

PN-ABQ-155

ISA 84968

**An Action Plan for
Promoting Enhanced
Livestock Production
and Trade in Niger**

August 1993

AGRICULTURAL MARKETING IMPROVEMENT STRATEGIES PROJECT

Sponsored by the

U.S. Agency for International Development

Prepared by: Abt Associates, Inc.

Prepared for: USAID/Niamey/Centre de Commerce Exterieur, Niamey, Niger

AID Contract

**An Action Plan for Promoting Enhanced Livestock
Production and Trade in Niger**

Prepared for USAID/Niamey and the Centre de Commerce Exterieur, Niamey, Niger

**Nicolas Kulibaba
Abt Associates
Bethesda, Maryland**

**Idrissa Seydou Magagi
CNCE Niamey**

**Amani Hamidou
Ministry of Agriculture
and Livestock, Niamey**

Nicolas Kulibaba

**Abt Associates Inc.
4800 Montgomery Lane
Bethesda, Maryland 20814**

August 1992

I. Background

The attached Action Plan is the result of a process begun by Niger's Centre Nationale de Commerce Exterieur and the United States Agency for International Development, within the context of the Niger Economic Policy Reform Program. Beginning in 1989, NEPRP has supported a series of studies aimed at identifying existing constraints to improved economic performance in the livestock sub-sector and proposing policy and technical reforms aimed at alleviating those constraints. Studies conducted as part of this process were conducted by teams of U.S. and Nigerien technicians, and included the following:

Cook, Andy, Mani Yahana and Seydou Harouna, Niger's Livestock Export Policy, Integrated Livestock Production Project, Government of Niger/Tufts University/USAID, 1988.

Cook, Andy, Nigerian Markets for Livestock and Meat: Prospects for Niger, préparé pour l'USAID/Niger, 1989.

Kulibaba, Nicolas, Transport du bétail et de la viande dans le couloir Niger-Nigéria, Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole (AMIS), USAID/Niger, mars 1991.

Kulibaba, Nicolas; Amani Hamidou, et Idrissa Seydou Magagi, Document de base, Séminaire sur la commercialisation du bétail et de la viande, juillet 1992.

Mooney, Timothy, et al., A Rapid Appraisal of the Marketing of Hides and Skins Sub-Sector in Niger, AMIS, USAID/Niamey, Nigéria, 1990.

As a culmination of the NEPRP efforts to assist the livestock subsector in Niger, a seminar was held in Niamey in July 1992 which brought together representatives of the executive branch of government, public administrators, technicians, and members of the private sector to review research findings and propose a series of actions to improve performance of this vital element of the Niger economy.

In order to set the stage for seminar debates, the authors of this Action Plan prepared a "Document de Base" (Part I of this document) which identified and discussed a variety of constraints which face development of Niger's livestock sector: pastoral resource management, the role of government institutions in facilitating improved production and marketing, and administrative and other constraints to efficiency in livestock transport and marketing. At the conclusion of debates, working commissions comprised of all attendees at the seminar issued a joint statement (Communiqué Finale, Part II of this document). The actions proposed by these working groups constituted the core of this action plan.

It is important to note that the findings of the Niamey seminar were reached by consensus, following deliberations of three technical commissions working over the course of a two-day period. Although the recommendations of the commissions are non-binding, (and sometimes at variance with the opinions of the editors of the Action Plan) they provide critical insight to the preoccupations of those who derive their livelihood from livestock production and trade.

II. The Institutional Context of the Action Plan

At the time when NEPRP was originally designed no one could have foreseen the political opportunities that the 1991-1992 period would present for liberalization of Nigerien society.

During the course of discussions with private businessmen and civil servants the authors have been surprised by their reticence with regard to opportunities for political and economic change. Their belief in the inevitability of political and economic liberty is uniformly weak. The changes sought by the Conférence Nationale remain, in the public mind, disembodied principles, with all apparent advantages accruing to the status quo.

Skepticism among private businessmen should not surprise us: for private businessmen and civil servants alike skepticism is a way of hedging one's bets: if opportunities are to endure or grow, they can be taken advantage of later, when the political risks of activism are reduced. If dirigism wins out and the opportunities of the moment prove to have been illusory, nothing will have been lost by doing business as usual.

It should come as no surprise that Nigerien businessmen still view the State as the principal force in political and economic life: a large number of recommendations to come out of the CNCE workshop commissions call upon the government to resolve issues by fiat-- even where those changes would weaken the power of existing governmental institutions.

The operative assumption among established Nigerien livestock producers and businessmen is that activism-- political or economic-- is ineffective and fraught with risk. While businessmen attending the workshop were quick to denounce unfair practices and corruption in the administration of trade, they are hesitant about assuming activist roles for themselves, either individually or as a group. The Nigerien businessman is not blind to the fact that corruption emerges through passivity and a series of ever increasing compromises. However, passivity and compromise vis a vis the public sector have been what it takes to survive in all but the highest echelons of the Nigerien business world.

Relying upon government institutions to foster change, as we have done with NEPRP, may have been the best strategy for 1988. However, it is anathema to the political realities of 1992. Experience has begun to teach us that the crypto-governmental institutions such as the Chamber of Commerce and the purely governmental CNCE cannot be counted on to act as proponents of economic liberty. Their willingness to promote change is tailored to the sources of their own power: they do not practice or foment liberalism because it would significantly weaken their privilege as an instrument of governmental authority. The kinds of reform that we seek to promote would overturn the political and economic order; empowering the "opérateur économique" would deliver the "opérateur politique" into civic and professional servitude.

The apparent lassitude in implementation of NEPRP reforms by CNCE and the Chamber of Commerce to date should not be interpreted as an intentional effort to subvert the reform process. The fact of the matter may be that, in an environment where policy change is usually defined and directed from the top down, Niger's economic promotion institutions may simply not know how to play an advocacy role on behalf of their constituents.

However technically sound the various sub-sector diagnoses sponsored by NEPRP may have been, the analytically-driven agenda has provided little guidance on advocacy or negotiation on behalf of the private sector. Commercial bottle-necks and dysfunctional administration have been identified, new objectives have been recommended and reiterated, and rationale economic outcomes and expectation have been forecasted should those recommendations be adopted. However, we are now faced with a need to define the process by which change can be made to occur. Previous conference action plans are clear in their failure to address the process by which institutional and private attitudes can be encouraged to evolve.

In the design of ASDG II and the Niger Agricultural Marketing and Export Promotion Project, USAID/Niamey places a great deal of emphasis on local management of technical and economic initiatives. Both projects recognize economic motives as a force for community action.

III. Goals and Objectives of the Action Plan

The Communiqué Finale and Action Plan reflect the principal concerns, frustrations and aspirations of a diverse group of institutional and economic actors. Their recommendations provide a rich, if not always tenable, field of directives for government and economic institutions providing services to the livestock sector.

The principal goals and objectives of the Action Plan can be summarized as follows:

1. Pastoral Resource Management

Participants in the seminar were forceful in identifying serious deficiencies in the availability and management of pastoral resources. Issues of equity in the administration of pasturelands, forage and water were forcefully expressed, particularly with regard to conflicts over agricultural and pastoral land use. The principal solutions to these problems, as proposed by the seminar, were:

- (a) Accelerated implementation of the Code Rural;
- (b) Redefinition of the legal status of pastoral resources and populations;
- (c) Conscientious application and adherence to existing legal texts governing resource use;
- (d) Economic incentives for destocking in selected areas, as a means of restoring equilibrium between livestock and pastoral resources;
- (e) Redefining the role of public agencies and facilities to provide training in techniques for improved livestock production and resource management;
- (f) Greater legal freedom for the creation of non-governmental organizations for resource management and activism;
- (g) Liberalized licensing, but greater regulatory control, over the sale and distribution of veterinary pharmaceuticals and related products.

2. Administrative and Informational Constraints to Livestock Marketing

Considerable differences of opinion were voiced on this topic, reflecting chronic tensions between government administrative, fiscal and regulatory agencies and private actors. Nonetheless, consensus on the following recommendations was reached:

- (a) Improved dissemination of information on government policy, laws, rule, regulations, fiscal obligations and administrative procedures;
- (b) Improved training of public officials in the implementation of existing laws, regulations and procedures;

3. Constraints to Domestic Marketing of Livestock and Meat

These recommendations focused principally on the role, accessibility and management of public and quasi-public market infrastructure:

- (a) Modernization and improved maintenance of facilities for livestock slaughter, butchering, storage and marketing;
- (b) Privatization of modernized abattoirs, including refrigerated facilities.

4. Constraints to Export Marketing

Private traders are mindful of Niger's extreme dependence on Nigeria as a market for livestock and meat. They presented forceful and repeated arguments for assistance from government and quasi-governmental agencies in identifying and promoting diversified markets.

- (a) Regular monitoring and diffusion of information on market demand and prices for livestock meat and related products in major regional markets, including Abidjan, Lome and Cotonou;
- (b) Assessments, feasibility studies, and forecasts of demand for livestock and meat in the markets of the Maghreb;
- (c) Organization of promotional and study missions to prospective new markets by private traders and participatory organizations (e.g. cooperatives, NGOs, etc.);

Additional recommendations expressed frustration with the failure of government authorities to administer livestock and meat trade in a transparent manner:

- (d) Publicly disseminate information regarding market outlets of the defunct SONERAN parastatal company;
- (e) Revised procedures (e.g. competitive bidding) for the allocation of procurement contracts that are negotiated between government and foreign agencies.

5. Transportation and Risk Management

The reduction of transport costs (the highest share of all marketing costs) and improvements in the efficiency and safety of livestock transport were a major preoccupation of the seminar, resulting in the following key recommendations:

- (a) Reduction of transport costs through decreased administrative and fiscal charges, including reductions in fuel taxation;
- (b) Improvements in the efficiency and capacity of meat and transport vehicles;
- (c) Promotion of competitively-priced, reliable insurance coverage for livestock and meat shipments;
- (d) Improved public information on methods for using insurance as a risk management tool;
- (e) Improved, ongoing public information campaigns on the rights and responsibilities of private economic actors as a means of countering harassment and abuse by public administrators and control agents along transportation routes.

6. Financial and Fiscal Constraints

Preoccupation with Niger's dependence on Nigeria's markets and the need for more accessible financing of private economic activity were highly evident in debates on these issues. Principal recommendations to emerge included:

- (a) Monetary policy reform, to promote stable exchange rates between Niger and its non-CFA trading partners (i.e. Nigeria);
- (b) Improved information on available sources of production and trade financing, procedures for obtaining credit, criteria for the evaluation of credit applications, in local languages as well as French;
- (c) The creation of alternative sources of credit, including cooperatives, credit unions, and mutual savings clubs;
- (d) Simplification of procedures for requesting and receiving credit from financial institutions, particularly for regular clients in good standing;
- (e) Simplification of procedures and reduction of charges for all bank transaction, particularly for regular clients in good standing;

Problems of efficiency and cost in cross-border financial transactions were of particular concern to exporters represented at the seminar:

- (f) Streamlining of banking procedures for the repatriation and transfer of export proceeds, to include improved communication between banks, the acceptance of

funds on deposit to guarantee foreign exchange transactions, and the creation of availability of funds guidelines for banks.

- (g) Negotiation and identification of credit sources in export markets, including guaranty instruments and authorities.

Measures to reduce political patronage and increase social equity in financing were also proposed, following heated debate:

- (h) Depoliticization of credit allocation, (including "fairness in lending" criteria, implementation and reporting), and the prevention of credit abuse by elites and lending institutions;
- (i) Enforcement and strengthening of institutional rules that prohibit bribe-taking or the solicitation of favors by the employees of financial institutions.

A final set of recommendations focused on the perceived complexity, irregular application, and high cost of fiscal obligations imposed by government on private economic activity:

- (j) Simplification and compression of fiscal procedures, fees, and administration;
- (k) Revision and greater dissemination of the "Charte des contribuables", in both French and local languages, and in broadcast as well as printed media.

IV. Implementation of the Action Plan

1. Institutional Roles in Implementation of the Action Plan

While the Action Plan calls upon virtually all persons and institutions involved in the livestock sector to play a role in implementation of seminar recommendations, the greatest burden of implementation falls on the shoulders of government institutions. While Niger's tradition of strong central government provides insight to this phenomenon, the fact remains that no single institution was perceived by seminar participants as being able to take a leading role in Action Plan implementation. Both the Chamber of Commerce and the CNCE were viewed as having a representative function vis a vis the private sector, in addition to their state-mandated administrative functions. However, neither institution was viewed as having adequate political power or authority to serve as other than a catalyst vis a vis other institutions.

The attribution of implementation responsibilities calls for three types of action:

- (a) Lead institutions are called upon to initiate reform actions;

- (b) Implementing institutions are viewed as those who must either adopt or implement revised practices, procedures, or actions at the behest of government or their clientele;
- (c) Consultative roles are attributed to Nigerien and foreign institutions for the provision of technical assistance, capital subsidies, or monitoring of reform implementation.

2. Timing of Action Plan Implementation

The broad political changes underway in Niger and the uncertainties associated with those changes were pervasive in seminar debates. Whereas many participants expressed optimism regarding the prospects for a newly liberalized environment following the 1993 elections, others argued that the private sector must hedge its risks by assuming that the tradition of strong central government will continue indefinitely. They argued that the timetable for reform would be a measure of the success of private sector activism.

Seminar participants did not propose a time frame for Action Plan implementation. However, the authors of this document have attempted to forecast approximate timetables during which recommended reforms could be implemented, given adequate public support and activism.

The time frame criteria that are proposed include:

- (a) Short-term implementation for measures which can be implemented by official fiat or internal administrative or private sector reform during a 12- to 18-month period;
- (b) Medium-term implementation for measures that require fundamental changes in institutions, laws or regulations, or those which can only be implemented through a gradual process of reform;
- (c) Continuous action for measures which, to be successful, will require a process of continual monitoring, adaptation and evaluation.

XN-ABO-155-A
15A 85032

Part I:

**"Document de Base"
for the July 1992 Seminar on Livestock and Meat Marketing**

SEMINAIRE SUR LA COMMERCIALISATION DU BETAIL ET DE LA VIANDE

DU 7 AU 9 JUILLET 1992 AU CCOG, NIAMEY

Document de base préparé avec la collaboration de:

**Nicolas Kulibaba
Consultant à
USAID/NIAMEY**

**Idrissa Seydou Magagi
CNCE Niamey**

**Amani Hamidou
Ministère de l'Agriculture
et de l'élevage, Niamey**

TABLE DE MATIERES

- I. Introduction
 - II. Aperçu général sur la production du bétail au Niger
 - 1. Problèmes d'interprétation des données sur la production animale
 - 2. Le Niger: l'étude de case
 - 3. Tendances de production à long terme
 - 4. La crise de la production pastorale au Niger
 - 5. Est-ce-qu'il existe un surplus commercial des animaux au Niger?
 - III. Organisation de la commercialisation
 - 1. Les marchés à l'exportation
 - 2. Organisation traditionnel des marchés
 - 3. Politique de l'état en matière de commercialisation
 - 4. Les éléments de coût de commercialisation
 - IV. Exigences de l'état en matière de commercialisation
 - 1. La politique et sa rationalisation
 - 2. Aperçu sur les procédures dans la secteur formelle
 - 3. La fraude et ses effets
 - 4. Le problème des taxes sauvages
 - V. Perspectives d'exportation pour la viande réfrigérée et congelée
 - VI. Axes du débat
- Annexe : Bibliographie

I. Introduction

Pays à vocation agro-pastorale, le Niger tire une grande partie de son revenu national de son secteur primaire: 36 % du PIB dans les années 80. L'élevage joue un rôle primordial dans la vie des populations et l'économie nationale, en rentabilisant les terroirs marginaux dans le nord et le centre du pays et offrant une complémentarité aux activités agricoles "classiques" dans les zones où une agriculture intensive est possible.

Sa situation enclavée et sa base des ressources limitées exigent que le Niger cherche au-delà de ces frontières la source d'une croissance économique accélérée. Donc le Niger devrait se consacrer à l'exportation des produits dans lesquels il a un avantage par rapport à l'étranger, et à l'importation de ceux qui sont produits de façon plus efficiente ailleurs. En termes de stratégie économique, l'exportation du bétail et de la viande répond bien à ce défi.

L'élevage est la plus grande exportation agricole du Niger, mesurée en termes d'apport de devises, et vient juste après l'uranium au niveau de toutes les exportations. Dans un proche avenir, on ne prévoit pas une meilleure utilisation pour les terres et la main d'œuvre avec lesquelles l'élevage est pratiqué.

Dans le souci d'imprimer une nouvelle dynamique au sous-secteur de commercialisation pastorale, il s'avère nécessaire de procéder aux nouvelles options politiques et stratégiques dans la commercialisation et exportation du bétail et viande. Dans ce cadre, le défi est de maximiser le profit que le Niger tire de ces ressources pastorales.

Le présent séminaire se prétend d'être un pas envers cet objectif. Il est souhaité que ce document de base pourrait servir de rôle catalyseur dans la définition d'un nouveau partenariat entre les opérateurs économiques privés--le vrai engin de l'économie--et les agences publiques qui, par définition, existent pour promouvoir le bien-être économique et sociale du peuple nigérien.

Les informations présentées dans ce document sont prises, pour une large partie, des recherches réalisées dans la contexte du Programme de réforme de la politique économique de l'Agence des États-unis pour le développement international en partenariat avec plusieurs agences et représentants du gouvernement nigérien.

Les informations et opinions contenues dans ce document incombent uniquement aux auteurs, sauf si d'autres sources sont explicitement citées. Les opinions exprimées par les auteurs ne reflètent pas forcément celles du Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, de la Chambre de Commerce, ou de l'Agence des États-unis pour le développement international.

II. Aperçu général sur la production du bétail au Niger

II.1 Problèmes d'interprétation des données sur la production animale

La potentialité commerciale du sous-secteur élevage nigérien dépend, surtout, de la disponibilité d'un surplus dans la production animale d'une année à l'autre; ça veut dire, l'excédent de la production qui n'est pas consommé à l'intérieur du pays.

Essayer de prévoir la possibilité de surplus à long terme au Niger est difficile. Malgré la simplicité apparente de la formule pour calculer les surplus, diverses raisons expliquent que l'on mette en cause l'interprétation et la fiabilité des données existantes dans la région sahélienne.

Les techniques de collecte de données pour recenser les animaux varient non seulement d'un pays à l'autre mais également au sein d'un même pays, suivant l'année. Il est des cas où les données ne représentent qu'une estimation grossière faite par les fonctionnaires des capitales. Dans d'autres, elles proviennent de recensements des animaux faits par sondages aléatoires ou de manière systématique, conjointement avec les campagnes de vaccination, le recouvrement de la taxe par tête de bétail ou autres procédures administratives. Ce sont les techniques de sondage aléatoire qui sont les plus solides du point de vue méthodologique et qui dégagent les résultats les plus exacts. Un recensement fait dans le cadre d'une campagne de vaccination apportera également des données fiables; en effet, les éleveurs ont tout intérêt à faire vacciner leurs bêtes. Il y a lieu de soupçonner que les recensements réalisés dans le cadre de campagnes fiscales sont les moins fiables, puisque les producteurs vont chercher à sous-estimer le nombre de bêtes ou à carrément essayer de frauder.

Mais ce sont certaines questions fondamentales concernant l'utilité des données sur l'élevage qui sont les plus préoccupantes, aussi scientifiquement justes que soient ces données. Les données chronologiques donnent lieu à maintes interprétations concernant le nombre de bêtes et leur croissance dans le temps. Cette variabilité est due aux brusques changements de la population dans le court terme et aux pratiques de migration et de transhumance, dès que diminuent les ressources, phénomène qui caractérise la région entière. Ces caractéristiques demandent que l'on interprète les données sur l'élevage dans l'optique de tendances cycliques dans le plus long terme et sur la base régionale.

II.2 Le Niger: étude de cas

Une bonne étude de cas se trouve dans les données pour la période 1978-88 au Niger. Les données chronologiques présentées sur le Tableau 2.1 indiquent l'instabilité de la population animale. La première collecte de ces données s'est faite lors du mouvement régional de reconstitution des troupeaux suite à la désastreuse sécheresse qui a marqué le début des années 70. De 1978 à 1984, l'on voit nettement l'accroissement régulier dans le nombre de bêtes dans les pays sahéliens. Mais un déclin de 33% des populations bovines du Sahel s'amorçait en 1985.

dû à la plus grave sécheresse qui a frappé la région depuis 1968-73. Cette baisse a grandement varié d'un pays à l'autre suivant la gravité de la sécheresse dans les différentes zones du Sahel. Au Niger, les troupeaux de bovins ont été décimés à 54% alors qu'au Mali ils diminuaient de 14% et au Burkina Faso de 5%. En 1988, les troupeaux avaient été reconstitués au Burkina Faso et au Mali, mais continuent à se rétrécir au Niger.

Tableau 2.1
Evolution de la population bovine dans les pays sahéliens,
1978-1988
(000 têtes)

Année	Niger	Burkina Faso	Mali
1978	2 990	2 653	4 603
1979	3 257	2 706	4 865
1980	3 354	2 760	5 850
1981	3 419	2 815	6 396
1982	3 487	2 871	6 663
1983	3 557	2 928	5 882
1984	3 559	3 100	4 899
1985	3 649	2 948	4 344
1986	3 429	2 891	4 475
1987	3 493	2 700	5 457
1988	3 564	2 730	4 724
Moyenne Annuelle	3 705	2 829	5 269
Ecart type	899	127	756
Taux de croissance annuelle moyenne	+9,4 %	0,4 %	+1,2 %

Sources: Comptes rendus des pays membre à Communauté économique de pêche et de viande, Ouagadougou, et "Office malien de pêche et viande (OMSEV)"

Les calculs à court terme, soit pour la première, soit pour la deuxième moitié de la série chronologique ne feraient que déformer l'image de l'équilibre régional des populations d'animaux d'élevage, puisqu'il n'indiqueraient que les épicycles de changements spectaculaires dans des pays ou sous-régions spécifiques. Les troupeaux des nations sahéliennes sont parfois décimés à plus de la moitié de leurs effectifs par année, puis reprennent une croissance relativement rapide. Prises en tant que telles, ces tendances dans le court terme induisent en erreur et constituent des indicateurs peu valables des tendances à long terme.

II.3 Tendances de production à long terme

Même si les données dans le plus long terme pour les nations sahéliennes du Niger, du Mali et du Burkina Faso ne sont pas complètes, l'on peut discerner deux tendances distinctes se rapportant aux perspectives d'expansion des exportations sahéliennes d'animaux d'élevage: l'émigration des populations pastorales et les changements stratégiques dans la composition des troupeaux pastoraux. La composition des espèces a changé, passant des bovins aux petits ruminants. Ces 20 dernières années, on a assisté à d'importants flux migratoires aussi bien à l'intérieur qu'entre les états, déplaçant ainsi le "centre de gravité" géographique traditionnel du

pastoralisme sahélien. Ce changement peut être imputé aux répercussions des sécheresses successives dans la région ainsi qu'aux pressions sociales et démographiques exercées sur l'utilisation et la disponibilité des terres traditionnellement pastorales.

Les conditions prévalantes dans plusieurs pays côtiers ont également encouragé l'immigration des éleveurs sahéliens, suite d'une part à une politique délibérée (par exemple, Côte-d'Ivoire) ou, d'autre part, à l'ouverture de nouvelles zones pastorales (par exemple, Nigéria) où jusqu'alors la trypanosomiase avait été endémique.¹ Le bassin de Logone-Chari au Cameroun et au Tchad semble également accueillir des éleveurs du Niger.

Ce sont surtout les Foulbés "Bororo"² qui emmènent les troupeaux à l'extérieur de la zone sahélienne du Niger. Contrairement aux Touaregs, dont les racines historiques s'étendent un peu partout au centre et à l'Est du Niger; les Foulbes nomades ne sont arrivés que relativement récemment. Le fait qu'ils ne possèdent que peu de puits et autres ressources pastorales dans les grandes régions de pâturage comparé aux autres groupes a probablement poussé les Foulbes à émigrer.

Des années de sécheresse successives dans les zones pastorales du Niger, et ailleurs dans le Sahel, se sont surtout répercutées sur les espèces de grands ruminants, comme les bovins, et dans une moindre mesure, sur les chameaux. La diminution des ressources dans les grandes zones de production semble non seulement avoir déclenché les migrations des groupes dépendant énormément de ces espèces mais a également valu une réorientation de la composition des troupeaux en faveur des petits ruminants.

Les données sur 20 ans du Tableau 2.2 indiquent clairement la diminution progressive de la population bovine du Niger et la forte croissance correspondante dans la population ovine. Il convient de noter que la période représentée par ces données englobe deux sécheresses successives, chacune suivie par une période de reconstitution des troupeaux dans le court terme. Vu que les rapides taux de reproduction des petits ruminants permettent de reconstituer assez rapidement les troupeaux, on peut s'attendre à ce que les populations de moutons et de chèvres restent plus ou moins stables dans le temps.

¹ La politique ivoirienne visant à encourager les installations pastorales est décrite en détail dans Kulibaba et Holtzman (1990). Le lecteur est également prié de se rapporter à Williams (1989) pour un examen des facteurs à l'origine d'une plus grande population de bovins zébu au centre du Nigéria.

² "Bororo" ou "Anagamba" sont des rubriques non-Foulbes qui se rapportent généralement aux lignées WoDaaBe Alijam, WoDaaBe Degereji, et Bororoji des Foulbes éleveurs.

Tableau 2.2

Evolution de la population des animaux d'élevage au Niger,
1968-88
(000 tête)

Année	Bovins		Moutons		Chèvres		Chameaux		Total
	# tête	UBT	# tête	UBT	# tête	UBT	# tête	UBT	
1968	4.100	3.280	2.500	250	5.870	578	380	380	1.438
1978	2.900	2.320	7.000	700	6.200	620	265	265	1.905
1988	1.564	1.251	2.735	274	6.969	697	419	419	2.641
Changem.									
1968-78	-1.200	-960	4.500	450	330	-516	-115	-115	-1.141
1978-88	-1.336	-1.069	-4.265	-427	769	77	154	154	-706
1978-88	-2.536	-2.029	235	24	1.099	119	39	39	-1.847
Année	Petits ruminants UBT % du total				Grands ruminants UBT % du total				
1968	18%				82%				
1977	23%				77%				
1988	37%				63%				

Source de données: Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage

Lorsqu'on convertit les données sur la population des animaux d'élevage en unités de bétail tropical (principale unité inter-espèces de mesure du nombre d'animaux), on voit encore plus clairement la nouvelle importance accordée aux petits ruminants³. En 1968, les petits ruminants constituaient uniquement 18% du total, alors qu'en 1988 ce pourcentage était de 37%, soit le double de leur proportion au total.

Le facteur économique à l'origine de ce changement réside dans la valeur plus élevée par unité de poids des petits ruminants, en tant que produits commercialisés. L'analyse des données comparatives sur les prix réunis pour différentes régions et espèces, mais pas encore synthétisées par le Service d'information sur le marché du Ministère de l'élevage, permettrait de mieux cerner ce phénomène.

II.4 La crise de la production pastorale au Niger

Par le passé, les systèmes de pastoralisme traditionnel dans le Sahel ont veillé à assurer l'équilibre entre élevage et fourrages disponibles, mesuré du point de vue quantitatif et qualitatif. Ce système reconnaissait que l'élevage n'est limité que par les ressources nutritionnelles. Mais ces dernières années, plusieurs facteurs exogènes sont venus bouleverser ce système de production.

³ Les équivalents d'une Unité de bétail tropical (UBT) pour des espèces particulières sont: chameaux = 1,0; bovins = 0,8; petits ruminants = 0,1.

En 1985, le "débat national sur l'élevage", initié au niveau présidentiel, et une mission multidisciplinaire envoyée par le CILSS donnaient aux décideurs nigériens un bien sombre tableau des tendances montrant la détérioration progressive de l'économie pastorale. Au titre des facteurs identifiés:

- * Les sécheresses de 1968-73 et 1983-84 ont exacerbé les contraintes environnementales, sociales et économiques pesant sur le pastoralisme traditionnel. Les symptômes de la crise se sont traduits par une forte mortalité animale, des ventes massives d'animaux aux investisseurs urbains et autres propriétaires absents, l'abandon de la profession parmi les éleveurs et une immigration vers les centres urbains et les pays voisins.
- * Mais la sécheresse, si elle a certes précipité les choses, n'est pas la seule cause à cet état de choses. Bien plus graves ont été les pressions sociales et démographiques qui se sont exercées sur les ressources pastorales limitées, ajoutée à cela l'agriculture qui a de plus en plus empiété sur les zones pastorales.
- * Un pastoralisme de plus en plus sédentaire et le fait que les troupeaux appartiennent davantage à des propriétaires qui ne sont pas des éleveurs aggraveront la tendance à la baisse de la productivité.

En ce qui concerne ce dernier point, les objectifs des éleveurs sédentaires (élevage pour le marché, le fumier et travail agricole) diffèrent de ceux des éleveurs (production de lait et, en second lieu, de viande). On prétend que les propriétaires sédentaires et citadins ont tendance à accumuler les animaux comme signe visible de richesse et source de liquidités. Le pastoralisme sédentaire exclut toute mobilité du troupeau, stratégie permettant de pallier le manque de pâturage pendant les périodes de sécheresse. Aussi, les propriétaires sédentaires exploitent-ils les ressources pastorales au-delà des limites optimales, d'où une détérioration des terrains de parcours. Toutefois, il est un facteur complémentaire que ni la commission présidentielle ni l'équipe du CILSS n'a envisagé, à savoir l'intégration toujours plus grande de la production pastorale à l'économie centrale. Tel que la présente étude le notera dans les chapitres suivants, la zone pastorale du Niger a été de plus en plus "happée" par l'économie, surtout par le biais de la construction de routes. En l'espace de tout juste trente années, les échanges de produits, notamment l'aide alimentaire, les céréales et les biens de consommation, se sont intensifiés de beaucoup, déclenchant une dynamique économie monétisée.

Le phénomène croissant d'un pastoralisme sédentaire et "propriétés à distance", cité par la Commission présidentielle comme cause d'alarme, doit être placé dans l'optique des changements dans la composition des espèces. Les données officielles ainsi que les observations montrent à l'évidence qu'en Afrique de l'Ouest, les zones d'élevage des bovins se déplacent vers le Sud. Cette tendance non seulement permet à la production de bovins de se concentrer dans les meilleurs contextes écologiques mais rapproche également les zones de production des marchés terminaux.

II.5 Est-ce qu'il existe un surplus commercial des animaux au Niger?

Pour mieux comprendre les potentialités du Niger dans ce domaine, il faut au moins reconnaître certaines des lacunes apparentes dans les statistiques concernant la production animale et sa commercialisation. L'efficacité de la politique de soutien de l'état au sous-secteur élevage nigérien dépend, surtout, sur l'appréciation des réalités des systèmes de la production et de commercialisation.

Curieusement, aucun effort à prévoir un surplus commerciale dans l'effectif animale nous oblige aussi à faire face à une estimation de la prépondérance de la fraude dans les circuits commerciaux; on déclare souvent que les statistiques officielles sous-estiment le volume des exportations du bétail, vu la grande proportion des exportations commerciales qui franchissent clandestinement la frontière.

En 1988 les chercheurs du Projet Elevage Intégré ont essayé d'évaluer la proportion des exportations clandestine au Niger.⁴ Ils ont calculé dans un argument convaincant, si hypothétique, un taux officiel d'exportation moyen de 1,65 % pour le troupeau national nigérien pour les années 1975-1987. Selon leurs calculs et des estimations obtenues des douaniers nigériens, l'équipe a estimé que les exportations enregistré pour la période en question représentaient que 10 % du total des bovins exportés. Par conséquence, 90 % des exportations passait par les voies occultes. Même si ils ont bien reconnu l'importance des exportations clandestines dans la commerce régionale, ils se sont trompés par le manque des ventes et abattages à l'intérieur du Niger dans leurs estimations.

Plus récemment Amani Hamidou, du Ministère de l'Agriculture et de l'élevage à aborder cette même question, à la recherche d'une estimation d'un surplus commercial des animaux au Niger (cf Tableau 2.3 ci après). Dans ces tableaux les exportations officielles et abattages contrôlés sont comparés aux estimations officielles de la taille du cheptel national pour les années 1989 et 1990.

Même si les chiffres de base employés dans ses calculs ne couvrent qu'une cinquantaine des marchés de bétail les plus importants, il demontre l'existence d'un taux de ventes contrôlés très faible par rapport aux animaux présentés. Si le taux de commercialisation tombent dans un cadre réaliste pour la bonne exploitation des troupeaux, la faiblesse des ventes contrôlées suggère qu'une grande partie des animaux doit être réabsorbé dans les troupeaux (étant "surplus commerciale") ou, beaucoup plus probablement, passe aux marchés et abattoirs non-contrôlés, y compris la fraude. La probabilité que ces animaux sont tous abattus à l'intérieur du Niger est faible; il est hors du question que la consommation de la viande à l'intérieur du Niger soit exponentiellement plus important que nous supposons. La suggestion des surplus commerciaux de l'ordre de 60% est peu fiable et ne correspond pas au rythme de croissance de l'effectif ou de consommation observé par les services techniques compétents dans les années en question.

⁴ cf. Cook et al.(1988)

III. Organisation de la commercialisation

III.1 Les marchés à l'exportation

Les marchés de bétail les plus importants en Afrique de l'Ouest continuent à se situer dans les grands centres urbains des pays du littoral.

Le Nigéria est de loin le plus grand importateur de bétail du Niger, avec une population d'environ 100 million d'âmes. en même temps il est le plus grand producteur et consommateur d'animaux des pays de la région. Son troupeau national de bovins compte entre 9 et 12 millions de têtes et ses petits ruminants sont environ 30 à 40 millions. De ces vérités, les tendances au niveau des importations de bétail et de la consommation de protéine au Nigéria sont d'une grande importance pour la santé de l'économie nigérienne. Selon les sources, des estimations des exportations annuelles du Niger vers le Nigéria peuvent atteindre 300 mille têtes bovins et 950 mille têtes des petits ruminants, par rapport aux chiffres officiels qui ne représentent souvent que 10 pour-cent des échanges totaux.⁵

Bien que le Niger ait un avantage comparatif sur le plan de l'élevage, il est un fait que ses principaux marchés d'exportation sont proches des régions où se concentre de plus en plus l'élevage du Nigéria. Par rapport au Sud du Nigéria, l'offre est abondante dans le Nord, ce qui déprime les prix. Par conséquent, les recettes générales tirées des exportations sont limitées par la prévalence des exportations nigériennes près de la zone frontalière, plutôt que par le biais de la côte.

Pour les raisons discutés antérieurement, il est impossible de savoir combien d'animaux nigériens sont importés par le Nigéria chaque année. En 1989, Cook a comparé des statistiques nigériennes sur les exportations du bétail et celles du Nigéria pour les importations du Niger. Il a trouvé que:

"A moins que les animaux ne soient inventés, les statistiques de la frontière nigérienne constituent les meilleures mesures pour les écoulements transfrontaliers de bovins comparativement aux statistiques nigériennes...Les totaux nationaux annuels cumulés pour les écoulements internationaux (1976-85) indiquent constamment que les chiffres des importations nigérianes dépassent les chiffres des exportations nigériennes, en moyenne d'un facteur de 2,6."⁶

⁵ voir Bureau d'Etudes de Philippe Queyrane (1980); Cook (1988); Cook (1989); Kulibaba (1991); Kulibaba et Holtzman (1991).

⁶ Cook (1989), p. 44.

Les données disponibles concernant les exportations du Niger au Nigéria nous donnent très peu d'idées sur le volume sur cet axe commercial; selon les statistiques officielles, en 1988 le Nigéria n'a importé que 100 têtes bovins, 3644 en 1989, et 37.959 têtes en 1990. Au lieu de suggérer que le marché nigériane accroit à haute vitesse, ces chiffres ne suggèrent qu'un faiblesse dans les contrôles statistiques et un manque de volonté des commerçants d'opérer dans le secteur formel.

Après examen des données disponible sur la production, les importations et l'abattage pour le Nigéria, Williams (1989) conclut que la consommation totale de viande au Nigéria a quasiment doublé entre 1972 et 1986. La consommation, par habitant, de boeuf, de mouton et de volaille pour cette même période, a augmenté de pratiquement 50%. La consommation de viande de chèvre est, quant à elle, restée relativement stable. Toujours sur cette même période, la production de bovins et de mouton a pratiquement doublé au Nigéria et la production de chèvres a augmenté d'environ 50%.

Selon Cook (1989), si le produit intérieur brut du Nigéria continue à croître à son rythme actuel on peut prévoir une croissance annuelle de 4,5% de la demande nigériane pour la viande dans l'avenir. Étant donné que le naira semble atteindre un niveau d'équilibre, toute demande accrue devrait être transmise au monde extérieur, et d'abord dans les pays avoisinant.

On ne dispose que peu de données sur la concentration de la demande pour la viande et les animaux au Nigéria. Toutefois, les informations démographiques et les recherches sur le terrain semblent indiquer que la demande de bétail importé se concentre essentiellement dans les grandes villes du littoral, Lagos, Ibadan et Port Harcourt. Kano est un marché de consommation important ainsi qu'une étape pour le bétail transporté aux fins de vente vers les villes du littoral.

III.2 Organisation traditionnelle des marchés

La typologie des marchés sahéliens du bétail employé ci-après identifie la place des marchés dans la chaîne de commercialisation, des types prédominants de transactions et du rôle des acteurs économiques.

2.1 Marchés de ramassage

Les marchés de collecte sont avant tout des lieux d'accès à la chaîne de commercialisation. Sur ces marchés, les principaux vendeurs sont des éleveurs qui, d'ordinaire, offrent à la vente un ou deux animaux à la fois, pour éliminer de leurs troupeaux les bêtes affaiblies ou non productives et obtenir ainsi les liquidités dont ils ont besoin. Les principaux acheteurs sont des marchands qui rassemblent des troupeaux afin de les revendre ailleurs, aux bouchers locaux et d'autres éleveurs qui veulent reconstituer ou agrandir leurs propres troupeaux.

Les marchés de collecte sont surtout situés dans les grandes zones d'élevage sur l'ensemble du Sahel ainsi que dans les régions de savanes et forêts-savanes des côtes de l'Afrique de l'Ouest.

Sur un marché de collecte classique au Niger, le nombre des animaux offerts à la vente varient selon les saisons. Lors des périodes de commercialisation les plus actives, généralement pendant la première moitié de la saison sèche, l'offre de bétail atteint un maximum. Le nombre et les ventes de bétail baissent pendant la saison sèche et chutent une fois que commencent les pluies. Mais de nombreux marchés de ramassage ne fonctionnent que pendant les périodes où les troupeaux transhumants ou nomades sont dans les alentours, d'où une variation dynamique, saisonnière et annuelle dans le nombre de ventes et activités connexes. Lors des périodes de sécheresse, quand l'élimination en grand nombre des animaux est la stratégie de dernier recours pour assurer la survie d'une partie des troupeaux, il arrive que les marchés de ramassage s'organisent spontanément dans les zones rurales à l'arrivée de groupes d'éleveurs et d'intermédiaires.

Bien que les marchés de collecte soient avant tout des lieux d'accès à la chaîne de commercialisation, un grand nombre de ces marchés a également, dans le Sahel, un caractère international. Sur les marchés de collecte, les opérations transfrontalières sont motivées par une série de facteurs. Comme la plupart des ventes effectuées sur les marchés locaux, la majorité des ventes frontalières sont faites par des éleveurs qui font paître leurs bêtes dans des lieux proches, en fonction d'itinéraires saisonniers. Cependant, comme les services de douane ne surveillent pas de près un grand nombre de petits marchés frontaliers, les marchés de ramassage qui se trouvent le long des frontières du Niger avec le Mali, le Burkina Faso, le Bénin, le Nigéria et le Tchad attirent souvent une forte activité clandestine.

2.2 Marchés de redistribution ou de regroupement

Les marchés de redistribution ou de regroupement sont en général de gros marchés implantés dans des centres de transport ou le long des grands axes routiers et ferroviaires. On les trouve surtout dans les zones méridionales des pays d'élevage. Cependant, il y a dans le Sahel un certain nombre de gros marchés de redistribution (y compris Abalak et Ayorou au Niger) au milieu de grandes zones de production et loin des marchés terminaux et de centres de transport.

Sur les marchés de regroupement, les ventes se font rarement toute l'année; elles suivent le rythme des saisons et des disponibilités en pâturage et eau. Les marchés les plus septentrionaux du Sahel, par exemple, sont relativement inactifs pendant la saison sèche et chaude, quand la majorité des animaux sont en transhumance plus au Sud. De même, ces marchés ne sont que relativement plus actifs en pleine saison des pluies quand les marchands et leurs troupeaux ont des difficultés à se déplacer dans des routes boueuses non-améliorées pour se rendre au marché. L'activité la plus intense se situe en général vers la fin de l'année, durant l'Harmattan, quand les pâturages sont abondants et les marchés facilement accessibles.

Sur les marchés de regroupement, la majorité des opérations sont effectuées par des marchands privés qui passent par des intermédiaires professionnels. Les marchands qui ont groupé des bêtes sur les marchés de ramassage ruraux offrent à la vente ces animaux à d'autres marchands qui rassemblent de gros troupeaux destinés aux marchés des deux côtés de la frontière Niger-Nigéria.

La plupart des marchés de redistribution sahéliens sont situés dans les villes provinciales et les centres administratifs. Souvent aussi, l'infrastructure (dont les hangars, les bascules, les parcs et les rampes de chargement) est bien développée dans les marchés de redistribution. Ces marchés sont le point de départ des troupeaux d'exportation qui sont amenés sur pied ou par camion vers les marchés du littoral; on a donc été conduit à y implanter des services administratifs, douaniers et vétérinaires qui aident les marchands et les exportateurs. Même dans les zones où l'infrastructure du marché n'est pas très développée, on a souvent créé des centres administratifs pour répondre aux besoins des marchés de bétail. C'est particulièrement vrai dans certaines régions de la zone pastorale où les transhumants se rassemblent à certaines périodes de l'année.

2.3 Marchés terminaux

Les marchés terminaux se trouvent dans les villes ou à proximité; c'est là que se font presque toutes les ventes destinées à l'abattage et à la consommation sur place. Les grandes villes de la côte sont les principaux marchés terminaux d'Afrique occidentale, mais Niamey, Maradi, Zinder, Tahoua, Agadez et Arlit dans le Sahel rentrent aussi dans la catégorie des marchés terminaux en raison de leurs nombreuses populations et du grand nombre d'animaux achetés pour les abattoirs locaux. Sur les marchés terminaux, les vendeurs sont presque uniquement des marchands, alors que les acheteurs sont pour la plupart des bouchers ou des représentants de groupes de bouchers.

2.4 Multiplicité de fonctions de marché

Vu que les marchés ont une importance tant régionale (liens sahéliens avec les marchés côtiers) que locale, il n'est pas possible d'appliquer littéralement la classification tripartite des marchés. En effet, certains marchés individuels remplissent souvent des fonctions simultanées relatives à l'offre et à la demande locales.

Ce phénomène s'applique tout particulièrement au commerce de bétail entre le Niger et le Nigéria. Les marchés frontaliers nigériens sont souvent des marchés terminaux pour les marchands du Niger, mais ces marchés sont situés dans la principale zone d'élevage du Nigéria. Par conséquent, dans le contexte du commerce national du Nigéria, ces marchés sont en même temps des marchés de ramassage et de regroupement. La population côtière du Nigéria représente le plus grand marché pour le bétail sahélien, mais d'autres grandes villes dans les états au Nord du Nigéria, par exemple Kano et Maiduguri, sont également parmi les plus grands

marchés terminaux de l'Afrique. Ainsi, les marchés de Maiadoua et Danbatta, situés près du centre de Kano, sont des lieux où s'effectue une grande proportion des achats des bouchers urbains, ce qui en fait d'importants marchés terminaux.

En général, les animaux sont surtout amenés à pied sur les marchés de ramassage et de regroupement. Le transport du bétail par route ou chemin de fer indique généralement une transition entre les marchés de regroupement et les marchés terminaux.

III.3 Organisation interne du marché et le rôle des professionnels

Au Niger et au Nigéria, le système de commercialisation du bétail se caractérise par une segmentation très poussée, un caractère officieux et une grande importance accordée aux personnalités. A l'instar d'autres pays du Sahel (cf. Kulibaba et Holtzman, 1990), pratiquement toutes les transactions nationales et internationales de bétail sont effectuées par des entrepreneurs privés qui travaillent dans le cadre de systèmes de commercialisation traditionnels. La composition ethnique du négoce de bétail et le rôle des divers agents de commercialisation sont décrits ci-après.

Les marchés de bétail sont généralement ouverts, il n'y a pas de barrières officielles à l'entrée, ni pour les vendeurs ni pour les acheteurs d'animaux, mais ils fonctionnent par le biais de réseaux établis d'éleveurs, de marchands, d'intermédiaires et de bouchers. Ces réseaux sont inter-ethniques mais leur structure interne est basée sur des relations établies depuis longue date, souvent sur plusieurs générations, et où l'on peut déceler des factions régionales. Ainsi, existe-t-il bien des barrières informelles de fait pour pénétrer sur ces marchés.

Les réseaux de villages et de parenté plus locaux sur les marchés ruraux sont le pendant de ces liens régionaux et ethniques sur les grands marchés urbains. De même que certains aspects de la vie civile au Niger et au Nigéria sont réservés aux chefs traditionnels, la supervision des marchés traditionnels, urbains et ruraux, est généralement la prérogative des autorités traditionnelles locales. Il n'existe quasiment pas d'intermédiaires institutionnels et juridiques formels dans ce système, à l'exception des services publics (prophylaxie vétérinaire, traitement et contrôle de santé) ou diverses formes d'imposition pour les participants du marché.

Le système traditionnel de commercialisation du bétail se fonde sur des accords et sanctions qui, si elles ne sont pas codifiées, n'en sont pas moins bien connues et très acceptées par la large communauté des agents de commercialisation. Les litiges sur la place du marché sont rarement résolus en ayant recours au système juridique officiel, sauf si les méthodes traditionnelles de résolution de conflits ont été épuisées ou si l'on soupçonne les autorités traditionnelles de nourrir certains préjudices. Les plaintes émises sur la place du marché sont souvent imputées aux effets de la politique et des actions du Gouvernement prises par ses fonctionnaires. Ces marchés restent, alors, un domaine informel et traditionnel dans leurs organisation et fonctionnement.

Les marchands de bétail peuvent être rangés en quatre grands groupes: marchands occasionnels, marchands à long rayon d'action, marchands à court rayon d'action et courtiers. Les bouchers, élément complémentaire et très important sur les réseaux de marchés, constituent la majorité des acheteurs sur les marchés terminaux. Les rôles joués par ces agents sont décrits ci-après.

3.1 Marchands occasionnels

Si le manque de capitaux d'investissement, le manque de connaissance du marché et l'affiliation ethnique constituent autant d'obstacles à la participation du commerce du bétail, il n'en reste pas moins qu'un grand nombre de transactions sur le marché sont réalisées par des particuliers qui ne s'engagent qu'occasionnellement dans ce commerce. Le commerce occasionnel est souvent une première étape dans la carrière de personnes qui vont devenir des marchands à long rayon d'action, étape finale de la carrière d'un marchand plus âgé, ou une activité intermittente des fonctionnaires et des entrepreneurs qui peuvent obtenir des contrats d'approvisionnement auprès d'institutions des villes nigérianes et nigériennes.

Le commerce occasionnel n'est pas dominé par un seul groupe ethnique au Niger ou au Nigéria. Bien plus, la composition ethnique parmi les marchands occasionnels reflète la démographie générale de chaque localité et comprend des représentants des groupes traditionnels d'agriculteurs et d'éleveurs.

Ces marchands rassemblent généralement des troupeaux petits ou moyens comprenant leurs propres animaux ou ceux des parents et amis. On n'investit que peu dans ces transactions et le court-circuitage des marchands intermédiaires permet de diminuer les coûts et d'augmenter les bénéfices. Les marchands occasionnels se trouvent surtout sur les marchés de collecte et de regroupement, car c'est là qu'ils connaissent le mieux les conditions locales du marché et où les délais de livraison aux marchés sont les plus courts. Les ventes effectuées par les marchands occasionnels se font rarement à crédit.

3.2 Marchands du Sahel et du littoral à long rayon d'action

Tel que nous l'avons déjà noté, le marché du bétail est organisé de telle façon que les avantages sont dus à la présence de liens ethniques et régionaux sur les marchés urbains situés à une certaine distance. Pour réussir, le commerce sur de longs trajets ne peut pas être une activité solitaire. En effet, les diverses étapes de la commercialisation exigent un travail de coopération. C'est pourquoi les réseaux ethniques ou économiques auxquels participent plusieurs générations liées par des liens de parenté offrent des avantages pratiques et permettent de diminuer les coûts de la transaction ainsi que les risques liés au commerce. Le caractère informel du commerce et la pratique de plus en plus répandue des ventes à crédit signifient aussi que les participants entretiennent des relations à long terme les uns avec les autres.

L'organisation sociale et économique sur de longs parcours correspond à la répartition ethnique du travail qui caractérise le Sahel. Les éleveurs entretiennent des liens étroits avec les membres de leurs ethnies qui vivent dans les villes ou avec les membres d'autres ethnies qui représentent leurs intérêts politiques et économiques. La continuité de l'offre et la connaissance de la situation du marché et des prix sont assurées par des personnes qui vivent au début (zones de production) et à la fin (marchés du littoral) de la chaîne de commercialisation.

Le lieu d'établissement des marchands, que ce soit sur les marchés du Sahel ou du littoral influence, les flux de capitaux ainsi que le rapatriement ou le réinvestissement des bénéfices.

Le couloir Niger-Nigéria et celui qui relie le Sahel à la Côte-d'Ivoire sont tout à fait différents de ce point de vue. Les marchands maliens et burkinabés ne participent pas généralement au négoce de produits autres que le bétail, probablement parce que le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire ont une monnaie commune.

Mais les marchands à long rayon d'action du Niger et du Nigéria peuvent exploiter à leur avantage les transactions faites dans deux monnaies (naira et franc CFA). La solidité du franc CFA par rapport à la naira depuis le milieu des années 80 a stimulé un commerce de plus en plus diversifié entre les deux pays. Au Niger, il existe une forte demande pour les biens produits au Nigéria et pour des importations relativement peu chères, suite à la surévaluation du franc CFA. Pour augmenter au maximum les bénéfices des entreprises commerciales, les marchands du Niger importent toute une gamme de biens et d'articles du Nigéria, ce qui leur permet d'offrir un plus grand choix d'articles. Il arrive que des marchands sahéliens soient spécialisés dans certains biens nigériens, mais pratiquement tous d'entre eux importent des biens de consommation et autres marchandises du Nigéria.

Plusieurs marchands interviewés pendant les travaux sur le terrain ont affirmé que la vente des produits rapportés au Niger au chemin du retour, plutôt que la seule vente de bétail au Nigéria, garantit la rentabilité de l'affaire.⁷

Il convient de signaler une autre différence entre marchand du littoral et marchand du Sahel: elle concerne les économies de coûts en fonction du lieu. Tout au long de la chaîne de commercialisation, les ventes d'animaux d'élevage sont en général facilitées par des courtiers qui, moyennant une commission, sont témoins des conditions de vente. Comme ils connaissent bien les marchés locaux d'approvisionnement et les marchés terminaux, les marchands du Sahel et du littoral sont en général en mesure de court-circuiter les intermédiaires et de réaliser des économies de coûts sur leurs marchés "de résidence".

⁷ Un commerce bilatéral pour le bétail et les biens importés de consommation compliquent le calcul de bénéfices pour les marchands de bétail. C'est dû au fait que chaque transaction comprend un mélange unique de produits rapportés.

3.3 Marchands à court rayon d'action

Les marchands à court rayon d'action se trouvent surtout sur les marchés de redistribution et les centres de transport. De plus, un groupe plus spécialisé se concentre sur les échanges informels--sinon clandestins-- de bétail entre le Niger et les marchés frontaliers au Nord du Nigéria. Alors que les marchands à long rayon d'action font souvent appel aux réseaux existants et peuvent identifier les acheteurs éventuels avant même le départ des animaux du Sahel, les marchands à court rayon d'action font davantage de spéculation. Il n'assument ni les coûts ni les risques du transport des animaux sur de longues distances, se contentant de vendre sur les marchés régionaux. Il est évident que ceux qui se spécialisent dans le commerce clandestin courent un risque plus élevé. Mais ce risque n'est pas aussi grand qu'il semble, car ces marchands ont établi des relations économiques avec les représentants officiels qui patrouillent les régions frontalières. Cela semble résonner comme "pots-de-vin" mais les personnes interviewées sur le terrain ont noté que de nombreux agents frontaliers s'associent avec les marchands.

C'est surtout sur les grands marchés de redistribution tout le long de la frontière Niger-Nigéria que l'on remarque la plus grande concentration de marchands à court rayon d'action. Les marchands sahéliens arrivent souvent à ces endroits sans disposer de moyens suffisants pour effectuer la réexpédition du bétail. Par conséquent, ils sont prêts à consentir des remises s'ils voient la possibilité de repartir immédiatement. Souvent, les marchands à court rayon d'action et les courtiers qui opèrent sur ces marchés profitent du bétail "en détresse" qui, jugé trop faible pour survivre aux rigueurs d'un long parcours, est vendu au rabais pour les abattoirs locaux. Les animaux achetés par les marchands à court rayon d'action sont souvent aussi destinés aux abattoirs provinciaux qui, en raison de l'exiguïté de la demande, ne sont pas bien desservis par les marchands à long rayon d'action.

3.4 Courtiers

L'intense activité de courtage au Nigéria est le résultat de plusieurs facteurs, dont l'importance des marchés nigériens par rapport à ceux des autres pays, les possibilités de spéculation sur la monnaie et les grands marchés urbains au Nord du Nigéria. Par tout ailleurs, les courtiers ne jouent pas un rôle absolument essentiel.

Les opérations de courtage se concentrent dans les grands marchés de bétail et de céréales tout au long de la frontière du Niger et du Nigéria. Bien que la majorité des opérations de courtage ne comptent qu'une seule vente intermédiaire, il n'est pas rare de voir des ventes de courtage multiples. Les personnes interviewées ont noté qu'elles ne couraient pas de grands risques. Comme ils n'ont en général pas besoin de payer au comptant au moment de leurs achats, les courtiers chevronnés peuvent commencer leur journée avec peu ou pas de capital liquide et rentrent dans leurs frais, majorés d'un bénéfice, en deux à six heures. Dans de nombreux cas, les courtiers arrivent au marché ayant déjà négocié la vente des animaux qui ne sont pas encore achetés. Si leur marge de manoeuvre sur les négociations de prix s'en trouve

limitée, cela leur apporte par contre un bénéfice brut fixe permettant de comparer leurs propres négociations. Les marges bénéficiaires des courtiers ne sont pas très grandes, mais elles sont à la mesure de ce genre de spéculations rapides et des risques modestes encourus.

Les opérations de courtage se font toute l'année mais augmentent de façon spectaculaire à la veille des fêtes islamiques du Ramadan et du Tabaski, au moment où la demande des petits ruminants est la plus grande. C'est probablement à cette époque que les acheteurs dépendent le plus des courtiers, puisque la concurrence pour le petit bétail est la plus serrée et que les possibilités de bénéfices sont les meilleures. Faire appel à un courtier diminue le risque que court un marchand de ne pas pouvoir se procurer les animaux destinés à une revente lucrative. Les bénéfices élevés en cette saison de l'année permettent aux marchands d'assumer le coût plus élevé et de se procurer des animaux par le biais des courtiers.

3.5 Intermédiaires

Le rôle des intermédiaires (ou "dillalis") dans le couloir Niger-Nigéria est plus important que dans les autres pays de la région. Toutefois, ce rôle est souvent mal compris vu la vaste gamme des services sociaux et économiques qu'ils rendent et le caractère très confidentiel que revêtent toutes leurs activités.

Sur le plan général, le dillali est un agent qui sert de trait d'union aux acheteurs et aux vendeurs moyennant une commission. Mais au Niger et au Nigéria, le dillali assume d'autres responsabilités, par exemple il s'occupe de l'hébergement des marchands, il garantit les ventes à crédit et il nourrit et garde les animaux qui doivent être vendus. Les acheteurs versent presque toujours des commissions au dillali (un montant fixe par tête qui est généralement uniforme pour tous les intermédiaires qui interviennent sur le même marché). A son titre d'intermédiaire du marché, le dillali est chargé de négocier les termes d'une vente particulière. Il arrive qu'on lui demande de servir de témoin pour justifier la légitimité des transactions contentieuses réglées dans les cours islamiques traditionnels.⁸

Les participants du marché font confiance aux dillalis en raison de leurs liens ethniques, religieux et régionaux. Leur réputation et poids sur la place du marché se fonde, d'une part, sur la force de leur réseau économique et social et, d'autre part, sur leur intégrité en tant que tierce partie ostensiblement neutre à toute transaction. Les marchands préfèrent généralement comme intermédiaires les membres de leurs propres groupes ethniques ou les membres d'autres ethnies qui ont des liens puissants avec leur lieu d'origine. Mais ces préférences peuvent laisser la place à d'autres caractéristiques lorsque, par exemple, les intermédiaires sont connus, par les participants du marché, comme offrant des services de qualité.

⁸ De nombreux dillalis emploient des agents qui agissent comme leurs assistants, mais il ne faut pas les confondre avec des agents salariés qui représentent les propriétaires des troupeaux absents. L'on trouve surtout ces agents sur les marchés terminaux où ils représentent les marchands ou groupes de marchands sahéliens.

Actuellement, pratiquement toutes les transactions sur les marchés de bétail de Lagos et d'Ibadan exigent que les marchands fassent crédit aux bouchers. Vu que la plupart des marchands de bétail ne se trouvent pas sur les marchés terminaux, ils dépendent d'intermédiaires qui doivent trouver des acheteurs solvables et agir en tant que garants du crédit.

3.6 Bouchers

Malgré l'existence d'une vive concurrence, les bouchers comptent parmi les professions les mieux organisées politiquement dans la région, au point où on les accuse de collusion. L'État Nigérian et les collectivités locales mènent des campagnes annuelles pour des questions "d'intégrité du marché" en réponse aux tentatives que feraient les bouchers pour faire augmenter les prix, en limitant l'abattage.

Contrairement aux marchés terminaux de la Côte-d'Ivoire, les faits recueillis au Nigéria indiquent que la réglementation interne de la boucherie vise à éviter une prolifération de cette activité.⁹ Ces mesures informelles empêchent peut-être un comportement hyper-concurrentiel ainsi que les fortes pertes qui sont liées, mais elles risquent aussi de devenir des barrières empêchant d'entrer ceux qui ne sont pas aidés par les bouchers déjà établis, rétrécissant ainsi la concurrence.

III.4 Les éléments de coût de commercialisation

Grâce à la recherche menée en 1990 et 1991 par Nicolas Kulibaba et Amani Hamidou nous pouvons évaluer les éléments de coût dans la commercialisation du bétail sur l'important axe Nigero-Nigérian.¹⁰

L'achat des animaux constitue le principal facteur de coût dans la commercialisation du bétail, se situant dans une fourchette allant de 94% à 96% pour un échantillon de troupeaux réunis sur le terrain. Les coûts d'achat diffèrent des autres dépenses de commercialisation, puisqu'il s'agit d'un investissement à court terme plutôt que d'une dépense de fonctionnement. La possession d'animaux, le fait de les regrouper entre consortium de marchands et l'accès à un crédit informel pour acheter les animaux sont autant de moyens pouvant se substituer aux ressources financières nécessaires pour l'achat. Il est donc possible

⁹ La réglementation interne prévoit certaines conditions d'apprentissage et un nombre limite (limité) d'apprentis, ainsi qu'une distribution des droits pour les enchères des bêtes de choix.

¹⁰ L'étude en question a comparé les éléments de coût en utilisant des budgets de commercialisation mis au point à partir des données obtenues dans le cadre d'interviews informelles avec des marchands de bétail au Niger et Nigéria.

que les coûts d'achat du bétail, comparés aux coûts de fonctionnement, soient plus faibles que ne l'indiquent les données sur le terrain. Cela laisse entrevoir qu'il faut peut-être moins de capitaux qu'on ne le pense pour participer au commerce du bétail.

En fonction des données de dite étude, il n'était pas possible de conclure qu'au Niger, soit le transport par camion, soit le convoi est implicitement plus efficace par rapport aux coûts. Ce sont plutôt d'autres coûts que les transports et la manutention qui vont être décisifs dans le choix d'un mode de transport particulier.

Le coût des taxes officielles se situait entre 17% et 32% pour les troupeaux convoyés et entre 12% et 28% pour les troupeaux transportés par camion. Au Niger, le facteur de coûts officiels constamment le plus élevé était la taxe d'identification: taxe municipale appliquée aux achats de bétail sur le marché, d'un montant de 200 FCFA pour les petits ruminants et 500 FCFA pour les bovins. Les coûts officiels au Niger semblent également varier suivant le type de patente achetée par les marchands. Certains payent le type de patente qui s'applique aux intermédiaires. Les frais de patente qui s'appliquent aux marchands sont nettement plus élevés. Il faut également tenir compte du fait que les versements pour la patente ne sont guère suivis sur les marchés ruraux plus petits, d'où un calcul plus faible pour les marchands et un amortissement plus long pour les frais de patente. Nombreuses personnes sur le terrain ont indiqué que, moyennant un petit pot-de-vin, les représentants officiels sur le marché étaient tout à fait prêts à noter des transactions inexactes, enregistrant un volume de ventes plus faible pour les frais par tête qui servent à calculer la patente. La suppression de la taxe à l'exportation du bétail au Niger a nettement baissé la proportion des coûts officiels dans les budgets du commerce du bétail.

Contrairement à ce qu'avaient pensé les auteurs au départ, les coûts liés aux pots-de-vin, extorsions et autres tracasseries administratives dans le couloir Niger-Nigéria n'étaient pas plus élevés que pour les autres pays de la région. La plupart des pots-de-vin et coûts d'extorsion ont été versés aux membres des services en uniforme affectés aux postes frontaliers et aux postes de contrôle le long des grandes routes.

A l'encontre des autres pays de la région, les intermédiaires au Niger et au Nigéria ne font payer que les acquéreurs de bétail. Il est toutefois courant que les vendeurs offrent de l'argent aux intermédiaires qui les ont aidés à trouver des acquéreurs. Les commissions pour l'acquéreur sont fixées par tête, mais les cadeaux pour les dillalis sont déterminés par les vendeurs, en fonction de la relation qui existe avec l'intermédiaire ainsi que du niveau d'assistance que celui a apporté pendant la transaction. Les commissions varient grandement en tant que proportion du total des coûts, allant de 9% à 48,7%. La seule explication étant d'ailleurs les montants différents de commissions fixées à chaque marché.

Il ne semble y avoir aucune corrélation significative entre les bénéfices marginaux et le mode de transport utilisé. Les bénéfices semblent surtout être déterminés par la différence entre le prix payé pour le bétail et le prix de vente.

Le tableau ci-après récapitule la structure et la proportion relative des divers coûts de commercialisation pour un échantillon de budget de commerce du bétail. Ces budgets provenant d'interviews avec seize marchands de six pays de l'Afrique de l'Ouest (Niger, Mali, Burkina Faso, Nigéria, Togo, et Côte d'Ivoire). Les données récapitulées englobent les expéditions du bétail par divers modes et combinaisons de modes, notamment par camion, convoi à pied, et chemin de fer.

Tableau 3.1:

**Analyse comparative des coûts et bénéfices
du commerce du bétail en six pays de l'Afrique de l'Ouest**

Article	Coût total en pourcentage (%) de budget		
	Maximum	Minimum	Moyenne
Achat de bétail	95,9	56,7	79,5
Commissions	3,1	0,5	1,5
Transport et manutention	21,2	0,6	10,1
Coûts officiels	14,7	0,7	6,0
Taxes sauvages	5,9	0,1	2,3
Bénéfices	26,0	2,0	7,4

Parmi les éléments des coûts, le problème des taxes sauvages est particulièrement difficile à réduire. Les données présentées auparavant indiquent que les "taxes sauvages", c'est-à-dire les paiements versés aux agents assurant la sécurité aux frontières et aux barrages routiers, représentent jusqu'à 5,9% des coûts de commercialisation.

Si la corruption est présente un peu partout dans la région, entravant le libre mouvement des hommes et des biens, peu de gouvernements ont été en mesure ou désireux de prendre des mesures efficaces pour lutter contre ce phénomène. Le rôle du gouvernement en tant que principal gardien de l'intérêt public s'accompagne invariablement de la réglementation de l'activité commerciale. Seulement le pouvoir sans limites, dont douissent certains agents pour accorder des autorisations administratives et contrôler les actions de commerçants légitimes, entraînent souvent des abus de la liberté de chacun et de la confiance publique.

IV. Infrastructure, stratégies et coûts des transports

Pays enclavé, le Niger est séparé de la mer par 600 km, si on prend l'endroit le plus proche. Le pays est très dépendant des réseaux de transports routiers des pays voisins pour

avoir accès aussi bien aux voies maritimes internationales qu'aux grands marchés urbains des pays du littoral. A l'intérieur du pays, de vastes distances séparent les centres de population, faisant des transports routiers un élément capital de la vie économique nationale.

Les transports représentent l'élément le plus coûteux de la commercialisation du bétail, après l'achat des bêtes destinées à l'exportation. A l'encontre d'autres exportations sahéliennes qui peuvent être "prisonnières" de tel ou tel mode ou axe de transport, le bétail est un produit mobile qui peut être amené au marché et vendu avec bénéfice en le convoyant ou en utilisant des modes de transports commerciaux.

Les marchands de bétail choisissent un mode de transport après de longues délibérations. Ils pèsent les coûts directs (par exemple, coûts des véhicules ou coûts de la main-d'oeuvre pour le convoyage) en fonction de divers autres critères. Au Niger, la décision de court-circuiter les procédures officielles liées à l'exportation du bétail ne laisse guère d'autre choix que le convoyage. Mais les décisions concernant les modes de transport au Niger ou au Nigéria tiennent également compte de la disponibilité immédiate des véhicules ou de la main-d'oeuvre et des délais caractéristiques, de la mortalité et des coûts concomitants des divers modes de transport. Ces facteurs sont mis au regard des informations disponibles concernant les cycles actuels et prévus des prix sur les marchés du littoral et du besoin plus ou moins urgent qu'à le marchand de rentrer dans ses frais et de réaliser un bénéfice.

Les principaux éléments qui déterminent les coûts de transport sont: (a) l'observation ou la non-observation des formalités aux postes de transits frontaliers; (b) le mode ou les modes de transport utilisés; (c) l'éloignement des marchés terminaux; et (d) le caractère saisonnier de la demande pour le bétail et les véhicules pour le transport du bétail.

Ces 20 dernières années, le convoyage a cédé la place aux transports routiers qui sont devenus le moyen préféré d'amener le bétail sur le marché. Les modes de transport ont surtout changé suite à l'émergence du secteur pétrolier au Nigéria, qui a permis de diminuer les coûts du carburant et qui a apporté les capitaux d'investissement nécessaires pour améliorer l'infrastructure des transports.

IV.1 Convoyage

Le convoyage, c'est-à-dire le déplacement à pied des animaux, est le moyen le plus utilisé pour amener les animaux sur les marchés lors des premières étapes de la commercialisation. Le convoyage prédomine au Niger, c'est également le mode de transport préféré pour faire traverser au bétail la frontière vers les marchés du Nigéria du Nord.

Dans des circonstances idéales, les convoyeurs prendraient la route directe la plus courte entre deux marchés, mais la majorité des routes de convoyage ne sont ni directes ni officiellement démarquées. La disponibilité d'eau et de pâturage, subsistance des animaux pendant leur voyage vers le marché, est le principal facteur du choix de la route. Choix qui est également dicté par toute une gamme d'autres facteurs, allant des conditions environnementales (maladies

épizootiques) aux conditions sociales et politiques (séries de vols de bétail ou tracasseries de la part des fonctionnaires). Généralement, les propriétaires des troupeaux et les bouviers connaissent bien les conditions sur les routes qu'ils veulent emprunter avant leur départ.

Les itinéraires de convoyage sont souvent décidés pour permettre aux marchands de se rendre sur tel ou tel marché hebdomadaire et aux troupeaux de se déplacer plus lentement et d'avoir plus de temps pour paître et garder ainsi mieux leur poids.

Les routes de convoyage du bétail au Niger vont généralement du Nord au Sud, allant des zones pastorales peu peuplées vers Niamey et les régions plus peuplées près des frontières béninoise et nigériane.

Les coûts du convoyage comportent deux grands éléments: la main-d'oeuvre et les moyens de subsistance des bouviers. Le convoyage comprend d'autres coûts accessoires qui lui sont uniques, par exemple, les indemnités versées pour les dégâts causés par le bétail, frais de pacage payés aux autorités locales, frais d'abreuvement versés aux propriétaires des puits et paiement extorqué par les agents forestiers, vétérinaires et la police.

Les données sur le terrain indiquent qu'en raison de la forte variation dans les coûts du convoyage, le coût-efficacité du transport par camion ou du convoyage dépend de l'itinéraire choisi ainsi que de la demande sur les marchés provinciaux et terminaux.

Au Niger, les bouviers demandent une commission fixe "par tête" d'animal convoyé, supprimant ainsi toute économie d'échelle du convoyage. Dans les autres pays, les bouviers demandent généralement aux marchands une commission fixe pour des itinéraires particuliers, quel que soit le nombre d'animaux qui font partie du convoyage.

Le convoyage local (sur des distances de moins de 30 km) signifie souvent déplacement d'un marché à l'autre, ce qui fait que les bouviers ont tendance à demander plus pour de courts déplacements. Les coûts par tête et par km sont les plus élevés pour les courts déplacements sur les grands marchés de regroupement. Ces coûts se situent dans une fourchette de 750 à 1.333 CFA/100 km pour les petits ruminants et 1.000 à 2.000 CFA/100 km pour les bovins.

Les longs déplacements s'effectuent généralement le long des grandes artères ou dans les zones pastorales peu peuplées. Les frais par tête demandés par les bouviers pour ces déplacements sont comparativement plus faibles, mais viennent s'y ajouter des frais plus importants de subsistance quotidienne, en raison d'une durée plus longue. Contrairement à d'autres régions du Sahel, les bouviers au Niger calculent les coûts de subsistance par tête d'animal plutôt que sur la base d'une indemnité journalière. Mais même si l'on combine les coûts (frais du bouvier plus subsistance), des déplacements de plus de 50 km reviennent moins chers par tête que des déplacements plus courts. Cela indique qu'au Niger, les économies d'échelle sont fonction des distances parcourues plutôt que du nombre d'animaux convoyés.

IV.2 Transport par camion

La situation enclavée du Niger a favorisé l'essor d'une industrie diversifiée des transports routiers qui s'est développée au même rythme que l'infrastructure routière nationale. Mais le développement irrégulier a laissé des lacunes qui continuent d'entraver l'expansion des exportations de bétail.

La capacité existante de fret routier ne représente que 75% à 92% des besoins pour tous les bovins exportés et entre 31% et 40% pour les petits ruminants. Il semble y avoir une bien plus grande insuffisance de la capacité de transport pour les exportations cumulées des deux espèces.

De 1977 à 1985, les villages et bourgs de la zone pastorale situés tout au long des routes des marchés de bétail ont été desservis par une proportion relativement plus élevée de véhicules de fret par rapport aux véhicules de passagers, que les grandes routes d'exportation. On semble assister à un phénomène d'isolement de plus en plus grand des zones de production et de commercialisation des animaux d'élevage. Seuls 40% à 45% de toute la circulation a lieu à l'intérieur du territoire nigérien et 55% se fait entre le Niger et les pays voisins.

Comme partout ailleurs dans le Sahel, les transports routiers au Niger se caractérisent par des coûts élevés et un manque d'efficacité. Les facteurs suivants en sont principalement la cause: (a) droits d'importation élevés pour les véhicules, les pièces de rechange et le carburant; (b) frais administratifs élevés pour l'immatriculation et l'exploitation des véhicules; (c) barèmes de transport fixés à un niveau trop bas, limitant ainsi la rentabilité et le réinvestissement; et (d) coûts de transactions élevés sous forme de pots-de-vin, extorsions et autres comportements corrompus de la part des services en uniforme responsables du contrôle.

Les coûts officiels des transports routiers ne permettent pas aux entreprises de transport de couvrir leurs dépenses d'exploitation et de fonctionnement. Par conséquent, les coûts librement négociés sur la place du marché sont nettement plus élevés que ceux cités par les barèmes officiels. Les coûts de transport du bétail sur un marché faisant appel à la concurrence répondent non seulement à l'offre et à la demande mais sont également fonction de la valeur unitaire relativement plus élevée des petits ruminants sur la place du marché. A preuve, les coûts de transport plus élevés pour les petits ruminants, comme on peut le voir dans les frais par tête et par tonne/km.

Les barèmes publics se fondent sur des calculs de valeur unitaire et la distance. Mais dans les faits, les transporteurs calculent les frais par tête pour le nombre d'animaux transportés. Les coûts négociés dans le privé pour le transport du bétail peuvent diverger jusqu'à 67% par rapport au barème officiel. Les coûts négociés peuvent fluctuer jusqu'à 40% ou 50% suivant la saison. Ces fluctuations saisonnières sont surtout dues à la demande maximum pour de petits ruminants sur les marchés nationaux et d'exportation pendant la période tout juste avant la fête musulmane d'Eid-el-Kebir ou de Tabaski. Pendant les périodes de demande compétitive pour les transports, la différence de recettes tirées du transport des petits ruminants peut aller jusqu'à créer d'importants goulots d'étranglement dans le transport des bovins sur les marchés urbains.

Les données comparatives sur les transports de bétail donnent lieu à une seconde observation importante: de plus grandes expéditions de bétail par route ne permettent pas de faire des économies d'échelle pratiques avec les véhicules disponibles de 30 tonnes.

IV.3 Réglementation publique du commerce et des transports

La réglementation officielle du commerce et des transports pousse à l'activité économique clandestine. Les réformes économiques ont tenté de diminuer le coût et la complexité de son application, mais les procédures qui subsistent entravent la position compétitive du Niger dans ses transactions avec les pays voisins.

A l'instar des autres secteurs de l'économie, l'industrie des transports au Niger est très réglementée et obérée de coûts. Pour les entrepreneurs des transports intervenant dans le secteur du bétail, il semble particulièrement difficile de se faire une place. D'abord, les modalités de participation au secteur des transports, que ce soit pour créer une affaire ou pour élargir des opérations existantes, sont discrétionnaires et en partie régies par les concurrents.

En comparaison, les procédures d'achat, d'immatriculation et d'exploitation des véhicules sont moins onéreuses et plus simplifiées au Nigéria. Ceci incite les exportateurs du bétail de transiter les frontières clandestinement à la recherche du transport routière des qu'ils arrivent dans les pays du littoral.

V. La politique de l'état en matière de commercialisation

V.1 Soutien à la production animale et objectifs de développement

Au Niger comme d'autres pays sahéliens les politiques et stratégies de l'élevage ont été longtemps dominées par l'action sanitaire, à laquelle se sont ajoutées plus tard l'hydraulique pastorale et la commercialisation identifiée comme étant les contraintes majeures.

L'élaboration d'une stratégie à long terme du développement des productions animales a été élaboré a travers le plan quinquennal 1979-1983; le plan intérimaire de consolidation 1984-1985; et dans le plan de développement économique et social du Niger 1987-1991.

Parmi les grands objectifs fondamentaux exprimés dans ces documents on trouve:

- la consolidation et le renforcement de l'auto-suffisance alimentaire et le relèvement du niveau de vie des populations;
- la sécurisation de l'élevage et de l'éleveur;
- la préservation et la restauration du potentiel productif agro-sylvo-pastoral;
- la diversification et la valorisation des productions animales.

Le Niger place en tête des priorités, l'accroissement de la productivité du secteur en vue de son intégration meilleure à l'économie de marché, le développement des exportations, et l'accroissement des devises par conséquence.

De façon générale, l'élevage, en raison de son importance dans le secteur rural et particulièrement dans l'économie nationale, a fait l'objet de plusieurs projets de développement intégré.

Les volets d'élevage sont principalement axé sur l'emboûche, la reconstitution de cheptel et la formation.

1.1 L'emboûche

L'emboûche consiste à un engraissement des animaux prélevés de l'élevage extensif ou semi-intensif. Cette opération allège la pression des animaux sur les zones de parcours et accroît la productivité agricole par la productions de fumier abondant et de meilleure qualité. Cette opération peut s'inscrire dans le cadre d'un exploitation rationnelle du troupeau traditionnel les retombés socio-économiques permettent d'accroître le revenu monétaire de l'agro-pasteur et limite l'exode rural pendant la saison sèche en fournissant travail et plus-value financière.

1.2 La reconstitution de cheptel et centres de multiplication

Huit centres de multiplications et stations d'élevage sont opérationnels. ils constituent des sources importantes d'approvisionnement de reproducteurs et animaux de boucheries de qualité nécessaire à la consommation intérieures et aux exportations.

De suite de sécheresse où l'élevage traditionnel paye souvent un lourd tribut, des opérations d'achat et de distribution des animaux sont généralement organisés en faveur des éleveurs déshérités. C'est dire que la production de viande occupe une place prépondérante dans le sous-secteur élevage.

1.3 Les Actions Sanitaires

Les actions sanitaires consistent à des campagnes de vaccinations préventives associées à des traitements curatifs. Cette prophylaxie bien que coûteuse pour le Niger a été le seul moyen de sauvegarder le troupeau bovin nigérien.

Le projet "Vétophar" de construction de pharmacies vétérinaires avec création d'un réseau de diffusion et de vulgarisation de médicaments et matériel d'élevage devrait répondre en permanence et en tout lieu aux demandes exprimés par les éleveurs au apparaissant lors de l'exécution des programmes de développement de l'élevage.

Des opérations de diffusion et de vulgarisation des médicaments permettent de lutter contre les affections parasitaires par conséquent améliorer l'état sanitaire des animaux.

1.4 La Formation et la vulgarisation

Une formation continue mise en oeuvre à travers un système de vulgarisation par la formation et des visites, la promotion d'auto-encadrement chez les agropasteurs permettent de maîtriser progressivement les techniques modernes d'élevage et la prise en charge graduelle par les éleveurs de la gestion des intrants, des crédits et des activités de commercialisation.

Ces opérations ont pour objectif fondamental un changement dans la conception du système d'élevage traditionnel: les animaux seront mieux nourris, logés, protégés, et génétiquement améliorés pour être compétitifs sur le plan commercial.

Les commerçants de bétail et les chevillards tout en s'appuyant sur le mouvement coopératif du monde rural, pourront passer des contacts avec quelques groupements mutualistes pastoraux pour la fourniture d'animaux ou même financer l'achat d'animaux maigres qu'ils placeront chez les emboucheurs. La formation des éleveurs et des cadres demeure fondamentale, mais elle reste encore insuffisant aux énormes besoin d'encadrement de l'élevage.

V.2 L'aménagement de la zone pastorale

L'aménagement de la zone pastorale vise à accroître la rentabilité de l'élevage dans cette zone.

2.1 Gestion de parcours et l'élevage au Niger

Les interventions du "range management" concernent la gestion des pâturages l'apport de compléments alimentaires sous forme de produits agro-industriels disponible au Niger, les mesures sanitaires, la gestion de troupeaux à l'effet d'une exploitation rationnelle et l'amélioration de structures de commercialisation et l'organisation coopérative des éleveurs.

2.2 Équipement des pistes et marchés de bétail

Le pouvoir public avec l'aide des bailleurs de fonds a déployé d'importants moyens nécessaires à l'amélioration de l'équipement, de transformation et de commercialisation du bétail et de la viande.

L'encadrement commercial et industriel bien que timide aura facilité l'organisation des professionnels du bétail et de la viande, vue de moraliser les circuits de distribution et valoriser les productions animales.

V.3 Exigences de l'état pour la valorisation des productions animales et moralisation des circuits de distribution

Un accord No. 8/CB/CEBV/CM7 du 2 février 1974 et en vigueur règlement les professions, touchant au commerce du bétail et de la viande. Cet accord porte sur le recensement des acteurs économiques du secteur bétail et de viande et les conditions de leur exercice. Il sera suivi par un train de mesures qui conduiraient les professionnels sérieux et compétents à contrôler leur profession et à écarter les incapables et les irréguliers.

3.1 Contrôle des mouvements des animaux commercialisés

Les principaux axes de commercialisation des animaux s'orientent du nord-sud des zones de production vers les zones de consommation. Jusqu'à dans un passé récent, l'important marché nigérian exerce une pression irrésistible sur les circuits. Cette tendance est favorisée par l'étendue de frontière du Niger avec le Nigéria dont les zones frontalières offrent des pâturages intéressants. Cela constitue un important handicap au contrôle des exportations de bétail.

Les contrôles se font par l'intermédiaire de passeport pour bétail élaboré par le CEBV, approuvé par la CBLT et l'OCBV. dix-neuf pays sont concernés et l'utilisation de ce document est généralisé. Il devrait permettre d'obtenir des informations plus fiables sur le bétail commercialisé.

La création et l'aménagement des pistes "bétail" répond à une nécessité en raison de contrôle sanitaire et de l'extension des cultures.

V.4 Soutien de l'État à la commercialisation du bétail

Ce soutien se manifeste de plusieurs façons et à plusieurs niveaux. D'abord au niveau de la multiplication du bétail et de santé animale où intervient l'état à travers les centres de recherche et les services de l'élevage qui assistent les éleveurs sur l'ensemble du territoire nationale à lutter contre les épizooties.

De nos jours l'état n'a plus les moyens de la politique de soutien tout azimut, ce qui explique la timidité de ses interventions ou la non gratuité de certains de ses services (vaccinations, produits pharmaceutiques, etc.).

A priori toute commercialisation de viande est assujettie à un contrôle sanitaire des services de l'élevage aussi bien en brousse que dans les grands centres urbains. Au delà du contrôle de qualité, l'état s'est attelé à la mise en place d'abattoirs frigorifiques dans les grands centres urbains du Niger.

V.5 Exigences de l'État en matière de Commercialisation

Le Gouvernement du Niger réglemente le commerce du bétail pour trois raisons principales:

- o pour obtenir un revenu sur les taxes de commercialisation qui sont prélevées non seulement dans les marchés, mais aussi aux postes de douane frontaliers et à presque chaque étape de la procédure administrative pour toute activité commerciale;
- o pour appliquer les règlements sanitaires énoncés dans les traités internationaux; et
- o pour contrôler le flux d'animaux en périodes de reconstitution du cheptel après les grandes sécheresses et épizooties.

5.1 Pour la commercialisation du bétail

En matière de commercialisation interne du bétail, l'état perçoit au profit de l'arrondissement ou la commune une taxe de marché par tête de bétail. Pour le calcul de la taxes, les règles d'équivalence ci-dessous s'appliquent au marchand qui vendent moins de 25 boeufs par an:

1 cheval = 1 chameau = 3 boeufs
1 bovin = 2 porcs = 5 ânes = 5 moutons = 10 chèvres

Pour les autres marchands de bétail non exportateurs, la taxe est définie de la façon suivante:

Marchand vendant annuellement:

Plus de 500 bovins	24,000 FCFA
De 200 à 500 bovins	18,000 FCFA
De 25 à 200 bovins	9,000 FCFA

En ce qui concerne les exportateurs de bétail, ils doivent remplir comme tout autre exportateur les mêmes conditions ci-après:

1. Etre détenteur d'un registre de Commerce en qualité d'exportateur;
2. Avoir un Certificat d'Imposition ou un Certificat d'Inscription au rôle des patentes de l'année en cours;
3. Avoir une attestation de la Chambre de Commerce
4. Avoir une attestation du CNUT
5. Avoir une autorisation d'exercice (pour les étrangers).

Par ailleurs, conformément aux accords commerciaux signés par le Niger avec d'autres pays amis de la CEAO, CEDEAO, et l'ACP-CEE nos exportateurs de bétail doivent se munir de:

6. Un certificat sanitaire attestant que le bétail est en bonne santé;
7. Un certificat d'origine attestant que le bétail faisant l'objet de cette exportation est bien d'origine nigérienne.

5.2 Pour la commercialisation de la Viande

L'exercice de cette activité confère la dénomination de boucher à celui qui l'exerce. Cette profession de boucher exige une certaine qualification qui donne droit à une carte de boucher délivrée par le Ministère du Commerce en collaboration avec le Ministère chargé de l'élevage.

V.6 Les critiques et les défenses du système actuel

On entend souvent les critiques des exigences étatique parmi les professionnels du sous-secteur. Les critiques affirment qu'il entraîne des frais administratifs inutiles et trop élevés, pour le Gouvernement du Niger ainsi que pour les exportateurs légaux. De plus, ils argumentent que le règlement est contre-productif dans le sens que ces frais et les taxes à payer aux différents niveaux de la procédure d'exportation offrent aux exportateurs potentiels des raisons très valables de faire sortir en fraude leurs animaux du pays. Non seulement, cela prive le gouvernement de revenus, mais la fraude en soi est une manière inefficace d'exporter pour les opérateurs: il y a des difficultés supplémentaires lorsque l'on voyage la nuit et la solution à moindre frais que constitue le transport par camion est presque automatiquement rejetée. Dans le cadre du système actuel, les statistiques officielles ne peuvent espérer refléter la réalité et l'autorité gouvernementale est affaiblie par son manque évident de contrôle.

Tableau 5.1:

Un précis des démarches administratives nécessaires pour l'exportation légale du bétail du Niger

Procédure	Service Concerné	Documents à Produire	Coûts (CFA)	Attente	Durée de Validité
Autorisation préalable (Non-citoyens seulement)	Préfecture Min. Commerce	-Demande -Cert. nationalité -Permission (pour les étrangers) -Attest. de banque -Casier judiciaire	0	variable	2 ans
(Personnes morale)		-Pièces d'état civil -Statut de la société			
No. d'enregistrement au Domaine au domaines		-documents fonciers			
Acte de Naissance	Préfecture		500	1 jour	Illimité
Certificat de Nationalité	Préfecture	-Demande -Acte de Naissance	1000	3 jours	Illimité
Attestation CNSS (employés des sociétés seulement)	CNSS	-Statut -Reg. de Commerce -Déclaration d'employeur	0	1-3 jours	1 an
Casier Judiciaire	Min. Justice	-Acte de Naissance	600	18 jours (minimum)	3 mois
Carte Professionnelle/ Autorisation d'exercice (Etrangers)	Préfecture	-paiement de la patente -demande manuscrite	0 25000	variable	3 ans
Registre Commercial	Justice	obtention d'une Autor. Préalable (étrangers)	2350	même jour	carrière
	Trésor		300	sur place	illimité
Impôt Forfitaire (Secteur informel seulement)	Contributions Divers	enregistrement au Reg. Commercial	2% de chiffre d'affaires estimés	même jour	annuel
Patente	Contributions Divers	-Demande manuscrite -Enregistrement au Registre Commercial	435000 Timbre: 15000	même jour	annuel
Cotisation: Chambre de Commerce	Le Chambre de Commerce	paiement de la Patente	50-200,000	même jour	annuel
Cotisation: CNUT	CNUT	paiement de la Patente	30-55,000	même jour	annuel
Fiche d'enregistrement Statistiques	Guichet Unique/Chambre de Commerce		2000	même jour	3 mois (sans achat de devises) 6 mois (avec achat de devises)
Carnet Sanitaire	Elevage	démarche précédente	0	même jour	chaque convoi
Taxe Statistique	Douane (à la frontière)	démarche précédente	4% de la mercantile: bovins: 450/tête pct. rum: 135/tête	même jour	chaque convoi

De plus, certains critiques suggèrent même que le revenu gouvernemental des rentrées tirées des exportations serait accru par une libéralisation du commerce international du bétail: une baisse de la taxe nette d'exportation payée par tête serait grandement compensée par l'accroissement du nombre d'animaux que les propriétaires exporteraient par les voies légales.

En raison du caractère informel des opérations de vente et d'achat du bétail et de sa grande rotation sur les marchés, les procédures administratives existantes semblent inadéquates.

Ceux qui défendent le système le font de plusieurs manières. Il y a ceux qui soutiennent qu'il n'y a pas de problème de fraude. La plupart, cependant, admettent que la fraude est une composante importante des exportations du bétail du Niger. D'autre part, ils suggèrent que la situation actuelle, bien qu'elle semble loin d'être optimale, est la meilleure que l'on puisse obtenir. Ils doutent du fait que beaucoup plus d'exportateurs soient attirés par l'exportation légale si les taxes étaient réduites, et pensent que le résultat serait une réduction nette du revenu d'exportation pour le gouvernement. Un autre argument est que les étapes bureaucratiques qui doivent être suivies ne sont pas de gros obstacles pour les exportations légales et qu'elles doivent être défendues en tant que contrôles nécessaires pour assurer l'intégrité morale et financière du secteur du bétail.

VI. Perspectives d'exportation pour la viande réfrigérée et congelée

Pour le moment, il semble que ce soit surtout les problèmes économiques qui barrent la route aux exportations de viande réfrigérée, congelée ou transformée du Niger. Les coûts officiels de ce commerce sont élevés dans le secteur structuré et le marché n'offre guère d'incitations pour le moment au Nigéria. A moins d'un mouvement à la baisse dans les prix et coûts nominaux en franc CFA, de subventions pour le secteur de l'élevage ou d'autres politiques stimulant l'investissement dans ce commerce, cette situation n'évoluera probablement pas dans le court et moyen termes.

Les faibles coûts de transport au Nigéria rétrécissent les marges de coûts observées entre les marchés du Nord et ceux du Sud. Ainsi, le fait que les marchands du Niger réalisent la plupart des ventes dans les marchés frontaliers au Nord ne limite pas vraiment les recettes d'exportation.

Les prix sont le principal facteur qui détermine les possibilités de commercialisation de la viande du Niger sur les marchés nigériens. Les données recueillies sur le terrain tout au long de l'étude indiquent clairement que, pour le moment, les exportations de viande du Niger risquent de ne pas être rentables à cause de la surévaluation du franc CFA par rapport à la monnaie nigérienne. Les prix pour la viande de boeuf désossée ne sont que marginalement plus élevés au Nigéria qu'au Niger. Les prix pour toutes les autres parties du boeuf sont plus faibles au Nigéria qu'au Niger. Même si les prix nigériens n'étaient que marginalement plus élevés que ceux du Niger, d'autres facteurs iraient à l'encontre des exportations de viande de boeuf.

Toutefois, il est possible que les prix de la viande comparativement plus faibles au Nigéria n'excluent pas totalement la possibilité d'accroître les exportations. Des contrats d'approvisionnement à long terme, à des conditions de vente pré-négociées sont possibles pour le marché nigérian en amont (c'est-à-dire les industries de transformation de la viande et les bouchers spécialisés). Les marchands nigériens qui ont suffisamment de capitaux de départ seront peut-être attirés par des accords d'approvisionnement dans le long terme et la possibilité d'amortir leur investissement. C'est le taux de rendement à long terme du capital qui sera le facteur décisif pour les exportations de viande réfrigérée et congelée. C'est la raison pour laquelle de nombreux marchands de bétail traditionnels pourraient, soit manquer de capitaux, soit hésiter à changer leur stratégie de commercialisation.

Actuellement le Niger ne dispose que d'une seule installation capable d'approvisionner le marché d'exportation avec de la viande réfrigérée. L'abattoir de Niamey, construit en 1967, est capable de produire 10.000 tonnes de viande réfrigérée par an, en sus des 14.000 tonnes de viande non-réfrigérée destinée à la consommation locale. Seule une partie négligeable de la viande transformée dans cette installation est exportée. Aucun des trois "abattoirs industriels" provinciaux du Niger n'est équipé, actuellement, pour traiter la viande réfrigérée, congelée ou transformée destinée à l'exportation. Situées à Tahoua, Maradi et Zinder, ces installations ont une capacité combinée pouvant aller jusqu'à environ 3.000 tonnes par an, ce qui leur permet de répondre à la demande urbaine de leurs endroits respectifs.

Pendant la recherche sur le terrain, l'auteur n'a pu trouver aucun véhicule immatriculé au Niger qui conviendrait pour les exportations de viande réfrigérée ou congelée. Par conséquent, si l'on cherche à promouvoir immédiatement les exportations de ce type, il faudrait utiliser les véhicules nigériens ou encourager, par le biais de diverses incitations, les investisseurs au Niger à acheter les véhicules qui conviennent. Vu les restrictions et problèmes qui existent pour utiliser les véhicules nigériens lors du transport de retour, il est peu probable qu'on puisse les utiliser rentablement.

Les acquéreurs de viande au Nigéria interviewés pour la présente étude n'étaient généralement intéressés que par des types spécifiques de viande, transportée dans des conditions très strictes. La demande de viande réfrigérée se limite aux carcasses et quartiers de boeuf, transportés dans des camions réfrigérés. Cette viande doit être suspendue à des crochets, avec suffisamment de place entre les quartiers ou les carcasses. Il faut donc des camions spécialement équipés, ce qui limite les possibilités de transport des marchandises au retour. Aucun véhicule nigérian n'est équipé de la sorte pour le moment.

Les conditions sont moins strictes pour les expéditions de viande congelée. Les acquéreurs nigériens se sont montrés intéressés à acheter des quartiers de devant congelés et désossés; du boeuf désossé, paré et emballé sous vide et des morceaux de premier choix parés et congelés. Cette viande, souvent emballée, peut-être expédiée dans pratiquement n'importe quel véhicule où l'on peut maintenir la température en-dessous de zéro.

Les coûts élevés pour l'investissement, l'entretien et le fonctionnement du matériel de réfrigération et de congélation, y compris les véhicules de transport, ne permettent qu'aux entrepreneurs financièrement les plus solides d'investir dans ce commerce. Si l'on pèse d'un côté les risques d'intervenir sur le marché d'exportation et, d'autre part, les faibles marges bénéficiaires possibles pour le moment au Nigéria, il n'est guère surprenant de voir le peu d'intérêt que cela suscite au sein de la communauté des affaires au Niger.

Il conviendrait, toutefois, d'étudier davantage les accords d'achat à long terme avec de solides compagnies nigérianes. Même si les marges sont étroites dans ce commerce, de fermes accords prévoyant une actualisation périodique des prix offrirait aux fournisseurs un "tampon" contre les chocs du marché. Accords à long terme signifient également possibilité d'amortir les coûts d'investissement et seraient une garantie pour négocier des crédits auprès des institutions financières.

VII. Axes du débat

La présent rapport a mis en évidence de nombreux problèmes et dysfonctionnements dans l'organisation et l'administration du commerce du bétail. Beaucoup de ces problèmes proviennent d'insuffisances de l'infrastructure et de sa gestion, et ne peuvent être réglés qu'à moyen et long terme. D'autres sont de nature technique ou réglementaire et peuvent donc faire l'objet d'un traitement précis dans le court terme. Le présent rapport repose sur le thème présent tout au long de ce rapport que la meilleure approche pour un commerce du bétail amélioré sera de réduire les coûts et les charges liées à cette activité.

VII.1 L'économie régionale et son importance pour la production et commercialisations du bétail et viande

Il est à rappeler que, dans le Sahel, le commerce du bétail--comme la production animale-- a une caractère régional. Les systèmes de production animale dans les zones ayant une base des ressources marginales dérivent leur survie surtout de la mobilité. Les circuits de transhumance, comme les circuits commerciales, profitent de la distribution des ressources et opportunités qui varient dans l'espace et dans le temps.

Les systèmes pastoraux de production animale, si efficaces dans le passé, se détériorent progressivement sous l'assaut des contraintes sociales, politiques, et biotiques. La crise de pastoralisme dans le Sahel n'est pas uniquement liées à la sécheresse. Si l'élevage traditionnel s'est montré très efficace dans le passé, il se trouve au genou sous l'influence de la croissance démographique dans les zones pastorales et l'imposition des contrôles de plus en plus onéreux sur les mouvements des hommes et troupeaux entre les régions et les états. Alors qu'un faible pourcentage de gros éleveurs augment ses effectifs, une fraction de plus en plus nombreuse de pasteurs ne peut vivre qu'en émigrant ou en devenant bergers sur les troupeaux des investisseurs résidant dans les villes. La non-attribution de l'espace et de sa gestion aux groupes pastoraux ont enlevé aux éleveurs le contrôle des ressources fourragères nécessaire pour la survie de leurs animaux.

Tant que les données n'indiquent pas que les frontières ouvertes pour les troupeaux transhumants a nui à l'écologie pastorale ou la santé des animaux, il y a tout lieu de soutenir l'idée des frontières ouvertes sous contrôles minimales. Le Gouvernement du Niger a eu une position intelligente à cet égard, reconnaissant que la productivité marginale de la zone pastorale demande que les éleveurs aient la liberté d'exploiter les terrains de parcours, avec le minimum possible d'interférence officielle. Si la tendance actuelle d'émigration des éleveurs et bergers se maintient, il est possible que l'on assiste à de plus fortes pressions politiques pour stopper l'émigration. Mesure qui ne serait guère judicieuse, ni très efficace.

Les relations commerciales fondamentales pour tous les pays intérieurs du Sahel sont orientées sur un axe Nord-Sud. Pour le Niger, les relations économiques avec le Nigéria ont une valeur primordiale; les autres pays du littoral (Bénin, Togo, et le Côte d'Ivoire) jouent aussi un rôle importants, si secondaires. Les perspectives pour un commerce nigérien intégré avec d'autres pays littoraux ne seront promettant pendant qu'il existent des barrières artificielles imposés sur les circuits déjà couteuses et difficile à manoeuvrer.

VII.2 Libéralisation de la politique

Pour atteindre le but ultime qui est de développer le commerce intrarégional du bétail et de la viande, des mesures s'imposent sur la réduction ou suppression des obstacles réglementaires et administratifs contraires à l'efficacité des échanges.

Le Gouvernement du Niger a certes consolidé les formalités nécessaires pour les exportations de bétail, mais on est loin de pouvoir parler de déréglementation. Les réformes économiques ont cherché à diminuer le coût et la complexité liée à son application, mais les mesures restantes entravent la position concurrentielle du Niger dans ses transactions avec les pays voisins. La réglementation officielle du commerce même que la réglementation des transports continue à inciter à l'activité économique clandestine.

Les recettes doivent bien sûr continuer à guider l'ampleur du mouvement de libéralisation acceptable pour le Gouvernement du Niger, mais un certain nombre de règlements n'ont rien à voir avec cette question. La consolidation des démarches administratives pour les activités commerciales est souhaitable au but faciliter le commerce au même temps à améliorer les revenus de gouvernement. une baisse de la taxe nette d'exportation payée par les commerçants pourrait être grandement compensée par l'accroissement du nombre d'animaux qui seront exporté par les voies légales.

L'esprit de libéralisations et la coopération régionale est bien vivant dans la programme de la Conférence des Ministres de l'agriculture de l'Afrique de l'ouest et du Centre (autrement surnomme La Groupe Cissokho). En 1990 la Conférence a proposé des actions visant le simplification tarifaire a l'intérieur de la région, y compris:

- l'harmonisation des textes régissent les échanges de produits d'élevage dans la région, y compris la taxation sur les produits du cru;
- un accord régional généralisant le passeport du bétail accompagnant tout troupeau faisant l'objet d'une transaction commerciale;
- un accord intergouvernemental sur un système de protection aux frontières basé sur une taxe unique et dégressive;
- un accord régional instituant un timbre fiscal unique se substituant à l'ensemble des taxes fiscales;
- une directive régionale sur la sécurité et la transparence des transactions portant sur le commerce des viandes foraines et autres;

Les avantages explicites des mesures proposés par la Conférence ont pour objective la libéralisation des marchés régionales et standardisation des procédures administratives internes des pays, actuellement fortement divergent et souvent à coût élevé. Il est aussi proposé que ces mesures pourront précipiter la suppression de toutes les tracasseries aux frontières qui favorisent les transactions informelles, et accroissent les perceptions de taxes illicites ou "sauvages".

Toutes les taxes à caractère commercial encourent perçues (taxes à l'exportation, à l'importation, de transit, de pacage, etc.) disparaîtront et seront remplacées par un "timbre fiscal".

D'une valeur faciale inférieure à la totalité des taxes, ce timbre apposé sur le passeport du bétail, ce qui confèrera à ce document un intérêt certain, sera réglé au moment de la remise du passeport.

Une telle mesure pourrait entraîner des pertes ou des gains budgétaires pour certains Etats, selon leur situation propre. La Conférence avertit qu'il sera quand même possible de concevoir des mesures compensatoires pour restaurer l'équilibre dans l'administration de commerce à l'échelle régionale.

Ces propositions ont aussi trouvé l'approbation du Séminaire régional sur la commercialisation du bétail et de la viande dans les pays du Sahel et de la côte, qui a eu lieu à Nouakchott en mars 1992, sous l'égide conjoint du Comité permanent inter-etats de lutte contre la sécheresse dans le Sahel (CILSS) et la communauté économique du bétail et de la viande (CEBV) dont le Niger est membre.

Si la réalisation de ces mesures dans un cadre régional exigent un processus labyrinthique, les accords similaires au niveau bilatéral peuvent être cependant négociés selon la volonté de l'administration nigérienne et ses partenaires commerciaux.

Annexe I: Bibliographie

Boubacar Diallo et Chibkaou Maitourare, Étude des circuits de commercialisation du bétail, de la viande, et des produits de l'élevage des pays du Sahel, et des pays côtiers: Niger, CILSS/CEBV, juillet 1991.

Bureau d'Études de Philippe Queyrane, République du Niger: étude des possibilités d'exportation de viande sur le Nigéria pour Monsieur le Ministre des Affaires Économiques du Commerce et de l'Industrie et la Commission des Communautés Européens, Divonne-les-Bains, 1980.

Cook, Andy, Mani Yahana and Seydou Harouna, Niger's Livestock Export Policy, Integrated Livestock Production Project, Government of Niger/Tufts University/USAID, 1988.

Cook, Andy, Nigerian Markets for Livestock and Meat: Prospects for Niger, préparé pour l'USAID/Niger, 1989.

Holtzman, John and Nicolas Kulibaba, Liberalizing Regional Markets for Livestock Products: An Action Plan for the Mali, Burkina Faso and Côte d'Ivoire Corridor, la Banque mondiale, Rapport 9799-AFR, août 1991.

Ikpi, Anthony, Livestock Marketing and Consumption in Nigeria, 1970-1989, manuscrit d'avant-projet, University of Ibadan, 1990.

Kulibaba, Nicolas and John Holtzman, Livestock Marketing and Trade in the Mali/Burkina Faso/Côte d'Ivoire Corridor, Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole, Agence des Etats-Unis pour le développement international, Washington, D.C., 1990.

Kulibaba, Nicolas, Transport du bétail et de la viande dans le couloir Niger-Nigéria, Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole (AMIS), USAID/Niger, mars 1991.

Mooney, Timothy, et al., A Rapid Appraisal of the Marketing of Hides and Skins Sub-Sector in Niger, AMIS, USAID/Niamey, Nigéria, 1990.

Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole, Abt Associates, Liberalizing Livestock Marketing in the Central Corridor of West Africa, juillet 1991.

Sutter, John, "Commercial Strategies, Drought and Monetary Pressure: Wo'daa'Be Nomads of Tanout Arrondissement, Niger," Nomadic Peoples, V.11, 1982.

Swift, J.(ed), Pastoral Development in Central Niger, prepared for the U.S. Agency for International Development, Niamey, Niger, 1984.

Part II:

**Recommendations of the July 1992 Seminar on
Livestock and Meat Marketing**

COMMUNIQUE FINAL

Du 7 au 9 juillet 1992, s'est tenu à Niamey un séminaire sur la commercialisation du bétail et de la viande, organisé par la chambre de commerce avec la collaboration de l'USAID.

La Cérémonie officielle d'ouverture de ce séminaire a été présidée par le Secrétaire d'Etat au Commerce MR ADAMOU SALIFOU, en présence du:

- Président de la Chambre de Commerce, MR WAZIR MALAM ADJI
- Premier Vice-Président de la Chambre de Commerce, MR AHMADOÛ MAYAKI
- Secrétaire Général de la Chambre de Commerce, MR MAINA ARI ADJI KIRGAM
- Représentant de l'USAID
- Président du Syndicat National des Commerçants, ELH. BAGUIDO ADAMOU

Le Secrétaire d'Etat au Commerce a situé l'importance de l'élevage dans l'économie nationale, les difficultés qu'il traverse avant d'orienter les réflexions des séminaristes sur les questions ci-après:

- la recherche de débouchés pour nos produits animaux
- l'organisation des professionnels pour une meilleur efficacité de leurs activités
- et la mise en place de mécanismes de financement adéquats.

Auparavant, le président de la Chambre de Commerce a pris la parole pour inviter les séminaristes à identifier les problèmes de la filière bétail-viande et de trouver les solutions qui s'imposent.

Après la Cérémonie officielle d'ouverture, les participants ont suivi successivement les communications suivantes:

- la présentation générale de la filière bétail-viande par le Consultant de l'USAID
- la réglementation du Commerce Intérieur par la Direction du Commerce Intérieur et des prix
- la réglementation du Commerce Extérieur par la Direction du Commerce Extérieur
- la fiscalité par la Direction Générale des Impôts
- les formalités douanières et les statistiques sur les exportations de bétail et viande par la Direction Générale des Douanes
- l'organisation et la promotion du sous-secteur bétail et viande par la Direction de la Promotion de l'Artisanat et la Direction des Industries
- le financement du sous-secteur par la SONIBANK.

Après l'audition des différents exposés, les participants ont été repartis en trois commissions

- + Commission: Production et Santé Animale
- + Commission: Commercialisation
- + Commission: Financement et Fiscalité

A l'issue des débats très approfondis les participants ont formulé les recommandations ci-après:

De la production et la santé animale

- Considérant la diminution progressive de l'espace pastoral due à l'extension des champs et à l'avancée du désert,
- Considérant le non respect des couloirs de passage par les agriculteurs,
- Considérant la disparition progressive du cheptel en certain endroit, le déséquilibre cheptel-ressources naturelles et l'insuffisance d'organisation des éleveurs

Le Séminaire Recommande:

- + la délimitation équitable de l'espace pastoral, le respect des couloirs de passage, l'accélération des travaux du code rural
- + la création de points d'eau dans les zones riches en pâturage,
- + la redéfinition du statut foncier des éleveurs et l'application des textes existant en la matière,
- + l'incitation au destockage en cas de besoin pour restaurer l'équilibre entre le cheptel et les ressources naturelles.
- Considérant la persistance de certaines maladies suite aux contacts avec les animaux de la sous-région,
- Considérant l'absence de circuits de distribution de produits vétérinaires et intrants zootechniques,
- Considérant la vente anarchique de produits vétérinaires par des personnes non agréées:

La Séminaire Recommande:

- + Un contrôle rigoureux de déplacement inter Etats des animaux
- + La mise en place d'un réseau de distribution de produits vétérinaires et intrants zootechniques par des structures et personnes agréées,
- + La Responsabilisation des éleveurs et la dynamisation des structures d'encadrement (associations, coopératives, ONG),
- Considérant l'insuffisance des abattoirs et leur mauvais entretien,
- Considérant l'absence de formation des éleveurs sur les techniques de l'élevage intensif et semi-intensif,
- Considérant la contrainte de gestion des abattoirs modernes et le manque d'organisation efficace des membres de ce secteur.

La Séminaire Recommande

- La redéfinition du rôle des centres de multiplication, la formation et la sensibilisation des éleveurs et la vulgarisation des méthodes modernes d'élevage,
- La multiplication des abattoirs modernes et la création d'infrastructures permettant l'exportation de la viande,
- L'organisation des professionnels du secteur et l'instauration d'une journée nationale de l'élevage.

De la Commercialisation Interne et Externe

- Considérant la méconnaissance des textes qui régissent le commerce du bétail et de la viande par certains opérateurs économiques

La Séminaire Recommande

- une plus grande campagne d'information et de sensibilisation des opérateurs économique et leur associations aux prises de décisions relatives à leur domaine d'activité.
- Le recours des opérateurs économiques aux informations disponibles tant à la Chambre de Commerce qu'au Ministère du Commerce.

Problèmes de débouchés

- Considérant que le Nigéria constitue jusqu'à ce jour le principal débouché pour le bétail nigérien
- Considérant les difficultés de plus en plus grandes que rencontrent nos opérateurs économiques sur ce marché en raison notamment de la chute vertigineuse de la naïra

La Séminaire Recommande:

- + l'exportation de nouveaux marchés notamment au Maghreb, dans les pays du Golfe et en Afrique Centrale
- + Une plus grande justice dans l'attribution des bons de commande de bétail.
- + L'initiation de campagne publicitaire à l'étranger pour mieux faire connaître nos produits pastoraux

- + la production et la diffusion régulière d'informations relatives aux prix du bétail à l'étranger
- + L'organisation de rencontres périodiques entre opérateurs économiques nigériens et ceux des autres pays
- + la mise en contact des clients de l'ex-SONERAN avec les exportateurs privés nigériens
- + L'approvisionnement des charcuteries de la place auprès des producteurs locaux de viande
- Considérant les difficultés de repatriement des recettes d'exportation à partir du Nigéria

La Séminaire Recommande

- + Le règlement des transactions en devises ou en nature

Transport-Assurance

- Considérant les tarifs élevés pratiqués par les transporteurs nigériens,
- Considérant la nécessité de rendre nos produits plus compétitifs sur les marchés extérieures,
- Considérant les risques inérent à l'exportation du bétail et de la viande,
- Considérant les multiples tracasseries que rencontrent nos opérateurs économiques sur les routes du BURKINA FASO,

La Séminaire Recommande

- + Une réduction sensible des coûts du transport par l'allégement de la fiscalité routière et la réduction du prix du carburant
- + La souscription par les opérateurs économiques de polices d'assurance appropriées à leurs produits
- + L'organisation de rencontres avec les autorités du Burkina Faso en vue de faciliter le transit de nos produits d'exportation.

Au Financement et de la Fiscalité

Au titre de Financement

- Considérant la manque total de financement du secteur,
- Considérant le manque d'informations suffisantes en langues nationales sur l'existence de lignes de crédit et de certaines opportunités,
- Considérant les contraintes liées à l'octroi du crédit,
- Considérant le manque de transparence dans l'octroi du crédit,
- Considérant l'usurpation de fonctions,
- Considérant les contraintes structurelles,
- Considérant les problèmes de repatriement des devises,

La Séminaire Recommande:

A l'Etat

- + De mettre en oeuvre une politique de réhabilitation de ce secteur vital par la recherche et la mobilisation de moyens de financement nécessaires à son développement à tous les niveaux (production, commercialisation, consommation).
- + De promouvoir une politique tendant à combler le vide crée par la disparition de certaines structures intervenant dans le secteur notamment la SNCP, la SONERAN, VETOPHAR, BDRN, CNCA, SONITAN...
- + De signer des accords bilatéraux avec les pays voisins (Algérie, Lybie..) afin de faciliter le transfert des recettes issues des opérations d'exportation du bétail et de la viande.
- + D'entreprendre en collaboration avec les structures d'encadrement des campagnes régulières de sensibilisation et d'information en langues nationales à l'endroit des principaux intervenants dans le secteur.

Aux opérateurs économiques du secteur:

- + De s'organiser en coopératives ou groupements d'intérêt en vue d'accéder plus facilement au crédit bancaire.
- + D'avoir un comportement actif en ce sens qu'ils doivent faire un effort pour aller chercher l'information utile à la promotion de leurs activités notamment à la Chambre de Commerce et auprès des organismes de financement.
- + D'utiliser au mieux le circuit bancaire dans le cadre de leurs transactions avec l'extérieur.

Aux institutions financières

- + D'ouvrir des négociations avec les intervenants dans le secteur afin de convenir d'une procédure simplifiée d'octroi de crédit.
- + De traiter les dossiers d'octroi de crédit avec impartialité, objectivité et équité.

Au titre de la Fiscalité"

- Considérant l'inadaptation du système fiscal aux réalités socio-économiques nationales,
- Considérant l'existence d'un phénomène de taxation sauvage.

La Séminaire Recommande:

- + La vulgarisation de la charte du contribuable en direction des populations afin de les informer sur leurs droits et leurs devoirs de citoyen en matière de fiscalité.
- + Une étude systématique du système fiscal afin de l'adapter aux réalités socio-économiques du pays.

Fait à Niamey, le 9 Juillet 1992

LE SEMINAIRE

Part III:

Action Plan for Improved Livestock Production and Marketing