalités de vente tous les onze pasteurs ont renoncé à vendre à crédit en raison des défauts et des retards de paiements importants LACROUX et TYC (1967) rapportent les mêmes raisons. Dix des pasteurs reconnaissent demander 5.000 F de plus par tête de bovins quand ils pratiquent la vente à crédit pour une échéance de 45 jours. Les taux d'intérêt calculés varient entre 12,5 p. 100 et 16 p. 100 pour une durée de crédit de 45 jours. Le onzième dit ne jamais charger d'intérêt, pour des raisons religieuses.

Tous les onze pasteurs nous ont affirmé qu'ils répondraient à l'incitation en augmentant le taux d'exploitation de leur troupeau dans des limites raisonnables. L'incitation dont il s'agit, est une augmentation du prix au producteur.

Tous affirment avoir eu recours à la commercialisation de jeunes animaux (veaux, taurillons). Ceci conduit à nuancer les conclusions de SANTOIRE (1982) relatives aux habitudes de vente chez les peulhs.

En conclusion, les pasteurs interrogés se comportent en "homo economicus". Il devient dès lors nécessaire de dépasser le cadre classique d'une étude de la commercialisation (qui exclut presque toujours les producteurs). En effet l'étude du processus de prise de décision des éleveurs est indispensable pour un sujet comme la commercialisation des bovins.

Aujourd'hui les facteurs qui déterminent l'offre de bovins et les stratégies globales des pasteurs sont incomplètement saisis. Le pasteur est le premier participant au stockage/production et à la vente de bovins. C'est grâce à lui qu'une allocation intertemporelle du disponible bovin est possible. C'est pourquoi, nous en faisons un objet d'étude prioritaire dans le cadre de nos recherches futures.

B. LES TEFANKES

LEDUC et al (1963) définissent le téfanké comme un courtier-logeur : "il joue les "protecteurs" dans ce lieu de perdution qui est Dahra...il reçoit, loge le dioula, assiste à la vente et donne une sorte de garantie morale sur la solvabilité de l'acheteur.. recevant une commission du vendeur mais aussi de l'acheteur".

Le téfanké est appelé ailleurs (Louga) le Ndiatigui (SAR, 1973) et le teyfado au Moyen Mali. Une définition plus générale du téfanké doit tenir compte du nombre de marchés fréquentés par cet agent et du rôle qu'il joue dans la commercialisation. Le téfanké fréquente un seul marché (il est spécialisé) où il assume des fonctions juridiques (certifier le droit de propriété) et facilitantes (financement et gestion du risque).

Le téfanké des marchés de production accueille le pasteur (vendeur) et le dioula (acheteur). Il occupe ainsi une position privilégiée au carrefour de l'information.

De plus le téfanké possède le plus souvent une connaissance du milieu humain. Tout ceci le prédispose à jouer un rôle de premier plan dans la commercialisation. En effet, la commercialisation ne pourrait avoir lieu sans un cadre juridique dont l'importance se mesure plutôt par sa capacité de prévenir les ventes d'animaux volés. Il exploite ainsi sa bonne connaissance du milieu humain au profit des acheteurs de bovins qui ne veulent pas être engagés dans des litiges (pré-enquêtes - Dahra 1984 portant sur 5 téfankés).

La vente à crédit augmente largement les quantités de viande rendues disponibles pour la consommation. Elle est rendue possible par le téfanké auquel fait confiance le vendeur (qui est souvent un parent). Il évalue la solvabilité (capital confiance) de l'acheteur et garantit le prêt. C'est ainsi que ses services sont rémunérés et par le dioula et par l'éleveur ; d'autant plus qu'il aide le pasteur à obtenir un meilleur prix (résultats de la même pré-enquête). Le téfanké reçoit de l'acheteur une commission de 500 F par bovin. Pour la totalité des ventes, le vendeur lui offre 1500 F à 2000 F.

La vente à crédit tend à disparaître au niveau des marchés que constituent les forages. La cause essentielle en est la multiplication des défauts et retards de paiements (LACROUTS, 1967). Ce phénomène tend à réduire le rôle du téfanké à celui de logeur des acheteurs et médiateur entre acheteurs et vendeurs. Il continue à représenter le cadre juridique qui permet de prévenir les litiges.

La vente à crédit persiste au niveau du foirail de Dahra. Lors d'excès de l'offre, les pasteurs utilisent cette stratégie pour vendre en lot des bovins de valeur très différente. Les pasteurs disent alors que "le bel animal vend ainsi le moins beau" (pré-enquête Dakar, 1984).

C. LE DIOULA

Dioula est le nom donné à une ethnie vivant au Sud du Mali et au Nord de la Côte d'Ivoire. Cette ethnie a toujours eu une vocation commerciale affirmée. Ainsi, les marchands d'Afrique de l'Ouest sont appelés dioula ou "bana-bana" : s'il s'agit de vendeurs itinérants.

En matière de commercialisation du bétail, le dioula est celui qui achète dans un marché pour revendre dans un autre marché ou sur le même à une date différente. Il collecte les bovins maigres à la suite d'une longue prospection d'un forage à l'autre. Il les fait transporter jusqu'aux foirails de regroupement. A ce niveau un autre dioula prend le relais pour l'acheminement vers les zones de consommation.

Le dioula de prospection ou dioula de brousse parcourt donc les différents forages. La prospection et l'achat des bovins nécessitent de patients déplacements de forage en forage car la concentration des bovins destinés à la vente est peu élevée. LEDUC (1963) et LACROUTS (1967) estiment que les coûts directs et indirects sont élevés par rapport au prix du bovin. Ceci découle des caractéristiques de ces marchés qui sont dispersés tandis que les ventes de bovins s'y font en petites quantités. En contre partie, le dioula de brousse jouit d'une position relative de monopsonne (c'est l'unique acheteur en général).

Le dioula de foirail fréquente les marchés de regroupement et fait acheminer les bovins vers les zones de consommation. Son activité est localisée dans différents marchés de collecte secondaire. Ces marchés sont caractérisés par la présence de nombreux participants. Les dioula ont ainsi la possibilité de minimiser les coûts d'approvisionnement et de faire un choix diversifié pour satisfaire les besoins de leur clientèle (chevillard). Ils exploitent du même coup la flexibilité qu'offre une longue chaîne de marchés le long de l'axe Dahra-Dakar.

Les deux catégories de dioula entretiennent des relations étroites avec les téfankés qui leur servent de logeurs. Ces téfankés interviennent également dans les négociations en vue de l'achat des bovins. Les mêmes dioula vont recourir après achat des bovins au service des convoyeurs pour le transport des bovins.

D. LES EQUIPES DE CONVOYAGE

Le convoyage consiste au transport des bovins d'un marché à l'autre. Dans les lieux de collecte primaire de bovins maigres, le convoyage le plus utilisé est le transport à pied. Il est effectué par une équipe de 4 convoyeurs : à la tête de chacune d'elle on trouve un chef d'équipe.

Une équipe peut prendre en charge le convoyage de 80 à 100 têtes de Zébu Gobra selon BATHILY (1975). La modalité de rémunération des services du transport est la suivante : le demandeur des services paye 1.000 F par tête de bovins. Autrefois, les dioula payaient 250 F par bovin en plus de la ration alimentaire et des frais du voyage retour.

Le convoyage à pied est un mode de transport assez flexible qui permet une gestion des risques (abattage d'urgence) et une diversification de l'offre du dioula. Il existe un convoyage court qui relie les marchés de collecte dispersés des forages au marché de regroupement primaire avec retour des convoyeurs à leur point de départ.

Le convoyage à pied comporte des risques : ce sont les pertes numériques et pondérales et les accidents LACROUTS (1967) évalue les pertes numériques à 1 p. 100 du nombre d'animaux commercialisés et les pertes pondérales de 7 à 10 p. 100 du poids initial. Les ventes forcées peuvent atteindre 2 p. 100 selon le même auteur. STAATS (1979) évalue les pertes d'animaux autour de 1 à 1,2 p. 100 et les ventes forcées entre 1 et 2 p. 100 GUEYE évalue les pertes pondérales à 30 kg indépendamment du mode de transport. Néanmoins selon le mode de transport les pertes affectent différemment la carcasse.

Les convoyeurs jouent indirectement un rôle important dans la circulation de l'information sur les cours des bovins lors de leur voyage retour. Ils facilitent ainsi la prise de décision de vente de la part des éleveurs.

Le nombre important de participants et la différence énorme entre le prix au producteur et le prix au consommateur a fait dire à certains que le circuit est archaïque. Seules les fonctions de commercialisation (ce qui doit être fait) peuvent refuter ou confirmer une telle hypothèse.

1.3.1.2. Les fonctions de commercialisation des bovins

L'étude de la commercialisation peut aussi s'appuyer sur une approche fonctionnelle. Cette approche s'intéresse à ce qui "doit être fait" plus qu'à celui qui le fait. Beaucoup de participants peuvent être impliqués dans le processus d'achat-vente qui correspond à une seule fonction d'échange. L'approche fonctionnelle simplifie ainsi la complexité des activités économiques.

Pour la classification des fonctions, nous nous inspirons du travail de RHODES (1978). Il les classe en 3 groupes dont les fonctions facilitantes, les fonctions physiques et les fonctions d'échange.

"Une fonction de commercialisation est un processus fondamental ou un service nécessaire pour donner à un produit l'utilité que le consommateur désire" BRANSON (1983). L'utilité d'un produit est attachée à sa forme ; c'est pourquoi le consommateur s'intéresse à la viande bovine plutôt qu'au bovin vivant. Cette utilité est aussi liée à l'espace, en effet, une viande localisée à Rufisque est loin d'intéresser le consommateur de Dahra. L'utilité est liée au temps car le consommateur veut avoir sa viande régulièrement : c'est donc une allocation intertemporelle de la consommation. Pour que la viande soit disponible, des fonctions d'échange, de transformation, de transport doivent être accomplies. C'est l'étude de ces fonctions et d'autres qui les facilitent qui va retenir notre attention dans ce qui suit.

A. LES FONCTIONS FACILITANTES

Pour déterminer ces fonctions, nous avons procédé à des enquêtes au foirail de Thiaroye et de Dahra. La propriété de telles fonctions est de faciliter le déroulement des autres fonctions de commercialisation. Elles sont représentées par le financement, la qualité, le cadre juridique et l'information. Elles ne sont pas si évidentes au grand public. Néanmoins, il demeure que ces fonctions restent indispensables au bon déroulement de la commercialisation.

a. Le financement réfère aux moyens qui facilitent l'achat, la vente et la production. Son action directe se manifeste à travers une augmentation du volume des transactions ainsi que les quantités de viande disponibles au niveau des zones de consommation. Son effet sur les quantités (augmentation) tend à atténuer les hausses des prix de la viande.

Le système traditionnel de commercialisation des bovins ne reçoit pratiquement pas de financement extérieur au secteur agricole. Notre pré-enquête à Thiaroye (portant sur 8 dioula) a mis en évidence un mouvement de capitaux à l'intérieur du secteur agricole au bénéfice de la commercialisation des bovins. Une autre modalité de financement est la vente à crédit qui a été souvent décrite plus à cause du risque inhérent en elle qu'à ses défauts propres. La vente à crédit est très courante en période d'abondance. Elle couvre l'accord de vente à crédit, la gestion des risques induits et le recouvrement des dettes. Pour obtenir un accord de vente à crédit, le demandeur doit faire prévaloir le "capital confiance" dont il dispose. Ce capital "certifie" la moralité du participant qui est appréciée par le tefanké. La gestion du risque est dévolue au tefanké qui répartit les défauts et retards de paiement sur les différents acquéreurs. Il s'en suit des taux d'intérêt élevés dont l'explication la plus acceptée est qu'ils constituent des primes d'assurance. Le paradoxe découle du fait que les bons clients sont supposés payer pour les mauvais. Le recouvrement des dettes est du ressort des tefankés.

Signalons le fait que la vente à crédit constitue aujourd'hui l'exception ne veut pas dire qu'elle a disparu de ce groupe de marchés. En effet les dix éleveurs interrogés la reconnaissent comme une excellente stratégie de vente (en lots) de bovins les bons animaux vendent les moins bons. Pour que la vente à crédit ait lieu, il faut une avance égale à la moitié de la somme conclue et une abondance de l'offre de bovins. Par conséquent la vente à crédit malgré le taux élevé de risque qui l'accompagne, permet à l'éleveur d'obtenir un prix meilleur que celui déterminé ce jour-là par le marché. C'est une incitation pour augmenter la demande du dioula et donc le prix qu'il offre.

L'autofinancement reste la modalité la plus employée pour conclure les transactions. L'autofinancement doit être compris dans le sens large c'est-à-dire le transfert intrasectoriel de la main-d'œuvre et des capitaux.

b. la qualité réfère aux préférences des consommateurs auxquels sont destinés les bovins. Le mot préférence n'a de sens que s'il traduit un facteur subjectif (le goût) et un facteur objectif (la volonté de payer pour satisfaire ces goûts). C'est la qualité bovine maigre qui est le plus souvent vendue dans ces marchés. Néanmoins en fin d'hivernage des bovins ayant un bon état d'engraissement y sont aussi vendus. Les dioula interrogés tiennent compte de la qualité par anticipation quand ils fournissent des bovins aux emboucheurs.

Des critères de choix de bovins pour la qualité qui sera produite ont été établis. Parmi ces critères on note l'âge, le sexe et la race des bovins. Plus un animal est âgé plus la qualité de sa viande baisse. Les boeufs sont préférés aux taureaux. Les dioula reconnaissent que le Zébu a une aptitude à faire plus de graisse que la Ndama, il est aussi plus tendre. Cette attitude des dioula est en adéquation avec ce qui est empiriquement observé dans le bassin arachidier et ce qui est rapporté par STAATZ (1980) en Côte d'Ivoire. Ainsi le sexe, l'âge et la race qui influent sur la qualité de la viande produite jouent un rôle important dans la fixation des prix. STAATZ conçoit un modèle de la demande de bétail dans lequel le poids, l'âge, la race et le sexe sont les variables explicatives principales du prix offert aux producteurs. L'âge se révèle comme une variable statistiquement peu significative.

Dans les lieux de production et de collecte de bovins maigres, la demande de bovins destinée à l'embouche joue un rôle stabilisant des prix. En effet c'est en période d'offre abondante que l'achat de bovins destinés à l'embouche est effectué : ce qui équivaut à une réduction de l'offre de bovins en aval de ces lieux et à une augmentation de la demande dans les lieux de collecte. Cela se traduit par un effet positif sur le prix au producteur.

c. Le cadre Juridique

Il n'existe aucun cadre juridique formel spécifique à la commercialisation des bovins. Pourtant nos enquêtes auprès des dioula et des téfankés ont montré le besoin d'un tel cadre juridique pour prévenir les litiges fréquents lors d'achat de bovins volés. Cinq dioula présents au foirail de Dahra pensent que la résolution des litiges est moins importante que leur prévention. Leur argumentation se fonde sur le fait que c'est une immobilisation inutile du capital et du temps de travail du dioula.

La prévention des litiges est un grand service rendu à la commercialisation car elle accroît, de manière non négligeable, la vitesse de rotation des fonds. En effet, on constate que ces derniers passent d'un état liquide à un état illiquide (achat de bovins) pour revenir à leur état initial (vente des

bovins). La durée d'un tel cycle est la vitesse de rotation. Elle agit sur la marge bénéficiaire globale du dioula pour une année donnée. Toute réduction de cette vitesse de rotation tend à réduire la marge globale des dioula.

En conclusion, ce cadre juridique pris en charge par le téfanké justifie si besoin est le rôle des courtiers logeurs.

d. L'Information

L'information est une fonction de commercialisation qui véhicule les caractéristiques de l'offre et de la demande. Ainsi, elle coordonne deux activités économiques (production-consommation) qu'elle facilite. Elle concerne tous les aspects des marchés des bovins et de la viande bovine. Elle permet de répondre aux questions relatives à la demande de bovins et de viande bovine.

Où se trouve une demande spécifiée en qualité et en quantité ? Quand doit-elle être satisfaite ? Comment va-t-elle être satisfaite (organisation de la production et de l'acheminement du produit) ?

L'information a trait aux signaux de marchés qui empruntent des canaux de circulation pour parvenir à ceux qui l'utilisent. Elle part du consommateur de viande maigre et du producteur de bovins engraisés à destination des producteurs de bovins maigres. Partant du consommateur, elle emprunte un canal matérialisé par le boucher qui la transmet au chevillard. Le chevillard la transmet au couple dioula téfanké qui la porte jusqu'au foirail de collecte primaire.

L'information matérialise des rapports entre marchés. C'est ainsi que les marchés que sont les forages (collecte primaire de bovins maigres) sont connectés à ceux de collecte secondaire de bovins maigres. Les équipes de convoyage jouent un rôle important dans cette connection (résultats d'enquêtes portant sur trois équipes de convoyage). Ces équipes décrivent la physionomie des différents marchés de collecte secondaire aux pasteurs du ferlo qui l'évaluent et prennent des décisions de commercialisation.

Il existe divers canaux de circulation de l'information. Ces canaux diversifiés constituent un moyen de lutte contre la rétention de l'information économique qui a des conséquences néfastes sur la transparence du système global.

Cette circulation de l'information et son utilisation sont rendues plus efficaces par la coordination des jours de marché sur l'axe. C'est ainsi que Dahra tient son marché le Samedi et le dimanche alors que Dealé tient son marché le lundi. Mbacké prend le relais le mardi tandis que Diourbel le tient le mercredi. Bambey a son jour de marché le vendredi et Touba-Toul

le samedi. Une fois les transactions terminées dans un marché, les participants prennent les taxi-brousse pour transmettre l'information sur le marché qu'ils viennent de quitter. Cette circulation de l'information et des agents permet une meilleure compétitivité. Les marchés de collecte primaire ne semblent malheureusement pas coordonnés entre eux. Selon le rapport F.S.D (1984), ces marchés se tiennent souvent le même jour. C'est ainsi que Tessekré et Widou Tiongoli ont le même jour de marchés : jeudi ; tandis que ceux de Namarel et Mbbidi se tiennent le dimanche.

B. LES FONCTIONS PHYSIQUES

Elles sont aussi appelées fonctions fondamentales car elles constituent un groupe d'activités qui rendent disponibles le produit au moment et lieu voulus. Dans le cas particulier de la commercialisation des bovins, il s'agit des fonctions de stockage-production, de collecte et de transport.

a. Le Stockage-Production

Les éleveurs sénégalais disposent d'un cheptel bovin de 2.250.000 têtes qui constitue un stock de valeur. Il représente aussi un stock de viande sur l'animal vivant équivalent à 45 p. 100 en moyenne du poids total du stock. On peut appliquer à ce stock une capacité de production de veau (égale au taux de survie des veaux à un an). Sur les animaux adultes, on note annuellement une certaine production ajoutée. Ces deux formes de production (accroissement numérique et pondérale) s'ajoutent au stock initial pour constituer une fonction de stockage-production caractéristique de l'élevage.

Cette caractéristique de l'élevage bovin naisseur permet une allocation intertemporelle de la consommation de viande qui rend disponible la denrée tout le long de l'année. Cette fonction importante est assurée par le pasteur dans l'axe qui nous intéresse. C'est à partir du stock des pasteurs que se feront les collectes successives de bovins maigres.

b. La collecte de bovins maigres

Dans les zones de production, la collecte primaire de bovins maigres constitue un processus lent de prospection d'un forage à l'autre. Signalons que les forages du Ferlo sont distants de plus de 20 km les uns des autres. Cette dispersion des marchés de collecte primaire entraîne des coûts dont on ignore la valeur monétaire.

La collecte primaire de bovins est une fonction fondamentale. Elle constitue le premier maillon qui rapproche les zones de production de bovins maigres de celles de consommation de viande maigre.

Elle peut être effectuée par le dioula de collecte à l'issue d'une prospection lente. Les quantités collectées sont alors faibles mais si on les totalise, elles prennent de l'importance.

Le pasteur peut participer à ce processus lorsqu'il dispose d'un nombre relativement important de bovins à vendre. La recherche d'un meilleur prix amène alors le pasteur à faire une intégration verticale partielle des fonctions de commercialisation que sont le stockage-production et la collecte. On observe une telle attitude de la part des éleveurs lors de vente de bovins pour préparer le pèlerinage à la Mecque.

La comparaison des prix des bovins (pratiqués dans les foirails des zones de production et dans ceux constatés dans les lieux de consommation) a fait dire à beaucoup d'agents gouvernementaux que la marge de commercialisation est trop élevée. Ces conclusions découlent certainement de l'omission des coûts indirects induits par la dispersion des lieux de collecte. La nécessité de réduire les coûts de collecte s'est faite alors sentir : elle fut à l'origine de la première intervention de la SERAS dans le circuit. Cette intervention selon BATHILY, (op.cit.), s'est soldée par un échec.

La collecte fait partie d'un processus global qui abouti au regroupement d'un important troupeau au niveau des foirails de collecte secondaire. L'autre élément constitutif du processus est le transport de regroupement c'est-à-dire celui qui relie les lieux de collecte primaire à ceux de collecte secondaire.

c. Le transport des bovins maigres

Nous pouvons scinder le transport en deux selon le but souhaité. Le premier est un transport de regroupement : il relie les points (dispersés) de collecte primaire aux foirails de regroupement. Le second est un transport d'approvisionnement qui connecte les foirails de collecte secondaire aux marchés de collecte primaire de bovins engraisés et aux zones de consommation de viande. Dans les deux cas le transport se fait en général par convoi à pieds.

Les coûts du transport ont été décrits comme étant très stable par rapport à ceux de la viande dans les foirails de consommation surtout quand ceux-ci font l'objet d'un stockage. Cette stabilité tend à rendre l'amplitude des fluctuations plus élevée au niveau des zones de production qu'au niveau de celles de consommation. On constate donc une atténuation des fluctuations des prix de la viande grâce à la stabilité des coûts du transport. Le convoi à pieds des bovins vers ces zones de consommation se fait grâce à des équipes de 4 convoyeurs. Elles sont payées au prorata du nombre de bovins acheminés. LEDUC et TYC (1963) rapportent un coût du transport de 4 F la tonne kilométrique. Notre pré-enquête à Dahra a donné un coût de 1000 F par bovins.

Le transport des bovins à pied bénéficie d'une flexibilité qui milite en sa faveur (par rapport aux autres modalités d'acheminement des bovins). En effet, il permet au dioula de diversifier son offre en fonction de l'hétérogénéité de la demande le long de l'axe de commercialisation. Son troupeau destiné à la commercialisation peut alors renfermer des proportions de bovins destinées à telle ou telle ville de l'axe.

Le processus global de prospection suivie de collecte et de transport aboutit au regroupement des bovins au niveau du foirail de Dahra. Les transactions, qui vont se dérouler à Dahra matérialisent les fonctions d'échange qui mettent en contact les dioula entre eux d'un côté et dioula et éleveurs de l'autre.

C. LES FONCTIONS D'ECHANGE

L'importance de ces fonctions est si évidente que l'on doit éviter de limiter la commercialisation aux seules fonctions d'échange. Il s'agit de l'achat et de la vente de bovins et du processus d'allocation des bovins entre les différents marchés de l'axe qui s'en suit.

a. La vente/L'achat de bovins

Chaque fois qu'un propriétaire veut se désaisir de son bovin moyennant sa valeur monétaire, il y a vente licite. Elle se fait, en général, par l'intermédiaire d'un téfanké qui est supposé augmenter le pouvoir de marchandage du vendeur. Le téfanké tire une telle capacité de sa position d'intermédiaire. N'oublions pas que ces lui qui reçoit le dioula et l'éleveur qui lui demandent ses services.

Au niveau des points de collecte primaire de bovins maigres (forages), les vendeurs sont les pasteurs. Dans les foirails de collecte secondaire ce sont les dioula de prospection et/ou les pasteurs qui vendent. La vente entraîne nécessairement une perte du droit sur le bovin qui est transféré à l'acquéreur. Ce droit doit être certifié et nul n'est mieux placé que le téfanké pour garantir ce transfert.

Le dioula de foirail achète les bovins qu'il revendra le plus souvent dans un autre marché. Par ce biais il véhicule une "demande dérivée" de celle des consommateurs de viande bovine. Dans le processus d'achat, le dioula utilise aussi les services d'un intermédiaire, le téfanké qu'il rémunère (500 F par bovin acheté). Ces services devraient lui éviter d'acheter des bovins volés et de conclure les transactions le plus rapidement possible.

La conclusion de la transaction intervient après l'accord des partenaires sur un prix. Ces prix déterminent l'allocation des bovins entre les différents marchés.

b. Allocation des bovins

Le prix anticipé des bovins au niveau des zones de consommation de viande est une variable déterminante dans l'allocation des bovins entre celles-ci. Ce prix dépend entre autres variables des poids du bovin, de la saison et de la qualité de la viande. Cette dernière dépend du sexe et de la race.

L'allocation est, en fait, une résultante de la demande au niveau des zones de consommation et des fonctions d'échanges en zones de production de bovins. Une fois les bovins achetés à un prix donné le dioula connaît, par expérience, le marché qui lui permettra de valoriser ses produits.

Les fonctions de commercialisation précisent "ce qui doit être fait" pour rendre les bovins disponibles au niveau des foirails des zones de consommation. Ce processus n'est pas exempt de contraintes qui ont tendance à réduire les performances globales du système.

1.3.1.3. LES CONTRAINTES DE LA COMMERCIALISATION

Les agents économiques engagés dans la commercialisation des bovins rencontrent parfois des difficultés. En assurant les trois groupes de fonctions, ils se heurtent à des contraintes qui tendent à limiter les performances du système. L'approche fonctionnelle à l'avantage de lier les contraintes directement à l'intervention des participants. Ainsi "ce qui doit être fait" peut être mieux fait mais par qui ?

A. Les contraintes liées à l'intervention du téfanké

Le téfanké joue un rôle important dans le financement (par la vente à crédit) et dans le circuit juridique de la commercialisation. Toutefois les 11 éleveurs interrogés à Dahra reconnaissent que le téfanké est limité par son manque de prérogatives légales pour assumer son rôle. C'est ainsi que la vente à crédit tend à disparaître dans les zones de production à cause des défauts et retards de paiements. Le téfanké aura donc partiellement échoué lors de l'évaluation du capital confiance du dioula. Ce dernier reconnaît que le téfanké joue son rôle de prévention des litiges (réponses de 5 dioula interrogés à Dahra) mais il n'est pas infaillible. En effet, avec l'augmentation de l'aire d'attraction du foirail de Dahra, il lui est impossible d'identifier toutes les marques de bovins pour parvenir à déceler toutes les irrégularités.

B. Les contraintes liées à l'activité des dioula de prospection

La dispersion des points de collecte primaire et les petites quantités collectées par forage ont pour effet d'accroître les frais indirects de la prospection. Le regroupement en quantités acceptables (c'est-à-dire celles qui minimisent les frais indirects) pour l'acheminement doit permettre de réduire les coûts de prospection. A l'heure actuelle, on cerne mal les rubriques entrant dans les coûts indirects de prospection. Une connaissance approfondie de ceux-ci permettra d'expliquer de manière plus rationnelle la différence entre les prix au producteur et ceux constatés à Dakar.

Cette exploration des foirails de collecte primaire de bovins maigres est, certes, trop limitée pour permettre des conclusions définitives. Néanmoins elle aura permis de revoir le système sous un autre angle et de dégager plus tard les implications de l'étude.

Une partie des animaux collectés à Dahra est destinée à la transformation en viande, l'autre va être destinée à une production de bovins engraisés.

Nous allons poursuivre notre exploration du système de commercialisation par l'étude d'une série de marchés de bovins tirant leur originalité de l'emboche paysanne.

1.3.2. LES LIEUX DE COLLECTE PRIMAIRE DE BOVINS ENGRAISSES

En arrivant au foirail de Mbacké, nous entrons de plein pied dans les lieux de collecte primaire de bovins engraisés situés le long de notre axe. Ces foirails au nombre de quatre sont ceux de Mbacké, Diourbel, Bambey et Touba Toul.

Les rapports entre les zones de collecte primaires de bovins maigres et les lieux de production de bovins engraisés sont à l'origine d'un système de production qui exploite les sous-produit agricole : foin de brousse et fanes d'arachide. Une étude (à paraître) de FAYE suggère qu'avec l'emboche paysanne, on peut valoriser les sous-produits et améliorer la fertilité des sols.

L'emboche paysanne est une fonction de production de viande qui consiste à utiliser des bovins pour valoriser des sous-produits agricoles localement produits. Elle est effectuée par les paysans qui utilisent des bovins maigres issus des foirails décrits dans la section précédente. FAYE rapporte dans son étude que 74 bovins sur 82 embochés proviennent des foirails de collecte primaire de bovins maigres.

Il existe, dès lors, des relations entre les foirails de productions de bovins maigres et ceux où sont produits des bovins engraisés d'une part. D'autre part, ces derniers entretiennent des rapports tissés autour du disponible en bovins de qualité, avec les foirails des zones de consommation de viande. Le premier rapport se traduit par une soustraction d'une partie de l'offre (du flux à destination de Dakar,) à des fins d'embouche paysanne. Ce flux soustrait sera plus tard remis en circulation après un délai qui excède rarement sinon jamais trois mois. FAYE rapporte que ce système de production de viande exploite la saisonnalité dans l'offre de bovins. Un entretien avec trois dioula à Thiaroye confirme les dires de FAYE.

L'objectif de l'étude de ces foirails reste fondamentalement le même que précédemment. Il s'agit d'une description des agents économiques et d'une présentation des fonctions de commercialisation. Parallèlement, nous souhaitons éclaircir les fondements économiques de l'embouche paysanne. A quelques modalités près, les nombreux foirails ne constituent qu'une réplique d'un modèle initial. Dès lors, pour minimiser les répétitions, nous n'allons signaler que ce qui est original ici.

1.3.2.1. Les participants à la commercialisation des bovins

La structure de la commercialisation comprend les agro-pasteurs, les téfankés, les dioula de foirail, les transporteurs et éventuellement des chevillards convertis en dioula à l'occasion.

A. L'AGRO-PASTEUR

Par définition, L'agro-pasteur est un agriculteur qui élève des bovins. Dans le contexte de la commercialisation des bovins, c'est celui qui achète des bovins maigres à des fins d'embouche paysanne. A l'issue de l'embouche, les produits sont vendus.

Quels sont les facteurs qui déterminent la stratégie d'embouche paysanne ? Pour répondre à cette question nous avons interrogés 3 dioula sérères originaires de Bambey. Les facteurs suivants ont été soulignés.

. L'existence d'un disponible fourrager que FAYE (op.cit.) évalue à 305.829 unités fourragères (U.F). Le même auteur signale qu'en dépit de l'abondance du disponible fourrager, on note un afflux de camions de fanes d'arachide provenant du Saloum.

.Une main d'oeuvre disponible qui s'est libérée du travail d'hivernage. FAYE donne à cette main-d'oeuvre un coût d'opportunité nul : "le paysan dispose en général d'un temps qu'il lui serait difficile de valoriser autrement".

.Un revenu plus ou moins substantiel tiré de la commercialisation et une volonté de l'investir dans une activité rentable.

. Une saisonnalité de la demande et de l'offre de viande qui se caractérise par une augmentation des prix des bovins en période de pénurie. Cette dernière s'explique par l'épuisement physique des bovins des zones de production qui ne peuvent pas faire le trajet pour atteindre Dakar.

L'agro-pasteur offre aussi bien des bovins maigres qu'engraissés. Sa stratégie d'embouche paysanne répond à un objectif de court terme qui est une double valorisation des sous-produits agricoles et de revenus monétaires par l'engraissement de bovins pour une durée de 60 jours (FAYE op.cit.).

B. LE TEFANKE

Chaque foirail a ses propres téfanké qui jouent partout le même rôle. Une nuance dans ce rôle peut être notée.

Elle relève plutôt de la demande de bovins plus élevée à des fins de transformation. Ceci implique un rôle plus important dans la vente à crédit. Le nombre plus important de transactions leur confère aussi une tâche supplémentaire de coordination de l'offre et de la demande.

C. LE DIOULA

Après avoir acheté les bovins au niveau des marchés de collecte primaire de bovins maigres, le dioula les fait acheminer vers les lieux de consommation. A ce niveau, il se présente comme vendeur mais il peut aussi faire figure d'acheteur. Dans le premier cas, il vend les bovins maigres acquis au niveau des marchés de collecte secondaire. Ces derniers sont achetés soit pour satisfaire la demande locale de viande, soit pour être embouchés. Dans le second cas, il peut acquérir sur place des bovins maigres ou engraisés si cela s'avère profitable pour lui.

On y rencontre aussi des dioula qui ont fréquenté un autre axe de commercialisation. C'est ainsi que Mbacké reçoit le flux de la rive gauche du Fleuve SENEGAL entre Matam et Bakel et celui de la Zone Sylvo-pastorale qui a emprunté la piste de Ranérou-Yonoféré. Diourbel reçoit un flux provenant du Sud (Bathily, 1974) qui passe par Kaolack. Les dioula propriétaires de ces flux vont avoir le même comportement que ceux de notre axe. Ils sont en possession d'un troupeau destiné à la vente mais dont chaque bovin doit arriver jusqu'au marché le plus susceptible de le valoriser. La "demande dérivée" que véhiculent les dioula se transforme alors en offre.

Il arrive exceptionnellement que les chevillards (gros-siste de la viande) de Dakar fréquentent ces marchés pour honorer un contrat à moindre coût. Un tel comportement a été rapporté par LACROUTS et TYC (1967) et confirmé par les 3 dioula rencontrés au foirail de Thiaroye. Cette stratégie de minimisation des coûts est plus utilisée par les chevillards engagés dans des relations contractuelles.

D. LES TRANSPORTEURS DE BOVINS

Dans les foirails de collecte primaire de bovins engraisés, on peut noter la coexistence de deux modalités de transport des bovins. La première est identique à celle rencontrée dans les foirails de regroupement primaire de bovins maigres. La deuxième est le transport par camion qui est réservé à l'acheminement des bovins de premier choix. Concernant la première modalité, par exemple, le coût par bovin est de 750 F pour le trajet Mbacké-Dakar.

Il est assez difficile d'évaluer le coût du transport par camion ; en effet, il varie avec le nombre de bovins à transporter et le prix du carburant. Un dioula rencontré à Thiaroye l'évalue entre 2.500 F et 3.000 F par bovin pour la distance Touba Toul-Thiaroye. Dans l'axe Dinguiraye-Thiaroye le transport d'un bovin par camion coûte 5.000 F (résultats de pré-enquête durant l'atelier de Kahone, 1984). Cette modalité est surtout employée pour éviter les pertes de poids dues au voyage à pied lors de la liaison de ces marchés avec celui de Thiaroye. Elle s'adresse alors aux bovins de qualité.

Ce sont les participants que nous venons de décrire qui assurent les fonctions de commercialisation au niveau des marchés intermédiaires.

1.3.2.2. LES FONCTIONS DE COMMERCIALISATION

Ces fonctions de commercialisation ne sont pas différentes de celles rapportées dans l'étude des marchés de collecte primaire et secondaire de bovins maigres. Néanmoins, on peut noter des nuances relatives aux fonctions de stockage-production, de financement, d'information et de collecte. C'est ainsi qu'on note :

- dans l'assurance de la fonction de stockage-production une dualité. La même fonction que celle décrite au niveau des marchés de collecte primaire de bovins maigres est assurée ici mais à une échelle plus réduite. On note en plus un stockage-production de courte durée qui est liée à la pratique de l'em-bouche paysanne. FAYE rapporte une valeur moyenne du stock de 258 kg par bovin et une production de 36 kg pour une durée de 60 jours.

- que le financement des activités est fait de deux manières. En effet, la modalité de l'autofinancement et de la vente à crédit est présente. Néanmoins à côté existe un transfert intrasectoriel et saisonnier de capitaux de l'agriculture à la commercialisation des bovins. Ce transfert de capitaux est l'oeuvre des agropasteurs emboucheurs.

- que deux qualités de bovins y sont collectés. Il y a une collecte de bovins maigres toute l'année et une collecte saisonnière de bovins engraisés issus d'embouche paysanne. Elle se fait en Mai, Juin et Juillet.

En dernière analyse, les fonctions de commercialisation comme les participants sont quasi identiques d'un marché à l'autre. Néanmoins, l'embouche paysanne donne une certaine originalité aux foirails de collecte primaire de bovins engraisés.

Cette originalité rappelle la "stratégie de stratification des productions animales". Néanmoins signalons que le système dépend beaucoup de la qualité de l'hivernage qui est une contrainte majeure.

1.3.2.3. Les contraintes du système

Le succès de l'embouche paysanne dépend de beaucoup de la qualité de l'hivernage. C'est ainsi qu'un mauvais hivernage dans la zone diminue les quantités de sous-produits agricoles disponibles et entame largement les revenus.

On note aussi des contraintes liées au convoyage à pied à cause de la rareté des pâturages et de la circulation automobile de plus en plus importante. Elles sont à l'origine de pertes de poids, de litiges avec les agriculteurs et d'accidents. Elles tendent à augmenter les coûts de commercialisation.

En conclusion, l'originalité commerciale des lieux de collecte primaire de bovins engraisés est issue de la saisie spontanée d'une opportunité économique : l'embouche paysanne. Ceci prouve si besoin en est le comportement des producteurs face à l'incitation. L'embouche paysanne répond à une demande en viande de qualité dont on ignore les aspects quantitatifs. Les produits issus de ce système de production intègre les flux de commercialisation pour aboutir au foirail de Thiaroye.

FAYE (op. cit.) a montré que l'embouche paysanne peut rendre disponible un sous-produit important pour la fertilisation des sols : le fumier. Si on considère les problèmes posés par la disparition des terres de jachère, la fertilisation des sols du bassin arachidier devient une priorité. L'organisation actuelle de la commercialisation autorise la formulation d'une hypothèse sur l'intégration agriculture élevage pour augmenter aussi bien la productivité des sols sénégalais que des bovins sénégalais. Nous développerons cette hypothèse dans les implications de l'étude.

La continuation de l'étude du circuit vif nous amène aux portes des foirails des zones typiques de consommation dont le plus représentatif est celui de Thiaroye.

1.3.3. ETUDE DE LA COMMERCIALISATION DANS UN FOIRAIL DE CONSOMMATION PURE

Nous allons voir que le foirail de Thiaroye est une réplique des autres marchés des bovins. Néanmoins, il tient sa particularité de la vente à crédit. Les participants à la commercialisation reconnaissent que la grande majorité des transactions se font à crédit. Le mode de transport qui le relie aux abattoirs est un transport de pré-transformation. En un mot, le destin immédiat des bovins regroupés au foirail de Thiaroye est la transformation en viande.

Notre objectif reste la compréhension de la structure et du fonctionnement de la commercialisation des bovins dans ces marchés. Nous restons alors fidèles aux deux approches utilisées jusqu'ici, à savoir l'approche institutionnelle et fonctionnelle. Nous allons ainsi présenter les participants suivants : le dioula, le téfanké, le chevillard, l'administration et les transporteurs. Ensuite, nous étudierons les fonctions de commercialisation et les participants qu'elles engagent grâce à la matrice du Tableau n°2.

1.3.3.1. Les Participants à la Commercialisation

Au sein du cadre commercial du foirail de Thiaroye se côtoient divers agents économiques et administratifs. Un agent économique assez nouveau pour nous est représenté par le chevillard (grossiste et demi grossiste de la viande) et l'administration (Inspection Régionale de l'Elevage). Dioula et téfanké restent des agents qui nous sont familiers.

A. LE DIOULA

C'est le marchand de bovins dont l'activité se situe entre deux ou plusieurs foirails. Dans le premier, il acquiert des bovins dont il se désaisit progressivement tout au long du trajet de commercialisation. Le foirail de Thiaroye est le dernier marché qu'il peut exploiter s'il ne parcourt pas le trajet au sens inverse. Les dioula que l'on rencontre à Thiaroye ont emprunté différents axes : (Dahra-Dakar, Rosso-Dakar, Matam-Dakar, Tambacounda-Fatick-Dakar etc...). Certains sont spécialisés dans la vente de bovins embouchés, d'autres préfèrent avoir une marchandise diversifiée qui leur confère une plus grande flexibilité. Dans tous les cas, le dioula qui amène sa marchandise à Dakar veut exploiter le marché de bovins le plus important du Sénégal et qui est ouvert tous les jours.

Le dioula fait face à des frais de commercialisation plus élevés ici qu'ailleurs. Ils sont liés à la rareté des pâturages qui fait que l'alimentation des bovins est à base de paille d'a-

rachide. Cette dernière coûtait (en décembre 1984) 800 F le sac ; les dioula interrogés (8) disent en acheter un sac par jour. Ces frais sont augmentés par les coûts de gardiennage de nuit qui s'élèvent à 150 F par bovin. Il ne faut pas oublier la taxe de marché que payent tous les dioula dans tous les foirails : elle s'élève à 100 F par bovin. L'importance de ces frais de commercialisation peut faire de la vente à crédit une option sage et économique.

En arrivant au foirail de Thiaroye, le dioula s'adresse inévitablement à son téfanké ou courtier principal auquel il donne des indications de prix pour la vente des animaux. Le dioula doit tout de même entériner toute vente concernant ses bovins.

B. LE TEFANKE

C'est le courtier-logeur de LEDUC et TYC et le banquier du système pour COHEN (1967). En effet, toute l'organisation sociale du crédit gravite autour de la personne du téfanké. Au foirail de Thiaroye, le rôle du téfanké paraît prendre une autre envergure car une bonne partie des transactions s'effectue à crédit sauf durant les périodes de pénuries. Nos huit dioula reconnaissent avoir recours à la vente à crédit dans plus de 70 % des cas. De la participation du téfanké découlent les avantages de la vente à crédit.

a. Avantages de la vente à crédit

Les avantages de la vente à crédit et de sa garantie par le téfanké sont importants. En effet, les banquiers du système en garantissant la moralité de l'acheteur, crée un climat de confiance chez le vendeur. La confiance ainsi créée simule une réduction des risques de commercialisation liés au crédit qui encourage l'affluence de bovins vers les foirails des zones de consommation. Du même coup, les acheteurs ont besoin de moins de capital liquide mais plus de "capital confiance" pour pratiquer le commerce de la viande. En un mot, la vente à crédit stabilise les prix au consommateur du fait de l'offre qu'elle augmente. Pour jouer pleinement son rôle, le téfanké doit disposer d'un minimum d'information sur les chevillards.

b. Recherche de l'information pour évaluer le capital confiance

Pour s'acquitter correctement de leur tâche d'évaluation du capital-confiance des acheteurs, les téfankés se concertent et se transmettent des informations sur les chevillards. Cinq téfanké interrogés reconnaissent utiliser leur aide-courtier ("coxeur") pour collecter par ci et par là des renseignements sur les débiteurs, confirmant ainsi ce que rapporte COHEN à propos du Nigéria. Les nouveaux acheteurs sont évalués selon la réputation de leurs collatéraux. Les téfankés utilisent aussi des aides pour écouler le plus rapidement possible les bovins.

c. L'aide-courtier et l'écoulement des bovins

Dans sa tâche d'écoulement des bovins, le tefanké de Thiaroye se fait aider par des "coxeurs" ou apprenti-courtiers. Le tefanké fixe aux courtiers coxeurs des prix minima ce qui l'autorise à entamer le marchandage en l'absence du maître. Ils peuvent être aussi des rabatteurs de clients quand le tefanké doit seulement écouler un nombre réduit de bovins.

d. Echéance et taux d'intérêt apparents

Il revient au tefanké de fixer l'échéance de la dette qui est en général égale à une semaine et de collecter les dettes. La vente à crédit se fait avec ou sans avance de somme d'argent au niveau du foirail de Thiaroye. Quoique refuté par le tefanké et le dioula, un intérêt est inclus dans le prix accepté d'un commun accord selon les chevillards (acheteurs de bovins en vue de les transformer en viande). Le coût d'opportunité de l'argent apparaît très élevé. Les chevillards rapportent un taux d'intérêt compris entre 6 à 8 % par semaine. Beaucoup d'économistes considèrent qu'une bonne partie de ce taux représente une prime d'assurance contre le risque des défauts et des retards de paiements.

C. LE CHEVILLARD

Le chevillard achète des bovins pour les faire transformer en viande qui est vendue en gros ou demi-gros. Il fréquente le foirail pour s'approvisionner en bovins destinés à l'abattage le lendemain. Il constitue la charnière entre le circuit vif et circuit mort.

Le chevillard achète le plus souvent à crédit et sur estimation du poids carcasse du bovin. D'un côté les prix des bovins sont déterminés librement par la loi de l'offre et de la demande. De l'autre, le prix de la viande bovine est fixé par arrêté interministériel. Le dernier arrêté date du 31 Août 1983 et porte le numéro 011442 MCOM.DCI-P. Le chevillard se trouve ainsi dans une position inconfortable qui explique peut-être la disparition saisonnière de beaucoup d'entre eux, surtout quand le marché libre connaît une hausse de prix.

- LES REPRESENTANTS DE L'ADMINISTRATION

L'inspection Régionale de l'Elevage représente l'Administration au niveau du foirail de Thiaroye. Sa participation à la commercialisation se résume à la collecte de statistiques concernant les entrées et les sorties de bovins, les cours (selon les catégories) des bovins. La méthode de collecte des statistiques n'est pas basée sur un calcul de moyenne car pour chaque catégorie on relève le poids d'un seul bovin. Ces statistiques sont consignés dans des rapports hebdomadaires qui mentionnent l'origine des bovins.

Dès 1977, l'Administration s'est appuyée sur le décret 77963 pour réglementer et limiter le nombre de chevillards. L'arrêté n° 2578 du 1er mars 1978 tente de limiter la participation à commercialisation aux chevillards dont le volume d'abattage atteint 240 tonnes de viande-carcasse par an.

Le nombre de chevillards était ainsi fixé à douze. Un deuxième arrêté portant le n°3222 a vu le jour en 1980, il baissa le volume annuel d'abattage exigé à 120 tonnes. Le nombre de chevillards pouvait atteindre 40. Aujourd'hui, le nombre de chevillard désirable est fixé à soixante pour toute la région de Dakar.

Les différents arrêtés n'ont pas jusqu'ici atteint leurs objectifs de limitation de la profession. Cette dernière découle des recommandations de LEDUC et TYC (1963) et LACROUTS et TYC (1967). Toute tentative de limitation doit être basée sur la constatation d'une participation pléthorique comme le souligne les auteurs ci-dessus. Mais nous allons voir plus loin que complexité n'est point synonyme d'anarchie.

E. LES AGENTS DU CONVOYAGE DES BOVINS DE THIAROYE AUX ABATTOIRS

Le foirail de Thiaroye distant des abattoirs de 10 km est relié à celui-ci grâce aux équipes de convoyeurs et au transport par "camionnette".

Les équipes de convoyage à pieds demandent 250 F à 500 F par bovin selon le nombre à convoier. Le coût du transport varie en sens inverse du nombre de bovins à convoier. Les bovins sont amenés la veille au soir jusqu'au niveau du parc d'attente des abattoirs. Le coût du transport par "camionnette" s'élève à 1000 F. La capacité transportée est limitée à quatre bovins.

Le nombre important des participants semble apporter une complexité qui fait croire à de l'anarchie. L'approche fonctionnelle va nous aider à tester "l'hypothèse de l'anarchie".

1.3.3.2. LES FONCTIONS DE COMMERCIALISATION

Dans leurs grandes lignes, ces fonctions restent essentiellement les mêmes. Le foirail de Thiaroye tient sa spécificité de sa situation en zone de consommation. En effet, la région de Dakar consomme, à elle seule, 15 à 20 % de la viande bovine provenant des abattages contrôlés du Sénégal.

On retrouve les trois groupes classiques de fonction de commercialisation que complète la réglementation-limitation

A. LES FONCTIONS FACILITANTES

Ce sont des fonctions qui ne sont pas évidentes pour le grand public. Néanmoins, elles restent fondamentales pour la stabilité du système. En effet, elles tentent de créer un climat de confiance dans lequel les fonctions d'échanges sont mieux remplies. Elles concernent le financement, le cadre juridique, la qualité et l'information.

a. Le Financement

Le financement des fonctions d'échange (achat/vente) peut se faire soit par autofinancement ou par vente à crédit et rarement de manière formelle (crédit bancaire). On peut avoir une modalité intermédiaire : moitié autofinancement et moitié vente à crédit.

L'acquisition de bovins pour leur transformation en viande se fait à crédit sur une bonne partie de l'année. Les huit dioula interrogés rapportent que pendant 8 mois sur 12 la modalité vente à crédit est la plus courante sinon elle est exclusive au foirail de Thiaroye. La "saison de la vente à crédit" s'étale de septembre à avril à l'exception des jours de haute demande qui coïncident avec la korité et le "tamxarit" (fêtes musulmanes). La vente à crédit met en jeu trois acteurs principaux : le dioula (propriétaire de la marchandise), le téfanké ("banquier" du système) et le chevillard (transformateur et grossiste de la viande). L'obtention du crédit dépend du capital confiance dont dispose le chevillard.

L'environnement informel de la vente à crédit crée des risques importants qu'il faut gérer. Ces risques se manifestent à travers des défauts et retards de paiements de la part des débiteurs. La gestion de ces risques est dévolue aux téfankés. Leur technique de gestion consiste à répartir les risques entre les différents participants débiteurs à travers des taux d'intérêt apparemment élevés. Les cinq chevillards interrogés déclarent des taux variant entre 5 et 8 % (soit une moyenne de 6,9 % pour une échéance d'une semaine : moyenne de 5 réponses obtenues au foirail de Dakar).

Une autre facette du financement par la vente à crédit qui prend ici toute son importance est le recouvrement des dettes. Le téfanké, après avoir joué le rôle de banquier, doit assurer le recouvrement des dettes au bénéfice du dioula. Si ce dernier dispose de moyens financiers lui permettant de retourner aux foirails de collecte, il augmente ainsi de manière considérable la vitesse de rotation de ses fonds.

Quel a dû être la quantité d'argent nécessaire pour sceller les transactions de 1984 ? D'après les statistiques de la DSPA 58.600 bovins ont été abattus en 1984. Si nous postulons un poids

par bovin de 250 kg et un prix moyen du kg vif de bovin de 250 F, nous arrivons à un besoin annuel de liquidité de 3.662.500.000 F pour l'ensemble des chevillards. C'est une assiette budgétaire de 305.208.330 F par mois si la répartition du budget est constante. Selon nos pré-enquêtes pendant huit mois sur douze, les achats se font à crédit à Thiaroye.

On peut en déduire grossièrement que la "vente à crédit" préfinance pour 8/12 de cette somme. Ce besoin de liquidité élevé montre les avantages de la vente à crédit et du cadre juridique qui doit la sous-tendre.

b. Le cadre juridique

Le cadre juridique formel continue de faire défaut comme c'est le cas dans les foirails de collecte primaire. Il existe un cadre juridique informel représenté ici par le tefanké qui est différent de celui rencontré dans les marchés situés en amont mais qui joue le même rôle.

c. La qualité des bovins vendus

C'est au niveau des zones de consommation que la notion de qualité prend toute sa signification. Toutes les catégories de bovins sont achetées au foirail de Thiaroye à des fins d'abattage. Les statistiques de la D.S.P.A. montrent une différence de prix offerts en fonction de la catégorie. Il semble que la catégorie reflète ici une notion "primitive" de qualité. En effet, à l'intérieur d'une même catégorie (voir tableau n°1) on peut distinguer une hétérogénéité liée à la qualité offerte.

La classification des viandes en choix découle de cette notion de qualité. Cette dernière a des implications en matière de politique économique qui sont d'une importance stratégique. En effet, dans une publication du MDR qui date de décembre 1983, les cadres de la DSPA définissent une politique générale de l'élevage. Entre autres, ils recommandent l'"aménagement (en vue d'une vente au poids vif des bovins) des nouveaux foirails... et, la réalisation d'une phase d'embouche généralisée avant abattage

La fonction de l'embouche est de produire une viande de qualité meilleure. On peut se demander s'il est payé une prime pour une qualité supérieure ? Si la réponse est positive, cette prime est-elle suffisante pour justifier une embouche en zone de consommation ? Cette question mérite d'être analysée dans les implications de cette étude.

La notion de qualité des bovins est transmise grâce à la circulation de l'information.

d. L'information

Selon LEDUC et TYC (op.cit.) les comportements économiques de tous les participants du circuit vif sont influencés par l'information provenant du foirail de Thiaroye.

La circulation de cette information suit les canaux classiques que nous avons cités dans ce travail. L'apparition du chevillard dans ce foirail ajoute un canal supplémentaire de circulation de l'information. L'importance de ce groupe des fonctions facilitante se mesure dans son pouvoir facilitant d'autres fonctions telles que les fonctions physiques.

B. LES FONCTIONS PHYSIQUES

Certaines fonctions décrites dans l'étude des foirails de collecte primaire n'ont pas lieu au marché des bovins de Thiaroye. La collecte et le stockage-production ne sont plus assurés. A leur place, le couple dioula-téfanké assure le regroupement terminal de bovins et leur exposition. Pendant la durée de l'exposition, il y a un stockage coûteux qui doit se faire.

a. Le regroupement terminal des bovins

Ce regroupement signale la fin d'un long processus de collecte et de transport suivi d'un enrichissement net du flux de bovins destinés à Thiaroye. Cet enrichissement est dû à la confluence de bovins d'origines diverses (voir carte des flux) qui aboutissent presque tous à Thiaroye. C'est une fonction qui est assurée directement par les dioula (de collecte et d'acheminement) et les transporteurs.

L'importance du marché de Dakar et de sa banlieue impose au chevillard des approvisionnements en bovins en quantité suffisante pour satisfaire sa demande pour 3 jours (réponses obtenues de 5 chevillards). En effet, les moyens de stockage des bovins à Thiaroye sont limités (défaut de pâturages) pendant la saison sèche. La SERAS ne garantit pas la stabilité de la qualité de la viande au-delà de trois jours de stockage. Ceci entraîne que le chevillard augmente ses risques en acquérant en une seule fois un nombre élevé de bovins. Dès lors, les bovins regroupés doivent être écoulés petit à petit et le regroupement pris en charge par le dioula.

b. L'exposition des bovins

C'est le propre des marchés physiques d'exposer la marchandise à l'acheteur qui peut ainsi mieux l'apprécier. L'exposition des bovins facilite leur vente dans les conditions actuelles de la commercialisation. Cette fonction entraîne des coûts de stockage ou de maintenance d'ordre alimentaire.

c. Le transport des bovins aux abattoirs

Une fois les transactions conclues c'est-à-dire que les bovins entrent en la possession du chevillard, le bétail doit être transporté aux abattoirs de Dakar à 10 km de Thiaroye. C'est une fonction de pré-transformation qui amène les bovins au parc d'attente des abattoirs.

Le transport est assuré par les équipes de convoyage à pieds et par des camionnettes convertis au convoyage d'animaux sur courte distance. Il constitue un service qui est vendu au chevillard.

C. LES FONCTIONS D'ECHANGE

Ces fonctions constituent la facette la plus visible de la commercialisation en l'occurrence l'achat et la vente de bovins.

a. La vente/l'achat de bovins

C'est le processus par lequel, le dioula transfère son droit sur le bovin au bénéfice du chevillard moyennant la valeur (marché) du produit. Il se fait sous l'aval du téfanké dans tous les cas (lors de vente au comptant ou à crédit). Le dioula donne un cadeau qui est une forme de rémunération du service du téfanké, 500 F par bovin. Contrairement à ce qui est rapporté par COHEN au Nigéria, le chevillard ne paye pas le service du téfanké au Sénégal.

b. L'allocation des bovins

Le prix des bovins dans chaque foirail (la demande effective) détermine quantitativement et qualitativement le nombre de bovins qui sont alloués à ce foirail.

Le dioula apparaît comme un agent allocateur de bovins entre les différents foirails. Lors du processus d'allocation certains participants se heurtent à des contraintes spécifiques au foirail de Thiaroye.

1.3.3.3. LES CONTRAINTES DE LA COMMERCIALISATION

Les contraintes au bon déroulement des activités du téfanké restent les mêmes que dans les autres foirails. Elles sont seulement exacerbées par le fait que Thiaroye est le lieu de prédilection de la "vente à crédit".

Le chevillard de par la modalité d'achat à l'estime, introduit une contrainte supplémentaire dans le système. Les erreurs d'estimation se répercutent inéluctablement sur la stabilité du système. Ceci est d'autant plus vrai que ces erreurs portent sur des quantités achetées à crédit.

Par ailleurs, les erreurs d'estimation constituent des coûts, même après leur internalisation, à l'ensemble du système. La barymétrie peut servir à la réduction de ces coûts dus à une mauvaise estimation des poids.

Le foirail de Thiaroye influence l'ensemble du système de commercialisation dans le circuit vif. L'étude des fonctions de commercialisation nous a révélé que "ce qui doit être fait" est entrain d'être fait. Dès lors, des améliorations qui s'attaquent à la complexité de son organisation ne nous apparaissent pas prioritaires. Néanmoins, les résultats de cette étude sont basés sur un échantillon si limité qu'ils ne peuvent faire l'objet d'une base de généralisation. D'ailleurs, ce n'est pas l'objet d'un travail exploratoire de faire une telle contribution mais d'attirer l'attention sur le réalisme d'hypothèses courantes.

Le système traditionnel de commercialisation des bovins sur le circuit vif nous apparaît comme un ensemble cohérent. Il comporte des contraintes mais il a su se créer des outils indispensables à sa survie tels que le cadre juridique et la répartition du risque.

Dans le chapitre suivant, le système moderne de commercialisation est étudié en suivant la même démarche qu'avec le système traditionnel de commercialisation.

CHAPITRE II. STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DU SYSTEME MODERNE DE COMMERCIALISATION DES BOVINS

Entre 1966 et 1971, le kilogramme de viande-carcarasse coûtait entre 80 F et 130 F (SEDES, 1975). On notait des prix au consommateur relativement stables. La consommation de viande par tête d'habitant du Sénégal battait les records en Afrique de l'Ouest : 21,5 kg en 1970. Durant la même période, les importations de bovins sur pied (exprimées en viande et abats) passaient de 18.394 tonnes à 21.342 tonnes. Elles permettaient au Sénégal de couvrir 25 p. 100 de ses besoins en viande bovine malgré un taux de croissance démographique élevée.

Un tournant important est pris lors de la sécheresse de 1972-1973 qui se généralise à toute la sous-région atteignant aussi les pays qui fournissent le Sénégal. Les importations ne constituent plus que 12.000 tonnes de viande et abats (comparées 21.500 tonnes en 1970). Un taux de croissance démographique élevé 2,5 à 2,8 p. 100 constitue un facteur qui augmente de manière exogène la demande de viande. L'effet conjugué de la sécheresse et de la démographie s'est traduit par une diminution du disponible en viande par tête d'habitant et une pression sur les prix. Les prix de la viande à la cheville passent de 135 F en janvier 1974 à 160 F en janvier 1975, soit une augmentation de 92 p. 100 selon Seydi (op.cit.).

Un Conseil Interministériel tenu en juillet 1975 attire l'attention des autorités : on parle de problème de la viande. Celui de février 1976 fait un diagnostic plus global, les autorités voient le problème sous l'angle sous-sectoriel : l'élevage. Elles arrivent ainsi à une conception globale de la filière bétail-viande.

Le tournant décisif est pris, à la suite d'une étude de 1972 sur la situation et les perspectives de l'élevage pastoral qu'est apparue l'indication stratégique majeure de le développer en fonction de la productivité fourragère de certaines zones écologiques et de le faire passer ainsi du stade de l'économie de subsistance à celui d'économie d'échange" (SODESP, 1984)*. La "stratégie de stratification" des productions animales voit le jour. Appliquée à la production de viande bovine et confiée à la SODESP, elle adopte un volet commercialisation.

L'état, sénégalais dans sa stratégie d'intervention dans le sous-secteur a aussi créé la SERAS. Cette structure agit à tous les niveaux de la filière bétail-viande et surtout durant les fêtes religieuses. Ces deux créations de l'Etat sénégalais constituent le système moderne de commercialisation. II

* note technique n° 18.

apparaît se superposer au système traditionnel sans aucune interrelation, l'étude présente veut vérifier une telle affirmation et en tirer des implications.

Pour cela, nous allons présenter les objectifs macro de l'Etat sénégalais, pour ensuite passer à l'étude du sous-système SODESP. Nous complétons le tout par la présentation du sous-système SERAS.

2.1. LES OBJECTIFS DE L'INTERVENTION DE L'ETAT

Un objectif de l'intervention de l'état sénégalais est de résoudre les problèmes de l'approvisionnement de Dakar en viande et surtout de combler à long terme le déficit en viande. Ce dernier est évalué par DERAMON et al (1984) à 12.000 tonnes de viande carcasse.

La résorption du déficit (partielle ou totale) passe par meilleure rémunération des efforts des producteurs. En 1981-82, la Zone Sylvopastorale a dégagé un disponible de 70.640 têtes de bovins qui a été consommé à Dakar (DERAMON op.cit.). Cela représente 86,9 p.100 de la consommation totale de viande de Dakar. Une projection sur une durée de huit ans montre une résorption du déficit de moitié avec l'intervention de la SODESP pour la seule filière pastorale. En effet, sans l'intervention de la SODESP le déficit serait de 12.000 tonnes en 1991/92 par contre il baisse jusqu'à 5.700 tonnes grâce à son intervention. Néanmoins ces calculs sont basés sur un encadrement de 125.000 unités de production bovines contre 15.000 en 1981.

Un autre but de l'Etat sénégalais est d'augmenter la valeur ajoutée nette de la "filiale bovine sahélienne" (DERAMON op.cit.). Elle atteindrait en "vitesse de croissière, pour la période 1981/91, 19 milliards de F CFA. Le rapport dépenses nettes de l'Etat sur la valeur ajoutée serait de 0,4 pour la même période. On peut dire que pour un franc dépensé l'Etat crée une valeur ajoutée de 0,4 F ou 0,036 F par an.

Un dernier objectif et pas des moins importants est la stabilisation des prix de la viande à Dakar. Les prix de la viande au consommateur connaissent des variations erratiques qui ont été rapportées par plusieurs auteurs. En l'occurrence Seydi (1984) rapporte que le prix des avants de boeuf est passé de 1973-1983 de 125 F à 525 F, celui de la 1/2 carcasse passe de 125 F à 787,5 F et celui des arrières de 142,5 F à 937,5 F. Ces variations sont annuelles. A l'intérieur de la même année on note des variations de prix qui donnent naissance à ce qu'on appelle des "crises de la viande". "Le marché des animaux de boucherie est caractérisé par d'importantes fluctuations saisonnières des cours dues aux variations de l'offre et de la demande. Les maxima enregistrés tournent autour de 750 F le kg-carcasse tandis que les minima descendent jusqu'à 350 F/kg" (GUEYE, 1982). Il reste

accepté dans certains milieux du développement que, quand la SODESP participera pour 30 p.100 de l'offre de viande, la situation va changer. C'est à ce moment qu'elle va jouer pleinement son rôle dans la stabilisation des prix de la viande bovine.

La création de la SERAS en 1962, à l'initiative du Gouvernement du Sénégal répond à des objectifs de commercialisation. En effet, la SERAS intervient dans la filière bétail-viande en assumant différentes fonctions telle la production, la collecte, la transformation, le conditionnement, la conservation et la distribution.

La municipalité de Dakar a confié à la SERAS un outil essentiel de la commercialisation de la viande, les abattoirs de Dakar. Le fonctionnement des abattoirs a permis la transformation de 58 624 bovins en 1984. La SERAS participe à la commercialisation au niveau du circuit vif avec un objectif de "stabilisation des prix de la viande".

Les objectifs de l'état semblent s'inscrire dans une politique d'approvisionnement, d'augmentation de la valeur ajoutée de la filière et de stabilisation de l'offre. Le système moderne de commercialisation a développé un marché et des relations contractuelles qui lui sont caractéristiques. La forme la plus élaborée de ce système est la SODESP.

2.2 LES PARTICIPANTS DU SYSTEME MODERNE (cas de la SODESP et de la SERAS)

2.2.1 La SODESP

La Société de Développement de l'Elevage dans la Zone Sylvopastorale a été créée en 1975 dans un environnement de pénurie de l'offre de viande. Pour réagir à cette pénurie, l'état sénégalais a opté pour une stratification de la production de viande bovine. Cette politique d'élevage confiée à la SODESP est accompagnée d'un volet commercialisation qui a donné naissance à un type de rapports particuliers à l'intérieur du système de commercialisation. L'étude des rapports de commercialisation de la société avec les participants privés permet de mieux saisir le fonctionnement de la stratégie de l'état.

2.2.1.1 Relations contractuelles avec les Pasteurs Naisseurs

Le pasteur naisseur est l'éleveur de bovins qui a signé le "contrat d'assistance pour le développement de l'élevage naisseur" ou CADEN. Selon le CADEN, la SODESP offre des services liés à la production (crédit de production, santé animale, etc...) que le pasteur a le choix de rembourser un an après acquisition ou au plus 5 ans après. Le CADEN a une orientation pro-production de viande à travers son article 33.

La SODESP préfinance ainsi les activités de production dans les zones où s'effectue le naissage. Le volume de financement dépend de la "capacité de production" du troupeau.

Au niveau des zones de naissage, elle encourage et facilite la reconversion du troupeau en troupeau naisseur en achetant les bovins dont la présence dans l'exploitation ne se "justifie" pas. L'originalité de la Société est d'avoir créé un marché du veau.

La SODESP achète les bovins suivant un barème bien défini. Par exemple, les veaux sont achetés selon la qualité (définie par le poids et l'âge dans la note technique n°V) à :

- 300 F le kg de veau de sélection qui doit être âgé de 12 mois au plus et avoir un poids minimum de 161 kg ;
- 275 F le kg de veau d'élevage (âgé de 12 mois au plus et ayant un poids compris entre 141 et 160 kg).
- 250 F le kg de veau ordinaire (âgé de 12 mois au plus et ayant un poids compris entre 121 et 140).

Il apparaît nettement une incitation à produire des veaux de qualité mais selon FOUILLON et al (1984), cette incitation n'est pas comprise par les pasteurs. En effet, les éleveurs pasteurs dénoncent en premier lieu ce marché de type nouveau.

Après s'être présentée comme une source de crédit de production, la SODESP fait figure d'acheteur de bovins issus des troupeaux encadrés. C'est ainsi qu'en période de commercialisation, chaque centre d'encadrement constitue un marché de collecte primaire de bovins. Le marché du veau a connu un taux de commercialisation de 34 p.100 en 1981 (nombre de veaux vendus sur le nombre d'unités de production bovines encadrées). L'achat porte aussi sur d'autres catégories de bovins à un prix fixé par la société.

Les bovins achetés par la société à partir de ses deux zones d'encadrement (Labgar et Mbar Toubab) s'élèvent à 4 869 têtes entre 1982-83 (p.3 note technique n° XVI). Ces bovins été dirigés vers Doli qui est un ranch de réélevage qui matérialise un maillon de la stratégie de production-commercialisation de la SODESP.

2.2.1.2 Relations contractuelles avec les rééleveurs

Le rééleveur assure une fonction de stockage-production sous contrat. Les relations contractuelles avec le rééleveur sont définies dans le CADER ou "contrat d'assistance au développement du réélevage". Le CADER transmet la nouvelle politique de réélevage de la SODESP qui prend des engagements vis à vis

du rééleveur. En effet, elle s'engage à "assurer au rééleveur, à titre gratuit, un encadrement technique, et à titre onéreux une couverture sanitaire, une alimentation et un abreuvement". Il y a un transfert du droit sur le bovin au bénéfice du contractuel qui fait figure d'acheteur. Ce dernier n'est pas tenu de vendre exclusivement le produit de son activité à la SODESP.

La fonction de production qu'est le réélevage se caractérise par une croissance staturale du veau après 12 mois d'âge. Elle dure 20 à 24 mois et elle produit un bovin de boucherie dont le poids est compris entre 350 et 400 kg.

Le prix d'achat du kilo vif de bovin de réélevage est fixé par la SODESP " par référence au marché traditionnel à 175 F. Le prix de revient d'un bovin issu du réélevage est évalué à 120 F le kilo.

Les zones de réélevage constituent des points de collecte secondaire de bovins maigres mais charnus.

Signalons que la SODESP achète des bovins adultes pour aider à la reconversion du troupeau. Les bovins ainsi acquis sont acheminés vers l'atelier d'embouche de Keur Massar.

2.2.1.3 L'embouche dans le système SODESP

En fonction du prix des aliments du bétail, la société pratique l'embouche ou la finition. Elle peut durer un mois durant lequel en moyenne 40 kg vif de viande sont déposés par l'animal. Elle peut aussi durer sept jours : Ce repos permet de recouvrir les pertes de poids dues au transport.

Nous portons un intérêt à l'embouche de par le type de viande qu'elle produit. Cette viande satisfait les préférences de consommateurs bien déterminés. Dès lors la structure de cette demande est déterminante dans la mise en place de "stratégies d'élevage".

En conclusion, le fonctionnement du système SODESP dans le circuit vif suit une stratégie de stratification de la production de viande. On peut subdiviser le système SODESP en trois zones qui correspondent à des niveaux de commercialisations

On a ainsi une première zone de collecte primaire de veaux qui se superpose aux ateliers du naissage. Une seconde zone de collecte secondaire (Doli) où se fait le réélevage et une troisième qui constitue une point de collecte tertiaire de bovins (ou primaire de bovins engraisés) à Keur Massar.

La particularité de la SODESP est d'avoir créé un marché du veau qui tente de mieux rémunérer les efforts de production des pasteurs. Néanmoins, la production de veau de qualité a des implications sur le système pastoral dans sa globalité. En effet un veau de qualité est un veau qui a consommé plus de lait que le veau ordinaire. Ce nouveau marché ne perturbe-t-il pas l'équilibre nutritionnel des galledji ?

2.2.2 LA SERAS

La société d'économie mixte, SERAS est présente aussi bien dans le circuit vif que dans le circuit mort.

La SERAS s'inscrit ses actions dans la "fourniture de bétail de boucherie" aux marchés de la région de Dakar à l'occasion des "cérémonies familiales ou religieuses". Elle envisage de faire du stockage-production dans un ranch qui va lui être propre et de finir les bovins (avant abattage) dans la région de Dakar. Elle est à la base du projet de création du "foirail moderne de Thiès" dont la gestion lui reviendra.

La SERAS se fixe comme objectif la stabilisation de l'offre de viande bovine au niveau de Dakar. Pour cela, la SERAS entretient des relations contractuelles avec au moins un participant privé.

Relations contractuelles avec le Dioula

La SERAS achète indirectement en préfinançant un dioula. Ce dernier achemine les bovins à Doli où ils sont pesés et stockés jusqu'à ce que la transformation se révèle "profitable". Ainsi le système SERAS est mixte : il comporte une partie située en amont et qui ressemble à s'y méprendre au système traditionnel. Par la suite la SERAS prend le relais pour assurer un ensemble de fonctions de commercialisation.

La SERAS est absente de la phase qui débute par le stockage-production, se poursuit par la collecte-regroupement suivie d'acheminement vers Doli. Plusieurs fonctions de commercialisation sont prises en charge avant que la société n'apparaisse sur le marché. Elle achète alors les bovins qu'elle stocke à Doli (ranch d'état confié en gérance à la SODESP).

Ce système extrait une partie du flux de bovins des marchés traditionnels pour un stockage d'une durée indéterminée. Il entraîne une augmentation de la demande en amont du système global et une réduction de l'offre en aval pour un cycle de commercialisation. Il peut avoir un effet souhaitable qui est d'atténuer la baisse des prix au producteur en période d'offre abondante. Tout dépendra des caractéristiques de la courbe de demande globale en cette période.

Le système moderne pratique une intégration verticale partielle ou totale des fonctions de commercialisation qui devrait leur conférer plus d'efficacité.

2.3. Les fonctions de commercialisation

Nous avons vu que chaque centre d'encadrement de pasteurs naisseurs constituent un point de collecte primaire de veaux ou de bovins de reconversion. Les veaux collectés vont effectuer un séjour de 24 mois au ranch de réélevage, Doli.

Après ce séjour, le ranch constitue un point de collecte secondaire de bovins maigres. Cette collecte de bovins est suivie de leur transfert à l'atelier d'embouche situé à Keur Massar. Cet atelier va devenir, après finition, un point de collecte primaire de bovins engraisés.

La stratégie de commercialisation est l'intégration verticale des fonctions de commercialisation de la production à la table du consommateur.

Quant au sous-système SERAS, il exploite une filière mixte dont une bonne partie se confond à son équivalent du système traditionnel. Sur l'autre partie s'applique une intégration verticale partielle.

Les fonctions de commercialisations dans le système moderne sont les mêmes que celles du système traditionnel. Les différences relèvent du moment de leur exécution et de l'agent exécutant.

2.3.1 Les fonctions facilitantes

Rappelons qu'elles regroupent le financement, la gestion du risque de commercialisation, la qualité, le cadre juridique et l'information.

2.3.1.1 Le financement

Le système moderne reçoit des financements importants de l'état sénégalais qui lui permettent de matérialiser sa stratégie. Dans le cas de la SODESP, le financement se fait en trois stades différents.

Le premier stade se confond à un financement par l'acheteur. C'est un crédit de production au bénéfice du pasteur naisseur. Il le rembourse en vendant des veaux d'un an ou des bovins de reconversion. Le volume du financement dépendra du nombre d'unités de production bovines encadrés et de facteurs zootechniques. Dans le second stade, on note aussi un financement par l'acheteur qui fournit un stock de valeur au participant qui a signé le CADER. Ce stock de valeur fait l'objet d'une vente et donc d'un changement de droit au bénéfice du rééleveur. Ce dernier rembourse le crédit en vendant son produit à la SODESP. Le troisième stade correspond à l'embouche ou finition, on peut parler ici d'autofinancement : la SODESP finance la SODESP qui se paye après avoir vendu un produit final (la viande).

Dans le cas de la SERAS, il y a pré-financement au bénéfice d'un dioula qui achète dans le système traditionnel. Ce dioula rembourse le crédit en revendant à la SERAS (au poids) les bovins achetés dans les foirails de collecte primaire de bovins maigres.

On note ainsi dans le système moderne un financement par l'acheteur qui véhicule ici aussi une demande dérivée. La fonction qu'est la gestion du risque n'est pas évidente dans ce système.

2.3.1.2 La qualité

Dans le système SODESP, la qualité est une fonction de l'âge et du poids qui permettent de définir le gain de poids moyen quotidien. Plus ce dernier est élevé, plus le producteur voit ses efforts rémunérés. La qualité est donc établie par la SODESP pour inciter au respect des thèmes techniques de production au niveau des ateliers de naissage et de réélevage. Au niveau de l'embouche, il y a une auto-discipline car c'est la SODESP qui produit et collecte un bovin de qualité supérieure.

Dans le cas de la SERAS, c'est la qualité "maigre" vendue dans les marchés traditionnels qui prévaut. Elle peut être valorisée au cours du stockage-production à Doli avant la transformation des bovins en viande.

2.3.1.3 Le cadre juridique

Le cadre juridique de cette commercialisation se matérialise dans les différents contrats (CADEN et CADER) et dans l'identification des bovins au feu dans le système SODESP. En ce qui concerne le dioula de la SERAS, il exploite le cadre juridique du système traditionnel. Néanmoins, tout litige relève de sa responsabilité. Cette fonction n'est pas si importante dans le système moderne de commercialisation des bovins.

2.3.1.4 L'information

C'est dans les notes et les thèmes techniques que se trouve l'information sur les cours des bovins. Les agents de la SODESP transmettent cette information aux pasteurs. Les barèmes des cours du bétail bovin sont consignés dans la note technique n° V.

Les fonctions facilitantes semblent moins complexes dans le système moderne du fait d'une intervention extérieure formalisée.

2.3.2 Les fonctions physiques

Les marchés étant séparés par trois dimensions : le temps, l'espace et la forme, ce groupe de fonctions prend toute sa valeur. Elles concernent le stockage-production, la collecte et le transport.

2.3.2.1 Le stockage-production

Dans les zones de production de bovins maigres, cette fonction ne diffère de celle assurée dans le système traditionnel que de par l'usage de la complémentation alimentaire. Cette dernière entraîne un accroissement numérique et pondéral plus important.

Cette fonction de stockage-production est assurée par le pasteur naisseur qui reçoit un crédit de production de la SODESP. Au niveau des ateliers de réélevage, elle est du ressort des rééleveurs privés. Dans les deux cas le gain moyen quotidien constitue la production ajoutée et le poids initial représente le stock de valeur. Il y a une troisième phase de stockage-production qui se fait dans l'atelier d'embouche. Cette fonction est remplie par la SODESP.

Dans le système SERAS, le stockage-production se fait au ranch de Doli. La durée du stockage ne semble pas pré-déterminée. Ce stock joue un rôle important en matière de stabilisation de l'offre en période de pénurie (fin de saison sèche).

2.3.2.2 La collecte de bovins

Nous avons vu que chaque atelier de la SODESP constitue au moins un point de collecte. Les différents centres d'encadrement des zones I et III de naissage représentent des points de collectes primaires de veaux et de bovins de reconversion. Les pasteurs naisseurs regroupent les produits à vendre pendant la période de traite au niveau des centres d'encadrement où ils sont pesés et collectés par la SODESP.

La collecte des taurillons a lieu au niveau des ateliers de réélevage. Enfin, à Keur Massar, les produits issus de l'embouche font l'objet d'une collecte à des fins de transformation.

Dans le cas de la SERAS, c'est le dioula contractuel qui s'occupe de la collecte au niveau des foirails de collecte primaire et secondaire de bovins maigres. Une deuxième collecte aura lieu à Doli pour amener les produits à l'abattage.

Le système SODESP semble minimiser les coûts induits par la dispersion des points de collecte grâce à un rassemblement avant collecte.

Les bovins ainsi collectés sont transportés d'un atelier à l'autre pour poursuivre le cycle de production-commercialisation.

2.3.2.3 LE TRANSPORT DES BOVINS

Une fois collectés, les bovins doivent faire l'objet d'un transport qui les amène dans une nouvelle zone écologique de production. La SODESP utilise le camion comme moyen de transport. En 1980, le coût du transport était évalué à 33 F la tonne Kilométrique (Note TECHNIQUE n°11). La SODESP affirme que le transport par camion est moins onéreux eu égard à son système. Ce transport amène les veaux des zones de naissage à Doli puis à Keur Massar et à Dakar. Il y a un séjour plus ou moins prolongé entre deux convoyages. Les deux premiers sont des transports de destockage-production tandis que le dernier est un transport pour l'abattage (transformation en viande).

La SERAS utilise un transport mixte : convoyage à pied des zones de collecte primaire et convoyage par camion de Doli à Dakar. Les coûts du convoyage à pied sont les mêmes que dans le système traditionnel.

2.3.3 Les fonctions d'Echange.

L'achat et la vente de bovins constituent une fonction élémentaire de la commercialisation qui débouche sur une détermination du prix des bovins. Ce dernier va jouer un rôle important dans l'allocation d'un produit important : le lait.

2.3.3.1 L'achat /Vente de Bovins.

L'achat et la vente de bovins se font sans intermédiaire entre la SODESP et l'éleveur. Tous les bovins achetés le sont au poids et les prix sont déterminés d'avance dans la note technique n°V.

Dans le cas de la SERAS, les prix sont conclus lors de la signature du contrat et la société achète les bovins au kg vif. Les prix étant déterminés en dehors du marché, quel serait leur fonction dans l'allocation.

2.3.3.2 L'allocation

Le système Sodesp constitue un monopsonne de fait dès l'instant qu'un autre marché du veau n'existe pas. Les prix jouent, certes, une autre fonction que la fonction allocative des veaux entre différents marchés. Le prix du veau va influencer l'allocation du lait entre le veau, les membres de la concession et sa transformation en beurre traditionnelle. Les implications socio-économique d'un tel marché du veau dépasse le cadre de ce mémoire mais méritent d'être considérées ailleurs, notamment dans le programme P.S.D (inter-relations Population, Santé et Développement).

Le système moderne se caractérise par une réduction des participants et non des fonctions. En effet la SODESP joue le rôle de tefanké, dioula, convoyeurs. Néanmoins elle continue d'assurer les mêmes fonctions sous des formes nuancées.

On peut remarquer que le cycle de production-commercialisation est long par rapport à l'objectif d'approvisionnement de Dakar et de stabilisation de prix. En effet, il faut 4 ans pour que le cycle se boucle.

On peut retenir en conclusion que le système traditionnel de commercialisation des bovins apparaît, d'après notre "approche fonctionnelle", jouer son rôle. Les conclusions qu'on tire d'une étude dépendent souvent de l'approche employée.

Dans le contexte actuel, le système traditionnel joue un rôle important. Il est complexe mais pouvait-il en être autrement avec la spontanéité qui le caractérise. Pourtant cette complexité cache une organisation fonctionnelle plus ou moins efficace qui semble atteindre ses objectifs de prévention de litiges mais connaît des difficultés en ce qui concerne la gestion du risque lié au financement.

Le système traditionnel a su créer un débouché à un produit pastoral majeur et il participe à l'approvisionnement de Dakar de manière efficace.

Dans cette perspective le système moderne ne fait pas mieux : elle assure les mêmes fonctions. Néanmoins deux objectifs majeurs lui sont assignés : approvisionner Dakar et atténuer les fluctuations de prix. Il est loin d'atteindre ces objectifs à l'heure actuelle. En effet, sa participation à l'offre de bétail est très faible pour changer la physionomie du marché.

La SODESP constitue un outil extrêmement important pour le sous-secteur. C'est pourquoi elle doit faire l'objet d'une analyse plus approfondie pour lui permettre d'utiliser sa capacité d'intervention de manière plus efficiente. Une hypothèse est que si la SODESP parvient à recycler son capital immobilisé dans ce long cycle, de manière plus rapide, elle sera plus efficiente. Elle pourra mieux atteindre ses objectifs d'approvisionnement et de stabilisation des prix sans être exposée aux critiques concernant son système de commercialisation. L'étude du circuit vif nous a conduit jusqu'au parc de stabulation des abattoirs de Dakar.

Dans le chapitre suivant, nous poursuivons notre étude de la commercialisation de la viande avec la distribution de gros et de détail de la viande.

CHAPITRE III. - STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE

Un long chemin a été parcouru pour amener les bovins des zones de production au parc d'attente des abattoirs de Dakar. Un ensemble de fonctions essentielles ont été assurées par des participants du circuit vif qui passent alors les rennes à ceux du circuit mort. La commercialisation des bovins et de la viande bovine peut être comparée à un jeu de relais dont le but final est de fournir de la viande aux consommateurs.

Les bovins qui se bousculent dans le parc d'attente proviennent de systèmes de production différents et sont, par conséquent, destinés à une clientèle plus ou moins hétérogène. Avant d'atteindre cette clientèle un ensemble de fonctions de commercialisation spécifique à la viande seront assurées.

Ce chapitre a pour objet une présentation des participants à la commercialisation de la viande et une étude des fonctions de commercialisation, pour ce faire, nous maintenons les mêmes approches c'est-à-dire l'"approche institutionnelle" qui va décrire les participants et ce qu'ils font. Dans un deuxième temps, l'approche fonctionnelle va insister sur ce qui doit être fait. Enfin nous allons essayer de dégager l'intérêt de tenir compte des préférences des consommateurs en partant d'une hypothèse de base qui est la "souveraineté du consommateur". L'introduction des préférences des consommateurs dans l'approche enrichit le champ des implications de l'étude. C'est la conjonction des préférences et des revenus qui détermine la structure de la demande de viande. C'est la structure de cette demande qui doit être le soubassement ultime de toute stratégie de production.

3.1. LES DIFFERENTS MARCHES DE LA VIANDE BOVINE DE PREMIERE TRANSFORMATION

C'est avec la transformation que commence le processus qui amène la viande à la table du consommateur. Cette fonction essentielle se déroule en général au niveau des abattoirs pour des raisons de contrôle de salubrité de la viande. Les abattoirs sont doublement importants car ce sont les lieux privilégiés de l'inspection des viandes et ils constituent un marché de gros et de demi-gros de la viande.

L'essentiel des marchés de détail se trouvent en dehors de l'enceinte des abattoirs. On les subdivise classiquement en marchés modernes et traditionnels. Les premiers sont concentrés en général à l'intérieur du marché KERMEL. D'autres marchés ont vu le jour avec l'avènement des supermarchés (SAHM, SCORE, FILFILI etc...). La caractéristique essentielle de ces marchés est leurs conditions d'hygiène recherchées et la qualité des produits vendus. Leur clientèle assez aisée a des habitudes culinaires qui s'adaptent à une telle qualité de viande. Elle

ne se superpose plus seulement au groupe des expatriés, une couche aisée d'africains y font leurs emplettes. Les seconds coïncident avec les marchés des quartiers tels que Tilène, Sandaga, Gueule-Tapée, Castor etc..., les marchés improvisés que constituent les étals à même le sol au passage à niveau près des abattoirs. Il existe une catégorie de marché de détail de la viande bovine qui s'est développée récemment et qui prend de l'ampleur : les kiosques de viande des quartiers de la classe moyenne.

On note deux modalités de vente dans les marchés traditionnels : la vente au poids des avants et celle en tas des abats de boeufs. La viande vendue dans ses marchés s'apprête à une cuisson poussée à haute température. Cette habitude culinaire fait dire à certains auteurs que l'utilisation d'une viande de qualité dans les sauces sénégalaises est à déconseiller.

3.2. LA MATRICE DES FONCTIONS ET DES PARTICIPANTS

C'est un outil analytique qui permet la représentation des participants et des fonctions de commercialisation. Nous retrouvons dans cette matrice les fonctions classiques de commercialisation qui rendent le produit disponible en quantités plus ou moins suffisantes.

Par contre, les participants sont très différents de ceux décrits dans le circuit vif à une exception près, le chevillard. On peut les classer en structures administratives, en prestataires de services, en professionnels de la viande et en consommateurs.

- Les structures administratives sont impliquées dans la fixation des prix (par arrêté interministériel cas de la DCIP), dans la réglementation-limitation des professions de la viande et dans l'inspection sanitaire (cas de la DSPA).

- Les professionnels de la viande bovine sont des participants privés qui ont un titre sur le produit à commercialiser. Ce sont les bouchers, chevillards et tripiers.

- Les prestataires de services comme leur nom l'indique offrent des services aux professionnels de la viande. C'est le cas de la SERAS quand elle gère les abattoirs et quand elle organise la transformation, le stockage et le transport. C'est le cas des véhicules de transport qui relient les abattoirs aux marchés de détail. C'est aussi le cas des conducteurs de brouettes qui relient les abattoirs au marché des abats situés au passage à niveau (300 mètres des abattoirs).

Dans ce qui suit, nous allons présenter les participants au marché de gros de la viande et les fonctions qui y sont assurées pour terminer nous soulignons quelques contraintes. L'étude des

marchés de détail sera basée sur une revue de la littérature. Cette revue de la littérature sera complétée par une approche théorique de l'étude de ces marchés. En effet, nos enquêtes n'ont pas couvert ces marchés. Concernant les préférences des consommateurs, nous allons aussi jeter les bases d'une approche théorique.

3.3. LES ABATTOIRS DE DAKAR ET LA DISTRIBUTION DE LA VIANDE EN GROS

Les abattoirs municipaux de Dakar sont gérés par la SERAS qui est une société d'économie mixte. Elle les fait fonctionner avec un personnel qui lui est propre et en contrepartie elle paye une redevance annuelle à la municipalité de Dakar. Elle tire ses revenus des taxes payées par les utilisateurs des services liés à la transformation, au stockage et au transport. Ces taxes sont les suivantes :

- Taxe de stabulation 50 F par bovin.
- Taxe d'abattage 32 F par kg-carcasse ou 40 F pour les abattages spéciaux (faits en dehors des heures classiques de travail ou les jours fériés).
- Taxe de viande foraine 35 F le kg-carcasse
- Taxe de ressuyage 3 F le kg-carcasse
- Taxe de stockage 5 F le kg-carcasse : 150 F par jour et par pièce pour les abats ; 7 F par jour pour les pieds
- Frais de transport 200 F la 1/2 carcasse : la SERAS transporte la viande vers les principaux marchés de Dakar.

Les abattoirs municipaux de Dakar ont été mis en service en 1956, leur capacité moyenne (toute espèce confondue) est de 15.000 tonnes par an, le taux d'abattage moyen est de 173 bovins par jour. La tendance des abattages bovins montre une baisse du nombre de têtes abattues de 1973 à 1983 et du tonnage-carcasse. Néanmoins, on note une augmentation nette du poids moyen carcasse (Tableau n°4). Durant cette même période on a noté une augmentation du taux de croissance démographique de l'ordre de 2,5 %. Toutes les tendances vont donc dans le sens de la baisse de l'indicateur de niveau de vie qu'est la consommation de viande par tête d'habitant. La diminution nette de l'offre conjuguée à une augmentation de la demande (due à des facteurs exogènes) semblent en être les causes.

Les abattoirs constituent un niveau privilégié d'étude du processus qui aboutit à la distribution en gros de la viande.

Tableau n°4 Evolution des Abattages de Bovins à Dakar

ANNEE	NOMBRE DE BOVINS ABATTUS	TONNAGE CARCASSE	POIDS MOYEN EN KG
1973-74	67.162	9.617,23	128,30
1974-75	48.599	7.390,575	152
1975-76	41.434	6.443,22	155,5
1976-77	47.804	7.445,19	155,74
1977-78	54.524	8.250,213	151,31
1982-83	53.171	7.455,836	140*

Source : Malang Seydi et *DSPA

Dans ce qui suit, nous allons d'abord présenter les participants. Puis nous étudierons les fonctions de commercialisation de la viande ; et enfin nous soulignerons quelques contraintes de commercialisation.

3.4. LES PARTICIPANTS A LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE EN GROS

Nous les avons classés en structures administratives, en prestataires de services et en professionnels de la viande. Les premières sont représentées par la Direction du Commerce Intérieur et des Prix, la Direction de la Santé et des Productions Animales. Les deuxièmes sont la SERAS, les propriétaires de moyens de transport motorisés et de moyens non motorisés. Les derniers sont les professionnels de la viande que sont les chevillards, les bouchers et les tripiers.

3.4.1. Les Structures Administratives

L'Etat sénégalais a une stratégie d'intervention dans l'économie nationale à laquelle n'échappe pas le sous-secteur élevage. L'intervention gouvernementale dans la commercialisation de la viande bovine, à défaut d'être complète se focalise dans la fixation des prix de la viande et la réglementation de ce commerce.

La DSPA prend la responsabilité de tout ce qui a trait à la salubrité de la viande et à la réglementation-limitation de la participation à ce commerce.

3.4.1.1. La Direction du Commerce Intérieur et des Prix (DCI-P)

La DCI-P est rattachée à l'administration centrale qui est le Ministère du Commerce. Comme son nom l'indique, elle doit tout faire pour que les professionnels appliquent les règles et les prix en vigueur. Dans le cas particulier de la viande, elle publie périodiquement un "arrêté interministériel" qui fixe les prix de la viande dans les différentes régions administratives. Elle est conseillée dans cette tâche par le Comité Nationale des Productions Animales (CNPA). Elle segmente le marché de la région de Dakar en boucherie traditionnelle et en boucherie moderne.

Au niveau de la boucherie traditionnelle, elle fixe les prix de la viande de bovin en gros et au détail respectivement à 800 F et à 900 F le kg. Elle exige "la publicité des prix par affichage" et la spécification de la viande. L'arrêté tolère au maximum 15 p.100 d'os dans un kg de viande bovine. Les abats ne sont pas concernés et sont vendus librement.

Au niveau de la boucherie moderne, l'arrêté fixe les prix selon les morceaux ou la découpe. Les prix de la viande en gros ne concernent que la quartier arrière qui fera l'objet de la découpe. Elle fixe le prix du kg à la cheville à 1.100 F. La Direction du Contrôle Economique et la Direction de la Santé et des Productions Animales sont chargées de l'application de cet arrêté.

3.4.1.2. La Direction de la Santé et des productions Animales (DSPA)

La DSPA a deux tâches fondamentales : en matière de réglementation l'inspection de salubrité et conseiller les autorités. L'inspection détermine la qualité minimale que doit avoir toute viande avant d'être commercialisée : elle doit être propre à la consommation humaine.

Il peut y avoir inspection à tous les niveaux de commercialisation de la viande (transformation, stockage, distribution etc.). La conséquence immédiate d'une inspection est soit de soustraire la viande du circuit de consommation ou d'en autoriser la vente. Dans le premier cas elle crée un risque qui pèse sur un seul participant : le boucher ou le chevillard.

Le rôle de conseiller de la DSPA se matérialise quand l'administration de la région juge nécessaire de réglementer ou de limiter le nombre de participants. Dès 1963, LEDUC et TYC remarque "la profession est encombrée d'une masse de gagne-petit, de commerçants marginaux, de spéculateurs qui au gré des fluctuations des cours du bétail tentent "la bonne affaire"... En outre, la présence de ces commerçants marginaux est préjudi-

ciable aux véritables chevillards car elle aboutit à une diminution du tonnage moyen que pourrait réaliser chacun d'eux. Cet élément influence obligatoirement la marge commerciale prélevée au stade du commerce de gros, qui, si elle était appliquée à un volume d'affaires plus important, pourrait être réduite". A la page 183 de leur rapport, les auteurs recommandent "une limitation du nombre des commerçants". Depuis lors, ces recommandations ont été reprises par LACROUTS et TYC (1967) et aujourd'hui, elles restent le cheval de bataille de la DSPA sous le vocable de "moralisation du circuit".

C'est ainsi que les professionnels de la viande font l'objet d'une réglementation et d'une limitation. Cette réglementation-limitation concerne le nombre de chevillards, de bouchers et de tripiers. SEYDI (1979) rapporte que leur nombre était fixé respectivement à 12, 250 et 30 en mars 1979. Aujourd'hui le nombre maximum souhaité de chevillards semble tourner autour de 60 selon Le Dr L6 (information reçue de manière informelle de l'inspecteur régional de l'élevage du Cap-Vert).

3.4.2. Les Prestataires de Services

La prestation de services concerne les fonctions que sont la transformation, le stockage et le transport. Elle n'entraîne pas un transfert de titre sur la marchandise aux prestataires de service. Le plus grand prestataire de service est évidemment la SERAS qui est suivie de près par des agents privés.

3.4.2.1. La Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal (SERAS)

La SERAS a été créée en 1962 sous l'égide du gouvernement sénégalais. Elle gère depuis 1964 les abattoirs municipaux de Dakar. Elle offre une capacité d'abattage de bétail 15.000 tonnes par an et (toute espèce confondue), une capacité de stockage de 336 tonnes et un taux d'abattage moyen théorique de 5 à 6 bovins par heure et par pseudofils (8). Le bovin passe dans la salle d'abattage (le rite musulman y est respecté) pour sortir de la salle d'habillage sous forme de deux demies carcasses estampillées. Le cinquième quartier emprunte un circuit à part. La SERAS engage des agents de la transformation qui tuent, habillent et nettoient les carcasses et le cinquième quartier. La SERAS offre aussi un service du transport des carcasses des abattoirs au marché de détail. Les services offerts par la SERAS sont rémunérés tels que rapportés dans la section 3.3.

3.4.2.2. Transport de la viande par des véhicules motorisés.

Les bouchers utilisent de préférence les moyens de transport offerts par les agents privés pour des raisons de flexibilité. Signalons qu'ils coûtent plus chers que ceux offerts par la SERAS et qu'ils sont moins adéquats d'un point de vue

sanitaire. Ceci implique que d'autres facteurs interviennent pour déterminer le choix du moyen de transport. Les bouchers payent entre 350 à 500F la demie-carcasse. Le coût du transport diminue avec l'augmentation du nombre de demies carcasses transportées. Ces moyens de transport sont mobilisables à toute heure et vers toutes les destinations.

3.4.2.3 Transport de la viande par des moyens non motorisés

C'est le moyen de transport utilisé pour amener une partie du cinquième quartier. C'est un transport de très courte distance qui amène les éléments du cinquième quartier au marché situé à 300 m des abattoirs. Le coût du transport varie entre 50 et 100 F par voyage. Les moyens de transport sont des brouettes.

3.4.3. Les Professionnels de la viande et des abats

Nous nous intéressons seulement aux professionnels de la première transformation : Il s'agit d'un chevillard, du boucher et des tripiers. Le premier correspond au vendeur de la viande en gros et demi-gros. Il se distingue du boucher par sa capacité d'abattage plus élevée : 2 000 têtes en moyenne selon SEYDI. (op.cit.). Le boucher détaillant distribue la viande au détail, le tripié s'occupe exclusivement de la commercialisation des parties comestibles du cinquième quartier.

3.4.3.1 Le chevillard

Le chevillard tire son nom du crochet en "S" auquel est attachée la carcasse. Pour nous, il est l'agent économique qui s'approvisionne en bovins dans un foirail pour les faire transformer et les distribuer sous forme de carcasses ou de demies carcasses. Il entre dans cette définition des agents aussi divers et différenciés que la SODESP, la SERAS, le chevillard classique, la PDESO, etc....

Le chevillard est un élément clé de la commercialisation de la viande bovine) qui doit faire l'objet d'une attention particulière. C'est pour cette raison que nous avons élaboré un guide d'entretien que nous avons soumis à 8 chevillards (3 petits et 5 grands selon leur volume d'abattage).

Le guide d'entretien comporte des questions relatives à l'environnement économique et sanitaire du chevillard, à sa spécialisation, aux tentatives de limitations, aux sources de financement etc....

Concernant leur environnement économique-sanitaire, les huit chevillards sont unanimes à dire qu'ils sont entre "le marteau et l'enclume". D'un côté, ils font face à un marché libre des bovins et de l'autre à une fixation du prix de la viande par les autorités. Les variations de prix dans le premier marché restent difficile à répercuter sur le deuxième marché (viande). En plus toute l'incertitude créée par l'inspection sanitaire retombe sur

eux et sur eux-seulement alors qu'ils ne sont pas responsables de la cause des affections ayant entraîné la saisie.

Ils ne pratiquent pas une spécialisation stricte dans une qualité ou une race mais plutôt saisonnière et en fonction des relations contractuelles qu'ils ont établies.

Les grands et petits chevillards restent divisés en ce qui concerne la limitation des participants à la commercialisation de la viande. Les grands chevillards sont pour la limitation et ils avancent des raisons de dépassement de la capacité de l'abattoir bovin. Les petits chevillards sont contre la limitation qui, selon eux, ne peut déboucher que sur une "crise de la viande".

Concernant les sources de financement, tous s'entendent pour, affirmer que la flexibilité du système a permis l'entrée massive de participants. Cette flexibilité est matérialisée par la vente à crédit. Le taux d'intérêt (loyer de l'argent) s'élève en moyenne à 6,9 p.100 pour une échéance d'une semaine.

Enfin le système de quota d'abattage, qui consiste à l'octroi d'un volume minimal d'abattage par semaine à des agents privés ou des Sociétés qui en justifient la nécessité, a fait l'objet de notre pré-enquête. La demande d'obtention d'un quota est adressé à la SERAS. Elle tend à récompenser l'effort d'assuïdité des grands chevillards. Il a été apprécié par les grands chevillards tandis que les petits ne voient pas son intérêt économique. Les petits chevillards l'interprètent comme une manière de protéger les grands chevillards. Dans ce sens le quota, tente ce que la réglementation-limitation n'a pas jusqu'ici selon les trois petits chevillards.

L'usage de ce guide d'entretien a permis de déceler une opposition d'intérêts entre petits et grands chevillards qui paraît être au centre de la régularisation-limitation. Néanmoins grands et petits chevillards s'entendent sur le risque surajouté que crée l'inspection sanitaire par le biais de la saisie.

3.4.3.2. Le Boucher détaillant

Le boucher est un professionnel de la viande qui se consacre au commerce de détail de la viande issue des quatre quartiers de la carcasse. Dans la région de Dakar, on rencontre deux types de bouchers : les abattants détaillants et les détaillants non abattants. Les premiers sont des agents qui ont un volume d'abattage assez faible pour être des chevillards et qui vont jusqu'à la distribution de détail. Les seconds achètent au niveau de la distribution de gros ou de demi-gros pour vendre au niveau du marché de détail. En 1978, 376 bouchers ont déposé un dossier de professionnels ; il en existe

en réalité 500 selon la DSPA Ils peuvent se regrouper en coopératives qui peuvent bénéficier de la subvention de l'état. Environ 96 bouchers l'ont déjà fait et ont obtenu une subvention de 10 millions de francs (SEYDI op.cit.). Les bouchers sont en principe les partenaires économiques des chevillards suivant notre mouvement vers le consommateur. On peut les distinguer plus finement en bouchers modernes ou traditionnels. Les premiers vendent de la viande de bonne qualité avec une découpe fine et exposition sur vitrines réfrigérées. Les seconds vendent au poids sans seconde transformation de la viande issue de bovins maigres.

3.4.3.3. Le Tripiier

Le tripiier s'occupe de la distribution en gros des parties comestibles du cinquième quartier. Il traite avec les chevillards pour obtenir à crédit ou au comptant les parties du cinquième quartier qu'il revend ou confie à des détaillants. On a l'habitude de dire que le cinquième quartier paye la transformation. Ainsi les tripiers permettent de minimiser les frais d'intervention des chevillards.

On classe les tripiers en 3 groupes.

- Les tripiers marchands d'abats rouges (foie, coeur, langue) préfinancent les chevillards
- Les tripiers marchands d'abats blancs (estomacs, boyaux) et de "bas morceaux" tels que la bosse, la queue de boeuf, le museau, la bajoue. Ils achètent à crédit exclusivement, et
- Les tripiers marchands de pieds de boeuf

C'est durant notre pré-enquête que nous avons décelé les modalités d'achat. Les résultats proviennent de réponses de 3 marchands grossistes d'abats rouges, 4 marchands d'abats et 4 marchands de pieds de boeuf. La pré-enquête a aussi permis de calculer taux d'intérêt attaché au financement qui est de 8,75 p.100 (échéance d'un mois) pour le groupe des marchands d'abats rouges. Pour les marchands d'abats blancs, ce taux est compris entre 8,62 p.100 et 12 p.100 selon la saison pour une échéance d'une semaine. Les grossistes de pieds disent que le taux d'intérêt est nul.

En conclusion, les participants au commerce de gros de la viande présents aux abattoirs occupent des niveaux différents de commercialisation.

Les structures administratives estiment que le marché ne permet pas une "moralisation" correcte du système intervient avec le souhait d'y apporter plus d'équité et quelque fois d'efficacité. Les conséquences probables de leur intervention seront considérées dans les contraintes. Les presta-

Les prestataires de service jouent un rôle important dans la commercialisation qui se confond au transport, à la transformation, au stockage.

Les professionnelles de la viande prennent en charge le produit réel qu'ils distribuent en gros et au détail. Les quantités d'abats produits à Dakar font apparaître le besoin d'un groupe spécialisé dans ce traitement par opposition à ce qui se passe à l'intérieur du Sénégal où le boucher traite tout.

Notre hypothèse que le prétendu manque de "moralité du système" n'est que le reflet d'un environnement économique complexe avant tout. L'étude des fonctions de commercialisation va nous permettre de tester cette hypothèse.

3.5. Les fonctions de Commercialisation.

Les fonctions physiques et d'échange constituent les formes d'utilité qu'ajoute la commercialisation au produit original (le bovin issu d'un système de production). Les différentes formes d'utilité sont liées à la forme (transformation), à l'espace (transport), au temps (stockage) et à la possession. Il existe d'autres fonctions dont l'importance ne fait pas de doute. Il s'agit de fonctions facilitantes telles que le financement, la gestion du risque, la qualité, l'inspection et l'information. A côté, on note des fonctions difficiles à classer dans un de ces groupes. Il s'agit en fait de la réglementation-limitation et de la fixation des prix.

Nous commençons par présenter les fonctions facilitantes pour mieux saisir combien elles facilitent les fonctions physiques et d'échange. Nous terminerons avec les cas particuliers que constituent la réglementation limitation et la fixation des prix.

3.5.1. Les fonctions facilitantes.

Les effets positifs de telles fonctions se traduisent par une augmentation des volumes offerts. En effet, une bonne gestion du risque est suivie d'une diminution des coûts de commercialisation qui déterminent la différence constatée entre les prix au producteur et les prix au consommateur. La qualité et l'information jouent un rôle important dans la coordination des activités de production et de consommation. L'inspection de salubrité de la viande met en confiance le consommateur qui se sent ainsi protégé.

3.5.1.1 Le financement

Le financement concerne tous les capitaux immobilisés dans le processus de commercialisation dans l'optique d'une rentabilisation. Ainsi, les agents économiques qui financent le processus sont le dioula, le chevillard et les bouchers. On note deux modalités de financement qui sont alternativement utilisées : la vente à crédit et l'autofinancement. Seydi rapporte une autre modalité qui consiste en une subvention que l'état accorde aux bouchers organisés en coopératives.

La "vente à crédit" est la modalité la plus répandue. Les petits chevillards la considère comme rendant plus perméable l'industrie de la viande bovine. Cette modalité de financement se fait au bénéfice du chevillard.

Nous avons calculé que le besoin de liquidité pour financer les activités des chevillards en 1984 s'élevait à 3,6 milliards de nos francs. La majeure partie de cet argent a été rendue disponible grâce à la vente à crédit et sans intervention de l'état. Par conséquent, la vente à crédit crée des conditions de concurrence en augmentant le nombre de participants. Ceci est confirmé par le fait qu'en période d'offre abondante (moment où sévit la vente à crédit) le prix de la viande à la cheville est inférieur au prix officiel.

En dernière analyse, le financement constitue une fonction importante qui augmente les volumes offerts sur le marché et par conséquence atténue la hausse des prix.

3.5.1.2. La gestion des risques

L'inspection de salubrité des viandes crée des risques supplémentaires qui sont liés à la saisie. La viande peut faire l'objet de saisies totales ou partielles pour des raisons d'hygiène alimentaire. Par exemple en 1984, les saisies totales portaient sur 40 bovins ; soit un poids de 4422 kg et une valeur de 3.316.500 F. Durant la même année les saisies partielles ont porté sur divers organes pour une valeur de 8.559.050 F. Elles concernent seulement la viande bovine ; elles ont créé un manque à gagner total de 11.875.550F (statistiques des abattoirs de Dakar).

La saisie constitue en réalité un coût supplémentaire de la transformation que le chevillard "rationnel" finit toujours par internaliser. Par conséquence, ne pouvant transférer ce coût au consommateur, il offrira moins au dioula qui offrira lui aussi au producteur un prix moindre. La saisie constitue aussi une diminution nette du disponible qui permet d'élever le niveau de consommation par tête d'habitant.

Nous avons interrogé 8 chevillards en ce qui concerne leur stratégie de gestion de tels risques. Elle consiste à acheter des bovins provenant de zones réputées non infestées. Les 8 chevillards disent qu'ils offrent en général un prix plus faible en prévision de saisies partielles. Pour les saisies totales, la stratégie ne marche pas.

La modalité courante d'achat des bovins est l'achat par estimation du poids. Le chevillard observe le bovin, en déduit d'expérience le poids-carasse qu'il peut en tirer. Toute estimation de poids est à l'origine d'erreur sur le poids réel. Cette erreur peut avoir un coût négligeable pour le chevillard expérimenté.

En effet, on suppose qu'il fait une erreur très faible et au détriment du dioula. Par contre, pour le jeune chevillard, l'erreur peut constituer un handicap majeur qui provoque une sortie rapide de l'industrie car il n'a pas encore acquis l'expérience.

Néanmoins, certains auteurs à l'image de Staatz (1979) trouve que c'est la modalité d'achat la moins coûteuse.

Ces deux formes de risque sont indirectement liées au taux de remboursement des dettes. La saisie et l'erreur d'estimation tendent, en effet, à se comporter comme des coûts supplémentaires difficiles à transférer. Ceci est d'autant plus vrai qu'une situation de monopole n'existe pas pour favoriser un tel transfert.

3.5.1.3 La qualité de la viande

La qualité de la viande offerte aux consommateurs est un paramètre important aussi bien pour la commercialisation que pour la production de viande et sa planification. La viande "extra" ne correspond pas, le plus souvent au Sénégal, à une finition poussée du type "viande à griller". Elle correspond plutôt à une viande charnue à couverture graisseuse acceptable. Elle provient en général de la grande et/ou petite embouche ; donc d'un système de production plus coûteux.

Certains auteurs cités par Staatz affirme que la viande extra répond mal aux habitudes culinaires des africains de l'ouest. Cependant avec l'évolution des revenus et du coût l'opportunité du temps des ménagères, une viande charnue sera prisée. En Côte-d'Ivoire, les revenus courants (1979) n'ont permis de payer qu'une prime de qualité de 3 p.100 au dessus du choix, viande maigre.

La qualité bien définie et rémunérée en conséquence par une prime acceptable coordonne les activités de production et de consommation. Néanmoins, au delà de cette coordination, la qualité pose des problèmes (de choix en dehors du contexte de la viande). C'est le bovin qui entre directement en compétition avec l'homme pour un produit aussi rare que les céréales.

Le revenu actuel des consommateurs et les habitudes culinaires justifient-ils les programmes de finition que préconise "la politique générale d'élevage" (D.S.F.A, 1983) ?

La demande en viande de qualité (extra, premier choix, maigre, etc) émane du consommateur et elle est transmise au chevillard par le boucher ou grâce aux relations contractuelles que les chevillards nouent.

3.5.1.4. L'information

L'information concerne en premier lieu la structure de la demande de viande au niveau des abattoirs.

Elle est dérivée de la structure de la demande finale des consommateurs. Une information correctement collectée doit être assez complète pour concerner tous les participants (publics et privés). Comme nous l'avons déjà souligné, elle doit permettre de répondre aux questions où, quand et comment.

L'information emprunte des canaux de circulations pour atteindre sa cible. Elle remonte vers les zones de production et vers les pouvoirs publics à partir de son point de départ qu'est le consommateur. Aujourd'hui l'information à destination des pouvoirs publics est médiocrement exploitée par ces derniers. Les programmes d'embouche en constituent une preuve patente car leurs débouchés ne sont jamais prouvés.

3.5.1.5 L'inspection de salubrité de la viande

C'est une fonction de "commercialisation" qui a pour objet de retirer la viande impropre à la consommation humaine et de l'écarter des circuits de consommation. Son objectif essentiel est la protection de la santé du consommateur. L'inspection de salubrité à la limite crée un climat de confiance chez le consommateur qui tend à augmenter la consommation. Elle est assurée par l'inspection régionale de l'élevage de Dakar. Ses effets pervers sont représentés par la création de risques supplémentaires liés à la saisie.

3.5.2. Les fonctions physiques

Le bovin doit nécessairement changer de forme pour avoir un intérêt pour le consommateur de viande. La délicatesse de la viande (liée à son état de salubrité) exige un stockage de 24 heures au moins avant distribution en gros. Le transport connect le marché de gros à celui du détail. Tout ceci montre l'importance des fonctions physiques qui rendent disponible le produit sous sa forme souhaitée et en des lieux appropriés.

3.5.2.1 La transformation

La transformation est le processus par lequel un produit change de forme (exemple du bovin transformé viande). Ce processus commence par l'abattage, se poursuit par l'habillage et le toilettage. Il finit par la séparation de la carcasse en quatre quartiers et l'isolement du cinquième quartier. Au niveau de l'abattoir bovin, on observe plutôt des demies carcasses (réunion de 2 quartiers du même côté).

La transformation était faite par des équipes de tueurs qui étaient rémunérées en nature par ce qu'on appelle la "part coutumière". LEDUC et TYC (1963) détermine la composition de la part coutumière comme suit : bosse, queue plus muscles adhérents, hampe, onglet, collier, boyau, estomac, joues, rognures, épluchages et graisse. Selon les auteurs cités, cette modalité de rémunération crée un manque à gagner au chevillard de 2000 F par bovin. Ces auteurs recommandent son remplacement du fait d'abus constatés.

Aujourd'hui la SERAS prend en charge tout le processus de transformation. Les agents de la transformation sont des ouvriers salariés. La transformation est un service offert par la SERAS qu'achète tout chevillard procédant par abattage contrôlé.

Elle isole des sous-produits tels que le sang et le contenu des estomacs qui ne sont pas encore valorisés. Concernant le sang, la SERAS a un projet de fabrication de farine de sang.

La transformation, en isolant un cinquième quartier important (le nombre important de bovins abattus implique une spécialisation) a donné naissance à la branche de tripiers. Elle occupe et confère un monopole à la SERAS qui achète et traite les cuirs des bovins.

3.5.2.2 Le stockage de la viande

La viande bovine est vendue après stockage obligatoire de 24 heures : c'est un stockage de ressuyage. Il est fait dans les locaux des abattoirs de Dakar.

Le stockage de 24 heures répond à une exigence de salubrité tandis que celui qui suit ("stockage vrai") relève d'une stratégie de commercialisation.

Le stockage vrai permet de minimiser les frais (liés à la participation) du chevillard (minimise les visites au foirail de Thiaroye). Vu sous cet angle, le stockage atténue les hausses des prix au consommateur.

Le stockage constitue un autre service qu'offre la SERAS au chevillard. La responsabilité de la SERAS concernant les détériorations de la viande stockée ne va au delà de 3 jours de stockage.

3.5.2.3 La distribution en gros de la viande et des abats

La fonction de distribution commence quand le chevillard retire les carcasses des chambres froides. Elle se poursuit par l'isolement du quartier arrière de la demi-carcasse. Ce quartier se prolonge jusqu'à la deuxième côte thoracique. Lorsqu'il provient d'un bovin de choix extra, il est destiné soit à la boucherie moderne ou à une autre clientèle aisée. Un chevillard particulier tel que la SODESP compte Parmi ses clients les bouchers modernes. Les avant et arrières (issus de bovins maigres) sont destinés aux bouchers traditionnels. Ceci n'est pas toujours le cas, en effet on rencontre quelquefois dans les marchés des quartiers populaires de la viande charnue de "bonne qualité".

Cette distribution de gros intéresse aussi le cinquième quartier dont les différents composants sont vendus par le chevillard aux différents tripiers qui fréquentent les abattoirs. Les tripiers sont des grossistes qui revendent aux bouchers traditionnels ou confient leur marchandise à des détaillants.

La distribution en gros met en contact chevillards et bouchers d'un côté, chevillards et tripiers de l'autre. Elle peut s'effectuer aussi grâce à des relations contractuelles dont l'autre partie est souvent représentée par les collectivités (hôpitaux, pénitencier, armée etc.) et des agents économiques privés. Les viandes ainsi distribuées en gros doivent être transportées vers les lieux de vente ou de consommation.

3.5.2.4 Le transport de la viande

Il s'agit d'un transport de distribution au détail qui joint deux marchés : les abattoirs et les marchés de détail. Les professionnels de la viande spécialisés dans la vente au détail viennent acheter et faire acheminer la viande vers leurs étals.

Le transport est un service qui apporte une utilité liée à l'espace géographique. En effet, la vente au détail se fait au marché. Le transport permet ainsi aux ménagères de minimiser les coûts d'approvisionnement en denrée.

Pour le boucher, les volumes journaliers vendus dépendent de l'heure d'arrivée de la viande au marché. C'est ainsi que le moyen de transport utilisé est important pour les objectifs de vente du boucher. Ceci explique pourquoi les moyens de transports qui sont disponibles à toute heure sont plus utilisés.

3.5.3 Autres fonctions

Il s'agit de la réglementation-limitation et de la fixation des prix qui sont dévolues à des structures administratives. La "nécessité" d'une réglementation-limitation ressort successivement des études de LEDUC et TYC (1963) et LACROUX et TYC (1967). Elle doit concerner selon, ces auteurs, les professions de chevillard, tripier et boucher que l'on pourra distinguer en fonction du volume d'abattage. Elle doit aussi concerner les modalités de vente au détail et les modalités de paiements (abolition de la vente à crédit).

3.5.3.1 La réglementation-limitation des professions de la viande

Malgré les recommandations pressante des auteurs ci-avant, le premier décret réglementant les professions de la viande ne vit le jour qu'en 1977. C'était le décret n° 77963 qui connut deux arrêtés d'application (le premier en mars 1979 et le second en mai 1980).

Le premier arrêté définit les conditions d'accès et le nombre maximum de chevillards, de bouchers et de tripiers. Il fallait faire un chiffre d'affaire annuel de 3 000 000 F qui devait permettre l'achat et l'abattage de bovins estimés à 240 tonnes de viande. Le nombre de chevillard ne devait pas dépasser 12 pour la région de Dakar, celui de bouchers était fixé à 250 et celui de tripier à 30. L'arrêté excluait la notion de boucher-

abattant-détaillant pour éviter une intégration verticale partielle. C'est, selon les autorités, une forme de "concurrence déloyale" dirigée contre le chevillard. L'arrêté ne connut pas d'application et fut remplacé par un autre.

L'arrêté de 1980 revise dans le sens de la baisse les conditions d'accès. Il ramène le chiffre d'affaire à 1 500 000 F qui correspond à 120 tonnes de viande. Le nombre de chevillard devient 40 sans changement du nombre de bouchers et de tripiers. Ce nouvel arrêté (n° 3222) a été aussi voué à l'échec.

Aujourd'hui, selon des discussions informelles avec l'inspecteur régional de l'élevage, les tentatives de réglementation-limitation sont toujours à l'ordre du jour. Le nombre de chevillard sera fixé à 60 selon l'inspecteur. Les économistes, quant à eux, tiennent beaucoup à un nombre élevé de participants. En effet, c'est l'une des conditions fondamentales à un environnement de concurrence qui est, d'un point de vue social, plus recherché.

L'objectif avoué de la réglementation est une "moralisation du circuit" pourtant les marges bénéficiaires rapportés par les principaux auteurs ne montrent pas d'excès ou de rente de monopoliste. Il ne découle pas de notre approche fonctionnelle un besoin de limitation des participants dont aucun ne joue un rôle superflu. Le nombre élevé de participants qu'on veut assimiler à de l'anarchie est peut être le reflet d'autre chose : une concurrence plus importante.

3.5.3.2 La fixation des prix

Au Sénégal, l'état fixe les prix des produits agricoles qu'il publie dans des arrêtés interministériels. Quelque soit l'objectif de l'état, les prix ont une importance économique essentielle.

Les prix constituent une variable économique importante dans l'analyse du processus d'allocation des ressources. Il est souvent manipulé pour stimuler soit la production, soit la consommation. En un mot, c'est une variable délicate de par ces implications économiques : redistribution, incitation.

Tout prix fixé de manière constante tend à décourager le stockage et ne tient pas compte de la saisonnalité de l'offre. Dans un deuxième temps, certains systèmes de production ne pourront se développer que s'il y a différenciation de leurs produits. Enfin, la décomposition de l'offre de viande en différentes qualités homogènes auxquelles correspondent des prix différents permet une meilleure structuration de la demande. Cette structure peut servir de base à l'évaluation d'investissements destinés à la production de viande.

La réglementation-limitation et la fixation des prix vont influencer les fonctions d'échanges. Cette influence qui découle de la fixation des prix, va se ressentir dans l'allocation des produits entre les différents marchés.

3.5.4 Les fonctions d'échange

L'achat/vente de viande reconnaît des modalités diverses dont la résultante est l'allocation de la viande en quantité et en qualité à différents marchés.

3.5.4.1 L'achat/vente

Au niveau des abattoirs, cette fonction est assurée par le chevillard qui vend à différents clients suivant différentes modalités. La modalité la plus classique est représentée par les relations non contractuelles. Les acteurs dans ce cas sont les chevillards qui vendent aux bouchers et aux tripiers.

On note de plus en plus des relations contractuelles entre chevillards et une autre partie qui peut être un agent privé ou une collectivité. Citons comme exemples :

- E.C.R.E.F (Entreprise pour la Commercialisation de la viande) dont les partenaires sont Le Dantec (hôpital), Abass Ndao, et Massata Samb.

- SOCOVIA (Société pour la Commercialisation de la Viande) qui a pour client le Club Méditerranée.

- Souleymane Dia entretient des relations contractuelles avec l'Institut Universitaire de Technologie, l'Ecole de Police, l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée, et la Caserne des Sapeurs Pompiers.

La SERAS, la SODESP et le PDESO peuvent entretenir des relations contractuelles. Elles donnent en général droit à un quota d'abattage sur demande adressée à la SERAS.

3.5.4.2 Allocation

Les prix de la viande en gros, qui sont différents selon qu'on est dans la boucherie traditionnelle ou moderne, vont affecter l'allocation de la viande à ces deux marchés. Ils sont fixés par l'état à 800 F le kg pour la boucherie traditionnelle et à 1100 F le kg d'arrière de bovins pour la boucherie moderne. Une implication de la différence de prix est qu'elle prédestine la viande de qualité à la boucherie moderne.

Nous avons passé en revue les différentes fonctions de commercialisation au stade de la distribution en gros. Elles sont souvent assurées dans un environnement de contraintes qui tendent à limiter les performances.

3.6 Les contraintes des participants privés

La contrainte dans le sens économique du terme transforme une position maximale en une solution optimale quantitativement inférieure. Sur un système pris globalement, une contrainte peut agir de manière remarquable comme un coût. Par exemple, le risque constitue une contrainte tout comme la limitation en

est une autre. Les contraintes proviennent de l'intervention des participants mais affectent le bon fonctionnement des marchés des bovins et de la viande bovine. Certaines relèvent de l'intervention de l'administration et d'autres de celle l'agent privé.

3.6.1 Contraintes d'origine administrative

Elles relèvent de l'intervention de l'administration dans la fixation des prix et dans la limitation de la participation.

Les grands chevillards dénoncent un dépassement de la capacité d'abattage de Dakar. Ceci implique que le nombre de participants est pléthorique (selon leur déduction) et par voie de conséquence une limitation des participants en constituerait une solution.

Pour analyser un tel phénomène partons des objectifs de consommation définis dans le VI^e plan. L'état sénégalais se propose de relever la consommation de viande par tête d'habitant de 12 kg à 15 kg. Une entrée libre des participants aura pour effet d'augmenter la concurrence et donc de diminuer les prix au consommateur. La demande en viande dépendant de son prix, va par conséquence tendre à augmenter et la consommation va suivre. En effet, malgré les prix officiellement déterminés, le prix de la viande tend à fluctuer à travers les quantités. C'est ainsi qu'en période d'abondance, 1050 g sont vendus pour le prix d'un kg.

On constate que la limitation des participants se révèle comme entrant en conflit avec les objectifs de consommation fixé par le plan.

Quelques dioula se demandent l'effet qu'aura la limitation sur les dettes déjà contractées. Des chevillards endettés peuvent faire l'objet d'une contraction. Quel sort sera réservé aux dettes qu'ils ne peuvent plus payer ?

La limitation peut aussi constituer une contrainte qui se traduit par une fuite de capitaux vers d'autres sous-secteurs. En effet une contraction du nombre des participants s'accompagne d'une fuite des capitaux des participants contractés.

3.6.2 Contraintes d'origine non administrative

La saisie des viandes et abats constitue une contrainte qui tend à diminuer les volumes de viande qui atteignent effectivement les consommateurs. SEYDI et GUEYE (1982) évaluent les saisies à 161617 kg sur une période de 10 ans (1971-80). Ce chiffre correspond à un manque à gagner de 7 millions par an pour l'économie nationale. C'est aussi une diminution de la consommation moyenne par tête d'habitant alors que le prix de la denrée a été déjà payé.

D'un point de vue micro-économique, la saisie augmente les risques de défauts de paiement. C'est ce qui fait dire à ROZIER

(1973) qu'il faut une stratégie de lutte contre les saisies pour réduire son impact économique. Cette stratégie consiste en un dépistage des causes de saisie au niveau des abattoirs et en l'établissement d'une carte sanitaire du Sénégal. Chaque cause de saisie est supposée revêtir un caractère régional qui est à la base de la prophylaxie.

La description des marchés de détail dans la littérature a été basée sur une classification des boucheries et un recensement des participants. En ma connaissance aucun auteur n'a étudié la structure de la demande de viande qui est aussi importante que les stratégies des pasteurs concernant l'offre de bovins. Les marchés de détail constituent des places privilégiées pour étudier la structure de cette demande en viande. Nous allons dans ce qui suit explorer une approche de ce marché.

3.7 LA DISTRIBUTION DE LA VIANDE AU DETAIL

Le premier brouillon de ce travail s'arrêtait au niveau du marché de gros qui représentent les abattoirs de Dakar. La lacune essentielle d'une telle délimitation (d'une étude de la commercialisation) est qu'elle limite son intérêt. Nous n'avons pas eu le temps matériel d'élaborer une méthodologie et de la mettre en application. Sur les conseils de la mission d'appui pour ce travail, nous avons basé nos recherches sur une revue de la littérature. La mission a aussi suggéré de dégager ce qui aurait dû être fait et l'intérêt d'une telle démarche.

3.7.1 Les marchés de détail et modalités de la distribution de la viande au détail

La distribution de la viande au détail se fait dans des lieux particuliers que l'on a l'habitude de classer en "boucherie européenne" ou "traditionnelle". Elle se fait aussi selon des modalités de distribution particulières.

3.7.1.1 Les boucheries "européennes"

Ces boucheries ont été ainsi appelées à cause de leur clientèle et du processus de deuxième transformation qui y a lieu. En effet selon SEYDI (1979), les opérations de parage, de dessossage et de découpe y constituent une partie importante des activités de distribution. Ces marchés sont généralement localisés à Dakar où on compte 14 boucheries modernes. Ils peuvent être intégrés à des rayons de supermarché (SAHM, Filfili, SCORE, etc) ou à un marché public polyvalent (Kermel par exemple) ou être isolés. Ils sont relativement bien équipés en chambre froide, vitrines réfrigérées et en atelier pour la deuxième transformation.

Les modalités de vente sont très sophistiquées. Elles se font au poids et les prix sont fixés suivant les morceaux isolés par une découpe. Les prix de détail varient entre 3200 F le kg de filet et 700 F le kg de déchets selon l'arrêté inter-ministériel n° 11442.

Ces boucheries s'approvisionnent en viande en achetant des arrières de bovins de qualité au niveau des abattoirs de Dakar. Au 30 juillet 1982, 68 % des ventes de la SODESP étaient achetées par des "bouchers européens".

3.7.1.2 Les boucheries traditionnelles

Ce circuit permet l'approvisionnement en viande de la majorité des résidents de Dakar. A l'opposé des boucheries modernes, on ne peut pas parler de deuxième transformation de la viande. Les boucheries traditionnelles sont dispersées dans les marchés polyvalents tels Sandaga, Tilène, Gueule Tapée, etc... La littérature rapporte peu de moyens de stockage de la viande mais beaucoup de choses peuvent avoir changé depuis 1963.

Dans ces marchés, la viande est vendue au poids ou en tas par des bouchers africains. La vente au poids concerne les quartiers avants acquis au niveau des abattoirs, elle se fait avec os.

Parallèlement existe une vente en tas qui intéresse en général les abats rouges et blancs. Les tas sont composés de muscles rouges et blancs, de graisse et d'os.

Récemment ont été notés des kiosques où l'on vend de la viande avec ou sans os. Ils sont en général situés dans les quartiers où vivent les classes moyennes (Sicap Mermoz, Baobabs, Dieuppeul, Point E etc...).

Il existe aussi des points de vente (isolés) des abats en tas sur les routes empruntées par les classes plus pauvres (à l'entrée de Fikine et au passage à niveau des abattoirs). Est-ce le début d'une différenciation géographique de la structure de la demande de viande ?

La SODESP a son propre circuit de distribution qui amène la viande jusqu'à la maison du consommateur.

3.7.1.3 Circuits particuliers

Il s'agit des marchés que constituent les collectivités telles que les hôpitaux, les restaurants universitaires l'armée, les prisons etc... Ce sont des marchés importants qui font l'objet de relations contractuelles bien accueillies par les chevil-lards. Cette viande ne fait pratiquement pas l'objet d'un commerce de détail ; elle est directement livrée aux utilisateurs.

On peut donc classer les lieux de distribution de la viande au détail en marchés européens et traditionnels. Au sein des marchés traditionnels, on distingue les lieux de vente situés dans les marchés polyvalents classiques et les "néo-marchés" ou kiosque de viande. Chaque marché est fréquenté par un type de consommateurs bien particuliers.

3.7.2 Les consommateurs de viande

LEDUC et al (op. cit.) classent les consommateurs en 2 catégories selon leur niveau de consommation de viande. D'un côté on note des "consommateurs privilégiés" que représentent les collectivités et les expatriés. De l'autre, on a la "grande masse" des consommateurs caractérisés par des revenus moyens voire faibles.

3.7.2.1 Les consommateurs privilégiés

Ce sont en général les populations non africaines et les collectivités qui sont regroupées sous ce vocable. La différence des niveaux de consommation est due soit au revenu et aux habitudes alimentaires des expatriés, soit aux objectifs de consommation des collectivités. Il a été rapporté un niveau de consommation de viande de bovins de 35 kg par an et par tête pour les expatriés. Celui des collectivités est très élevé : 100 kg par an (lycées, armées, prisons, hôpitaux, etc...). TROQUEREAU rapporte que les niveaux de consommation dans les lycées étaient de 9,3 kg de boeuf par élève et par mois. Ce niveau de consommation très élevé est seulement possible grâce au financement de l'état.

Nous avons d'un côté la demande de viande d'une clientèle européenne qui a des exigences de qualité bien définies et un revenu autorisant ces exigences. De l'autre côté, les collectivités montrent une consommation de viande élevée (c'est l'état qui finance) sans qu'il y soit attaché une qualité particulière. A l'opposé de ces groupes de consommateurs, il existe ce que l'on appelle la "grande masse" des consommateurs.

3.7.2.2 La "grande masse" des consommateurs

LACROUTS regroupe sous ces termes, tous les consommateurs qui ne font pas partie du groupe ci-dessus. C'est cette "grande masse" qui va s'approvisionner en viande dans les marchés populaires en y achetant la viande au poids ou au tas. Elle consomme la grande partie des avant de boeufs et des arrières de bovins maigres sans oublier les abats rouges et blancs. C'est à l'intérieur de cette catégorie de consommateurs que l'on note des variations importantes tant du point de vue démographique que du revenu. Ces deux caractéristiques font de la "grande masse" des consommateurs un objet d'étude privilégié pour la commercialisation.

L'étude des marchés de détail et des consommateurs a été basée sur la revue de la littérature. La littérature sur la commercialisation de la viande n'a pas traité les problèmes de structure de la demande. Nous n'avons pas eu le temps de combler cette lacune ; c'est pourquoi nous présentons ce qui aurait dû être fait.

3.8 CE QUI AURAIT DU ETRE FAIT

Nous sommes partis des prémisses qu'une étude exhaustive de la commercialisation doit déboucher sur une meilleure évaluation des stratégies de production. En un mot, notre étude aurait dû nous permettre d'évaluer les différentes stratégies de production de viande en vigueur au Sénégal. Nous n'avons pas eu le temps matériel de pousser ce travail jusqu'à une analyse fine de la consommation et de la demande de viande. Nous allons essayer de dégager ce qui aurait dû être fait pour compléter ce travail.

La consommation constitue le stade final de la commercialisation. Elle en est l'un des stades les plus intéressants de par ses implications pour l'évaluation de stratégie de production de viande. Nous avons décéléré plusieurs marchés de détail de la viande répondant chacun à une demande bien définie. La théorie économique nous enseigne que la demande est fonction essentiellement du revenu, du prix de la denrée demandée et de celui de ses proches substituts et enfin des préférences des consommateurs.

Les préférences réfèrent au choix que le consommateur fait, étant donné son revenu et les prix. Elles impliquent une certaine hétérogénéité du produit qui fait l'objet de choix. La viande en constitue un cas ; en effet on distingue au Sénégal les viandes bovines suivantes :

- La viande maigre provenant de bovins issus de systèmes pastoraux et agro-pastoraux de production.
- La viande charnue provenant de bovins engraisés issue d'embouche paysanne ou de bovins sortant de pâturages d'hivernage (embouche en vert).
- La viande tendre qui provient de l'embouche intensive de bovins âgés de moins de quatre ans. C'est la bonne couverture grasseuse de cette viande qui lui confère sa tendreté.

STAATZ a étudié les préférences des consommateurs en Côte d'Ivoire en vue d'une évaluation de la politique d'embouche bovine. Il en déduit que les populations autochtones perçoivent la notion de qualité mais ne la pousse pas jusqu'au stade du "marbré" et du "persillé". L'auteur pense qu'une augmentation du revenu et du coût d'opportunité du temps de la ménagère ivoirienne vont se traduire par une demande plus importante de viande charnue ou de qualité (tendre). Néanmoins, selon l'auteur, ni les habitudes culinaires actuelles, ni les revenus n'autorisent une option pour une extension de l'embouche bovine.

Pour éviter de surinvestir dans un pays où les ressources sont rares, nous devons procéder à une structure demande sur la base d'enquêtes. Elle devra revêtir un aspect aussi quantitatif que qualitatif. Elle devra aussi s'étendre aux autres viandes (ovins, caprins, volailles, etc...)

En effet, c'est peut être l'ignorance de la structure hétérogène de la demande qui justifie les recommandations allant dans le sens d'une extension de l'embouche de finition. Il n'apparaît pas un pouvoir d'achat ou des habitudes culinaires qui puissent valoriser une telle production de qualité. Il apparaît dès lors qu'une structure correcte de la demande de viande au Sénégal est un impératif.

L'étude de la commercialisation de la viande révèle une structure complexe. On note des participants directement impliqués dans le commerce de la viande : ce sont le chevillard, le boucher et le tripier. A côté de ceux-là, une structure administrative est présente à travers la DCIF et la DSPA pour fixer des prix de la viande et garantir sa salubrité. Une troisième structure que nous avons dénommée les prestataires de service, organise la transformation, le stockage et le transport.

Nous avons appris que la transformation des bovins en viande constitue une phase délicate dans l'ensemble du processus. Elle se confond à l'intervention du chevillard dont les phases névralgiques sont l'estimation du poids des bovins et l'inspection de la viande et des abats. Ces deux phases sont sources de risques qui se répercutent sur les performances du système à travers un prix au producteur plus bas et des quantités plus faibles offertes au consommateur.

Enfin nous avons vu qu'un prix officiel unique pour les différentes viandes introduit des distortions dans le marché et rend un mauvais service à une bonne allocation des ressources.

Nous allons dans le chapitre qui suit analyser les implications de cette étude pour le sous-secteur de l'élevage dans sa globalité.

CHAPITRE 4 IMPLICATIONS POLITIQUES DE L'ETUDE

Ce travail a exploité des approches complémentaires pour explorer son objet : une revue de la littérature sur le sujet, l'usage d'une matrice des fonctions et des participants et des pré-enquêtes sous forme de guide d'entretien. Les pré-enquêtes ont porté sur un échantillon réduit qui limite la généralisabilité des résultats.

Certes, la généralisabilité est recherchée, mais elle ne peut pas être l'objectif de ce mémoire qui doit explorer le terrain de la commercialisation des bovins et de la viande bovine pour y déceler des implications en matière de politiques de recherches économiques.

Les travaux précédents ont surtout insisté sur la liste des agents spécialisés dans la commercialisation du bétail et de la viande. "Cette approche institutionnelle" a permis de décrire les agents privés et publics qui interviennent dans la commercialisation.

Elle a aussi favorisé le développement de préjugés à l'encontre du système traditionnel qu'elle considère comme archaïque. Nous avons été ainsi amenés à utiliser une approche fonctionnelle qui est basée sur "CE QUI DOIT ETRE FAIT" pour rendre les produits disponibles aux lieux, aux moments et sous la forme voulus. Elle nous a permis de rejeter des préjugés qui tendent à devenir persistants.

Nous avons vu que les bovins font l'objet d'une collecte primaire à partir de points aussi dispersés que les différents forages de la Zone Sylvopastorale. Ensuite ils sont regroupés au niveau de points de collecte secondaire par les dioula de brousse (Dahra, Mbacké et Mbar en sont des exemples). Les dioula de foirail prennent alors le relais des premiers pour acheminer les bovins vers les différents marchés de consommation. De Mbacké à Touba-Toul, les marchés traversés sont mixtes c'est-à-dire que ce sont autant des marchés de zones de production que de consommation.

Des bovins (durant la période d'offre abondante) sont retirés du flux pour servir de capital pour une production d'une viande bovine de qualité. Cette dernière rejoindra plus tard le flux des mois de juin et juillet (période d'offre limitée).

Au niveau de chaque marché, les téfankés ou courtiers logeurs jouent une fonction de prévention de litiges et/ou de banquier. Il a été montré combien la survie du système dépend de ce "cadre juridique" et de la "vente à crédit" sans compter les bienfaits notés au stade de la "vente à crédit" sans compter les bienfaits notés au stade de la consommation. C'est à ce niveau que l'intervention du téfanké rend disponibles des quantités de viande plus élevées, donc atténue la hausse des prix.

Le chevillard, qui est l'agent de la distribution de la viande en gros, récupère le bovin du couple dioula-téfanké et boucle ainsi le circuit vif. Nous avons souligné que les

modalités d'achat (à crédit et à l'estime) créent un risque supplémentaire pour les créditeurs.

L'étude a aussi montré que le chevillard est le seul affecté par la saisie bien qu'il ne soit pas à l'origine des causes de saisie.

La saisie est un mal nécessaire coûteux. Mais le risque qu'elle crée doit être mieux géré c'est-à-dire qu'elle doit être mieux répartie.

La filière moderne dont l'exemple le plus élaboré est la SODESP a comme point de départ la Zone Sylvopastorale. Ses points de collecte primaire sont les centres d'encadrement des pasteurs naisseurs où elle (SODESP) entretient des relations contractuelles avec les pasteurs encadrés. Le marché principal de bovins qu'elle a développé est celui du veau qui lui vaut aujourd'hui des critiques sévères.

Les bovins collectés sont dirigés vers d'autres zones de production appelées zone de réélevage. Ces zones deviennent des points de collecte secondaire de bovins charnus âgés de 36 mois. Ils sont de nouveau, dirigés vers la zone d'embouche de Keur Massar pour sortir soit comme un produit ayant subi une " finition " ou ayant passé une phase de repos compensateur (récupération des pertes de poids occasionnées par le transport). Tout au long de ce processus d'intégration verticale la SODESP assure les multiples fonctions de commercialisation décrites dans " CE QUI DOIT ETRE FAIT ". Elle prend la place du tefanké et du dioula, montrant que les fonctions peuvent être assurées par des agents différents. Au niveau des abattoirs elle se comporte comme un chevillard (eu égard aux fonctions), ainsi qu'au niveau de la distribution de détail où elle est un boucher. Dès qu'elle entre dans le marché de gros, son offre ne se distingue des autres que par sa qualité.

Les marchés de gros et de détail constituent des lieux où la viande issue du système SODESP entre en concurrence avec celle issue de l'embouche paysanne. C'est par rapport aux produits de ces deux systèmes que les préférences effectives des consommateurs sont à considérer. En effet, la faisabilité technique de l'embouche et son attrait ne font pas de doute. Néanmoins est-elle économiquement viable à grande échelle comme le préconise certains techniciens du MDR ? Ces techniciens préconisent, en page 12 du document cité sur une politique générale d'élevage, qu'une phase d'embouche avant abattage sera généralisée de manière à faire passer le poids carcasse de 130 kg à 150 kg".

Les travaux antérieurs sur la commercialisation du bétail et de la viande ont aussi recommandé la réglementation-limitation. Cette dernière constitue, pour les auteurs, une réponse à l'"anarchie" qu'a révélé leur approche. La notre n'a décelé qu'une complexité du système qui n'est pas synonyme d'inefficacité.

Dans le reste de ce chapitre nous allons considérer les implications de notre travail tant pour une politique générale de la commercialisation que pour une politique de recherche économique.

4.1 IMPLICATIONS POUR UNE POLITIQUE GENERALE DE COMMERCIALISATION DES BOVINS ET DE LA VIANDE

Notre étude révèle trois points essentiels qui peuvent sous-tendre des propositions pour une amélioration du système de commercialisation des bovins et de la viande bovine. Il ressort ainsi de notre étude que :

- Le facteur risque joue un rôle important dans la réduction des performances du système.
- La "moralisation du circuit" proposée à travers la réglementation-limitation ne semble pas être une option judicieuse.
- Des statistiques fiables font défaut.

Nous allons dans ce qui suit présenter :

- Des propositions pour une stratégie de réduction de risque.
- Une argumentation en défaveur de la réglementation-limitation.
- Des propositions pour améliorer la collecte de statistiques pertinentes pour le système.

4.1.1 Les erreurs d'estimation du poids carcasse

Le chevillard achète les bovins en estimant leur poids-carcasse. Toute mesure est sujette à une erreur ; l'estimation ne constitue pas une exception à la règle. STAATZ (op. cit.) cite ces erreurs comme une source de défauts ou retards de paiement. Les chevillards prétendent prendre en considération cette erreur au détriment du dioula. Nous disons que quelle que soit la modalité de répartition de cette erreur, il y a un manque à gagner. Ce dernier risque d'être répercuté en amont de la filière pour se traduire par un prix au producteur plus faible. La conséquence d'une telle technique de gestion des erreurs d'estimation est l'offre d'un prix plus faible au dioula qui le transmet à l'éleveur. La sous-estimation des poids-carcasse diminue le prix au producteur. Elle ne constitue pas une incitation à la production.

Une telle hypothèse est facilement testable au niveau des abattoirs de Dakar. Il suffit d'avoir à sa disposition n dioula et m bovins à abattre. Chaque dioula estime le poids-carcasse des m bovins, soit $m.n$ estimations au total. A la fin du processus qu'est la transformation, on peut obtenir le poids réel carcasse. La différence entre ce poids réel et les estimations va représenter l'erreur d'estimation. S'il y a sous-estimation le chevillard réduit la marge bénéficiaire du dioula pour le prix du kilogramme vif donné. S'il y a sur-estimation, le chevillard réduit sa propre marge bénéficiaire et met en danger

sa capacité de rembourser ses dettes. Notre hypothèse sera alors rejetée. S'il y a sous-estimation, la marge du chevillard augmente mais le dioula a reçu moins pour ses bovins. Il va dans l'avenir, offrir moins ou sortir de l'industrie de la commercialisation. On peut évaluer le manque à gagner des dioula en convertissant l'erreur d'estimation en poids vif que l'on multiplie par le prix du kilogramme vif de bovin.

4.1.2 La technique de gestion du risque lié au financement

Notre étude a montré l'importance de la vente à crédit et le bénéfice qu'en tire les consommateurs. Cette importance milite en faveur de toute stratégie qui contribue à réduire le risque lié au système de financement.

Nos pré-enquêtes ont révélé des taux d'intérêt entre 0 et 8 p.100 (0 étant une exception à la règle). Beaucoup d'économistes y voient une prime d'assurance contre le risque plutôt qu'un comportement d'usurier. Pour gérer ce risque, le couple téfanké-dioula tente de le répartir entre les débiteurs et surtout les débiteurs bons payeurs. Le constat est clair, ce sont les bons débiteurs qui payent pour les mauvais. Un exemple numérique va montrer les limites de cette gestion de risque.

Soient 30 chevillards qui contractent chacun une dette de 100 000 F à laquelle est attachée un taux d'intérêt de 8 p.100 pour une échéance d'un mois. A la fin du mois l'ensemble intérêt plus principal s'élève à $(30 \times 100\,000 \times 1,08)$ soit 324 000 F.

Le calcul du taux de remboursement correspondant au point mort ou seuil de rentabilité donne 92,6 p.100. Cela veut dire que si 8 p.100 des débiteurs ne payent pas, le dioula accuse une perte nette. Heureusement que la réalité est toute autre : en effet, on note plus de retards que de défauts de paiements. Ce retard se traduit par une rotation plus faible des fonds et donc une demande moins soutenue de bovins au niveau du fourrail de Thiaroye. Cette rotation plus faible simule une réduction de la demande qui se traduit par une diminution des prix offerts au dioula pour une offre donnée. La conséquence anticipée est une diminution du prix au producteur. La technique présente de gestion du risque lié au financement, pour être efficace, exige un taux de remboursement élevé. Les retards prolongés des paiements constituent une réalité quotidienne des fourrils.

Nous avons vu qu'il existe un système d'échange d'information sur l'endettement des différents chevillards. Néanmoins, il n'est pas infallible. C'est quand même ce système qu'il faut améliorer à travers l'établissement d'une carte d'identité financière du chevillard. Cette carte fournira tous les renseignements sur la position financière du chevillard et ses antécédents relatifs à la question de l'endettement.

4.1.3 Une stratégie de réduction des saisies

Ce travail a aussi montré le caractère discriminatoire de l'impact de la saisie. La saisie, pour se répéter, est un mal nécessaire coûteux qui ne pèse que sur le chevillard. En effet, ce dernier n'est pas souvent le responsable de la cause de saisie : cela fait de lui une victime accidentelle.

La valeur monétaire des saisies (11 000 000 F selon SEYDI op.cit.) est relativement importante pour le financement du système. La saisie simule une fuite de capitaux tout en hypothéquant la capacité de remboursement des débiteurs. Le chevillard "rationnel" finit toujours par internaliser le coût de la saisie et par essayer de le répercuter sur le dioula ou le consommateur. Ce dernier, étant protégé par les prix officiels, constitue une mauvaise cible pour le transfert de ce coût. Par conséquence, le grossiste de la viande se tourne vers le dioula pour transférer ce coût en offrant moins. On aboutit ainsi à un prix offert au producteur plus faible. Si le prix est une variable déterminante dans l'offre de viande, ce comportement induit risque d'avoir des répercussions négatives sur l'approvisionnement de Dakar en bovins.

La saisie entraîne un manque à consommer pour le consommateur. Elle représente donc une contrainte pour l'atteinte des objectifs de consommation de viande.

La stratégie de réduction du risque créé par la saisie proposée ici n'est pas nouvelle. Elle a été proposée bien avant par le Pr Rozier (op. cit.) ; nous n'avons fait que l'adopter au contexte de la commercialisation. Elle est basée sur un dépistage au niveau des abattoirs des causes de saisie. Elle identifie l'agent pathogène qui est supposé sévir dans un écosystème particulier. Elle se propose alors de faire une carte sanitaire du Sénégal et d'élaborer une prophylaxie en conséquence.

4.1.4 A propos de la réglementation-limitation des participants

Sans pour autant préjuger de l'issue de la réglementation-limitation, nous voulons en signaler certains dangers par rapport aux objectifs de consommation de viande. Limiter la participation à la commercialisation de la viande c'est restreindre la concurrence au sein de l'industrie de la viande.

La conséquence directe d'une limitation est d'augmenter le pouvoir de collusion pour augmenter les prix de la viande. La réduction du nombre des participants risque de porter sur les petits chevillards. Ces derniers se comportent en anont comme des demandeurs marginaux. Ils tendent à diminuer le pouvoir des chevillards en matière de fixation des prix des bovins. En remontant la filière, la participation des petits chevillards se traduit par des prix au producteur plus élevés.

Des dettes ont été déjà contractées et surtout par les jeunes chevillards. Les chances de voir les débiteurs honorer leur engagement augmentent avec leur participation. Quelques dioula rencontrés nous l'ont signalé avec insistance.

On note une disparition de la vente à crédit en période d'offre limitée. La limitation couplée à une offre peu abondante agit pour potentialiser le pouvoir de collusion des chevillards. Un résultat anticipé sera alors une augmentation des chances d'apparition des crises de la viande pour forcer la barrière des prix officiels.

Pour les inconvénients que nous venons d'énumérer, la réglementation-limitation est un mauvais cheval de bataille. Elle tend à réduire les performances du système de commercialisation voire à le destabiliser sans pour autant apporter quelque chose de révolutionnaire.

4.1.5 A propos des statistiques de commercialisation

La DSPA collecte des statistiques au niveau des foirails et des abattoirs. Ces statistiques portent sur un échantillon trop limité pour être d'une très grande utilité. Un échantillon significatif doit tenir compte des facteurs de variations du prix tels que la race, le sexe, l'âge et le système de production. Un échantillon acceptable doit porter sur un nombre plus élevé de bovins dans chaque catégorie. En effet, la DSPA utilise les catégories "extra", premier choix, taureau, veau, vache de réforme.

La commercialisation c'est aussi des coûts du transport, d'abreuvement et d'alimentation. En effet, les coûts d'approvisionnement ont une valeur explicative aussi importante que les prix des bovins.

La DSPA a l'autorité et une expérience de collecte de données qu'il ne reste qu'à affirmer. Une commission regroupant la recherche et le développement pourra déterminer les besoins en statistiques du sous-secteur. Elle permettra d'améliorer les statistiques disponibles.

Nous venons de citer 3 points qui constituent pour nous des paramètres que l'on peut influencer dans le court terme pour améliorer les performances du système.

Un autre but souhaité de ce travail est de déceler des hypothèses de recherche pour réduire les obstacles à l'approvisionnement en viande de Dakar tout en protégeant aussi bien le consommateur que le producteur.

4.2 Les implications pour une recherche économique

Un des objectifs de ce travail est d'explorer la filière bétail-viande pour en dégager des hypothèses susceptibles d'être testées. L'importance de tester de telles hypothèses se mesure à travers la définition de politiques alternatives d'élevage.

Notre objectif final est de minimiser les coûts d'approvisionnement en bovins tout en rémunérant l'effort de production et en protégeant la santé des consommateurs.

Nous allons suivre le flux observé de la commercialisation en dégageant ces hypothèses.

4.2.1 Au niveau des points de collecte des bovins maigres

Les zones de production de bovins maigres les plus importantes du Sénégal sont le Ferlo et le Djoloff qui coïncident avec nos deux points de collecte primaire. Les forages du Ferlo constituent les points de collecte primaire et Dahra représente le point de collecte secondaire de bovins maigres.

Le planificateur juge que le taux d'exploitation numérique du troupeau doit passer de 11 à 13 p.100 pour que le niveau de consommation par tête d'habitant atteigne 15 kg par an. Le réalisme d'une telle hypothèse interpelle le chercheur car le planificateur semble maîtriser les paramètres qui guident la stratégie des pasteurs.

D'un autre côté, il est souvent reproché aux intermédiaires que le coût du bovin au niveau des zones de production est sans commune mesure avec ce qui est constaté au niveau des zones de consommation. La comparaison de ces coûts a abouti à la conclusion suivante : il y a "exploitation des producteurs".

Nous allons partir de ces hypothèses pour poser d'autres hypothèses que nous jugeons être un préalable aux conditions posées dans le VI^e plan.

4.2.1.1 A propos de la stratégie globale des pasteurs

GALATY et ARONSON (1980) considèrent que "les stratégies de nomadisme, de gestion des troupeaux, d'élevage des animaux et de commercialisation restent conçus avant tout par les pasteurs pour les besoins de leur économie". Est-on capable aujourd'hui de dire dans quelle mesure la politique de commercialisation actuelle influence la politique nutritionnelle du "galle" ? Pourtant aussi bien la recherche que le développement continuent leur tentative d'amélioration de la production de viande au détriment de celle de la production du lait dans le Ferlo.

L'hypothèse du CONFLIT DES STRATEGIES MACRO (politique de commercialisation) et MICRO (politique nutritionnelle et l'épargne du gallé) peut être testée par questionnaire et par comparaison de la production laitière des pasteurs encadrés aux non encadrés. Si empiriquement une telle hypothèse est confirmée, l'exploration d'autres filières de substitution s'avérera plus que nécessaire.

L'étude de la stratégie globale des pasteurs permet un réajustement des stratégies de production et de commercialisation. Par exemple si un marché de veau s'avère être une exception, n'est-il pas plus judicieux de revoir le moment de collecte primaire du système moderne (SODESP) ? Comment cela va-t-il affecter l'ensemble du système moderne et surtout la rotation de ces fonds ?

4.2.1.2 De la minimisation des coûts de l'approvisionnement et du rôle coopératives

Les prix au producteur faibles font penser que des coopératives peuvent s'approprier les marges des dioula. En général, tous les frais (directs et indirects) de prospection ne sont pas considérés dans cette hypothèse. On peut diviser ces frais comme suit :

- Frais d'achat et de regroupement,
- Frais d'acheminement (frais de main-d'oeuvre, pertes pondérales et numériques) ;
- Frais généraux des marchands (patente, frais de déplacements, frais sur les lieux de vente) et
- Frais financiers (coût d'opportunité de l'argent).

La majeure partie de ces frais sont indirects et ils ne sont pas considérés dans cette hypothèse.

Quelle est l'importance de frais indirects par rapports aux frais globaux ? Si le pourcentage est "trop élevé", les coopératives sont-elles à même de le réduire significativement ?

Nous considérons que, les frais de prospection sont fonction de la dispersion des marchés et du nombre de bovins collectés par marchés par visite au point de collecte. Dès lors, une coopérative capable de résoudre le problème de la dispersion et du nombre de bovins collectés sera un bon substitut à la prospection privée. Néanmoins une spécialisation pareille est-elle possible sous l'environnement actuel de l'élevage pastoral ? N'entraîne-t-elle pas un transfert de main-d'oeuvre d'une activité à l'autre cependant que les conséquences sur le système global nous échappent ?

Une autre hypothèse testable est que la minimisation des frais d'approvisionnement passe par une coordination des jours de tenue des marchés hebdomadaires au niveau des points de collecte primaire de bovins maigres. En effet, les marchés hebdomadaires de Namarel et Mbidi se tiennent le dimanche (Rapport PSD, 1984) tandis que ceux de Widou Tiongoli et Tessékéré ouvrent le jeudi (PSD op. cit). Si comme le rapporte la littérature de faibles volumes sont collectés il est rationnel que les frais indirects rapportés au kg vif de bovins achetés, soient élevés.

Le test passe par une évaluation des frais indirects de prospection pour un dioula de brousse qui fréquente un groupe de forages. Ces forages doivent desservir un même foirail de collecte secondaire de bovins maigres. Le test sera positif si les frais indirects de commercialisation sont élevés par rapport au prix du kg vif payé. Une fois le test concluant (vérifie l'hypothèse), on passe aux tentatives de coordination des jours d'ouverture en jouant sur les combinaisons possibles. Ces combinaisons seront discutées avec un échantillon de dioula de brousse.

Ces dioula pourraient ainsi réaliser des économies d'échelle (nombre plus élevé de bovins collectés par visite) qui minimisent leurs coûts de prospection. La théorie économique indique que ces économies se traduiront par des prix au consommateur plus bas et au producteur plus élevés. Cette incitation peut améliorer l'approvisionnement en bovins pour la transformation en viande.

4.2.2 Au niveau des zones d'embouche paysanne : pour une intégration agriculture-élevage

On constate, aujourd'hui, que la stratégie de stratification de la production de viande n'a pas obtenu les résultats escomptés en amont. En effet, l'objectif à ce niveau est de rendre plus de pâturages disponibles à la fraction productive du troupeau : les femelles. Toutefois, le modèle original ne prévoyait pas les effets pervers d'une demande exogène de pâturages (troupeaux venant de la Mauritanie). Le résultat obtenu ne va pas dans le sens d'une libération de plus de pâturages.

Alors que l'organisation du système traditionnel de commercialisation révèle une ressemblance fonctionnelle avec le système moderne. Seuls les lieux d'exécution des activités et les agents ne coïncident pas. Il y a bien dans les deux cas un lieu de collecte de bovins maigres destinés à la consommation ou à l'engraissement ou au réélevage. Cette production répond à une demande de viande de qualité. Elle a aussi le potentiel potentiel de rendre disponible un sous-produit qui est la fumure animale. Le capital-bétail et le sous-produit ne peuvent-ils pas être utilisés au grand bénéfice de l'agriculture qui va libérer plus des sous-produits utilisables par l'embouche paysanne.

L'élevage peut permettre une amélioration de la productivité de l'agriculture tout en répondant à une demande de viande de qualité. La SODESP peut ainsi mettre à la disposition des agro-pasteurs des paires de boeufs pour un cycle de production. Ceci contribue à augmenter la productivité du travail. Les sous-produits dégagés seront utilisés dans le processus d'embouche qui libérera du fumier utilisable pour amender les sols. On pourrait s'attendre à une augmentation de la productivité d'origine biologique et une réponse plus adéquate à une demande de viande de qualité.

La production-commercialisation de bovins engraisés en s'intégrant harmonieusement dans le secteur agricole peut jouer des fonctions multiples. Elle pourra satisfaire une demande en viande de qualité. Elle permettra d'augmenter la productivité agricole et de valoriser localement les sous-produits agricoles. Elle pourra aboutir à une augmentation de la vitesse de rotation des fonds de la SODESP.

4.2.3 Au niveau des zones de consommation

La rareté des ressources financières impose un choix judicieux des investissements. Ce dernier doit être guidé par des objectifs déterminés. Pourquoi doit-on promouvoir l'embouche bovine au détriment de la production de bovins maigres ? Quelles sont les implications d'une telle politique ?

La demande de viande reflète de très près la distribution des revenus : elle est donc hétérogène. Une structure de cette demande aboutit à la définition de catégories de qualité. En adoptant la classification : viande grasse, charnue et maigre, on peut dire qu'à l'intérieur de chaque catégorie la demande est homogène. Les différents systèmes de production de bovins maigres, de bovins de réélevage et d'embouche peuvent être considérés comme les réponses à ces demandes. Ils doivent exploiter cette différenciation de la demande de viande pour valoriser leur production.

Une structure incorrecte de la demande de viande aboutit à un sur-investissement. Pour mieux illustrer ce point il est intéressant de partir d'un cas théorique qui dépeint une situation imaginaire. Nous partons d'un ensemble d'hypothèses concernant le poids vif des bovins, leur prix d'achat, les frais de transformation, le rendement, le pourcentage de la population demandant une catégorie de viande donnée, la consommation moyenne par groupe etc... Nous voulons arriver à montrer, l'importance d'une structure de la demande. Notre calcul théorique, qui est présenté en annexe donne les résultats suivants :

Nombre de bovins à abattre quotidiennement pour satisfaire la demande en viande maigre : 203 ;

Nombre de bovins à abattre quotidiennement pour satisfaire la demande en viande charnue 20 ;

Nombre de bovins à abattre quotidiennement pour satisfaire la demande en viande tendre 8.

On constate que la demande en viande de qualité "charnue" "charnue et "tendre" sera vite saturée si tous les bovins doivent passer par l'embouche. Le débouché réel d'une embouche généralisée reste douteux.

D'un autre côté, le coût d'opportunité des ressources interdit l'extension d'un système de production aux débouchés incertains. Ceci est d'autant plus vrai que, dans le cas de l'embouche, souvent le bovin entre en concurrence avec l'homme pour la consommation de céréales rares.

En conclusion, on note qu'une base pour une extension considérable de l'embouche n'existe pas. Ni les revenus actuels, ni le coût de la technologie ne la justifient. Explorons une approche pratique pour tester d'une autre manière la même hypothèse.

On peut tester la pertinence de l'hypothèse de généralisation de l'emboche en utilisant l'outil qu'est la régression multiple. La demande des bovins de boucherie dépend, selon Staatz (op. cit), de leur poids et de variables binaires (permettant d'isoler la notion de qualité) telles que l'âge, le sexe et la race. La régression multiple a l'avantage d'isoler l'effet de chacun de ces facteurs.

Les coefficients de régression doivent être statistiquement significatifs pour constituer des éléments de décision. La différence des prix implicites est aussi un élément de décision (prix implicite boeuf - prix implicite femelle de réforme). Elle donne un aperçu de la prime que les consommateurs sont disposés à payer. Il est donc théoriquement possible de tester l'hypothèse de généralisabilité de l'emboche pour ce biais. Si la prime payée pour la qualité est assez élevée, une extension de l'emboche peut se justifier.

CONCLUSION

Nous avons décelé des implications concernant le système de commercialisation des bovins et de la viande bovine. Elles concernent les effets pervers introduits par le facteur risque et la réglementation-limitation qui limitent les niveaux de consommation de viande.

D'un autre côté, nous avons décelé d'autres implications qui permettent une évaluation des politiques courantes d'élevage. Ces implications semblent suggérer que le sous-secteur peut être mieux saisi en utilisant sa composante macro-économique. En effet, l'étude de la commercialisation contribue à l'évaluation des stratégies mises en place dans le sous secteur. Cette étude permet aussi d'ouvrir des débouchés aux différents systèmes de production : la structure de la demande de viande reconnaît un aspect dynamique.

Par ailleurs, cette étude doit être étendue à d'autres filières telles que celles des petits ruminants et des volailles. En effet, la production bovine et l'offre de bovins ne semblent pas répondre spontanément à la demande de viande.

L'"effet pervers de l'offre" de bovins et son rationalisme ont été décrits par de nombreux auteurs. Il consiste en une diminution de l'offre quand les prix sont élevés. Il apparaît le plus souvent après une bonne saison de pluie. Considérant cet aspect de l'offre de bovins, nous doutons que la filière viande bovine arrive à atteindre les objectifs qui lui sont assignés. Il existe, heureusement, d'autres filières (volailles, petits ruminants). Elles ont l'avantage d'avoir des cycles de production plus courts. Elles donnent ainsi une réponse plus adéquate aux problèmes d'approvisionnement de Dakar. Le consommateur reste, néanmoins, souverain ; donc il doit faire l'objet d'une enquête en ce qui concerne ses préférences.

BIBLIOGRAPHIE

- BARRAL, H et al. 1983. Les systèmes de production d'élevage au Sénégal dans la région du Ferlo. A.C.C.-G.R.I.Z.A. (L.A.T.) - ORSTOM, Dakar.
- BATHILY, P.B. 1975. Contribution à l'économie de la viande au Sénégal. Thèse de Doctorat d'Etat. Univ. de Dakar.
- BRANSON et al. 1981. Introduction to Agricultural Marketing. Mc GRAX-HILL INC, USA
- COHEN, A. 1975. "The Social organization of credit in West african cattle market". Africa, n° 30, pp 8-20.
- DERAMON, J. et al. 1984. Evaluation de l'élevage bovin dans la zone sahélienne au Sénégal. Ministère des Relations Extérieures. Coopération et développement, Paris.
- DIALLO, M.S. et al. 1973. "La commercialisation de la viande bovine au Sénégal". Rev. d'élev. et de méd. vét. des pays trop. n° 26 (4), pp 99-111.
- EQUIPE P.S.D. 1984. Compte rendu de mission dans le Ferlo du 6/12 au 9/12/1983 et du 13/12 au 21/12/1983. Départ. Systèmes de production - ISRA, Dakar.
- EQUIPE P.S.D. 1984. Compte rendu de mission dans le Ferlo du 17 au 27 janvier 1984. Départ. Systèmes de production - ISRA, Dakar.
- FEUTEUN, L.M. 1955. "L'élevage en A.O.F. Son importance économique et sociale. Les conditions de son développement et de son amélioration". Rev. d'élev. et de méd. vét. des pays trop., pp 137-162.
- GALATY, - et ARONSON. 1980. "Priorités de recherche et développement pastoral : que faire ? "l'Avenir des peuples pasteurs Conférence de Nairobi, C.R.D.I., Ottawa.
- GUEYE, I.S. n.d. Proposition pour une politique d'indexation des prix des aliments du bétail sur les prix des productions animales. Note Technique n° IV, SODESP, Dakar.
- GUEYE, I.S. 1982. De la transformation du bétail. Note Technique n° XVIII, SODESP, Dakar.
- GUEYE, I.S. 1982. De la pénurie de viande bovine sur le marché de Dakar. Note Technique n° XIX, SODESP, Dakar.

- GUEYE, I.S. 1983. Des prix du bétail et de la viande. Note Technique n° V SODESP, Dakar.
- IEMVT. 1973. L'embouche bovine en Afrique Tropicale et à Madagascar. IEMVT, Paris.
- MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL. 1975. Note sur les problèmes actuels du marché de la viande. M.D.R., Dakar.
- MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL, 1976. Conseil interministériel sur les productions animales sénégalaises : problèmes actuels et moyens d'une relance. M.D.R., Dakar.
- MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL. 1980. Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal. M.D.R, Dakar.
- MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL 1983. Sous-secteur élevage : politique générale. Bilan et programme d'investissement. M.D.R., Dakar.
- RHODES, J.V. 1983. The agricultural Marketing System. 2nd edition. Wiley and Sons Inc, U.S.
- ROZIER, J. 1973. "Rôle des abattoirs dans la production de viande" Revue trimestrielle d'information technique et économique, pp. 30-36. CEBV.
- SANTOIR, C. 1982 Système de production d'élevage au Sénégal. Contribution à l'étude de l'exploitation du cheptel de la région du Ferlo Sénégal : ORSTOM, Dakar.
- SANTOIR, C. 1983. Raison pastorale et développement : les peul sénégalais face aux aménagements. Trav. et Doc. de l'ORSTOM, N° 166, Paris.
- SAR, M. 1973. Louga et sa région. IFAN, Dakar.
- SARNIGUET, J. et al. 1975. Approvisionnement en viande de l'Afrique de l'Ouest. SEDES, Paris.
- SEYDI, M. 1979. L'industrie de la viande au Sénégal. Séminaire A.A.A.S.A., Addis-Abéba.
- SEYDI, M. et GUEYE, K. 1982. Evolutions des saisies de viandes dans les abattoirs de la région du cap-vert de 1971 à 1980. Journées Médicales de Dakar.

- SEYDI, M. 1984. Rôle des abattoirs de Dakar dans l'approvisionnement de l'agglomération en viande de boucherie, C.R.D.I. - E.I.S.M.V.
- STAATZ, J. 1979. The economics of cattle and meat marketing in the Entente States of West Africa. Monography II : Livestock production and marketing in the Entente States of West Africa. CRED, University of Michigan.
- U.S.A.I.D. 1984. Senegal agricultural policy analysis. Ab Associates. U.S.A.I.D.
- VALENZA, J. et al. 1973. "Embouche intensive du zébu peul à base de paille de riz". Rev. d'élev. et de méd. vét. des pays trop. n° 26, PP. 105-116.

ANNEXE I : GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LES PASTEURS (11 pasteurs)

1. Nom du campement ou village

2. Foirails fréquentés

3. Préparation d'une campagne de commercialisation :

- Facteurs importants à considérer pour cette préparation
- Comment vous obtenez ce ou ces facteurs
- Trouvez-vous ces facteurs important ☐ Très importants ☐
Sans effet ☐

4. Modalités de vente utilisées :

- Usage ou non d'un courtier ?
- Pourquoi utilisez-vous un courtier ?
- Vendez-vous à crédit ?
- Aviez-vous l'habitude de vendre à crédit ?
- Si oui, avez-vous ou aviez l'habitude de demander un loyer, de l'argent ?
- Si oui, à combien s'élève ce loyer par tête de bovins et pour combien de jours ?
- Si non qu'est-ce qui explique cela ?

5. Réponse à l'incitation économique (à travers une augmentation des prix)

- Un prix plus élevé vous induira-t-il à vendre plus ?
- Y a-t-il une limite à vos ventes ?

6. Habitudes de commercialisation

Vendez-vous exclusivement des bovins adultes ☐ Des taurillons ou
bouvillons ☐ ou des veaux ☐

Si non, quelles catégories (taille) vendez-vous en temps normal ☐
en période de crise (sécheresse) ☐

La catégorie dépend-elle des motifs de la vente ?

7. Pensez-vous que le téfanké soit limité dans ses fonctions, par qui ou
par quoi ?

ANNEXE II : GUIDE D'ENTRETIEN DIOULA

10 dioula ont été exposés à ce questionnaire

1. Nom du ou des foirails fréquentés
2. Utilisez-vous toujours les services d'un téfanké ? Principalement pourquoi ?
3. Si vous êtes un dioula de brousse, quelle est la partie de vos frais la plus élevée ?

Prix du bovin rapporte à son poids,

Frais indirects de prospection,

Autres,

Pourquoi.

4. Pourquoi restez-vous dioula de brousse au lieu de dioula de foirail ?
5. Quel est le moyen de transport que vous utilisez le plus ? pourquoi ?
6. Exploitez-vous toute la chaîne de marchés le long de l'axe Dahra-Dakar ?
Si oui, pourquoi ?
7. Si non quelle portion et pourquoi ?
8. De quelles sources de financement disposer ?

Vente à crédit ?

Banque (source formelle)

Autofinancement et autres.

9. La vente à crédit est-elle toujours courante pour les périodes suivantes ?

Oui

Non

Pourquoi ?

Mai-juillet

Août-octobre

Novembre-janvier

Février-avril

10. La notion de qualité de la viande est-elle importante pour

vos clients particuliers ?

la rapidité de la vente ?

11. Quelles sont les différentes qualités reconnues dans le milieu ?
12. Êtes-vous spécialisé dans une qualité de bovins ? pourquoi ? pourquoi pas ?
13. La qualité est-elle liée au sexe ☐ à la race ☐ et à l'âge ☐
14. Comment arrivez-vous à augmenter la vitesse de rotation de vos fonds ?

ANNEXE III : GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LES TEFANKES*

1. Nom du foirail
2. Quelle définition donnez-vous à votre profession ?
3. Qu'est-ce qui vous distingue des dioula ?
4. Quel rôle pensez-vous jouer dans la commercialisation des bovins ? en faveur de QUI ?
5. Quels moyens disposez-vous pour faire pression sur les débiteurs ?
6. La vente à crédit tend à disparaître : quelles en sont les raisons ?
7. Avez-vous un autre rôle plus important que la garantie des débiteurs, lequel ?
8. Recevez-vous une commission pour vos fonctions, de qui et combien ?
9. Qu'est qui vous prédispose à jouer ce rôle ?

* 10 téfankés ont répondu à ce guide d'entretien. Cinq d'entre eux sont de DAHRA. Les cinq autres fréquentent le foirail de Thiaroye.

ANNEXE IV : EVALUATION THEORIQUE DES BESOINS JOURNALIERS DE VIANDE DE L'AGGLOMERATION DAKAR EN FONCTION D'UNE STRUCTURE THEORIQUE DE LA DEMANDE

(pour une population hypothétique de 800 000 habitants)

C A T E G O R I E S

	Bovin maigre	Bovin charnu	Bovin d'embouche
Poids vif (1) en kg	265	365	400
Demande effective (2) (en tant que pourcentage de la population globale)	90 %	8 %	2 %
Rendement net (3)	44 % (117 kg)	48 % (175,2 kg)	50 % (200 kg)
Consommation moyenne annuelle en kg de viande (4)	12	20	35
Nombre de bovins (5) pour satisfaire la consommation journalière	203	20	8

Note : Le calcul est fait comme suit :

Demande journalière : $(2) \times 800\ 000 \times (4) + (3) \div 365 + (1)$
(en bovins)

Dans les parenthèses, nous montrons l'équivalent poids de carcasse obtenu en appliquant les rendements théoriques.

ANNEXE V : GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LES TRANSPORTEURS DE BOVINS

I. LES CONVOYEURS A PIED (Dahra) : 3 équipes ont répondu à la question

1. Le convoyage des bovins est fait par équipe de combien de personnes ?
2. Quel est le nombre maximal de gobra que vous arrivez à convoier parfaitement ?
3. Le service que vous rendez est-il payé selon la distance et/ou le nombre de bovins ?
4. Combien demandez-vous pour ce service pour une étape minimale et pour l'étape la plus longue ?
5. Y-a-t-il un autre service que vous rendez au système de commercialisation en dehors du transport ? Lequel ?

II. LE TRANSPORT PAR CAMION (réponses obtenues des 5 dioula utilisateurs)

1. Pourquoi utilisez-vous le transport par camion au lieu du convoi à pied ?
2. De quoi dépend le prix payé pour cette modalité d'acheminement ?
3. Pouvez-vous évaluer un prix moyen payé pour cette modalité ?
4. Quels autres frais entraînent le transport par camion ?
5. Les camions se spécialisent-ils dans ce transport ?

III. TRANSPORT DE LA VIANDE PAR CAMION (3 participants ont été interrogés)

1. Le coût du transport est-il fixe selon la distance ou les carcasses ?
2. Reliez-vous beaucoup de marchés ?
3. Etes-vous mobilisable n'importe quand et pour des directions variées ?
4. Le coût du transport varie-t-il avec le nombre, comment ?

IV. TRANSPORT DES ABATS PAR BROUETTE (2 participants ont été interrogés)

1. Pour quelle distance ce moyen de transport est-il le plus adapté ?
2. Comment est rémunéré votre service ?
3. Le coût est-il variable ? en fonction de quoi varie-t-il ?

ANNEXE VI : GUIDE D'ENTRETIEN TRIPIER

I. TRIPIERS VENDEURS DE FRESSURE INCOMPLETE (foie + coeur) : 3 enquêtés

1. Comment êtes-vous devenu tripier ?
2. Comment votre métier est-il financé ?
3. Dans votre activité achetez-vous au comptant ou à crédit ?
4. Dans le cas d'achat à crédit, le prix est-il différent de celui payé comptant ?
5. Il semble que vous pré-financez les chevillards ? Si oui,
7. Quelles sont les modalités de ce pré-financement ? échéance, taux d'intérêt et autres ?
8. Quelle est votre clientèle ?
9. Combien coûte l'ensemble foie-coeur et quelles sont les causes de variations de ce prix ?
10. Quelle est selon vous, votre utilité au système de commercialisation

II. TRIPIERS VENDEURS D'ABATS MIXTES (rouges et blancs)

1. Comment êtes-vous devenu tripier ?
2. Comment votre métier est-il financé ?
3. Achetez-vous au comptant ou à crédit ?
4. Notez-vous une différence de prix lors de vente à crédit comparée à la vente au comptant ?
5. Quelle sont les causes de variations du prix des abats rouges, si ces variations existent ?
6. En cas de vente à crédit, pouvez-vous évaluer la différence avec la vente au comptant ?
7. Quelle est votre débouché classique ?
8. Quelle est votre utilité au système de commercialisation de la viande ?

ANNEXE VII : GUIDE D'ENTRETIEN CHEVILLARD

Lieu de l'entretien

Date

Nom du chevillard

1. On constate que vous achetez les bovins en estimant leur poids. Cela ne peut-il entraîner des erreurs ?
2. Quelle est votre stratégie pour minimiser ces erreurs ?
3. Etes-vous satisfait de votre stratégie ?
4. Etes-vous spécialisé dans une catégorie de bovins ou dans une race (Zébu Gobra ou Ndama) ?
5. Si la réponse à la question 4 est affirmative, justifiez votre stratégie ?
6. Si la réponse à la question 5 est négative, justifiez votre stratégie ?
7. Comment percevez-vous le phénomène de la saisie ?
8. Quelle est votre stratégie de minimisation de l'impact de la saisie ?
9. La saisie affecte-t-elle votre capacité de remboursement de vos dettes lors d'achat à crédit ?
10. Quelle est l'utilité d'une réglementation-limitation de la participation au commerce de la viande ?
11. Le fait que l'état fixe les prix vous gêne-t-il ? et comment ?
12. La saisie et vos modalités d'achat par estimation tendent-elles à créer un surplus de risques ?
13. Pensez-vous que ces risques (s'ils existent) affectent le système de commercialisation.