



Brigitte Thébaud  
Christian Corniaux

Projet d'Appui à la Productivité de l'Elevage dans les systèmes agropastoraux  
au Mali, au Burkina Faso et dans le nord-Bénin (PAPE)

# Le Commerce du Bétail en Afrique de l'Ouest

Module de Formation et d'Animation



GRUPE DEVELOPEMENT  
**ACTING  
FOR LIFE**



## Pourquoi un Module de Formation et d'Animation sur le Commerce du Bétail en Afrique de l'Ouest?



*Vente d'animaux sur le marché de Fada N'Gourma, dans l'est du Burkina Faso.*

Au cours des 50 dernières années, le contexte dans lequel les animaux sont produits et mis en marché en Afrique de l'Ouest a subi de profondes mutations. Longtemps confiné aux zones typiquement pastorales dans les pays du Sahel, l'élevage s'est développé jusque dans les régions du sud parmi lesquelles certaines – telle la zone cotonnière du sud-Mali – abritent dorénavant une part importante du cheptel, en particulier bovin.

De la même façon, dans les pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest habituellement importateurs de viande sahélienne, l'élevage a pris aussi un essor important, notamment dans le nord de la Côte d'Ivoire, du Bénin et du Togo, coïncidant souvent avec la descente des systèmes d'élevage vers le sud, à l'occasion des crises climatiques.

Au niveau mondial, l'ouverture des marchés et la refonte des partenariats économiques avec les pays du nord imposent aux producteurs et aux opérateurs de la filière de nouvelles exigences de productivité et de compétitivité. La concurrence s'accroît face aux importations de viande bovine en provenance de pays tels que le Brésil, mais aussi face aux autres filières bon marché (poisson, volaille). Dans le même temps, les incertitudes politiques dans la sous-région (notamment avec la crise ivoirienne) ont remodelé la part des marchés côtiers, conférant au Nigeria un poids de plus en plus écrasant dans les échanges commerciaux.

L'expansion urbaine en Afrique de l'Ouest, la croissance démographique et l'amélioration du niveau de vie de certains segments de la population se traduisent aussi par une augmentation de la demande en viande qui pose la question cruciale de l'approvisionnement. Déjà, les pays côtiers ne peuvent plus satisfaire leur consommation à partir du bétail sahélien, ni de leur propre cheptel national, tandis que l'importation de viandes extra-africaines prend de l'ampleur. L'augmentation de l'offre doit ainsi repousser les limites actuelles de l'intensification afin de produire plus d'animaux ou des animaux plus lourds, mais chers à engraisser et dont l'acheminement nécessite d'améliorer les conditions du transport routier. Dans le même temps, le convoyage d'animaux sur pied exige de sécuriser les pistes à bétail, tandis que l'option d'exporter de la viande sahélienne réfrigérée vers les pays côtiers soulève d'autres problèmes.

Le commerce du bétail dans la sous-région continue pourtant de projeter trop souvent l'image négative d'une filière archaïque, figée et inefficace. Elle serait même sclérosée par une pléthore d'intermédiaires inutiles, voire nuisibles, puisque leur rémunération aboutirait à un gonflement des prix auprès du consommateur final. La recherche et le développement ont toutefois permis de clarifier bon nombre de préjugés sur le fonctionnement de la filière bétail en Afrique de l'Ouest. Ainsi, plusieurs études de fond – telle celle menée par l'OCDE à la fin des années 2000 – se sont appuyées sur une masse considérable de données pour démontrer que cette filière a fait preuve à travers le temps d'une capacité d'adaptation et d'un dynamisme remarquables. Le rôle des intermédiaires dans l'acheminement du bétail a été clarifié et la capacité des opérateurs à réduire leurs marges bénéficiaires et à assurer une relative stabilité des prix sur les marchés terminaux a été aussi établie. Également, l'intensification souvent spontanée des systèmes agropastoraux a permis d'augmenter l'offre globale et de répondre en partie à une demande urbaine croissante.

C'est dans ce contexte que Groupe Développement-Acting for Life a mis en œuvre avec ses partenaires sur le terrain le Projet d'Appui à la Productivité de l'Élevage au Mali, au Burkina Faso et dans le nord du Bénin, de janvier 2010 à octobre 2011. Financé par la Commission Européenne dans le cadre de la « Facilité alimentaire de réponse rapide à la flambée des prix alimentaires dans les pays en développement », le PAPE a eu pour objectif d'améliorer la productivité et les conditions de mise en marché des productions animales dans ces pays, ainsi que de renforcer les capacités des acteurs-clefs à s'insérer dans le débat législatif et institutionnel entourant la filière bétail.

Le projet prévoyait ainsi de faciliter une réflexion stratégique et prospective sur les enjeux de la commercialisation du bétail entre les acteurs-clefs impliqués dans la production et la mise en marché du bétail, à l'aide d'un outil d'animation bien adapté à la facilitation d'ateliers de débats informés auprès d'un public très varié.

L'élaboration de cet outil a été confiée à une organisation spécialisée dans l'éducation des adultes au Sénégal, qui s'appelle l'Association pour la Recherche et l'Éducation pour le Développement (ARED), en collaboration avec Dr Brigitte Thébaud, agropastoraliste, et Dr Christian Corniaux, chercheur du Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD) à Bamako. Cet outil est maintenant disponible, et un premier noyau d'animateurs a été formé à son utilisation parmi les partenaires du PAPE au Mali, au Burkina Faso et dans le nord du Bénin.



*Atelier d'embouche en milieu urbain à Bamako, à proximité de l'abattoir municipal.*



*Bœufs d'embouche à l'embarquement à Fada N'Gourma (est du Burkina) destinés au Nigeria*



*Boucherie le jour du marché à bétail de Fada N'Gourma*



## Comment se déroule un atelier de réflexion sur le Commerce du Bétail ?

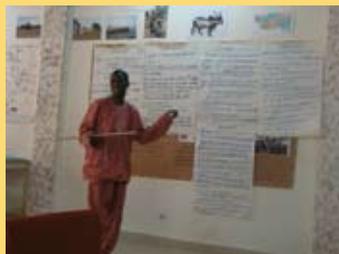
D'une durée de 5 jours, chaque atelier est animé par une équipe de deux facilitateurs travaillant en cofacilitation et s'appuyant sur le guide d'animation du module et ses outils visuels. L'originalité du module est de pouvoir utiliser le même contenu technique et scientifique et les mêmes outils d'animation avec des groupes très hétérogènes. Le groupe de participants – d'une taille d'environ 25 participants – peut donc rassembler un éventail diversifié d'acteurs dans la même salle : hommes et femmes, jeunes et adultes, lettrés ou analphabètes. Ils peuvent venir aussi d'horizons différents (producteurs, mais aussi directeurs d'ONG, agents des services techniques, présidents et membres d'OP ou d'associations professionnelles). Ce mixage, loin d'être un handicap, constitue un stimulant aux discussions et facilite la construction d'une vision partagée des problématiques touchées et des enjeux posés.

À travers le module, il s'agit moins pour les animateurs d'apporter un enseignement de l'extérieur que d'inciter les participants à exploiter leurs propres connaissances du secteur et de la filière. L'idée est d'amener les participants à avoir d'abord une vision claire des conditions dans lesquelles les animaux sont produits et exploités en Afrique de l'Ouest. Ensuite, le fonctionnement de la filière est analysé à travers le portrait de trois bovins mis en marché par un agropasteur et qui seront acheminés par des voies différentes jusqu'à un marché terminal dans le sud. Enfin, dans la dernière partie, le module suit un cheminement pédagogique rigoureux pour aborder un certain nombre d'enjeux déterminants pour l'avenir, tels que l'approvisionnement en intrants pour le bétail afin d'augmenter l'offre en viande sur les marchés, les conditions d'acheminement du bétail et les coûts de transport, la relance de la filière des viandes réfrigérées ou l'enjeu de la compétitivité dans le contexte de l'ouverture du marché mondial.



*Groupes de travail et plénière pendant les expérimentations du module dans le nord-Bénin et au Mali.*

Le Module sur le Commerce du Bétail permet donc de renforcer durablement la capacité des acteurs à comprendre les enjeux posés, à prendre des positions éclairées, à construire des argumentations solides et à les défendre au niveau local, régional, voire national. Ce résultat est essentiel, dans un contexte où les États ouest-africains et leurs Partenaires Techniques et Financiers s'efforcent de renforcer le dialogue interprofessionnel dans les filières porteuses et d'adopter des processus participatifs d'élaboration des politiques sectorielles.



*Padex mettant en scène le parcours suivi par trois bovins sur des marchés différents.*

*Sous la supervision d'un formateur de l'ARED, les futurs animateurs s'exercent à animer en salle.*

## Quelles questions se poser si l'on s'intéresse au module ?

Le Module sur le Commerce du Bétail peut être utilisé dans différents contextes : préparer des élus locaux à la gestion des marchés ou des pistes à bétail, impliquer les acteurs locaux dans une réflexion sur la fiscalité liée à la mise en marché des productions animales, etc. De la même façon, le module peut permettre à une équipe de projet ou aux membres d'une institution de parler un même langage sur le commerce du bétail et d'avoir une compréhension partagée des dossiers d'actualité.

Le module peut ainsi constituer un outil de réflexion et d'analyse qui peut amener à clarifier des choix stratégiques à faire dans le contexte d'un projet ou d'un programme de développement.

On peut aussi répondre à des besoins ponctuels pour faciliter une réflexion parmi un public ciblé à travers quelques ateliers seulement, voire même un seul. Dans ce cas, il n'est pas nécessaire de former des animateurs à l'utilisation du module et l'on peut recourir directement aux services de l'ARED et des animateurs formés à son utilisation.

Mais le module peut être utilisé aussi de façon plus durable s'inscrivant dans un processus plus long, par exemple au sein d'une institution. Avant de décider, la principale question à se poser – que l'on soit une collectivité décentralisée, une association, un projet ou une ONG, c'est avant tout la pertinence du module par rapport à ce que l'on fait déjà ou ce que l'on veut faire à l'avenir.

Pour toutes ces raisons, il est important de clarifier l'objectif poursuivi. Si l'intention est, dès le départ, d'utiliser ces outils auprès des communautés et d'autres acteurs locaux (services techniques, collectivités décentralisées, chefs coutumiers), le module fait nécessairement appel à des animateurs en mesure de mener la facilitation dans différents contextes, et en langues nationales. En revanche, si l'objectif est de faciliter plutôt un débat informé au niveau national auprès d'acteurs institutionnels et de partenaires techniques et financiers, il est important de former des animateurs en mesure de s'adresser à ce type de public.

Le processus d'apprentissage du module par les animateurs est un élément important, car c'est véritablement quand ils sont formés que l'on peut passer à une phase de diffusion du module auprès de divers groupes cibles. C'est un processus qui peut s'étaler sur plusieurs mois et qui implique une série de formations dans lesquelles les formateurs de l'ARED jouent un rôle clef. Par conséquent, diverses questions d'usage doivent donc être posées :

- Peut-on trouver en nombre suffisant des animateurs qualifiés dans la zone d'intervention ?
- Comment seront-ils rémunérés de façon durable ?
- Le plan de formation des animateurs est-il compatible avec les échéances du projet sur le terrain ?

Face à tous les choix possibles, l'expérience a montré que la solution la plus aisée consiste souvent à organiser une première formation (5 jours) pendant laquelle un formateur expérimenté dispensera le module devant un groupe qui peut, par exemple, rassembler l'équipe du projet ou de l'organisation et divers acteurs impliqués (communes, services techniques, associations locales). Suite à cette formation pendant laquelle chacun aura pu vivre l'expérience du module, une séance de travail peut être organisée pour réfléchir à la pertinence de l'outil dans le contexte existant et aux stratégies possibles. Cela permet de vérifier la cohérence du module avec les orientations déjà prises ou le contenu des programmes en cours, et de clarifier les aspects pratiques :

- Quels sont les publics cibles qui seraient visés ?
- Combien d'animateurs devraient travailler et dans quelles langues ?
- Quel est le programme de travail à suivre ?



*Lot d'animaux en vente à Niéna (zone cotonnière, sud-Mali) incluant de jeunes animaux pour la culture attelée.*



*Petit marché de Partago, dans la brousse du nord-Bénin, suite à l'expansion du commerce du bétail dans cette zone.*

A l'heure de l'ouverture des marchés et de la réorganisation des échanges commerciaux à l'échelle mondiale, quel est l'avenir de la filière bétail-viande dans le contexte ouest-africain ?

Le Module d'animation et de formation sur le Commerce du Bétail en Afrique de l'Ouest a été conçu pour aider les acteurs clés impliqués dans la production et la mise en marché du bétail à réfléchir sur les défis posés, à en débattre et à prendre des décisions informées. Ce module s'adresse à un vaste public, touchant autant les producteurs que les opérateurs privés (commerçants, transporteurs, bouchers), les collectivités décentralisées, les ONG, les services déconcentrés de l'Etat et les décideurs. Il est le fruit d'une collaboration entre Groupe Développement-Acting for Life et l'ARED dans le cadre du Projet d'Appui à la Productivité de l'Elevage au Mali, au Burkina Faso et dans le nord- Bénin (PAPE) financé par l'Union Européenne.

Construit en trois parties, le module conduit les participants à clarifier d'abord les conditions dans lesquelles les animaux sont produits et exploités en Afrique de l'Ouest. Ensuite, le fonctionnement de la filière est analysé à travers la mise en marché de trois bovins qui suivront un parcours différent. Enfin, partant de cette réflexion, le groupe est amené à se pencher à travers des études de cas sur plusieurs enjeux déterminants pour l'avenir, face à une demande croissante en viande dans la sous-région.



## Qui contacter ?

### **Arnaud FRANCOIS**

Chargé de programmes Pôle Economie, Acteurs et Territoires  
ACTING FOR LIFE - La vie, pas la survie  
1050 avenue de l'Europe - Bâtiment 106  
B.P.07 F93352 Le Bourget Cedex - FRANCE  
Tél: 33-(0)1 49 34 89 22 ou 49 34 83 13  
Fax: 33-(0)1 49 34 83 10  
[afrancois@acting-for-life.org](mailto:afrancois@acting-for-life.org)

### **Mamadou Amadou LY**

Directeur de l'ARED  
Associates in Research and Education for Development  
Amitié 1, villa n°3074, Dakar, BP 10 737 Dakar-Liberté, Sénégal  
Tél (Bur) : (221) 33 825 71 19 ou 33 824 50 98  
Tél (Port) : (221) 77 655 72 95  
Fax (Bur) : (221) 33 824 70 97  
[ared@ared-edu.org](mailto:ared@ared-edu.org) / [lymadou2001@yahoo.fr](mailto:lymadou2001@yahoo.fr)