



agricultures  
tropicales en poche

# Dynamique des élevages pastoraux et agropastoraux en Afrique intertropicale

D. Richard, V. Alary, C. Corniaux,  
G. Duteurtre, P. Lhoste, coord.



Quæ  
CTA  
Presses  
agronomiques  
de Gembloux



## 6. Les filières de commercialisation des produits issus de l'élevage des ruminants en Afrique

La viande, les produits laitiers et les autres produits animaux occupent une place centrale dans de nombreuses cultures africaines. Cependant, les modes d'alimentation et d'approvisionnement sont en plein bouleversement, notamment dans les villes : apparition de nouveaux produits ; hausse du pouvoir d'achat ; importations croissantes ; diversification des usages... Quel est l'impact de ces transformations sur les systèmes d'élevage ? Les pasteurs et les agropasteurs peuvent-ils saisir les opportunités offertes par l'essor de l'économie de marché ? Quels sont les nouveaux modes d'élevage agropastoral en réponse aux mutations des économies africaines ?

Pour répondre à ces questions, ce chapitre présente d'abord les raisons qui expliquent la croissance de la demande dans les pays d'Afrique intertropicale. Il montre ensuite que les élevages pastoraux participent à l'approvisionnement des marchés en viande grâce à des circuits très dynamiques, et qu'ils alimentent aussi des réseaux d'exportation. Puis, le chapitre souligne que les élevages pastoraux et agropastoraux fournissent la majeure partie des produits laitiers consommés dans ces pays.

### **La consommation des produits animaux : un marché en émergence**

Malgré le faible pouvoir d'achat de ses consommateurs, l'Afrique intertropicale constitue aujourd'hui un marché en pleine émergence. La croissance démographique, l'essor des villes, et la hausse du niveau de richesse sont les éléments essentiels qui expliquent le regain d'intérêt des firmes internationales et des entreprises locales pour ce marché d'avenir.

#### **▮ Un marché en croissance en dépit du faible pouvoir d'achat des consommateurs**

La croissance de la population africaine constitue le premier élément important. La population d'Afrique intertropicale a connu de 1974 à

2014 un taux de croissance de 2,7%/an; elle a triplé pour atteindre 925 millions d'habitants en 2014.

L'Afrique dans son ensemble, avec 1,2 milliard d'habitants, est le continent dont la population a cru le plus rapidement depuis 2010. Cette tendance devrait se poursuivre dans les années qui viennent. On estime que, d'ici 2050, la population africaine pourrait passer à 2,1 milliards d'individus. Elle représenterait alors 22% de la population mondiale, au lieu de 13% aujourd'hui (OECD/FAO, 2016). Parallèlement à cette évolution, la croissance de sa population urbaine est extrêmement rapide. Elle est passée en 30 ans de 114 à 396 millions de personnes et s'est concentrée dans les grandes métropoles (fig. 6.1, cahier couleur). Près de 39% de la population vit en ville en Afrique intertropicale.

Le marché africain est ainsi dominé par une population relativement jeune, et très urbanisée. Par ailleurs, cette population dispose d'un très faible pouvoir d'achat; le niveau de vie en Afrique intertropicale reste le plus bas du monde (avec celui de l'Asie du Sud), avec un produit intérieur brut (PIB) moyen par habitant de 1 592 US\$/hab. La part de la population pauvre, bien qu'en diminution, reste aussi beaucoup plus élevée que dans les autres continents : en 2013, le pourcentage de la population vivant avec moins de 1,9 US\$/jour était de 41% en Afrique intertropicale.

Or, cette situation est en train de changer; on assiste dans la plupart des pays à une augmentation rapide du pouvoir d'achat. D'un point de vue global, le PIB, c'est-à-dire la richesse créée par les économies africaines, a augmenté en moyenne de 5,1%/an entre 2000 et 2015. Les évolutions sont cependant très variables selon les pays.

La croissance du PIB par habitant, couplée à l'urbanisation, entraîne l'apparition d'une « classe moyenne » (part de la population disposant d'un revenu par habitant de 2 à 20 US\$/jour). Entre 1990 et 2010, cette classe moyenne est passée de 27% à 34% du total de la population (OCDE/FAO, 2016). En Afrique de l'Ouest, la classe moyenne correspond à 24,7% du total de la population en 2008, soit environ 71 millions de personnes (Hollinguez et Staats, 2015). Cette classe moyenne, notamment la frange la plus aisée, joue un rôle important dans l'émergence de la demande en produits animaux.

Ainsi, les quantités de produits animaux consommées en Afrique, bien qu'assez faibles, sont en forte hausse. La consommation de ces produits à haute valeur marchande augmente avec le niveau de vie, et ceci dans presque tous les contextes (Delgado *et al.*, 1999; Bricas *et al.*, 2016).



## ▮ Les produits et leurs usages : traditions, religions, et modernité

En plus du revenu, plusieurs autres facteurs conditionnent les usages alimentaires. Il s'agit de la place des produits animaux dans les cultures locales et dans les pratiques religieuses, et des formes sociales de consommation qui évoluent notamment en zones urbaines.

L'histoire agraire des différentes régions africaines explique en grande partie la place qu'occupent les produits animaux dans les régimes alimentaires africains. La consommation de la viande et des produits laitiers s'est ainsi surtout développée dans les pays où l'élevage pastoral était présent de manière significative, et où il existait donc une tradition ancienne de consommation de ces produits animaux. La richesse de la « culture laitière africaine » explique que les niveaux de consommation du lait soient particulièrement élevés au sein des populations d'origine pastorale ; dans les grands pays d'élevage (Kenya, Mali, Mauritanie, etc.), les niveaux de consommation du lait sont trois à cinq fois supérieurs à la moyenne du continent.

Les religions et les fêtes traditionnelles déterminent aussi des habitudes de consommation des produits animaux. De nombreuses fêtes religieuses sont l'occasion de consommer de la viande et de pratiquer des abattages rituels et festifs. Chez les musulmans, la fête du mouton (*Aid El Kebir* en arabe, *Tabaski* dans certains pays d'Afrique de l'Ouest) est l'occasion de sacrifier un animal vivant, en général un bélier. La viande issue de cet abattage est ensuite partagée, et consommée dans les foyers. Au Sénégal, chaque année, près de 700 000 moutons sont consommés à l'occasion de la *Tabaski*, dont 260 000 pour la seule région de Dakar. Pour les mêmes raisons, chaque année, plusieurs millions de petits ruminants sont exportés d'Afrique de l'Est vers la péninsule Arabique. Chez les chrétiens, la fête de Noël est l'occasion de consommer des viandes particulières, comme le poulet au Sénégal. Les mariages et les baptêmes sont aussi des moments privilégiés d'abattages rituels ou festifs, ou de consommation de viande. Les abattages rituels peuvent aussi être pratiqués pour les funérailles, comme par exemple chez les populations animistes Dowayo du Nord-Cameroun.

Enfin, la religion intervient aussi dans les habitudes de consommation par les interdits alimentaires. En Afrique intertropicale, l'interdiction de manger du porc chez les musulmans est un élément déterminant, dans la mesure où l'on estime à environ 234 millions la population se revendiquant de l'islam.

La compréhension des usages alimentaires nécessite aussi de prendre en compte les situations d'usages qui définissent le lieu de consommation, sa programmation dans le temps, et son organisation sociale. Ainsi, dans la plupart des villes africaines, la consommation se fait bien sûr au sein du ménage, mais aussi dans des lieux de restauration hors domicile. L'essor de la consommation des produits laitiers à N'Djamena est directement lié aux nombreux « bars laitiers » de la capitale (Koussou *et al.*, 2007). De même, la hausse de la consommation de viande grillée est très liée à l'essor des lieux de restauration hors domicile, tels que les cantines et les *dibiteries* au Sénégal. La restauration hors foyer augmente avec des activités professionnelles de plus en plus éloignées des domiciles et la réorganisation des ménages et des modes de restauration au sein des familles touchées par la précarité. Elle est en grande partie une conséquence du grossissement des villes.

Le développement des commerces de distribution alimentaire joue aussi un rôle de premier plan. Les marchés restent les lieux principaux de commercialisation de la viande et des produits laitiers traditionnels. Mais les magasins de détail, les épiceries, et les supermarchés contribuent fortement à diffuser de nouveaux produits tels que les plats préparés à la viande, les yaourts, les céréales lactées, le lait à boire, ou les fromages (Dia *et al.*, 2011).

Dans ce contexte, de nouvelles normes de qualité apparaissent, mais elles varient selon l'organisation des circuits et les spécificités des usages locaux. On différencie les « réglementations », qui sont obligatoires, et les « standards volontaires », qui sont facultatifs.

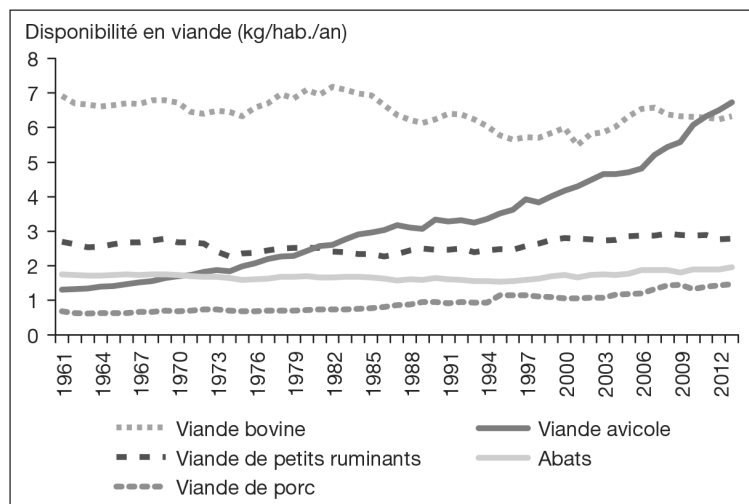
## ▮ Un marché de la viande en croissance, mais un net recul de la part des viandes rouges

En cumulé, le disponible total<sup>1</sup> en viandes en Afrique intertropicale est passé entre 1963 et 2013 de 2,2 à 9,6 millions de tonnes. Cette hausse a reposé en grande partie sur la croissance démographique, mais aussi sur l'augmentation de la consommation par habitant. La consommation *per capita* de viande est passée en un demi-siècle de 12 à 14 kg/hab./an (fig. 6.2).

1. Le « disponible alimentaire » est estimé par la FAO pour chaque pays et pour chaque produit sur la base des données de production, d'importations, d'exportations et de variation de stocks. On différencie le « disponible total » (en tonnes/an) et le « disponible par habitant », aussi appelé « consommation apparente » (en kg/hab./an).



La croissance de ce marché a surtout bénéficié aux viandes blanches, dont la consommation apparente est passée de 1,63 à 5,42 kg/hab./an, notamment la viande de volaille. Au contraire, la part des viandes rouges a diminué. Elle est passée de 8,3 à 6,8 kg/hab./an entre 1960 et 2013. Alors qu'au début des années 1960, la viande de ruminants comptait pour 67 % du disponible en viande en Afrique, en 2013, elle ne contribuait plus que pour 49 % du total (fig. 6.2).



**Figure 6.2.**

Évolution de la disponibilité en viande par habitant en Afrique intertropicale (source : FAOSTAT, 2015).

La production locale a contribué pour 86 % du disponible total en viande, le reste provenant d'importations. Les systèmes pastoraux et agropastoraux ont répondu efficacement à la croissance du marché : ils ont fourni la quasi-totalité de la viande rouge consommée en Afrique intertropicale (FAOSTAT, 2015).

On note aussi d'importantes disparités selon les régions. La consommation carnée apparaît moins élevée en Afrique de l'Est (10,4 kg/hab./an) et en Afrique de l'Ouest (12,8 kg) que dans les autres régions (tab. 6.1). Aujourd'hui, la viande de ruminants compte pour seulement 48 % des quantités consommées de viande en Afrique de l'Ouest, pour 60 % en Afrique de l'Est, 36 % en Afrique centrale et 39 % en Afrique australe (Afrique du Sud et Lesotho non compris). L'Afrique de l'Ouest est la seule région où la part de la viande de mouton est presque égale à celle de la viande bovine.

**Tableau 6.1.** Consommation apparente de viande en Afrique intertropicale (en kg/hab./an en 2013) (source : FAOSTAT, 2015).

	Afrique de l'Ouest (kg/hab./an)	Afrique de l'Est <sup>(1)</sup> (kg/hab./an)	Afrique centrale (kg/hab./an)	Afrique australe <sup>(2)</sup> (kg/hab./an)	Total Afrique intertropicale (kg/hab./an)
Bœuf	3,34	5,15	6,83	7,80	4,75
Petits ruminants	2,77	1,40	1,85	2,70	2,02
Porc	1,34	1,54	4,01	2,53	1,89
Volaille	3,38	1,64	8,48	8,53	3,51
Autres viandes	1,96	1,09	2,76	5,10	1,74
Total viandes	12,79	10,82	23,93	26,65	13,91

(1) Afrique australe (définition de la zone FAO) = Afrique australe sauf Afrique du Sud et Lesotho;

(2) Afrique de l'Est (définition de la zone FAO) = Afrique de l'Est + Soudan

Enfin, une augmentation très rapide de la consommation des viandes blanches est observée dans toutes les zones, et en particulier de la viande avicole entre 2004 et 2014. Alors que dans les deux grandes zones de production, l'Afrique de l'Ouest et de l'Est, la consommation de viandes bovine, ovine et caprine a baissé de près de 4 %, celle de viande de volaille a augmenté de 32 % en Afrique de l'Ouest, de 2 % en Afrique de l'Est, et celle de porc de plus de 12 %. Une augmentation de la consommation de toutes les viandes est observée en Afrique centrale et australe.

À l'échelle du continent africain, la consommation de viande rouge a stagné depuis les années 1960 à environ 9,2 kg/hab./an.

## ▮ Une consommation de produits laitiers en hausse

En valeur cumulée, la consommation totale de produits laitiers en Afrique intertropicale est passée en 50 ans de 4,1 à 21,2 millions de tonnes équivalent lait (EL). Ce quintuplement s'explique par une croissance des quantités consommées par habitant. La consommation moyenne de produits laitiers par habitant est passée de 22 à 28 kg EL/hab./an. Cependant, cette augmentation n'a pas été uniforme. Elle a été particulièrement forte, de 20 à 28 kg EL/hab./an, durant la période 2000 à 2013.

On observe d'importantes disparités selon les pays, avec des chiffres record en Mauritanie (161 kg EL/hab./an), au Botswana (118 kg EL/hab./an), au Mali (98 kg EL/hab./an) et au Kenya (95 kg EL/hab./an). La consommation de produits laitiers est en particulier assez faible en Afrique de l'Ouest (surtout dans les pays





côtiers) et en Afrique centrale. C'est en Afrique de l'Est qu'elle est la plus élevée.

La part de la poudre de lait est difficile à évaluer. Selon les chiffres FAO, elle représenterait environ 14 % du disponible total en Afrique intertropicale, mais avec de fortes disparités entre les pays. La part des importations serait de l'ordre de 32 % de la consommation en Afrique de l'Ouest et du Centre. Pour l'ensemble de l'Afrique elle est évaluée à 17 % (FAOSTAT, 2015).

Enfin, il faut noter la très forte croissance de ce marché, en particulier la consommation de crème. Entre 2002 et 2012, la consommation de lait à l'exclusion du beurre a augmenté de 33 % en Afrique de l'Ouest et de 22 % en Afrique de l'Est.

### ▮ Des dépenses des ménages en augmentation

Pour appréhender la place des produits animaux dans les budgets des ménages, on peut s'appuyer sur les données d'enquêtes. En Afrique de l'Ouest, Bricas *et al.* (2016) évaluent de 10 à 38 % la part des produits animaux (y compris les produits aquatiques) dans les dépenses alimentaires des ménages :

- en Mauritanie et en Gambie, la part des produits animaux représente 35 à 38 % des dépenses alimentaires ;
- au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Liberia, au Niger et au Sénégal, ces dépenses se situent entre 20 et 30 % du budget alimentaire des ménages.

La viande de ruminants représente 20 à 40 % de ces achats de produits animaux, les produits laitiers 10 à 20 %. Au Mali, en Mauritanie et au Niger, ces produits, qui ont une place centrale dans les cultures pastorales, occupent une part importante : plus de 40 % pour les viandes, et entre 20 et 40 % pour les produits laitiers. La viande de volaille dépasse rarement 10 % des dépenses en produits animaux, sauf au Burkina Faso où elle atteint 23 %. Même en milieu rural, les achats de viande et de lait sont importants (Bricas *et al.*, 2016).

Au-delà de l'influence des facteurs internes, la dynamique de la consommation en produits agropastoraux est à relier à la dimension internationale des échanges de produits animaux dans la région.

### ▮ Les marchés à l'export et la concurrence des importations

On estime que 80 % des produits animaux consommés en Afrique de l'Ouest sont des produits d'origine locale, le reste étant constitué de



produits importés (Bricas *et al.*, 2016). Dans le reste du continent, la proportion de produits locaux est inférieure. Cependant, la part des importations est en augmentation, surtout depuis la levée des barrières tarifaires liée à la mise en place des unions douanières en Afrique.

Dans la plupart des pays africains, en effet, les politiques d'intégration régionale et de libéralisation du commerce international ont encouragé la baisse des droits de douanes. L'intégration économique au sein de grands ensembles régionaux a notamment abouti à l'élaboration de «tarifs extérieurs communs» (TEC) prévoyant la convergence progressive des droits de douane entre pays. Chaque communauté économique a ainsi défini quatre ou cinq catégories de produits dont les tarifs douaniers à l'importation ont été fixés à des niveaux très bas, de manière à favoriser les échanges internationaux. Cette harmonisation progressive des TEC permet aussi la mise en œuvre de zones de libre-échange au sein de ces unions douanières. Les TEC sont établis par catégorie de produits et vont de 5 % pour les produits considérés de première nécessité (dont les animaux sur pied, le lait) à 20 % ou plus pour les produits transformés, comme les viandes, les fromages, la crème, les yaourts. Ces pourcentages diffèrent selon les espaces économiques.

Ces politiques visent ainsi à favoriser les importations pour répondre à la demande urbaine. Les pays côtiers d'Afrique de l'Ouest illustrent cette tendance. En 2011, la Côte d'Ivoire importait 83 % de ses besoins en lait et produits laitiers, 58 % en viande bovine, 32 % en viande de petits ruminants et 46 % en viande porcine. Les importations en viande avicole ont été ralenties depuis 2005 par des mesures de limitation des importations, afin d'accompagner l'émergence d'une filière locale.

Parallèlement, la demande à l'export a augmenté à l'intérieur de l'espace africain, à la faveur de la constitution des unions douanières, mais aussi à l'extérieur de la zone. Deux types de marchés à l'export correspondent, d'une part, aux marchés régionaux de proximité, et d'autre part aux marchés lointains. Sur les marchés régionaux (pays voisins, péninsule Arabique), la demande est forte en produits pastoraux en particulier pour le bétail sur pied : bovins et petits ruminants. En revanche, l'accès aux marchés plus lointains (Europe, Asie) est plus difficile pour répondre à la demande en produits certifiés, en raison notamment de la présence de la fièvre aphteuse.



## Filières de bétail viande : des réseaux de commerce qui valorisent les potentialités pastorales

En Afrique intertropicale, le commerce de la viande de ruminants est dominé par des réseaux de commerce de longue distance qui s'approvisionnent auprès des élevages pastoraux et agropastoraux. Ce commerce s'appuie sur le convoyage du bétail sur pied ainsi que sur le transport en camion. Par ces pistes, les animaux sont acheminés sur tout le continent. Ils participent à l'approvisionnement des marchés de consommation locaux, qu'ils soient ruraux ou urbains, et contribuent à alimenter les réseaux d'exportation.

### ▮ Les grands flux régionaux

Globalement, l'Afrique intertropicale produit l'essentiel des viandes rouges (bovine, ovine, caprine et cameline) qu'elle consomme (fig. 6.3, cahier couleur).

Cette autosuffisance en viandes rouges repose sur des circuits de commercialisation régionaux répartis en quatre grandes zones géographiques : la zone Est, la zone Ouest, l'Afrique centrale, et l'Afrique australe. Au sein de chacun de ces espaces, il existe une forte complémentarité entre les zones de production et les zones de consommation. Les échanges entre pays africains excédentaires et déficitaires sont anciens et conséquents. Cependant, les données statistiques disponibles sur ce commerce sont souvent incomplètes en raison du caractère informel de certains échanges. Par ailleurs, dans la zone Est, ces flux sont connectés à d'importants circuits d'exportation vers les pays du Golfe. Sur tout le continent, les animaux sont acheminés vivants, à pied ou en camion. Le transport de carcasses réfrigérées, plus coûteux et nécessitant une contractualisation, reste peu développé, même s'il y a eu plusieurs expériences d'implantation d'abattoirs ciblés sur l'exportation et qui continuent aujourd'hui à faire l'objet d'investissements (Corniaux *et al.*, 2012a; Corniaux *et al.*, 2014).

### En Afrique de l'Est

En Afrique de l'Est, les échanges sont structurés selon plusieurs corridors orientés vers les grandes capitales (Karthoum, Addis-Abeba, Nairobi, Dar-Es-Salam) ou vers les pays de la péninsule Arabique. L'approvisionnement des grandes capitales renforce ainsi l'intégration

économique régionale, même si une partie de ces circuits se heurte parfois à des barrières liées par exemple aux taxations illicites, où aux difficultés du transport routier. Au Kenya, par exemple, le quart de la viande de bœuf consommée provient du Sud de la Somalie *via* des circuits de commercialisation de plus de 450 km (de Jade, 2010). Les flux en direction de la péninsule Arabique et du Proche-Orient proviennent principalement d'Éthiopie, du Soudan et de la Somalie. Chaque année, plusieurs millions de têtes de ruminants sont expédiés par bateau d'un bord à l'autre de la mer Rouge. En Éthiopie, par exemple, les exportations d'animaux sur pied vers les pays du Golfe ont représenté en 2013 environ 770 000 petits ruminants et 433 000 bovins, soit un chiffre d'affaire estimé à 279 millions US\$<sup>2</sup>. De la Somalie, sont exportés un nombre encore plus important de ruminants : près de 4,1 millions de petits ruminants, 490 000 bovins et 102 000 dromadaires pour l'année 2013. Le Soudan est lui aussi un très gros exportateur d'ovins, avec plus de 3,5 millions de têtes exportées en 2013 vers la péninsule Arabique et l'Égypte. Au total, l'Afrique de l'Est exporterait chaque année près de 8 millions de petits ruminants vers les pays du Golfe et l'Égypte.

### En Afrique de l'Ouest

En Afrique de l'Ouest, l'exportation du bétail des pays sahéliens vers les pays du Golfe de Guinée emprunte trois principaux corridors (Guibert *et al.*, 2009; Corniaux *et al.*, 2012). Le couloir oriental relie le Niger et le Burkina Faso aux grandes métropoles du Bénin, du Togo et, surtout, du Nigeria. Le couloir central ouest-africain relie le Burkina Faso et le Mali aux grands centres urbains du Ghana et de la Côte d'Ivoire. Enfin, le couloir occidental relie le Mali, la Mauritanie et l'intérieur du Sénégal et de la Guinée aux pays de la façade Ouest. Le Niger et le Mali exportent chacun entre 200 000 et 250 000 bovins par an vers leurs voisins du Sud (Corniaux, 2014). Au Mali, la valeur des exportations de bétail sur pied a été estimée à 111 millions US\$ en 2013. Les quantités exportées par la Mauritanie et le Burkina Faso sont plus proches des 150 000 bovins par an. Avec près de 186 millions de consommateurs en 2016, le Nigeria représente un marché de poids dans cette région. La FAO estimait le marché des viandes rouges dans ce pays à près de 900 000 tonnes pour l'année 2013. L'approvisionnement du Nigeria est d'ailleurs aussi assuré à partir des pays d'Afrique centrale.

2. Par comparaison, les exportations de fleurs coupées ont généré 220 millions US\$ de recettes en 2016.



### En Afrique centrale

En Afrique centrale, les grands flux relient les zones sahéliennes et soudaniennes, fortement excédentaires, vers les grands centres urbains de la zone tropicale. Une partie des animaux est convoyée le long des grands fleuves. Au Tchad, l'exportation de bétail sur pied vers le Nigeria représentait au début des années 2000 un total de 520 000 bovins, soit 51 % de la valeur des exportations agricoles du pays (Duteurtre *et al.*, 2003).

### En Afrique australe

En Afrique australe, les flux sont eux aussi polarisés vers les villes principales. Mais cette région a une particularité : elle abrite en effet les seules zones certifiées par l'OIE exemptes de fièvre aphteuse en Afrique. Il s'agit de quatre zones au Botswana, une en Namibie, et une zone en Afrique du Sud. Ces trois pays sont positionnés sur l'exportation de viande de bœuf à bas prix, notamment vers l'Union européenne et la Chine. Au Botswana, on estime que 20 % de la production bovine est exportée.

Les perspectives de l'OCDE-FAO rapportent que ces flux vont encore s'amplifier en raison d'une augmentation soutenue de la demande, notamment entre les pays sahéliens et les pays côtiers ouest-africains, entre les pays de la Corne de l'Afrique et les pays du Golfe, et en Afrique australe (OCDE/FAO, 2016).

## ▮ Les exportations

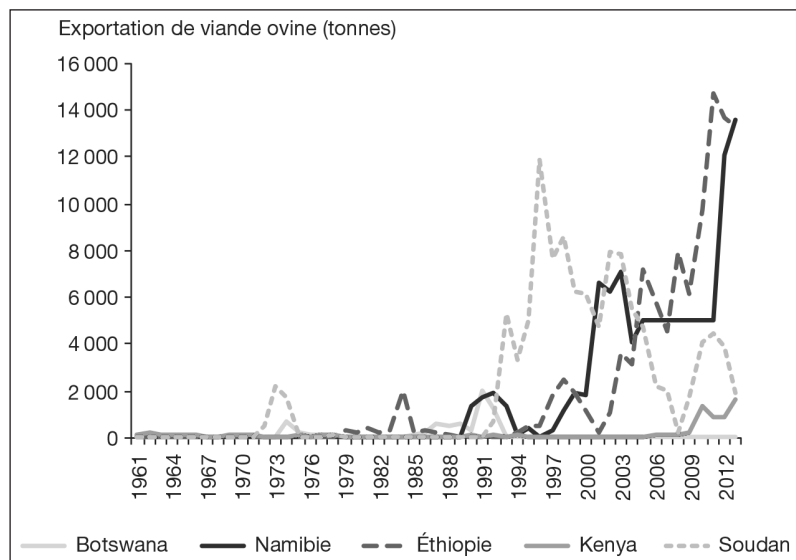
L'Afrique intertropicale exporte selon le courant d'exportation oriental, constitué surtout de bétail sur pied, et le courant d'exportation austral, constitué surtout de carcasses réfrigérées.

**Les exportations de bétail sur pied** de l'Afrique de l'Est vers la péninsule Arabique et l'Égypte sont particulièrement dynamiques. Elles sont principalement le fait de grands pays exportateurs que sont le Soudan et la Somalie (pour les petits ruminants), et l'Éthiopie (pour les bovins), avec une forte croissance des exportations depuis l'année 2000. Au cours des années 2010 à 2013, l'Éthiopie, la Somalie, le Soudan ont exporté respectivement près de 272 000, 261 000 et 435 000 bovins par an, et, respectivement, près de 400 000, 3,7 millions et 3 millions de petits ruminants. En Afrique de l'Ouest et du Centre, les principaux pays exportateurs sont le Mali, le Niger, le Tchad,

mais sur des nombres d'animaux plus limités : 142 000, 172 000 et 72 000 bovins respectivement, et entre 126 000 et 630 000 petits ruminants. Les chiffres sont rapportés avec plus de précision dans la version numérique.

**Les évolutions des exportations de viande bovine** sont plus contrastées. En Afrique de l'Est, elles ont sensiblement diminué au début des années 1970 pour devenir insignifiantes à l'échelle de la région. En revanche, elles ont été plus importantes en Afrique australe : depuis 1973, les exportations de viande bovine cumulées de la Namibie et du Botswana ont oscillé entre 45 000 et 70 000 tonnes, si l'on excepte une légère baisse au début des années 2000 (encadré 6.1).

**Les exportations de viande ovine** sont moins importantes en quantité, mais elles ont émergé de manière significative depuis la fin des années 1990, en provenance de l'Afrique de l'Est et de la Namibie (fig. 6.4). Cet essor des exportations de carcasses de mouton a été permis par la mise en place d'abattoirs privés destinés à approvisionner le marché de la péninsule Arabique. Cette stratégie a été particulièrement payante en Éthiopie qui est devenu le premier exportateur de viande ovine avec près de 14 000 tonnes exportées chaque année.



**Figure 6.4.**

Exportations (en tonnes) de viande ovine des principaux pays exportateurs d'Afrique intertropicale (source : FAOSTAT, 2017).



Au total, on peut évaluer les exportations régionales de viande rouge d'Afrique intertropicale à 342500 tonnes, non compris les échanges entre pays de la zone.

Deux éléments fondamentaux expliquent la vitalité de ce commerce : d'une part, les faibles coûts de production qui font l'objet d'échanges monétaires de l'élevage à l'herbe dans les zones pastorales et agropastorales dédiées ; et, d'autre part, l'existence de réseaux de commerçants particulièrement bien structurés.

### **Encadré 6.1 – Les exportations de viande réfrigérée d'Afrique australe**

*Pascal Bonnet*

La Namibie et le Botswana sont, avec l'Afrique du Sud, les seuls États africains à exporter de la viande bovine réfrigérée vers le marché mondial. Ce commerce est notamment orienté vers l'Union européenne et la Chine. Dans ces pays d'Afrique australe, la production bovine est très largement supérieure à la demande nationale, et la priorité donnée à l'export a généré une organisation des territoires basée sur la mise en place de zones sanitaires séparées par d'immenses clôtures. Elles constituent de véritables frontières, internes aux États et entre États, qui s'étendent sur environ 7000 km<sup>2</sup> en Namibie et 3700 km<sup>2</sup> au Botswana. Elles séparent les zones sanitaires qualifiées « d'export », déclarées indemnes de fièvre aphteuse par l'OIE, des zones « non-export ».

Ces politiques de ségrégation des espaces fondées sur des critères sanitaires ont abouti à l'établissement de filières séparées entre l'export et le marché national, et à des zonages complexes des territoires d'élevage. On trouve en Namibie et au Botswana des fermes de naissance et d'élevage en extensif (*ranching*), ainsi que des ateliers intensifs d'engraissement accéléré de jeunes bovins (*feedlots*) qui produisent une viande standard et bon marché. Suivant que ces élevages sont situés en zone « export » ou « non-export », leur production est destinée soit aux marchés à l'export, soit aux marchés locaux ou régionaux, par exemple les consommateurs des zones minières de la région.

En dépit des effets bénéfiques de ces politiques sur l'exportation (développement de la qualité, traçabilité), ces clôtures sanitaires sont contestées. Elles ont un impact discutable sur l'équité sociale, dans la mesure où elles limitent l'accès aux marchés des grandes villes du Sud pour les producteurs situés dans la partie nord « non export ». Or, les éleveurs du Nord sont majoritairement des éleveurs familiaux. Les clôtures limitent aussi certaines migrations naturelles de la faune sauvage. Dans ces conditions, l'interprofession représentant les deux associations des petits éleveurs (*Namibia National Farmer's Union*) et des éleveurs commerciaux (*Namibia Agricultural Union*), appuyée par l'État, s'est lancée dans un vaste programme de développement du commerce pour

permettre aux populations du Nord de commercialiser leurs productions bovines sur le marché local. Des démarches complémentaires, basées sur des cahiers des charges et un label de qualité (*Farm Assured Namibian Meat*), se sont aussi développées, en sus de la certification OIE des zonages. Ainsi, des populations jusqu'ici négligées et marginalisées (hors des zones export) pourraient accéder au marché régional de la viande bovine.

## ▮ Le bétail, produit des zones pastorales et agropastorales

En Afrique intertropicale, la mise en marché du bétail constitue le pilier de l'économie pastorale. Elle permet de valoriser la production d'animaux élevés à partir des ressources fourragères naturelles, peu coûteuses d'un point de vue monétaire.

La production du bétail couvre à la fois les zones pastorales et les zones agropastorales, ainsi qu'un *continuum* de systèmes de production associés (voir chap. 1, 2 et 3). La partition parfois évoquée entre un élevage naisseur, qui aurait été limité à la zone pastorale, et un élevage engraisseur, concentré en zone agropastorale mieux pourvue en fourrages, ne correspond pas à la réalité. La pratique la plus fréquente des éleveurs demeure la mobilité du bétail d'une zone à une autre en fonction notamment de la variabilité de la pluviométrie et des conditions d'accueil au cours de la transhumance. Globalement, on n'observe d'ailleurs pas plus de spécialisation dans les espèces animales produites, à l'exception des camelins élevés dans les régions septentrionales et orientales. Partout sont produits bovins, caprins et ovins, seules les races changent. Et les troupeaux élevés sont souvent multi-espèces.

En revanche, les saisons de vente varient en fonction des zones. En Afrique de l'Ouest, les ventes se font plutôt en saison sèche dans la zone nord dite «pastorale». En effet, la saison sèche est l'objet d'importants déplacements des familles et des troupeaux à la recherche de pâturages et d'eau. On parle d'ailleurs parfois d'«écheveaux de transhumances» pour décrire la complexité de ces parcours et des mouvements migratoires liés à la recherche de pâturages. Dans cette saison, la vente de bétail représente une variable d'ajustement pour les éleveurs, et un moyen de financer la mobilité vers d'autres régions. En zones agropastorales, en revanche, les ventes sont plus dynamiques en saison des pluies. Ce pic d'activité des marchés hebdomadaires est lié aux calendriers pastoraux et agricoles. La saison des pluies correspond en effet à une période de relative stabilité des troupeaux due à la





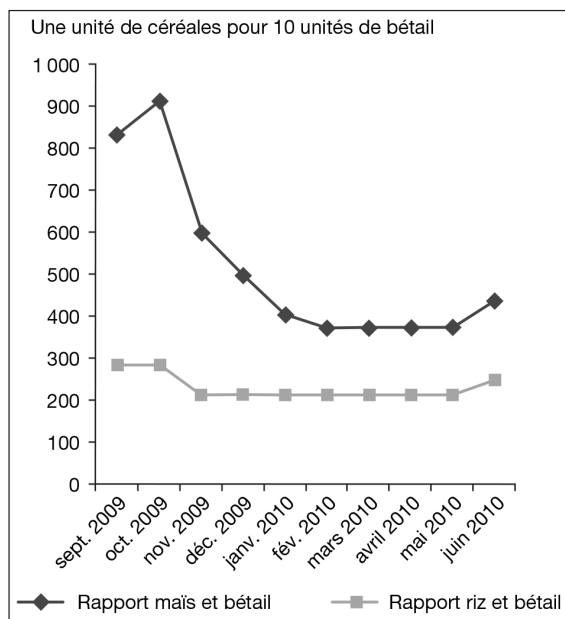
disponibilité en pâturages. Mais c'est aussi une période de forts besoins financiers chez les agropasteurs, pour les semis et la mise en culture, ce qui les conduit à déstocker. Les bœufs de traction sont aussi fortement sollicités pendant cette saison, et font donc l'objet d'échanges. Les marchés hebdomadaires des zones agropastorales se sont d'ailleurs beaucoup développés au cours de la dernière décennie, en raison de l'augmentation importante des effectifs élevés dans ces régions. Cette complémentarité entre les zones et les périodes de vente des animaux permet un approvisionnement régulier des réseaux de commerce.

Les animaux commercialisés vivants sont convoyés sur de longues distances, aussi bien les bovins que les camelins ou les petits ruminants. Pour les bovins, trois grandes catégories d'animaux sont mises en marché : les vaches de réforme, les taurillons (environ 2 ans) et les bœufs ou mâles de réforme. Les femelles reproductrices et les veaux sont parfois mis en vente mais ils ne sont pas destinés à l'abattage. Ce commerce villageois d'animaux reproducteurs ou de jeunes est important pour les exploitations agropastorales ou d'agro-élevage. L'achat d'animaux sur les marchés villageois répond à la volonté d'investir sous forme de capital sur pied, ou à celle de renouveler le troupeau. Le commerce des animaux de boucherie est ainsi complémentaire du commerce villageois.

La vente d'animaux est une nécessité pour tous les éleveurs. Mais la décision de vendre est souvent complexe. La propriété des animaux dans un troupeau est en effet souvent répartie entre plusieurs personnes. Chez les pasteurs, les droits sur un animal sont partagés entre plusieurs membres de la famille. Le troupeau comporte aussi des animaux confiés par des tiers, qu'il n'est pas possible de vendre sur simple décision de la famille. Par ailleurs, après une sécheresse ou en cas d'épidémie, le producteur doit faire face à la nécessité de reconstituer son effectif. Il doit dès lors être très sélectif dans le choix des animaux qu'il vend, en préservant son noyau reproducteur et les jeunes femelles. Enfin, les éleveurs, s'ils possèdent un troupeau, disposent rarement de trésorerie. La décision de vendre est donc plus sujette aux contraintes de la vie quotidienne qu'à une planification commerciale. Ainsi, les ventes sont souvent liées aux frais de scolarisation des enfants, à des dépenses médicales, à un décès familial ou à une fête religieuse. C'est pourquoi nombreux sont les éleveurs en situation de fragilité dans les transactions commerciales. L'offre des producteurs est donc dispersée et peu coordonnée entre eux.

La variabilité des ressources fourragères selon la répartition des pluies peut entraîner de fortes variations de prix du bétail, avec une baisse suite à une saison des pluies déficitaire et une chute des termes de l'échange

entre bétail et céréales. Par exemple, en 2009-2010 à Madagascar, il a été observé que la vente du bétail permettait l'achat de céréales dans une proportion diminuée de 30 à 50 % par rapport à une année « normale » (fig. 6.5). De telles situations de tension contribuent à générer des crises pastorales, pouvant aller jusqu'à des déstockages irréversibles des troupeaux, et à un appauvrissement des familles d'éleveurs.



**Figure 6.5.**

Un exemple d'évolution des termes de l'échange entre bétail et céréales à Madagascar (source : rapport FAO/PAM décembre 2010).

## ▮ L'organisation des réseaux de commerçants

En raison de son caractère informel, le commerce du bétail continue de projeter l'image négative d'une filière archaïque, figée et inefficace. Pourtant, cette filière a fait la preuve à travers le temps d'une capacité d'adaptation et d'un dynamisme remarquable. Ces performances sont à rapprocher de son organisation complexe (fig. 6.6).

### Les marchés

Ce commerce repose d'abord sur un réseau d'infrastructures, les marchés et les pistes à bétail, dispersés dans l'espace mais étroitement imbriqués entre eux.



**Les marchés de collecte** sont localisés à proximité des éleveurs et se tiennent généralement une fois par semaine.

**Les marchés de regroupement** sont des marchés de plus grande envergure. Ils sont localisés généralement dans des villes de taille moyenne qui jouent le rôle de carrefour commercial, comme par exemple Fada N'Gourma, Pouytenga au Burkina Faso, Mopti au Mali, Gogounou au Bénin. Dans ces marchés, des groupes d'animaux en provenance des marchés de collecte sont constitués en lots à destination de marchés frontaliers pour l'exportation ou de marchés terminaux pour la consommation nationale. Ces marchés regroupent les acheteurs-revendeurs, les exportateurs, les négociants des pays voisins et les bouchers locaux qui y viennent pour s'approvisionner (voir photos 22 et 23).

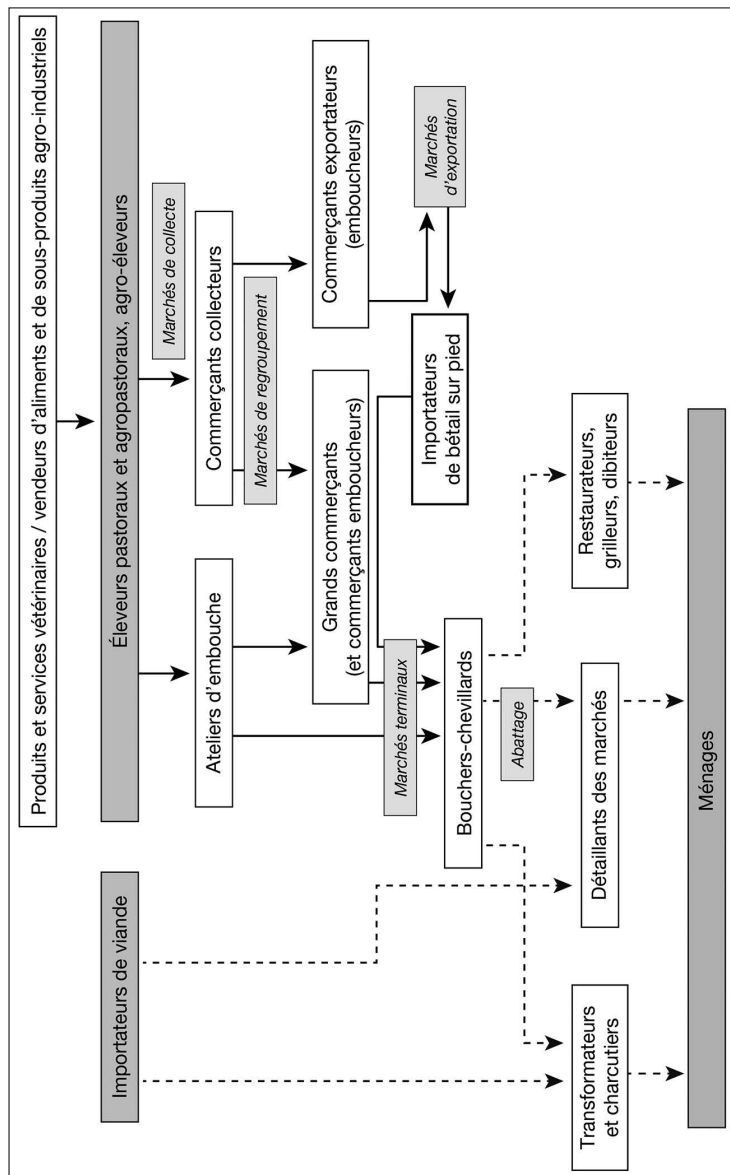
**Les marchés d'exportation** jouent le rôle de marchés de transit, relais ou frontalier. Ils s'apparentent à des centres de négoce internationaux du bétail sur pied, non loin de la frontière d'un autre pays. Ils sont parfois couplés avec des marchés de distribution ou d'éclatement, localisés de l'autre côté de la frontière, et qui constituent des lieux de chargement et d'expédition du bétail, parfois en camion. Les marchés transfrontaliers de Moyalé en Éthiopie, d'Adoumri au Cameroun, ou de Mubi au Nigeria sont des exemples de ce type de marchés.

**Les marchés terminaux** sont les centres où les animaux sont commercialisés pour être abattus en vue de la mise en marché de la viande (Guibert *et al.*, 2009; Nguteren et Le Come, 2016).

### Les acteurs

Le commerce de bétail sur pied s'appuie sur des réseaux d'intermédiaires et de commerçants (fig. 6.6) tenus par des liens familiaux, sociaux ou ethniques. Sur les marchés terminaux des grandes capitales africaines, on retrouve ainsi des commerçants de la même ethnie voire de la même famille que celles des éleveurs dont les animaux sont originaires (Peuls, Maures, Touaregs, Massaïs, Arabes,...). C'est notamment le cas des Peuls sur les marchés terminaux du Nigeria. Ces réseaux de commerçants particulièrement bien structurés font appel à différentes professions et à une multitude d'acteurs dont le volume d'activités est variable.

La filière s'appuie d'abord dans certaines zones sur des « logeurs » ou « garants ». Ces acteurs résident sur les marchés de collecte. Par leur connaissance des communautés d'éleveurs présents sur le marché, ils garantissent l'origine des animaux auprès des commerçants venant s'y approvisionner, notamment pour détecter les animaux provenant



**Figure 6.6.** Les filières de bétail viande en Afrique intertropicale.



d'un vol de bétail. Les logeurs garantissent aussi auprès des éleveurs la solvabilité de ces commerçants et des transactions monétaires.

Les marchés physiques sont par ailleurs animés par de nombreux intermédiaires ou courtiers.

Les acteurs majeurs de ces réseaux, qui sont aussi les principaux détenteurs de capital dans la filière, sont les grands commerçants. Ils s'appuient sur ces nombreux garants, intermédiaires et associés.

Certains de ces commerçants sont spécialisés dans la collecte, et il arrive qu'ils se rendent eux-mêmes sur les marchés de brousse. D'autres commerçants sont plutôt engagés dans le commerce d'exportation. Il s'agit notamment des commerçants patentés, c'est-à-dire autorisés à prendre en charge ce type de commerce. Les commerçants en charge du transport sur de longues distances pratiquent généralement aussi l'embouche, afin de présenter sur les marchés terminaux des animaux en bon état. On parle dans ce cas de pratiques de « finition des animaux », activité hautement rentable dans la mesure où elle permet de rehausser significativement le prix de vente final des animaux.

Les convoyeurs (bergers et/ou chauffeurs) (voir photos 24 et 25), les chargeurs au niveau des marchés à bétail, et les coxeurs au niveau des frontières sont autant d'autres métiers indispensables à la bonne tenue de l'acheminement du bétail des lieux de sa production aux zones de consommation.

### Le crédit

La circulation du crédit entre grands commerçants et collecteurs est au cœur de l'organisation de ces réseaux de commerçants. Elle permet l'achat du bétail au comptant sur les marchés de brousse les plus éloignés. Par ailleurs, la filière reçoit peu d'appuis financiers extérieurs et fonctionne sur des équilibres de court terme. Ce sont les courtiers et les commerçants qui financent l'activité sur leurs fonds propres et qui assument l'ensemble des risques liés au convoyage. Il n'existe pas – ou peu – de systèmes permettant d'assurer les animaux convoyés alors que les risques sont nombreux au cours du transport. Dans les pays soumis à des fortes variations de taux de change de la monnaie, le pouvoir d'achat des commerçants fluctue par rapport aux pays exportateurs en fonction de ces taux de change. C'est le cas par exemple du Nigeria vis-à-vis de ses voisins qui appartiennent à la zone franc CFA. Dans ces pays, la volatilité des taux de change monétaire influe fortement sur la dynamique du commerce transfrontalier, et notamment sur les marges commerciales et le prix de la viande.

## Filière complexe

La complexité de l'acheminement (distances à parcourir, passage de frontières, tracasseries routières, certificats vétérinaires, taxations diverses, ...) rend indispensable la présence de ces acteurs multiples. Les tentatives de court-circuiter les intermédiaires demeurent limitées à quelques petits marchés autogérés comme à Gogounou ou à Dogou au nord du Bénin (Nugteren et Le Come, 2016), ou à quelques ventes directes qui nécessitent une contractualisation avec les acheteurs potentiels. Il ne faut pas omettre qu'au final la filière permet de distribuer des revenus, certes souvent faibles mais réguliers, à de nombreux acteurs de la filière en milieu rural.

### ▮ Les prix du bétail et les marges commerciales

Les prix des animaux sur pied varient selon l'âge et l'état général des animaux, les saisons et les régions.

Par exemple, au Burkina Faso, les ventes d'animaux sont stables en saison sèche, baissent en saison des pluies et augmentent en fin d'année après les récoltes. L'offre est maximale en fin de saison sèche et en début de saison sèche, ce qui est aussi observé pour les petits ruminants.

Les prix sont fonction du type de marché (production, regroupement, consommation, exportation) variant de 255 000 à 405 000 FCFA pour un taureau ou un bœuf en bon état, de 133 000 à 225 000 FCFA pour des vaches également en bon état (MRA Burkina Faso, 2014). Sur l'année, les prix varient de près de 20 % entre les saisons (MRA Burkina Faso, 2008).

Les marges commerciales apparaissent fortement influencées par le prix de la viande. Or, le prix au détail est un déterminant important du choix des consommateurs, en raison de leur faible pouvoir d'achat. De fait, le prix au détail de la viande bovine à l'étal du boucher n'excède pas 2 000 à 2 500 FCFA/kg (3,4 à 4,5 US\$) en Afrique de l'Ouest et du Centre. Ce prix a peu évolué depuis les années 1990. En parallèle du renchérissement du coût du transport, les opérateurs de la filière bétail ont dû et ont su avec le temps resserrer leurs marges afin de garantir l'efficacité de la filière. Okike (2004) souligne, par exemple, qu'en Afrique de l'Ouest les acteurs de la filière – les producteurs mais aussi et surtout les commerçants – ont réduit leurs marges bénéficiaires pour maintenir un prix acceptable à la consommation. D'ailleurs, la plupart des travaux de terrain soulignent la bonne répartition des marges au sein de la filière (tab. 6.2, 6.3 et 6.4). Corniaux et Thébaud



(2011) estiment qu'en Afrique de l'Ouest le taux de multiplication du prix entre le producteur et le consommateur se situe entre 1,5 et 2,3 seulement, alors qu'en Europe il est de l'ordre de 5 à 8.

**Tableau 6.2.** Estimation des marges brutes commerciales dans le commerce de bétail sur pied en provenance du Burkina Faso (données terrain 2011) (Corniaux *et al.*, 2012).

Acteur et localisation	Taurillon de 3 ans à l'export (180 kg de poids vif)		Bœuf de 6 ans à l'export (295 kg de poids vif)	
	Prix de vente (FCFA)	% du prix éleveur	Prix de vente (FCFA)	% du prix éleveur
Prix de vente éleveur (100 km au Nord de Fada N'Gourma)	135 000		250 000	
Marge brute commerçant collecteur (depuis le marché de collecte au marché terminal de Fada)	8 000	6	9 000	4
Marge brute exportateur (depuis le marché de Fada au boucher grossiste de Cotonou au Bénin)	19 500	14	13 000	5
Marge brute boucher (grossiste et détaillants de Cotonou au Bénin)	12 000	10	12 000	5

Marge brute commerciale = prix de vente - prix d'achat - coûts de transport et frais divers. 1€ = 656 FCFA

**Tableau 6.3.** Composantes du prix et des marges commerciales dans le commerce d'importation de bétail au Kenya (Le Côte *et al.*, 2016).

Composantes du prix et de la marge	Animal (bovin) à l'export
Prix de vente sur le marché de collecte (marché d'Afmadow, à 500 km de la frontière)	128 US\$ (55 % du prix terminal)
Coûts de transport et divers	28 US\$
Marge brute négociant collecteur (collecte jusqu'à Garissa)	20 US\$ (15 % du prix éleveur) (dont risque évalué à 8 US\$)
Prix de vente sur le marché frontalier de Garissa	176 US\$
Coûts de transport et divers	20 US\$
Marge brute négociant importateur	27 US\$ (16 % du prix éleveur)
Prix de vente sur le marché terminal à Nairobi	233 US\$



**Tableau 6.4.** Répartition des revenus par type d'acteurs entre les stades de collecte et de boucherie sur le circuit de Moshodi (Tchad) à Lagos (Nigeria) (Guibert *et al.*, 2009).

Comptabilité de la filière bétail (valeurs moyennes)		FCFA	% valeur finale
Prix d'achat de l'animal à l'éleveur		185 000	48
Coût de commercialisation (hors marges commerciales)	État (taxes officielles)	21 912	6
	Agents de l'État (taxes informelles)	16 519	4
	Salaires et rémunérations	32 369	9
	Charges directes, achat d'aliments, transport, etc.	19 489	5
	Total	90 288	
Marge des commerçants	Collecte à Maïduguri	49 931	13
	Transport de Maïduguri à Lagos	48 632	13
	Boucherie	7 848	2
	Total	106 411	28
Valeur finale de l'animal au stade boucherie à Lagos		381 699	100

Depuis les années 2000, la mise en place de systèmes d'information sur les marchés (SIM), de services bancaires au niveau des marchés et le long des circuits de convoyage et surtout l'essor de la téléphonie mobile améliorent aussi le fonctionnement de la filière. Plusieurs initiatives sont en cours pour développer l'accès des acteurs à l'information sur les prix de marché.

Au final, le rôle des intermédiaires dans l'acheminement du bétail n'est pas celui si souvent décrié de « parasites » et la capacité des opérateurs à assurer une relative stabilité des prix et une régularité des approvisionnements sur les marchés terminaux est à souligner. Parallèlement à ce commerce de bétail, et de manière complémentaire, se développe la commercialisation de la viande sur les marchés finaux. Ces formes de distribution contribuent d'ailleurs à dynamiser l'ensemble de la filière.

## ▮ Le commerce de la viande, des cuirs et peaux et la distribution urbaine

Contrastant avec le dynamisme et l'efficacité des circuits de commercialisation de bétail sur pied, le commerce de viande sur de longues distances s'est heurté jusqu'à récemment à un certain nombre de contraintes



logistiques. De fait, l'exportation de la viande réfrigérée constitue pour le moment un marché de niche. Par ailleurs, la majorité des consommateurs africains préfère la viande fraîche non réfrigérée qui nécessite un abattage sur place et une mise en marché dans les heures suivant l'abattage (Nguteren et Le Côme, 2016). Pourtant, il semble que depuis 10 ans le commerce d'exportation de carcasses réfrigérées à partir des abattoirs africains connaisse un regain d'intérêt de la part des investisseurs, notamment dans certains pays d'Afrique de l'Est et australe.

La distribution de la viande en zone urbaine est un secteur extrêmement dynamique dans la plupart des pays d'Afrique intertropicale. De nombreux acteurs y sont impliqués (fig. 6.6) avec différents types de bouchers.

On trouve ensuite plusieurs catégories de transformateurs de la viande : des grilleurs, des rôtisseries, des charcutiers dans les magasins de distribution.

Comme indiqué précédemment, les prix de la viande rouge sont relativement bas et les marchés sont relativement bien intégrés en Afrique intertropicale. Les cours de la viande varient entre les saisons et d'une année à l'autre, en fonction de nombreux facteurs. Les aléas climatiques et leurs impacts sur les ressources alimentaires, les cycles de capitalisation-décapitalisation dans les troupeaux, le pouvoir d'achat des consommateurs et la dynamique des importations et des exportations jouent notamment sur ces variations de prix. Ils dépendent aussi de la qualité des carcasses : le prix du kilo équivalent carcasse (kg éc) de génisses ou de bœufs gras est de 20 à 30 % plus élevé que celui d'une vache.

Au Burkina Faso, en considérant les nombres moyens de bovins vendus et les prix sur les différents marchés du Burkina Faso, et en tablant sur un rendement carcasse entre 48 et 52 %, on peut estimer le prix entre 1550 et 1950 FCFA/kg éc (2,6 à 3,3 US\$) (MRA, 2014).

Selon les prix à l'échelle des différents continents, d'après le rapport de l'OCDE/FAO de comparaison des prix et selon la compilation de diverses sources pour les années 2014-2015, les prix de la viande bovine sont compris entre 2,2 et 4,8 US\$/kg éc sortie abattoir, les prix les plus bas étant observés au Brésil, en Inde et en Australie (certaines années), les plus élevés en Europe et aux États-Unis.

Les prix du kilo de carcasse bovine au Burkina Faso est donc proche de ceux observés dans les pays d'élevage à systèmes extensifs à base de fourrages (Australie, Brésil, Inde). Il est compétitif si l'on considère

des carcasses de qualité moyenne. Il est en revanche moins intéressant si les importations portent sur les morceaux de carcasse moins chers, tels les avants entiers ou partiels (*capas*). Il est aussi moins viable face à des importations en provenance d'Inde. Les carcasses représentent le principal résultat de la production de viande et le produit majeur commercialisé. Mais, d'autres produits animaux sont disponibles suite aux abattages : le cinquième quartier, les cuirs et les peaux, les cornes. Peu de données économiques sont disponibles sur ces co-produits.

Le cuir peut représenter 5 % de la valeur marchande d'un bovin, et la peau d'une chèvre jusqu'à plus de 10 %. Avec près de 10 % du cheptel mondial de bovins, 10 % des ovins et plus de 20 % des caprins, l'Afrique intertropicale dispose en principe d'une ressource abondante. Cependant, au regard de l'importance du cheptel, la valorisation des peaux et des cuirs est encore modeste en Afrique. À l'exception notable de quelques pays, la commercialisation pour l'exportation se fait souvent à l'état de pré-tanné ou de cuir brut. Les peaux de bovins, épaisses et résistantes, sont particulièrement recherchées par les industriels pour les emplois les plus variés (cuir à semelle robuste et rigide, ou peaux souples utilisées en confection). Les peaux de chèvre sont, quant à elles, appréciées pour leur capacité à donner des cuirs très robustes bien que fins. Moins résistantes, les peaux de mouton servent plutôt à la fabrication de dessus de chaussures légères (FAO, 2017 ; CTA, 1996).

L'Éthiopie exporte pour 20 millions US\$ de cuirs fins et de pré-tannés tandis qu'ils en rapportent trois fois plus au Nigeria. En Afrique australe, le Zimbabwe dispose des meilleurs atouts avec plusieurs grandes tanneries industrielles et des entreprises qui maîtrisent l'ensemble des techniques de fabrication des produits de maroquinerie et surtout des chaussures de chantier dont les industries minières de la région sont grandes consommatrices. Cependant, dans de nombreux pays africains, la collecte des peaux pour le marché reste très partielle, 20 % en Guinée, par exemple, alors qu'elle est proche de 100 % en Europe.

Le commerce mondial des peaux et des articles en cuir connaît, depuis une vingtaine d'années, une profonde mutation. Les industriels africains disposent d'un bon potentiel de développement et pourraient fort bien tirer parti de ce renversement de tendance historique.

## ▮ La concurrence des importations de viandes blanches

Les importations de viande sont en croissance rapide depuis le début des années 2000. Ces importations viennent bien sûr concurrencer de plus en plus les productions pastorales et agropastorales de viande.



Cependant, il s'agit surtout de viandes blanches (volaille et porc), qui représentent 88 % des importations d'Afrique centrale, et 95 % des importations de viande d'Afrique de l'Ouest (tab. 6.5). Les importations de viande rouge en Afrique intertropicale ne représentent que 159 000 tonnes, soit à peine 2,7 % du disponible total de la sous-région. Pour la viande bovine uniquement, l'Afrique intertropicale importe 3,8 % du disponible total (FAOSTAT, 2018).

**Tableau 6.5.** Importations de viande en Afrique intertropicale en 2013 (source : FAOSTAT, 2013).

Région	Viande bovine (t) (%) <sup>(1)</sup>	Viande ovine (t) (%)	Viande avicole (t) (%)	Viande suidés (t) (%)	Autres viande (t) (%)	Total viandes (t)
Afrique centrale	94 599 (12)	1 580 (très faible 0)	544 211 (72)	118 455 (16)	1 442 (très faible 0)	760 287 (100)
Afrique de l'Ouest	22 170 (4)	5 771 (1)	461 298 (86)	44 945 (9)	1 753 (très faible 0)	535 937 (100)
Afrique de l'Est	19 063 (21)	5 817 (7)	47 285 (52)	16 617 (18)	1 969 (2)	90 751 (100)
Afrique australe	9 430 (21)	329 (1)	25 265 (57)	8 142 (18)	1 179 (3)	44 345 (100)
Total Afrique intertropicale	145 262	13 497	1 078 059	188 159	6 343	1 431 320

(1) % des importations de la région

Les importations de volailles sont importantes dans toutes les régions. En 2013, pour une production de viande de volaille en Afrique intertropicale de 1 450 millions de tonnes, les importations de viande de volaille ont atteint 1 078 millions de tonnes. Les marchés des régions d'Afrique centrale et de l'Ouest ont représenté 92 % de ces importations (FAOSTAT, 2013).

## ▮ Le développement de systèmes plus intensifs

Face à une demande en viande en forte croissance, on assiste au développement d'une nouvelle forme d'élevages plus intensifs : les « ateliers d'embouche ». Ces ateliers sont des unités d'engraissement des ruminants basées sur une alimentation quasi exclusive à l'auge. La ration alimentaire apportée comprend des sous-produits agricoles et agro-industriels, des aliments concentrés, des fourrages grossiers, plus rarement des fourrages cultivés ou des foins. Ces rations améliorées permettent d'amener les animaux à un meilleur état (corporel ou

d'engraissement) plus rapidement que s'ils étaient conduits au pâturage. En raison de la bonne valorisation de ces viandes sur des segments de marché spécialisés, il s'agit d'une activité fortement rémunératrice. Elle offre ainsi un complément de revenu important pour la famille.

Ces ateliers d'embouche prennent des formes diverses, de la mise au piquet d'un animal isolé à la mise en stabulation d'un troupeau plus important. Ces systèmes se développent à la fois en zone rurale et en zone périurbaine. Ils concernent majoritairement les bovins (comme par exemple au Cameroun), mais aussi les ovins et, dans une moindre mesure, les chèvres et les dromadaires. Ils sont complémentaires des systèmes pastoraux et agropastoraux plus extensifs, qui assurent la reproduction du cheptel.

En zone périurbaine, les emboucheurs bénéficient de la proximité des marchés de consommation, ce qui leur permet d'écouler leurs produits par l'intermédiaire de circuits plus courts fortement rémunérateurs (bouchers, restaurants, cantines, etc.). Ils accèdent aussi plus facilement aux aliments commerciaux (aliments concentrés, fourrages commercialisés). En revanche, n'ayant pas accès aux résidus de cultures, leurs coûts de production sont plus élevés qu'en zone agricole.

Les *feedlots* représentent une forme industrielle de l'embouche. Ils consistent en des parcs d'engraissement intensif de bovins destinés à l'abattage. Enfin, le *ranching* constitue un mode d'élevage pastoral basé sur la mobilité libre des animaux dans des parcelles clôturées et le plus souvent privatisées.

## Filières laitières : la difficile émergence des circuits de collecte du lait local

Le commerce du lait est une activité en plein essor en Afrique, à la faveur de la croissance rapide de la demande. Or, la part du lait local commercialisé par les élevages des zones pastorales et agropastorales sèches reste encore très faible. Paradoxalement, alors que les systèmes pastoraux représentent l'essentiel du disponible laitier local, ce sont surtout les systèmes plus intensifs qui contribuent à l'expansion des circuits de collecte. Ce dynamisme laitier s'observe en effet dans les zones d'agro-élevage d'altitude localisées en Afrique de l'Est, ainsi que dans les systèmes laitiers spécialisés des zones périurbaines. Par ailleurs, la production laitière africaine apparaît fortement concurrencée par les importations de lait en poudre, notamment du fait des politiques libérales récentes.



Dans ce contexte, la production laitière pastorale et agropastorale serait-elle uniquement vouée à l'autoconsommation et aux échanges locaux ? Ou bien existe-t-il des formes d'émergence d'un « pastoralisme laitier » africain ?

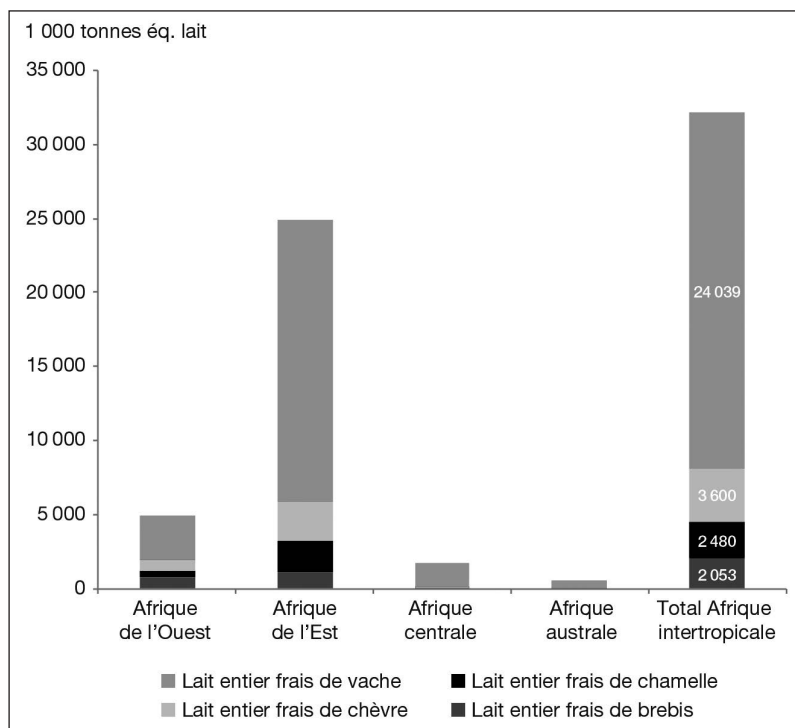
### ▮ Une production pastorale et agropastorale faiblement connectée aux marchés

Sur l'ensemble de l'Afrique intertropicale, la production de lait tous usages confondus est estimée à 32 millions t. Le lait de vache représente 75 % de cette production, soit 24 millions t. Cette production est en plein essor. Entre 1974 et 2014, la production de lait de vache en Afrique intertropicale a été multipliée par quatre (FAOSTAT, 2015).

Le reste, c'est-à-dire presque le quart de la production totale, est constitué du lait de chèvre (11 %), du lait de chamelle (8 %), et du lait de brebis (6 %) (fig. 6.7). Malgré cette quantité significative des laits issus de petits ruminants et de dromadaires, c'est presque exclusivement le lait de vache qui fait l'objet d'un commerce laitier. Le lait de chamelle est abondamment consommé au campement et fait l'objet de rares ventes directes ou sur des marchés en périphérie de certaines villes sahéliennes. Il est aussi collecté par un petit nombre de laiteries en Mauritanie, au Niger ou au Kenya. Le lait de chèvre n'est commercialisé que dans de rares cas pour le compte de petites fromageries. Le lait de brebis est autoconsommé.

La typologie des éleveurs (voir chap. 2) rend compte de la diversité des producteurs ayant participé à cet essor. Dans les zones à faible pluviométrie, le lait est produit par les pasteurs et les agropasteurs. Dans les zones plus humides, c'est-à-dire dans les écosystèmes soudaniens et dans les régions d'altitude, ou dans les systèmes irrigués, la production est assurée en majorité par des « agriculteurs-éleveurs » (ou « agro-éleveurs »). Enfin, en zones périurbaines, on trouve des exploitations laitières spécialisées qui sont plus intensives.

Chez les pasteurs et les agropasteurs, la production moyenne journalière est de l'ordre de 1 à 1,5 litre de lait trait par vache (voir photos 26 et 27). Ces exploitations faiblement intensifiées parviennent, tout en gardant un mode de production extensif, à produire à moindre coût de petites quantités de lait pour le marché. Ces systèmes s'appuient sur l'allotement des troupeaux : les femelles laitières sont gardées près des points de vente du lait, tandis que le reste des animaux peut être conduit au pâturage sur de longues distances. Les animaux laitiers restent conduits



**Figure 6.7.**

Production de lait en Afrique intertropicale (en milliers de tonnes)  
(source : FAOSTAT, 2017).

sur les pâturages de proximité, mais ils bénéficient d'un complément alimentaire en concentrés en période de lactation. Ces systèmes se développent en zones pastorales ou agropastorales à la faveur de la mise en place de centres de collecte ou de mini-laiteries, ou plus rarement à la faveur du développement de la collecte par les industriels. L'émergence de ces filières locales artisanales ou semi-industrielles constitue une des facettes étonnantes du développement laitier (voir photos 28, 29 et 30). En Afrique de l'Ouest, cette dynamique est particulièrement importante.

Les exploitations d'agro-élevage qui produisent du lait sont plus intensives : elles disposent de ressources fourragères de meilleure qualité et ont souvent recours au métissage des animaux avec des races laitières exotiques. La production peut atteindre 4 à 5 l par vache en zones sahélo-soudanienne, et 10 à 15 l dans les régions d'altitude. Les animaux laitiers bénéficient d'apports réguliers en aliments concentrés





et en fourrages grossiers. Les fourrages proviennent des pâturages, des espaces cultivés, de cultures fourragères, ou encore d'achats de fourrages. Les cultures fourragères nécessitent des précipitations abondantes et régulières, ou un accès à l'eau d'irrigation. Le développement de ces systèmes d'élevage laitier est donc très fortement limité par la contrainte hydrique. Il s'agit d'exploitations mixtes où l'atelier laitier est associé à des cultures ou à d'autres formes d'élevage. Pour autant, l'élevage laitier peut constituer la principale source de revenus. Ces exploitations d'agro-élevage assurent l'essentiel de la production du lait de vache en Éthiopie, au Kenya, en Ouganda ou à Madagascar. L'augmentation de la production laitière dans ces exploitations a permis un essor exceptionnel de la collecte rurale de lait dans ces pays.

Les fermes laitières périurbaines sont des unités de production spécialisées dans la production de lait. Elles sont relativement diverses, allant de simples étables périurbaines à des exploitations plus intégrées associant des animaux laitiers en stabulation et des cultures fourragères irriguées. Ces fermes sont engagées dans l'élevage de bovins laitiers issus de races exotiques ou de croisements. Dans ces exploitations, la production quotidienne de lait peut aller de 8 à 20 litres par vache, en fonction des systèmes d'alimentation et des races utilisées.

À la différence des fermes périurbaines, le commerce du lait n'est donc pas le seul objectif pour les pasteurs et agropasteurs, ainsi que pour les exploitations d'agro-élevage. Il s'agit de systèmes multifonctionnels. En plus de la production de lait, ces élevages laissent une part plus ou moins grande à la production de viande, à la traction animale ou à la gestion du patrimoine familial sous forme de cheptel. Chez les pasteurs, le lait fait l'objet d'usages multiples qui incluent l'alimentation du veau, l'autoconsommation familiale, les ventes, les dons, ou la fabrication de produits transformés sur l'exploitation. La valorisation du lait est déterminée selon des arbitrages complexes (Corniaux *et al.*, 2012b).

Dans ce contexte, les filières laitières sont marquées par une pluralité de circuits qui incluent la vente de produits laitiers traditionnels sur les marchés ou au porte-à-porte. Et les ventes de « lait frais » ou de « lait de collecte » ne sont qu'un cas particulier de ce commerce laitier. On estime, par exemple, que moins de 7% du lait produit au Sénégal fait l'objet d'une collecte par des unités de transformation ; la proportion est semble-t-il similaire dans les autres pays sahéliens (Duteurtre, 2007). Cette part est beaucoup plus importante en Afrique de l'Est, avec l'expansion des bassins de production en zone d'altitude favorable à l'intensification laitière.

## ▮ Une tradition laitière particulièrement riche

Si la collecte de lait par les laiteries est encore peu développée, la tradition laitière africaine est, quant à elle, particulièrement riche de cette diversité de produits laitiers fabriqués à la ferme ou au campement. On différencie en particulier les laits de boisson et les boissons lactées; les laits fermentés acidifiés qu'on qualifie souvent de laits caillés et qui sont soit entiers, soit écrémés; les laits fermentés concentrés; les crèmes fermentées ou maturées; les beurres solides ou liquides, qui sont utilisés en cuisine ou en cosmétique; les fromages frais ou secs, maigres ou gras, qui peuvent être issus d'un caillage acide ou d'un caillage par présure. La figure 6.8 donne plusieurs exemples de ces produits traditionnels et précise leurs procédés de fabrication.

Le beurre clarifié, notamment, a fait l'objet d'un commerce important d'exportation au Sahel jusqu'au milieu du xx<sup>e</sup> siècle. Et le beurre fermier solide reste un des principaux produits laitiers commercialisés en Éthiopie.

Les Peuls d'Afrique de l'Ouest et du Centre, les Arabes du Chari Baguirmi, ou les Borana d'Afrique de l'Est, par exemple, sont porteurs d'une tradition laitière très riche, qui repose sur de nombreux produits, savoir-faire et usages. Il existe dans toutes ces régions une nomenclature en langues locales pour caractériser finement ces produits.

Ce patrimoine laitier est aujourd'hui valorisé par les entreprises laitières industrielles qui utilisent la nomenclature traditionnelle ou les images pastorales dans leur *packaging*. Par ailleurs, de nouveaux produits « modernes » sont proposés par les entreprises laitières comme les sachets thermo-soudés de yaourt liquide consommés la plupart du temps hors domicile, ou les fromages. Ces innovations participent à la réinvention de « nouvelles » cultures alimentaires urbaines locales (Duteurtre, 2004; Dia *et al.*, 2011; Corniaux *et al.*, 2014).

## ▮ Un secteur fortement concurrencé par les importations

Globalement, l'Afrique intertropicale produit 89 % du lait qu'elle consomme, le reste étant constitué d'importations. Mais la part des importations dans le disponible laitier est plus importante en Afrique australe (48 %), en Afrique de l'Ouest (33 %) et en Afrique centrale (28 %). Elle n'est que de 4 % en Afrique de l'Est (Soudan compris) (FAOSTAT, 2015). Dans de nombreux pays côtiers où l'élevage pastoral et agropastoral est peu développé, comme en Côte d'Ivoire ou au Togo, les importations représentent plus de 83 % de la consommation.



En revanche, là où la production pastorale est importante, la part du lait local dans la consommation est plus élevée : 30 % au Sénégal; plus de 80 % au Mali, et plus de 90 % au Burkina Faso, en Éthiopie et au Niger. Cependant, dans les capitales de ces pays, l'essentiel de l'approvisionnement est assuré par la poudre de lait : à Bamako, Dakar ou Ouagadougou, par exemple, plus de 90 % du lait consommé est issu de la poudre importée (Corniaux *et al.*, 2013).

Il s'agit pour l'essentiel de poudre de lait importée en vrac utilisée dans l'industrie laitière. Il s'agit aussi (mais pour une faible part) de produits importés prêts à la consommation. La balance commerciale laitière est donc résolument déficitaire pour l'ensemble de l'Afrique intertropicale. Elle est en particulier très déficitaire en Afrique de l'Ouest (-1,9 million t EL) et en Afrique de l'Est, Soudan compris (-600 000 t EL).

Ce déficit commercial est à mettre en relation avec les programmes d'aide alimentaire mis en œuvre dans les années 1970-1980, période pendant laquelle la hausse des importations commerciales et non commerciales a été rapide. Mais l'essor des importations est lié aussi à l'augmentation de la demande consécutive à la mise en place des laiteries industrielles. En Afrique de l'Ouest, les importations ont augmenté régulièrement depuis les années 1970 — si l'on excepte un décrochage suite à la dévaluation du Franc CFA de janvier 1994. En 2013, les importations ont atteint 2,1 million t EL, soit 33 % du disponible en lait de vache dans la région. Pour les autres régions, l'augmentation des importations a été continue pendant les années 1970-1980, puis elle s'est progressivement ralentie au cours des années 1990, pour redémarrer plus récemment.

Le développement des exportations est plus récent. Il a surtout été significatif en Afrique de l'Est (Kenya) et en Afrique de l'Ouest, où l'outil industriel est plus développé. Bien sûr, ces données ne prennent pas en compte la hausse des exportations laitières d'Afrique du Sud et du Lesotho qui se sont élevées en 2013 à plus de 460 000 t EL.

Au final, les importations jouent aujourd'hui un rôle croissant dans l'approvisionnement en produits laitiers des pays africains, mais avec de fortes disparités selon les pays.

### ▮ Les acteurs des filières : la diversité des métiers du lait

En Afrique intertropicale, le commerce du lait a donné lieu à une extraordinaire pluralité de métiers. Cette diversité est liée aux



différents types de produits fabriqués, aux disparités de dotation en infrastructures et en capital, à la pluralité des réglementations et des cadres institutionnels, mais aussi aux multiples formes de distribution et de consommation qui caractérisent les marchés africains.

Les collecteurs de lait constituent le premier maillon des chaînes de commercialisation du lait local. Ils assurent le transport du lait en bidons ou en seaux jusqu'au quai de réception des ateliers, des laiteries ou des centres de collecte (voir photos 28 et 29).

### Les points de collecte

Le lait est mis en marché aux points de collecte et dans les centres de collecte. Les points de collecte sont des lieux de rassemblement des éleveurs en vue de la livraison du lait à un même collecteur. Ils sont mis en place par les laiteries ou par les éleveurs, sur des terrains privés ou publics. Les centres de collecte sont des unités de stockage et de manutention; ils sont gérés par des entreprises individuelles, des groupements de producteurs, des coopératives ou d'autres formes d'organisations collectives. Ils sont dotés de tanks à lait, parfois réfrigérés, d'outils d'analyse de la qualité du lait, et de magasins pour le stockage des aliments achetés par les éleveurs. Ces aliments sont souvent achetés à crédit par les éleveurs dans le cadre des contrats de livraison qui les relient aux centres de collecte ou aux industries. Certains centres de collecte artisanaux transforment tout ou partie du lait collecté en produits commercialisés localement, comme par exemple dans certaines zones du Mali. Dans les filières les plus industrialisées, les centres de collecte expédient le lait par camions citernes jusqu'à des centres de refroidissement. Ils appartiennent aux industries ou aux centres de collecte (voir photo 31). Le lait est ensuite expédié des centres de refroidissement jusqu'aux usines de transformation.

### Les transformateurs

La transformation du lait prend elle aussi des formes très variées en Afrique intertropicale. On rencontre trois grands types de transformateurs : les usines de reconditionnement du lait en poudre, les laiteries industrielles et les ateliers artisanaux (voir version numérique).

En raison d'une histoire plus ancienne, les industries laitières implantées en Afrique de l'Est sont de taille plus grande que celles implantées en Afrique de l'Ouest. Ces entreprises sont pour la grande majorité des firmes locales africaines (photo 31). Cependant, elles entretiennent de nombreuses relations d'affaires avec les grands groupes laitiers

mondiaux. Certaines de ces industries sont des filiales de ces groupes mondiaux, c'est-à-dire qu'une partie au moins de leur capital est détenue par un grand groupe.

### Les ateliers artisanaux

Les ateliers artisanaux sont les entreprises laitières les plus nombreuses en Afrique intertropicale, et sont en fort développement. De très petite taille et de formes très diverses, ces unités traitent quelques centaines de litres de lait par jour. En Afrique de l'Ouest, ces unités sont qualifiées de mini-laiteries (encadré 6.2). Particulièrement dynamiques depuis les années 1990, leur nombre est passé entre 1999 et 2012 de 34 à près de 130 unités pour le Burkina Faso, le Mali, le Niger et le Sénégal réunis.

Le caractère artisanal de ces entreprises se traduit, outre la petite taille, par l'absence d'un système de refroidissement ou de chauffage du lait en circuit fermé. Mais cette définition cache en fait une grande diversité. Certains de ces ateliers sont de simples entreprises familiales; d'autres sont gérés par des véritables entrepreneurs; d'autres encore sont des groupements de producteurs ou des coopératives; d'autres enfin relèvent de collectifs de femmes. Les savoir-faire et les produits transformés sont aussi variés : certains de ces ateliers sont spécialisés dans la fabrication de lait pasteurisé et de yaourt à boire qui sont emballés en sachets thermo-soudés. D'autres encore sont des fromageries qui valorisent le lait de chèvre ou de vache en produisant des fromages frais ou secs. Enfin, certains ateliers fabriquent de la crème fraîche ou du beurre.

Ces ateliers artisanaux jouent un rôle important dans la commercialisation du lait local, car ils sont localisés sur tout le territoire, y compris au sein des petites villes à proximité des bassins de production. Ils valorisent essentiellement du lait de vache, mais aussi, dans le cas de certaines petites fromageries, du lait de chèvre.

Malgré leur dynamisme, ces entreprises sont limitées dans leur développement par leur fragilité financière liée à leur petite taille, par leurs difficultés d'accès au crédit, leurs besoins de renforcement en savoir-faire et en gestion, et leurs difficultés d'accès aux marchés urbains (Corniaux *et al.*, 2014). Un des enjeux consiste alors pour elles à évoluer vers un modèle d'entreprise plus industriel, même de petite taille. Or, la mise en place de techniques modernes n'est pas toujours la meilleure solution : l'utilisation d'équipements laitiers industriels est parfois impossible en raison des faibles quantités collectées.

À côté de ces unités de transformation du lait local, on trouve un nombre significatif d'unités de fabrication du lait caillé reconstitué à



partir de poudre de lait importée. Cette activité est notamment assurée par des femmes qui revendent ces produits en vrac sur les marchés ou sur le bord des routes, ou par des boutiquiers.

### **La distribution des produits**

À l'aval des filières, la distribution des produits repose elle aussi sur de nombreux acteurs économiques. Les produits fermiers traditionnels sont commercialisés par les détaillantes des marchés ruraux et les livreurs. Dans certains pays, des réseaux de commerçants acheminent le lait caillé ou le beurre fermier sur des distances importantes depuis les marchés de brousse jusqu'aux grands centres urbains. Le lait frais et les produits artisanaux sont vendus par les kiosques urbains, les livreurs et en vente directe. Les produits industriels sont quant à eux commercialisés par les boutiques et supermarchés. Enfin, il faut citer ici l'importance de la consommation hors domicile dans des « cantines » pour la commercialisation du lait sous forme de préparations diverses : café au lait, thé, bouillies, couscous, boissons lactées, etc. Ces cantines et restaurants contribuent à l'essor de la consommation hors foyer.

### **▮ Une dynamique d'investissement portée par les firmes laitières**

L'évolution du secteur laitier en Afrique intertropicale est fortement influencée par la dynamique d'investissement des firmes laitières et par la financiarisation de l'agriculture. Ce regain d'intérêt des firmes et des fonds d'investissements pour le marché africain est lié à la croissance actuelle et attendue du marché domestique, mais aussi à la situation du secteur laitier en Europe et dans le monde : l'essor du marché asiatique, l'abandon du système des quotas européens en 2016, et la concurrence accrue sur les marchés à l'export, notamment, génèrent des stratégies de croissance externe qui orientent les investissements vers les pays émergents et en développement. Ces investissements s'appuient sur trois modalités principales : la constitution de sociétés commerciales locales destinées à faciliter l'importation de produits issus des grandes firmes sur les marchés africains; le rachat d'industries laitières africaines par des groupes internationaux; la création de grandes fermes laitières industrielles.

La constitution de sociétés commerciales locales destinées à faciliter l'importation est rendue nécessaire par le fait que les produits industriels sont importés dans l'espace économique africain par ces sociétés.



## Encadré 6.2 – Les mini-laiteries, un « modèle » en débat en Afrique de l’Ouest

(source : Corniaux *et al.*, 2014, pp. 93-96)

En Afrique de l’Ouest, alors que la demande totale en produits laitiers est de l’ordre de plusieurs centaines de millions de litres par an pour chaque pays sahélien, l’offre des mini-laiteries couvre tout au plus 1 à 3 % de cette demande. Les ateliers artisanaux sont donc incapables de se substituer à court terme aux industries qui ont recours aux importations massives de lait en poudre pour répondre à la demande.

Peut-on, dès lors, considérer les mini-laiteries comme un modèle sans avenir ? Faut-il au contraire encourager les projets et les politiques de développement laitier à poursuivre le soutien à ces initiatives ?

Au Sahel, l’essor des mini-laiteries est incontestable. Elles ont un impact local évident en matière d’emplois et de revenus, aussi bien en amont qu’en aval de l’unité de transformation du lait. Leur chiffre d’affaires annuel global représente plusieurs milliards de francs CFA. Leur dimension artisanale leur offre beaucoup de souplesse dans la mise en œuvre de l’activité de collecte, de transformation et de distribution du lait. L’investissement initial est faible et l’entretien de l’équipement, souvent sommaire, est peu coûteux. Leur rôle dans l’adoption de nouvelles pratiques est également indéniable. L’approvisionnement s’est nettement amélioré en quantité et en qualité sanitaire. Les marchés de consommation sont étroits dans les villes secondaires, mais les produits artisanaux y ont désormais une place reconnue et encouragée par les pouvoirs publics, surtout grâce à la mise en place de « codes de bonnes pratiques » en matière d’hygiène laitière. Les produits issus de ces ateliers sont d’ailleurs souvent des produits typiques qui s’appuient sur la qualité spécifique du lait de brousse et sur les cultures laitières locales. Ainsi, les petites entreprises laitières ont aujourd’hui un fort ancrage territorial qui, à défaut de leur donner une envergure économique nationale, leur confère un puissant levier social dans les zones de collecte et de consommation. On oppose ainsi souvent les mini-laiteries à l’industrie laitière qui nécessite de lourds investissements, et qui fournit des produits standards destinés à un marché de masse. C’est en cela que les mini-laiteries sont considérées comme un modèle alternatif au modèle industriel. Ce modèle montre notamment que la collecte de lait de brousse est possible, et que le développement d’une filière lait local est envisageable.

Pour autant, au vu de l’expérience de l’Afrique de l’Ouest, il n’existe pas un seul modèle de mini-laiterie applicable à toutes les situations. Une mini-laiterie qui réussit est d’abord une entreprise qui s’adapte à son environnement. En fonction du contexte local et de l’identité de ses gestionnaires, une mini-laiterie peut prendre de multiples formes. Par ailleurs, en raison de son rôle de création d’emplois dans les territoires, le modèle de mini-laiterie porte en lui les germes des modèles d’affaires inclusifs – modèles défendus par les tenants du *social business*.



Celles-ci sont engagées dans le négoce, dans le ré-ensachage ou dans la réexportation vers les pays voisins. Depuis le début des années 2000, des multinationales telles que Lactalis, Arla, Friesland Campina ou encore Glanbia se sont associées à des entreprises africaines pour proposer toute une gamme de produits laitiers sur les marchés locaux.

Pour être présents sur les marchés africains, les grands groupes internationaux procèdent aussi à des rachats d'entreprises de transformations locales. Ces investissements sont, de fait, beaucoup plus favorables au développement de la production laitière locale. À la suite de l'implantation, dans les années 1990, de la firme Nestlé au Sénégal et au Ghana, ou de Friesland Campina au Nigeria, ce sont les sociétés Danone, Lactalis, Sodiaal et Arla qui s'intéressent depuis peu au lait produit localement.

Les investissements publics ou ceux issus de fondations privées contribuent eux aussi à orienter la dynamique du secteur laitier. De grands projets de développement ont été mis en place depuis les années 2000 pour appuyer l'essor de la production laitière pastorale et agropastorale en Afrique. La Banque Mondiale, la Bad, le FIDA, ou la fondation Bill & Melinda Gates figurent parmi les principaux contributeurs, aux côtés bien sûr des gouvernements locaux. Ces projets jouent un rôle particulièrement important dans l'amélioration génétique des élevages, dans l'appui aux organisations professionnelles, et dans la mise en place d'infrastructures de collecte en zone rurale.

## ▀ Les marchés laitiers : prix, qualités, et concurrences entre produits

La grande diversité des métiers du lait est à l'origine de la diversité des types de produits qui sont commercialisés sur les marchés africains. La prise en compte de cette diversité est nécessaire pour comprendre les mécanismes de concurrence aboutissant à la participation des pasteurs et des agropasteurs au commerce laitier. Par exemple, si la poudre de lait en vrac concurrence le lait collecté par une industrie, elle n'entre pas en compétition directe avec les fromages locaux, ou même avec le fromage à tartiner.

### Les classes de produits

Plusieurs classes de produits définissent des marchés relativement cloisonnés entre eux, et qui correspondent chacun à un type d'usage particulier :

– le lait matière première constitue la première classe de produits. Au sein de ce marché destiné à l'approvisionnement des laiteries et des

ateliers artisanaux, le lait de ferme est directement en concurrence avec la poudre de lait ;

- les laits de boisson rassemblent les laits liquides non fermentés, à boire. Ils proviennent du lait reconstitué à partir de poudre de lait, du lait pasteurisé en sachet, du lait stérilisé UHT, du lait de ferme. Ces produits sont consommés purs ou en mélange dans du thé ou du café, ou dans des boissons lactées ;
- les laits fermentés regroupent les yaourts en pot, les yaourts à boire, les laits fermentés des marchés, ainsi que le lait de ferme qui est souvent transformé à domicile en lait caillé. Ces produits sont consommés purs, assaisonnés (sucre, sel, piment, etc.), en bouillies ou en couscous ;
- les beurres sont divisés en trois sous-classes, le beurre de cuisine, le beurre cosmétique, le beurre de table ;
- la crème est répartie en crème de cuisine, crème de pâtisserie et crèmes glacées ;
- les fromages comprennent les fromages frais ou à tartiner, le fromage à pizza ou à cuisiner et le fromage de bouche.

### **Disparité des prix**

Sur chacun de ces marchés, les disparités en matière de prix jouent fortement sur la concurrence. Or, ces disparités ne sont pas toujours en faveur de la poudre de lait. Celle-ci est en effet sujette à une forte volatilité des prix. Entre 2007 et 2017, l'indice FAO des prix internationaux (indice du prix par rapport aux prix à l'export sur la période 2002-2004) de poudre de lait et du beurre a suivi quatre cycles successifs d'augmentation à plus de 220 suivis d'une chute à moins de 180.

Pendant le même temps, le prix du lait local est resté relativement stable. Les courbes montrent une augmentation régulière du prix du lait local et non une stabilité, régularité en contraste avec les variations du marché international.

Bien sûr, il existe d'importantes disparités dans les prix du lait à la ferme (c'est-à-dire au producteur), en fonction des saisons et des lieux de collecte (tab. 6.6).

### **Qualité des produits**

Enfin, la qualité des produits est importante dans la concurrence entre fournisseurs. Les attributs de qualité recherchés par les consommateurs ne sont pas les mêmes pour des produits traditionnels typiques, tels que le lait caillé ou certains fromages, que pour des produits industriels



**Tableau 6.6.** Prix du lait de collecte dans trois pays d'Afrique de l'Ouest en 2012 (source : Duteurtre et Corniaux, 2013).

Pays	Ville	Nom de la laiterie	Prix d'achat à la ferme ou au point de collecte (FCFA/litre)	Prix d'achat au quai livré usine (FCFA/litre)
	Fada Ngourma	Laiterie de Fada	250	275
Burkina Faso	Bobo-Dioulasso	Kossam de l'Ouest		350 (hivernage) à 400 (saison sèche)
	Houndé	Socoprolait	200 (hivernage) 250 (saison sèche)	
Mali	Bamako	Mali Lait		350
Sénégal	Richard-Toll	Laiterie du Berger	200	
Prix moyen du lait en poudre reconstitué en 2012 (FCFA/litre équivalent lait liquide)				250

standards, tels que le yaourt ou le lait UHT. Pour ces derniers, le niveau de sécurité sanitaire est fondamental, tandis que les acheteurs de produits traditionnels rechercheront plutôt des caractéristiques gustatives ou une identité culturelle. Par ailleurs, en raison de l'impossibilité pour les consommateurs d'évaluer *a priori* la qualité du produit acheté, ils se basent sur des signes de qualité tels que la personnalité du vendeur, les certificats sanitaires, ou les marques des produits. Ces signes de qualité sont autant d'attributs de qualité des produits qui orientent les préférences des consommateurs. Les marques, étiquettes et certificats sont d'ailleurs l'objet de réglementations publiques qui visent à promouvoir le développement des filières. L'impact de ces réglementations sur l'accès au marché des éleveurs est important à prendre en compte. Aujourd'hui, de nombreux acteurs recommandent des approches participatives d'amélioration de la qualité des produits des filières de lait local, plutôt que la mise en œuvre de normes sanitaires inadaptées au contexte local et susceptibles d'exclure certains acteurs. Ces approches inclusives sont illustrées par l'émergence de normes volontaires comme les labels collectifs ou les marques privées.

Les différenciations entre produits génèrent des différentiels de prix qui constituent des sources de profit pour certains acteurs. Il y a de fortes disparités dans leurs prix dues aux différentes classes de produits,

mais aussi aux différentes marques et signes de qualité. Les produits les moins coûteux (< 780F CFA/kg EL) sont le lait en poudre, le lait cru et le lait fermenté sucré. Les plus coûteux (> 1300F CFA/kg EL) sont les yaourts et le lait UHT.

## Perspectives d'avenir des filières viande et lait

Dans les années 1960-1970, de nombreux auteurs ont souvent voulu opposer les stratégies de capitalisation des pasteurs aux volontés politiques de développement de la commercialisation de produits issus des systèmes pastoraux. Pourtant, ce débat semble dépassé. L'élevage des ruminants contribue de manière majeure aux économies locales et nationales, notamment par les réseaux de commerce du bétail, particulièrement dynamiques entre les pays de la zone et vers les pays de la péninsule Arabique et du Proche-Orient. L'élevage pastoral alimente aussi des courants d'exportation de viande, qui sont encore limités à un petit nombre de pays. Par ailleurs, l'élevage des ruminants contribue à alimenter le marché des produits laitiers, le marché des animaux d'élevage et les filières de commercialisation des peaux.

Ces courants économiques souffrent de multiples contraintes, mais plusieurs expériences locales soulignent les potentialités de ce commerce. Pour répondre à la croissance de la demande, on assiste à l'apparition progressive d'une nouvelle géographie de la production : développement de l'agropastoralisme dans les zones soudanaises, émergence de l'embouche et de la production laitière semi-intensive en zone agropastorale et en zones périurbaines, émergence des bassins laitiers ruraux. Par ailleurs, de nouveaux investissements étrangers dans les outils industriels (laiteries et abattoirs), le développement des transports domestiques et régionaux et l'essor du commerce intrarégional laissent à penser que, dans l'avenir, ce commerce devrait poursuivre son essor.

On peut mettre ainsi en évidence plusieurs types de filières (Duteurtre, 2008 ; van der Lee, 2014a et 2014b ; Corniaux, 2014).

**Les ventes locales de produits fermiers sur les marchés locaux.** Ces filières s'appuient sur des systèmes pastoraux et agropastoraux multifonctionnels. Elles ont recours au marché pour la vente des produits laitiers fermiers, du bétail sur pied ou des animaux reproducteurs pour les élevages paysans (marchés locaux) ; ce sont parfois des circuits longs (bétail sur pied, beurre).

**Les filières artisanales locales.** Elles concernent les produits transformés par des petites entreprises, par exemple l'embouche bovine.



**Les filières industrielles.** Ce sont celles des laiteries et des abattoirs.

**Les filières d'importation.** Elles concernent le lait en poudre, la viande congelée.

Dans ce contexte, il est important d'insister sur trois points essentiels pour l'avenir du secteur.

### ▮ L'approvisionnement en intrants d'élevage : des marchés en émergence

Les réseaux d'approvisionnement en aliment bétail (fourrages et aliments complémentaires) conditionnent le développement de l'élevage. Ils sont particulièrement dynamiques, grâce notamment à l'implantation d'unités industrielles de production d'aliments qui importent des matières premières, et qui valorisent parfois les sous-produits agro-industriels disponibles localement : tourteaux de coton, drêches de brasserie, son de blé, etc. Cet essor du secteur de l'aliment bétail offre des perspectives de développement de l'embouche, des élevages laitiers, mais aussi des systèmes pastoraux qui ont de plus en plus recours aux aliments concentrés pour sécuriser leur cheptel face aux aléas climatiques.

L'émergence du commerce de la génétique (en provenance du Brésil, d'Europe, etc.) vient aussi bouleverser les systèmes d'élevage actuels, en offrant de nouvelles possibilités de croisements et de sélection génétique. Ce développement du marché local de la génétique bovine, parfois incontrôlé, modifie les modes de gestion des ressources génétiques locales, et demande à être régulé par des politiques sectorielles éclairées.

Enfin, la fourniture en produits et services vétérinaires a connu depuis quinze ans un véritable bouleversement dans les voies de distribution des médicaments et des vaccins et dans les réglementations de leurs contrôles.

### ▮ Le rôle de la structuration professionnelle

Les organisations professionnelles et interprofessionnelles jouent aussi un rôle fondamental dans l'émergence de nouvelles politiques sectorielles ou de nouveaux types d'organisation des filières. Ces organisations sont de plusieurs types : groupements locaux, organisations d'éleveurs, fédérations nationales, interprofessions de la viande ou du lait ou plateformes régionales pastorales.

Cette structuration professionnelle permet la mise en place d'actions collectives dans les filières : achat d'intrants, structuration des débouchés, contribution à la gestion des marchés, négociations locales pour l'accès aux ressources, mise en place de systèmes d'informations sur les marchés et les prix ou encore plaidoyers politiques.

## ▮ Les politiques de régulation du secteur

Les politiques sectorielles, appuyées par ces organisations d'éleveurs et de pasteurs, doivent s'attacher à accompagner ces transformations et à mieux les réguler.

Il s'agit en particulier :

- de renforcer les politiques d'aménagement du territoire. La privatisation des services à l'élevage peut conduire à limiter l'élevage commercial aux zones périurbaines. Il est nécessaire de renforcer l'organisation de producteurs et les services publics pour encourager le développement en zone rurale ;
- de contrebalancer la réduction des barrières douanières, la volatilité des prix internationaux et la dérégulation du commerce mondial par des politiques commerciales et des politiques de régulation sectorielles ;
- d'encourager l'harmonisation régionale des politiques, en particulier les politiques régionales et des marchés transfrontaliers, l'harmonisation des taxes, des documents de transhumance transfrontalière, etc. ;
- de garantir la cohérence entre les politiques sectorielles (élevage) et les politiques commerciales (les accords internationaux et régionaux). Cela implique des débats sur les impacts des politiques européennes sur les filières, sur la concurrence des grands pays exportateurs (États-Unis, Australie, Brésil, Inde), sur l'influence des marchés importateurs (Chine, Vietnam, Russie, Makrech) etc.

### À retenir

#### **Les filières de commercialisation des produits issus de l'élevage des ruminants en Afrique**

Malgré le faible pouvoir d'achat de ses consommateurs, l'Afrique intertropicale constitue aujourd'hui un marché en pleine émergence. En plus de la croissance démographique et de l'augmentation des revenus, d'autres facteurs contribuent à l'émergence de ce marché : la place des viandes et des produits laitiers dans les cultures alimentaires, les règles de consommations liées aux différentes religions, et l'évolution des formes sociales de consommation urbaine.



Ce contexte explique que la consommation globale de viande soit en forte croissance, particulièrement marquée pour celles de volailles.

Si les quantités de viande rouge consommées dans la région ont fortement augmenté en total cumulé, essentiellement grâce à l'augmentation de la production locale, la consommation *per capita* de viande rouge, en revanche, a baissé très sensiblement : elle est passée de 8,3 à 6,8 kg/hab./an au cours des cinquante dernières années. La consommation de produits laitiers en Afrique intertropicale est en forte croissance, à la fois en valeur cumulée et par habitant. Depuis la mise en place d'unions douanières sur tout le continent, les importations de produits animaux ont augmenté. Elles concernent en particulier les viandes blanches et les produits laitiers. Pour l'ensemble de l'Afrique intertropicale, on estime la part des importations des produits animaux à 14 % des quantités consommées.

Le commerce du bétail et de la viande rouge a été l'objet d'une formidable expansion, à la faveur notamment de la modification des modes de distribution urbaine, et de l'essor de la demande à l'export pour de la viande bovine ou pour des animaux de sacrifice.

Toutefois, le développement du commerce des viandes de ruminants reste limité par la faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs, l'insuffisance des infrastructures de transport, bancaires et électriques, le manque d'investissements privés dans le secteur de la transformation, et la vulnérabilité des éleveurs au cours des périodes de crises climatiques.

L'enjeu majeur pour l'avenir de ce secteur tient dans la capacité des éleveurs et des commerçants à couvrir dans les prochaines décennies la demande urbaine en forte hausse, tout en faisant face aux crises climatiques, à la concurrence des importations et aux pressions sur les espaces pastoraux. En effet, la fréquence des épisodes de crises climatiques conduisant à la détérioration des termes de l'échange bétail-céréale, la pression de la mise en culture des zones pastorales et l'augmentation des charges animales interrogent l'avenir de ces systèmes.

Pour répondre à ce défi, l'atout majeur de ce secteur réside sans doute dans la puissance de son réseau commerçant, et dans les nouvelles formes de commercialisation du bétail et de la viande. Mais il s'agira surtout pour les systèmes pastoraux de savoir anticiper les crises climatiques susceptibles de conduire à des déstockages massifs. Pour cela, il paraît urgent de promouvoir une meilleure structuration



des organisations d'éleveurs et de pasteurs, et une plus grande coordination des différentes organisations en charge de la prévention et de la gestion des crises agropastorales.

Par ailleurs, les perspectives d'intensification offertes par l'embouche bovine et ovine constituent des réponses intéressantes à ces enjeux. Le développement de l'élevage des ruminants apparaît ainsi intimement lié au développement de systèmes d'agro-élevage intégrés.

Les filières laitières en Afrique intertropicale traversent d'importantes mutations. Elles sont tirées par un marché en plein essor, et bénéficient d'un contexte plutôt favorable dû à la forte volatilité des prix internationaux de la poudre de lait. Ces transformations ont pris depuis vingt ans quatre formes principales :

- l'essor des importations de produits finis grâce à la constitution de sociétés de commerce d'importation;
- le développement d'industries laitières en zone urbaine s'intéressant de plus en plus au lait local;
- l'émergence de fermes laitières périurbaines spécialisées;
- l'émergence de bassins de collecte ruraux auprès d'agro-éleveurs et d'agropasteurs.

Il existe bel et bien des formes d'émergence d'un « agropastoralisme laitier », dont une partie parvient à se connecter aux laiteries. Ces évolutions soulignent les capacités de changement des sociétés pastorales et agropastorales et l'intérêt des investissements productifs fondés sur une meilleure connexion entre éleveurs et agro-industries rurales. Derrière la mise en place de ces bassins de collecte ruraux se joue la mutation progressive des élevages vers des modes plus intensifs.

Pourtant, malgré l'augmentation massive de la production locale, la majeure partie du lait produit reste autoconsommée. Et les industries s'appuient en grande partie sur l'importation de poudre, surtout en Afrique de l'Ouest et du Centre. Dans ce cadre, des politiques volontaristes sont plus que jamais nécessaires. Il s'agit d'encourager l'intensification des systèmes agropastoraux, l'investissement dans des infrastructures de collecte, la constitution d'entreprises de transformation, et l'organisation des éleveurs en groupements professionnels et en coopératives.

Par ailleurs, les enjeux politiques liés à la régulation des importations, aux fluctuations des prix mondiaux, à la sécurité sanitaire, et au développement de filières locales, sont des priorités politiques qui doivent faire l'objet de choix clairs de la part des gouvernements respectifs.



La constitution de zones de libre-échange représente à cet égard à la fois des menaces et des opportunités, comme le souligne le cas de l'Afrique de l'Ouest : alors que la réduction des barrières tarifaires à l'importation a joué en défaveur du lait local au sein de la CEDEAO depuis le début des années 2000, l'organisation régionale a émis le souhait de s'engager à la fin de l'année 2017 dans une « offensive régionale lait » dont l'objectif serait d'appuyer les acteurs de la filière laitière dans la collecte du lait local.