

---

# COMMERCE ET COÛTS DE MARKETING DU BÉTAIL DANS LE COULOIR BURKINA FASO-GHANA

---

Septembre 1995

Rapport Final

Préparé pour:  
l'Office Afrique de l'Ouest Sahel, Bureau Afrique  
Agence des États-Unis pour le développement international



Contractor Team:

**Management Systems International**  
(lead contractor)

Abt Associates Inc.

Development Alternatives, Inc.

United States Agency for International Development  
Global Bureau, Center for Democracy and Governance  
Project #936-5451

PN - ABY - 740

**Commerce et  
coûts de  
marketing du  
bétail dans le  
couloir Burkina  
Faso - Ghana**

**Rapport Final**

Septembre 1995

*Non à des fins de citation,  
reproduction ou distribution*

*Préparé pour*  
l'Office Afrique de l'Ouest Sahel  
Bureau Afrique, Agence des Etats-  
Unis pour le développement  
international

*Préparé par*  
Mark Wenner  
Timothy J. Mooney

## LISTE DES FIGURES

- Tableau 1 : Taille des troupeaux du Ghana  
Tableau 2 : Recensement du cheptel National du Ghana  
Tableau 3 : Problèmes courants rencontrés par les bouchers dans les abattoirs (X1) et les étals du marché central (X2)  
Tableau 4 : Coût et Temps de Déplacement sur les Grandes Routes  
Tableau 5 : Coûts du bac jusqu'à Akosombo (April 1995)  
Tableau 6 : Principales catégories de coûts de marketing du bétail  
Tableau 7 : Récapitulatif des résultats des budgets des marchands

- Figure 1 : Carte  
Figure 2 : Importations de Bétail du Ghana  
Figure 3 : Importations de Viande du Ghana  
Figure 4 : Importations de Viande du Ghana (Valeur (US\$ 000))  
Figure 5 : Taux de change du Ghana  
Figure 6 : Bêtes Abattus, Par Tête  
Figure 7 : Consommation de Viande par Capita  
Figure 8 : Prix Moyens de Bétail dans la Région du Nord  
Figure 9 : Prix Moyens de Vente de Boeuf au Détail  
Figure 10 : Ghana: Prise Nationale de Poissons  
Figure 11 : Prix du Diesel au Ghana

## LISTE DES SIGLES

APD	Département de la production animale, Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture
Cedi	Monnaie ghanéenne (1 155 cedis = 1\$ américain en date d'avril 1995)
CEPS	Douanes, droits indirects et services préventifs
CFA	CFA (monnaie de l'Afrique de l'Ouest francophone) 481 CFA = 1\$ américain en date d'avril 1995
CILSS	Comité permanent inter-états de lutte contre la sécheresse dans le Sahel
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
GPRTU	Union ghanéenne des transports routiers
IDA	Autorité de développement de l'irrigation au Ghana
LPIU	Cellule d'information et de planification du bétail du Ministère de l'Agriculture ghanéen
MOFA	Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture ghanéen
MPU	Unité de police mobile
NLSP	Projet national de service du bétail
PAS	Prêt d'ajustement structurel
PAS	Programme d'ajustement structurel
PROTOA	Association des transporteurs
VSD	Département des services vétérinaires, Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture ghanéen

## 1. INTRODUCTION

The joint USAID-World Bank *Action Plan for Regional Integration of the Livestock Trade* presents an integrated approach to reform that is built upon the convergent interests of both government and private actors who will ultimately benefit in a more efficient and competitive environment. The August 1994 meeting of the Ministers of Agriculture from Burkina Faso, Côte d'Ivoire and Mali with representatives from the governments of Ghana and Togo updated and extended this strategy. The present study, funded by USAID's Implementing Policy Change Project (IPC), is part of an overall effort to improve the capacity of public and private institutions in Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Mali and Togo to promote and monitor reforms to improve the efficiency of intra-regional trade in livestock and livestock products.

### 1.1 Purpose of Study

This study provides an initial diagnostic assessment of the existing administrative, regulatory, infrastructural, financial, operational and logistical constraints to efficient livestock marketing between the producing countries in the Sahel and Ghana. It describes current marketing channels, estimates marketing costs for the import and movement of Sahelian livestock from the border to terminal coastal markets, identifies barriers to more efficient trade, and recommends appropriate policy and infrastructural reforms. In addition, the report aims to assess the likely impacts of the proposed reforms on individual stakeholder groups.

This effort complements similar work that has already been conducted in the Mali/Burkina Faso-Côte d'Ivoire corridor. The hope is that this work will serve to stimulate an informed dialogue between private sector stakeholders (producers, traders, truckers, and butchers) and the Government of Ghana on how to best proceed to improve the efficiency of livestock trade.

Since 1989 the World Bank and USAID, through the Implementing Policy Change Project, have financed livestock production and trade sector research and collaborated with regional organizations (CILSS, CEBV, CINERGIE) and the group of West African Ministers of Agriculture to expand and improve the competitiveness of West African regional livestock trade.

In July 1992, after dialogue and discussion of the extant research, government representatives from Mali, Burkina Faso, and Côte d'Ivoire formulated an Action Plan aimed at liberalizing livestock trade among the signatories.

Since then some progress has been made. Burkina Faso has standardized business license (*patente*) fees, Côte d'Ivoire has suppressed quasi-official levies imposed at border crossings by labor unions and reduced the number of road checkpoints, Mali has suppressed all but one administrative procedure applicable to livestock exports, and all three nations have organized means of regularly exchanging market and policy information.

At the August 1994 conference of West African Ministers of Agriculture, Togo and Ghana decided to join the Regional Livestock Trade Improvement Action Plan.

## 1.2 Methodology

To identify constraints to improved trade, gather the data necessary to construct trader budgets and quantify the cost of corruption and other inefficiencies, this report used rapid appraisal techniques. Rapid appraisal relies on opened ended interviews with key informants at all stages of the production-marketing chain and corroboration of the critical information by using multiple sources and double-checking sale-purchase prices at adjacent links in the marketing chain. Over 100 interviews were conducted in the course of the study. The basic information gathered included sourcing of animals, average sale-purchase according to size, volume transacted, all marketing costs, slaughter rates, retail red meat prices, seasonalities in supply and demand, principal perceived problems, and recommendations for improvements. Most major trucking and shipping routes were covered. (See Exhibit 1: Map of Ghana and Burkina Faso).

The exercise began with a series of interviews with high ranking public sector officials, donors, (Ministry of Food and Agriculture, the World Bank, and USAID), and representatives from private sector groups (Ghana Livestock Breeders and Traders Association and Ghana Cooperative Butchers Association) concerned about improving livestock production, trade, and consumption volumes as well as subsector efficiency. These representatives provided a panorama of livestock developments and problems in Ghana and in Burkina Faso.

Next, interviews were arranged and conducted with traders, truckers, and Veterinary Service officials in the principal livestock market in the coastal region--Ashaiman. From Ashaiman live cattle are primarily purchased by butchers who transport them to neighboring coastal cities for slaughter, dressing, and retail sale. The main cities served by the Ashaiman Livestock Market are Accra, Tema, and Cape Coast. Butchers were interviewed in each of these cities to verify and confirm purchase price, volume slaughtered, transport costs, and retail prices.

In order to investigate the possibility of cross border trade with Togo and whether livestock were being shipped on Lake Volta, visits were made to Ho, the provincial capital of the Volta Region and to Akosombo, the terminus port for north-south Lake Volta shipping. Through interviews with cattle producers and butchers it was learned that Ho is self-sufficient provincial market with most cattle purchased within a 50 km radius of the city and with no imports from Togo due to the strong CFA, low local demand, and lower transport cost for local animals. In Akosombo, it was discovered that the Lake Volta Authority's ferries have been transporting small volumes of livestock on a regular basis since the 1970's with pick-up points at Buipe, Yeji, and Kete-Krachi. From Akosombo, the livestock are trucked to Ashaiman, helping to supply the Greater Accra red meat market.

Kumasi, the second largest city lying 200 miles inland from the coast and close to the western frontier, serves as the second largest livestock distribution and consumption market. Livestock sold at Kumasi are either slaughtered for consumption within Kumasi proper or transported live to smaller surrounding cities and towns in the central and western parts of the country for slaughter. Interviews were conducted with relevant participants: veterinarians, long-

## REMERCIEMENTS

Un grand nombre de représentants officiels des Gouvernements ghanéen et burkinabé, d'éleveurs, de marchands de bétail, de courtiers, de bouchers et de transporteurs ont apporté des informations, points de vue et statistiques qui ont permis d'élaborer le présent rapport. Nous tenons à faire mention de leur contribution et du temps qu'ils ont accordé à cette étude pour répondre à nos nombreuses questions et faire des recommandations quant à la manière d'améliorer le marketing du bétail au Ghana.

Nous tenons à faire une mention particulière à Jeff Lee à l'USAID, à Michael Achempomg, Ministre adjoint du Bétail et des Boucheries, Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture (MOFA), de Solomon Bekure, Responsable senior des opérations à la Mission résidente de la Banque mondiale au Ghana, qui ont apporté un soutien enthousiaste à l'étude. De même, nous tenons vivement à remercier pour leur assistance, Alhaji Bawa Muniri, Vice-Président national de l'Association ghanéenne des éleveurs et marchands de bétail, le Chef Alhaji Zakari Sofo, Président national de l'Association ghanéenne coopérative des bouchers, S.K. Opoku, Président national de l'Association des transporteurs au Ghana et Abubakari S. Alando, Secrétaire général adjoint de l'Union ghanéenne privée des transports par voie terrestre qui nous ont fait part de leur points de vue sur les occasions et problèmes aux différentes étapes de la filière de commercialisation du bétail ; Kwame Asafu-Adjei, Chef de la cellule de planification et d'information sur le bétail (LPIU) du MOFA et son personnel, dont Harrison G. Opoku, Samuel Berko et James Hanks, Consultant pour le LPIU pour leur assistance fort précieuse donnée avec tant d'amabilité pour planifier et exécuter les interviews ; Dr E.N. Bannor, Responsable vétérinaire régional de la région du Nord et d'autres membres du Département des services vétérinaires, dont les Drs Adams, Arlee, Dei, Karim et Odame qui ont fourni des informations sur les mouvements de bétail, les prix et l'incidence de maladies ; de Daniel Gyiamah à l'USAID, Dr Daniel Etse du Département de production agricole (APD) du MOFA et de M.K. Awoonor-Williams, Statisticien senior du Service de statistiques du Ghana qui ont apporté d'importantes informations générales sur la production, le commerce et la consommation des produits de l'élevage ; et surtout les nombreux éleveurs, marchands, courtiers, transporteurs et bouchers, toujours prêts, si généreusement, à fournir des informations sur les conditions du marché de bétail à divers points du pays. Au Burkina Faso, le Docteur Seydou Sidibe a organisé un séminaire qui nous a permis de recevoir un feedback éclairant nos résultats préliminaires. Il a également apporté des informations fort opportunes sur les développements et les conditions au Burkina Faso. Enfin, nous tenons à remercier notre chauffeur, Kwabena Agyen, qui est resté agréable et aimable malgré les longues heures et les conditions difficiles de notre voyage d'Accra à Ouagadougou.

Une mention toute spéciale est également faite aux examinateurs techniques, Nick Kulibaba, John Holtzman, Solomon Bekure et James Hanks, du réalisateur des cartes, Jack Hopper, de l'assistante pour la réalisation des documents, Marsha Strother et de l'assistant pour la reproduction, Bonald Somervell. Toutefois, toute erreur et toute omission incombent uniquement aux auteurs.

## RESUME ANALYTIQUE

Le présent rapport est une évaluation de diagnostic initial des contraintes administratives, réglementaires, infrastructurelles, financières, opérationnelles et logistiques entravant un marketing efficace du bétail entre le Sahel, surtout entre le Burkina Faso et le Ghana. Il se fonde sur plus de 100 interviews organisées avec les principaux intervenants de la filière de marketing du bétail, dont les producteurs, les courtiers, les marchands, les transporteurs, les bouchers ainsi que les représentants officiels responsables du suivi du contrôle et de la réglementation de commerce ainsi que sur un examen de sources de données primaires et secondaires.

Le contexte général pour le marketing du bétail au Ghana n'est guère bon. Le système est entravé par des contraintes, tant du côté de la demande que de l'offre. La consommation par habitant de viande rouge est faible et continue de diminuer. Du côté offre, des politiques économiques et réglementations peu valides, à savoir des tarifs douaniers et des taxes de vente à l'importation élevées (25 et 15 pour 100 respectivement) limitent l'importation de bétail, bien que le Ghana soit loin d'avoir une production de viande autosuffisante. Ces coûts élevés font qu'il n'est guère rentable pour les marchands d'importer légalement le bétail. Aussi, la contrebande d'animaux à la frontière est-elle chose courante. Conscients de cela, la police, les douanes, les Services préventifs et de l'impôt indirect (CEPS) et d'autres autorités civiles ont mis en place un système élaboré de points de contrôle (barrages routiers) où ils extorquent des pots-de-vin aux marchands et commerçants à long rayon d'action qui ramènent les animaux au marché. Ces barrages de route rallongent les temps de transport et le risque de pertes imputables à la mortalité. Les coûts accrus de marketing, suite aux retards, aux pots-de-vin et à la mortalité sont rétrocedés aux consommateurs, d'où un renchérissement des prix qui, autrement, n'existerait pas.

Les principaux problèmes qui entravent le système de marketing du bétail au Ghana aujourd'hui peuvent être récapitulés tel que suit :

- \* Les producteurs n'ont pas une orientation commerciale et le pouvoir d'achat des consommateurs a diminué ces 20 dernières années ;
- \* Les droits à l'importation sont prohibitifs, encouragent la contrebande à la frontière et, partant, compromettent les efforts de lutte contre les maladies déployés par le Département des services vétérinaires ;
- \* Dans ce contexte, corruption et pots-de-vin augmentent inutilement les coûts de marketing d'une moyenne de 15% ;
- \* Les problèmes des taux de change, l'effet combiné d'un franc CFA toujours surévalué et la baisse relative du cedi vis-à-vis du CFA rendent problématique l'importation d'animaux burkinabé. La dépréciation du cedi contrebalance les avantages initiaux de la dévaluation du CFA en 1994. L'instabilité générale du cedi

face aux devises fortes complique l'importation des intrants essentiels à la filière de marketing du bétail.

Le présent rapport offre une série de recommandations pour des mesures à court, à moyen et à long terme en vue de traiter ces problèmes. Dans le court terme, il est impératif que les autorités concernées au Ghana prennent des mesures en vue de :

- \* Eliminer les tarifs douaniers et les taxes de vente à l'importation du bétail provenant du Sahel. Le niveau actuel est prohibitif et ne fait qu'encourager le commerce illégal à la frontière. Le montant de recettes officielles recouvrées par le biais de tarifs élevés est minuscule puisque le Ghana dépend dans une large mesure de la viande rouge importée. Il convient d'envisager une taxe forfaitaire par tête pour les animaux vivants dont les recettes reviendraient au VSD;
- \* Diminuer très nettement le nombre de points de contrôle et lancer une campagne anti-corruption qui conjugue sanctions et encouragements restructurés. La police qui intervient aux barrages routiers devrait se concentrer sur les questions de sécurité des véhicules et les contrôles ponctuels de contrebande; et
- \* Mettre en place un protocole vétérinaire avec le Burkina Faso, le Mali et le Niger.

Voici des mesures à moyen terme pour améliorer l'efficacité du système de marketing du bétail au Ghana :

- \* Efforts en vue d'améliorer les pratiques de reproduction, d'élevage et de nutrition. Il est capital de mettre en place des systèmes durables de production animale intensifiée, intégrée à la production agricole, pour accroître la disponibilité d'animaux de qualité, d'un poids élevé ;
- \* Améliorer la diffusion d'informations par le biais d'émissions à la radio dans les langues très parlées ;
- \* Offrir un meilleur financement aux marchands, peut-être par le biais d'une association ; et
- \* Etudier l'attraction économique de Tema et Takoradi pour remplacer les postes desservant actuellement le Sahel et utiliser les résultats, s'ils sont positifs, pour encourager un plus grand nombre de déplacements par camion vers le Burkina Faso et d'autres pays sahéliens, augmentant ainsi la disponibilité de camions pour les produits transportés sur le chemin du retour au Ghana et diminuant ainsi les coûts d'expédition du bétail.

Dans le long terme, des efforts devraient être faits en vue de :

- \* Encourager certaines entreprises à s'intégrer verticalement ;
- \* Juguler l'inflation, diminuer le déficit du gouvernement et créer un climat d'investissement plus favorable, de sorte à stabiliser le cedi et à accroître les revenus ;
- \* Améliorer l'infrastructure routière et l'approvisionnement en eau ; et
- \* Eliminer la collusion et la fixation de prix et renforcer la concurrence en fonction des différences de prix et de qualité au niveau de la vente au détail.

## 1. Introduction

Le *Plan d'action conjoint USAID-Banque mondiale pour l'intégration régionale du marché du bétail* présente une approche intégrée à la réforme qui repose sur les intérêts convergents de l'Etat et des intervenants privés qui, en fin de compte, bénéficieront d'un contexte plus efficace et plus concurrentiel. La réunion en août 1994 des Ministres de l'Agriculture et d'Elevage du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire et du Mali avec des représentants des Gouvernements du Ghana et du Togo a permis de mettre à jour et cette stratégie. La présente étude, financée par le Projet USAID de mise en oeuvre des changements de politique (IPC), s'inscrit dans l'effort général en vue d'améliorer la capacité des institutions publiques et privées au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Mali et au Togo afin de promouvoir et de suivre des réformes pour améliorer l'efficacité du commerce intra-régional du bétail et des produits du bétail.

### 1.1 But de l'étude

Cette étude est une évaluation du diagnostic initial des contraintes administratives, réglementaires, infrastructurelles, financières et opérationnelles existantes qui entravent le marketing efficace du bétail entre les pays producteurs du Sahel et le Ghana. Elle décrit les filières de marketing actuelles, estime les coûts de marketing pour l'importation et le mouvement du bétail sahélien de la frontière aux marchés terminaux du littoral, identifie les barrières à un commerce plus efficace et recommande des réformes appropriées sur le plan des politiques et de l'infrastructure. En outre, le rapport vise à évaluer les impacts possibles des réformes proposées sur les divers groupes de parties concernées.

Cet effort s'inscrit parallèlement dans le cadre de travaux analogues qui ont déjà été faits pour le couloir Mali/Burkina Faso-Côte d'Ivoire. On espère que ce travail permettra de stimuler un dialogue éclairé entre les intervenants concernés du secteur privé (producteurs, marchands, camionneurs et bouchers) et le Gouvernement du Ghana quant à la meilleure démarche pour améliorer l'efficacité du commerce du bétail.

Depuis 1989, la Banque mondiale et l'USAID, par le biais du Projet de mise en oeuvre des changements de politique, financent une recherche sur le secteur de la production et du commerce du bétail et ont collaboré avec des organisations régionales (CILSS, CEBV, CINERGIE) et le groupe des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest pour élargir et améliorer la compétitivité du commerce régional du bétail en Afrique de l'Ouest. En juillet 1992, suite au dialogue et à la discussion de la recherche faite, les représentants des Gouvernements du Mali, du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire ont formulé un Plan d'action visant à libéraliser le commerce du bétail entre les signataires.

Depuis, des progrès ont été faits. Le Burkina Faso a uniformisé les droits de patente commerciale. La Côte d'Ivoire a supprimé les taxes quasi-officielles imposées à la frontière par les syndicats et a diminué le nombre de barrages sur la route. Le Mali a supprimé les procédures administratives (à l'exception d'une seule) relatives aux exportations de bétail et les trois pays se sont donnés des mécanismes pour un échange régulier d'information sur le marché et les politiques.

Lors de la réunion, en août 1994 à Abidjan, des Ministres chargés d'Elevage du couloir centrale, le Togo et le Ghana ont décidé de se joindre au Plan d'action pour l'amélioration du commerce régional du bétail.

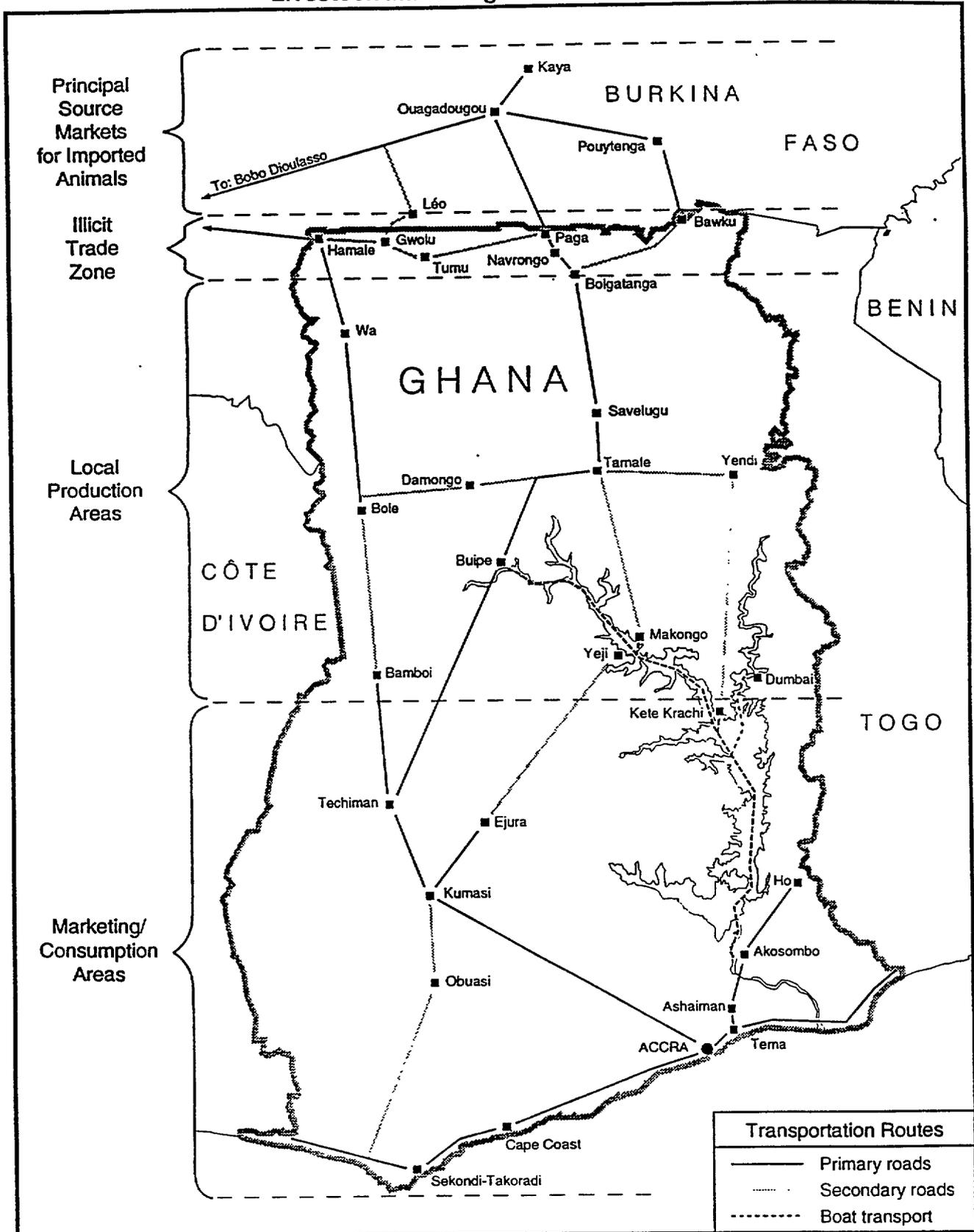
## **1.2 Méthodologie**

Le présent rapport a utilisé des techniques d'évaluation rapide pour identifier les contraintes entravant un commerce amélioré, pour collecter les données nécessaires pour élaborer des budgets de marchands et quantifier le coût de la corruption et d'autres inefficacités. L'évaluation rapide se sert surtout d'interviews avec questions ouvertes tenues avec les informants-clés à tous les maillons de la chaîne production-marketing et sur la corroboration de l'information d'importance critique en utilisant de multiples sources et en vérifiant les prix vente-achat à des maillons adjacents de la chaîne de marketing. Plus de 100 interviews ont été aménagées pendant l'étude. L'information fondamentale réunie concernait les achats d'animaux, la vente-achat moyen selon la taille, le volume de transaction, tous les coûts de marketing, les taux d'abattage, les prix au détail de la viande rouge, le caractère saisonnier de l'offre et de la demande, les principaux problèmes perçus et les recommandations en vue d'améliorations. La plupart des principales routes de transport par camion et d'expédition ont été couvertes. (Voir Figure 1 : Carte du Ghana et du Burkina Faso.)

L'exercice a commencé par une série d'interviews avec des hauts fonctionnaires, des bailleurs de fonds (Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture, la Banque mondiale et l'USAID) et des représentants de divers groupes du secteur privé (Association ghanéenne des éleveurs et marchands de bétail et Association coopérative des bouchers au Ghana), cherchant à améliorer les volumes de production, de commerce et de consommation du bétail ainsi que l'efficacité de la filière. Ces représentants ont dressé le tableau des développements et des problèmes touchant au bétail au Ghana et au Burkina Faso.

Ensuite, des interviews ont été aménagées et réalisées avec des marchands, des camionneurs et des représentants du service vétérinaire sur le principal marché de bétail de la région du littoral - Ashaiman. D'Ashaiman, le bétail sur pied est acheté surtout par des bouchers qui le transportent aux villes voisines du littoral pour l'abattage, le dépècement ou l'habillage et la vente au détail. Les principales villes desservies par le Marché de bétail d'Ashaiman sont Accra, Tema et Cape Coast. Dans chacune de ces villes, des bouchers ont été interviewés pour

Livestock Marketing Routes in Ghana



vérifier et confirmer le prix d'achat, le volume d'abattage, les frais de transport et les prix au détail.

Afin d'étudier la possibilité d'un commerce transfrontalier avec le Togo et voir si du bétail était expédié par le lac Volta, des visites ont été faites à Ho, capitale provinciale de la région de Volta et à Akosombo, port terminus du transport Nord-Sud sur le lac Volta. Les interviews avec les producteurs de bétail et les bouchers ont permis de savoir qu'Ho est un marché provincial autosuffisant où la plupart du bétail est acheté dans un rayon de 50 km de la ville, avec aucune importation du Togo suite au CFA solide, à la faible demande locale et aux frais de transport plus faibles pour les animaux locaux. A Akosombo, on a découvert que les bacs de l'autorité du lac Volta transportent régulièrement, depuis les années 70, de petits volumes de bétail avec des points de ramassage à Buipe, Yeji et Kete-Krachi. D'Akosombo, le bétail était transporté par camion à Ashaiman pour aider à approvisionner le marché de viande rouge du Grand Accra.

Kumasi, la seconde grande ville à 320 km vers l'intérieur et près de la frontière à l'Ouest est le second marché de distribution et de consommation. Le bétail vendu à Kumasi est soit abattu pour la consommation à Kumasi, soit transporté vivant à des petites villes avoisinantes au centre et à l'Ouest du pays où il est abattu. Des interviews ont été aménagées avec les participants concernés : vétérinaires, marchands à long rayon d'action, intermédiaires, producteurs-marchands, camionneurs, propriétaires de camion, bouchers et apprentis bouchers.

Des interviews analogues ont été faites à Techiman, le troisième marché de bétail du pays. Obuasi, une grande ville au Sud de Kumasi est située au cœur de la région des mines d'or et a un important marché de bétail. Le temps était trop limité pour que l'équipe puisse s'y rendre. C'est également pour cette même raison que l'équipe n'a pas pu aller à Sekondi-Takoradi, principal port maritime au Sud-Ouest et deuxième marché du point de vue importance du littoral. Mais la plupart du bétail expédié vers Sekondi-Takoradi passe par Techiman et Kumasi.

Au Nord de Techiman, l'équipe a visité un certain nombre de villes-marchés de ramassage : Wa, Tamale, Savelugu, Yeji, Gwallu, Tumu, Navrongo, Bolgatanga et Bawku. Wa, Tamale, Savelugu et Yeji servent essentiellement de points de regroupement pour le bétail ghanéen expédié au Sud et les villes frontières de Gwallu, Tumu, Navrongo, Bolgatanga et Bawku sont des points de regroupement pour le stock ghanéen et le stock burkinabé importé. Deux importantes villes de rassemblement, Hamale et Yendi, n'ont pas été visitées. Du point de vue logistique, il était trop difficile d'aller à Hamale, vu les contraintes du point de vue temps et Yendi a été évitée puisque cette ville a été la scène de violences ethniques récemment.

### **1.3 Sources de données**

Des données secondaires sur la production, le commerce et l'utilisation du bétail ainsi que sur les mouvements du taux de change, les prix de la viande au détail et les taux d'inflation ont été collectés auprès du Gouvernement du Ghana, de la Banque mondiale et de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). La majorité de l'information provient d'interviews avec des participants du marché.

## 2. Tendances dans le commerce et la production de bétail au Ghana

### 2.1 Commerce du bétail

#### 2.1.1 Tendances dans le commerce du bétail et de la viande

Par le passé, le Ghana était un importateur net de bétail et de produits à base de viande. Pendant les années 60 et au début des années 70, lorsque le cedi ghanéen était solide, les importations ont connu un véritable essor. Dès le milieu des années 70, les importations de bétail ont connu une baisse séculaire suite à des tarifs officiels élevés (Figure 2). Par ailleurs, les importations de viande réfrigérée et congelée ont atteint un maximum au milieu des années 70, ont diminué avec le début de la récession mondiale et au vu des faibles prix des produits d'exportation pendant les années 80 mais ont repris à la fin des années 80 lorsque la Communauté européenne a fait un dumping de viande dans le pays (Figures 3 et 4). En 1994, des taxes variables ont été imposées et des conditions de matières grasses ont été fixées (maximum de 25% de matières grasses) qui ont contrebalancé les subventions de la CEE et qui ont exclu la viande de faible qualité. Par exemple, en 1993, le Ghana a importé 19 123 tonnes de boeuf frais, réfrigéré et congelé. L'année suivante, 1994, la quantité importée a chuté à 7362 tonnes, soit une baisse de 62 % (Bekure, Banque mondiale). Ces mesures ont eu des répercussions négatives sur le bien-être des consommateurs mais ont protégé les éleveurs locaux et ont permis de conserver les devises étrangères.

La plupart des importations de bétail viennent du Burkina Faso, du Mali et du Niger. La plupart des importations de viande congelée proviennent de la CEE et de l'Argentine. Ces tendances commerciales se sont maintenues dans le temps. Mais deux profonds changements ont affaibli et atténué la tendance historique. Premièrement, la création pendant les années 70 de l'Office de commercialisation a valu une concurrence directe aux producteurs et marchands privés introduisant des déformations et des inefficacités dans le système formel de marketing et relançant le commerce frontalier illicite. Deuxièmement, au milieu des années 80, l'expulsion des marchands Haousse et Fulbe, deux groupes ethniques qui dominaient le commerce du bétail, a rompu les liens du commerce sur de longues distances.<sup>1</sup> La confiance tenant à l'affinité ethnique et à la langue commune a facilité le commerce sur de longues distances dans un environnement sans instruments formels de finance commerciale, de lois contractuelles applicables ou encore systèmes précis de classements et poids.

Les modes récents dans le commerce du bétail s'expliquent par les politiques commerciales et du taux de change, la production et le prix du bétail, les développements, la demande du consommateur et les tendances au niveau de la prise et des prix sur les marchés de.

---

<sup>1</sup> Le groupe ethnique Fulbé est connu à travers l'Afrique de l'Ouest sous différents noms: Peulh, Fula, Fulani. La convention dans ce rapport est d'utiliser le nom qu'ils se donnent eux-mêmes, à savoir les Fulbé.

Figure 2

# Importations de Betail du Ghana

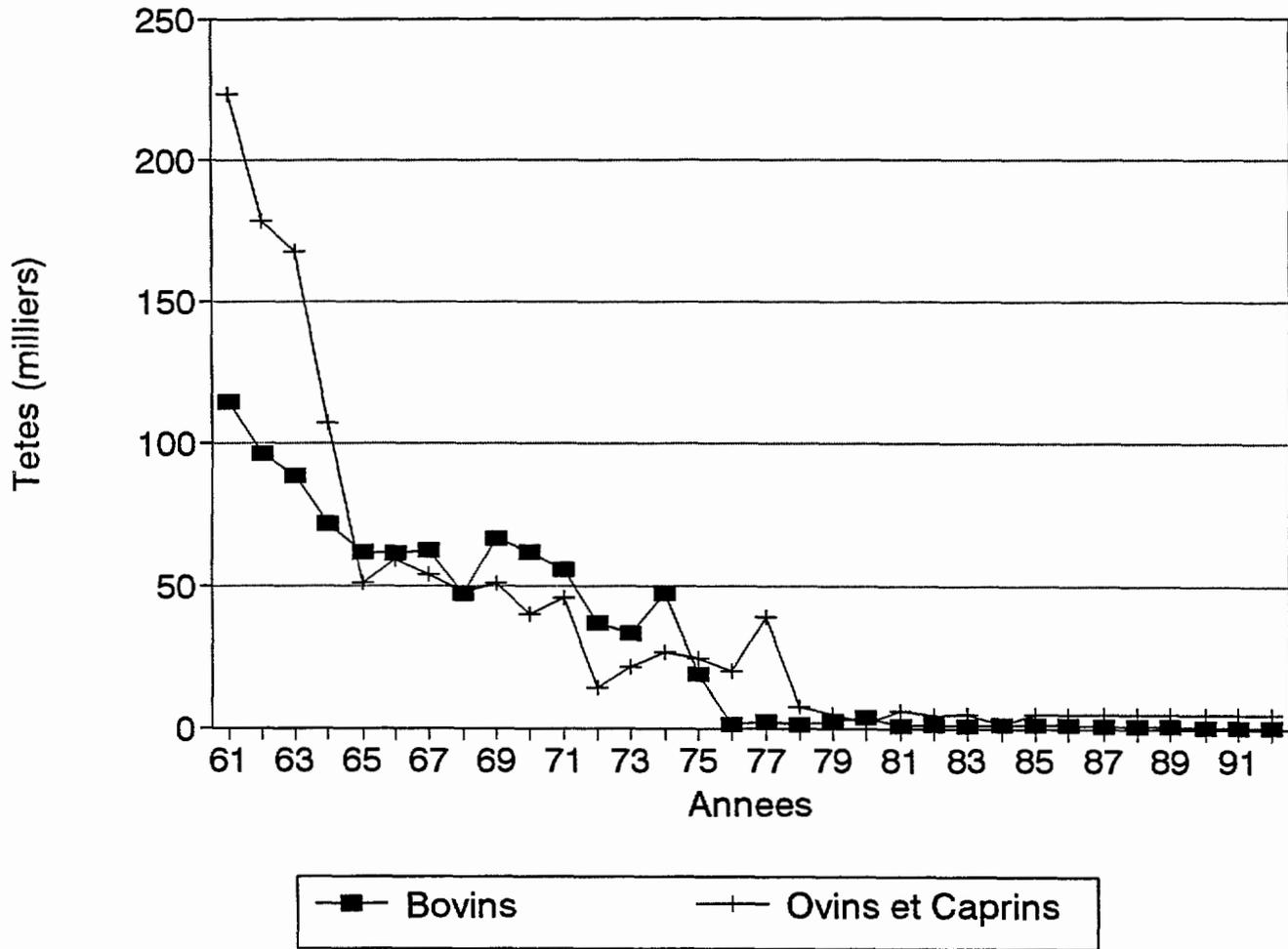


Figure 3

# Importations de Viande du Ghana

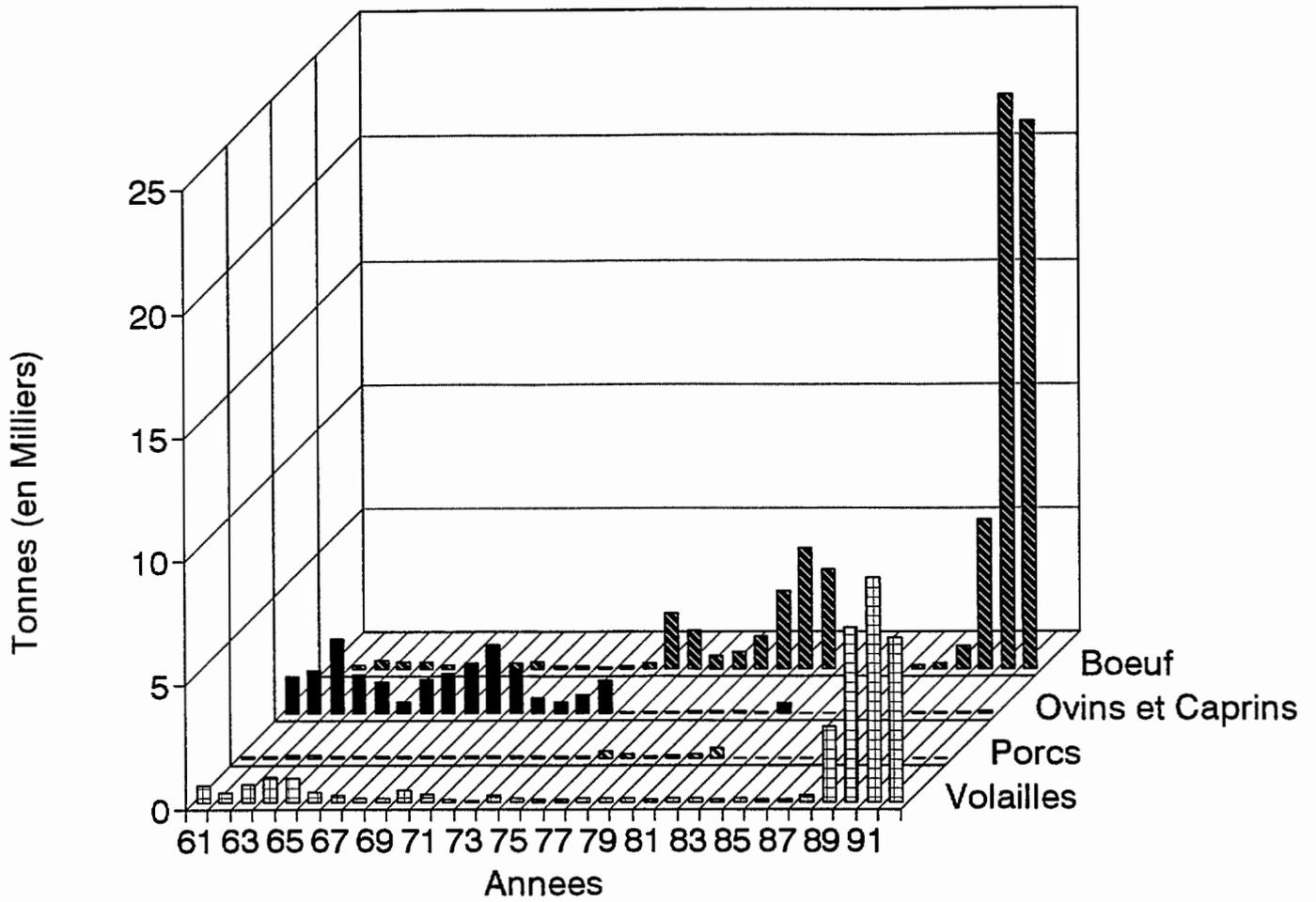
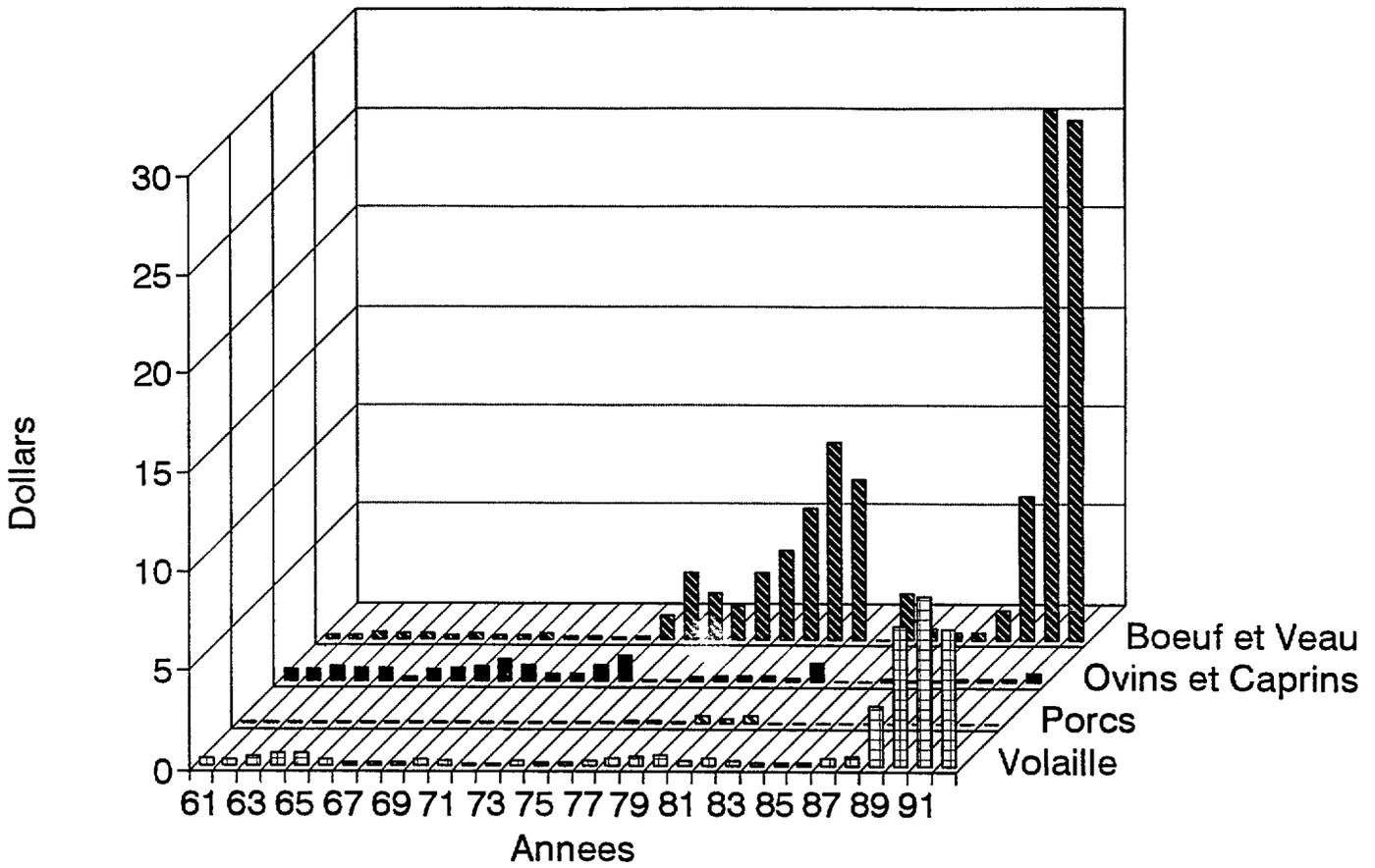


Figure 4

# Importations de Viande du Ghana

Valeur (US\$1,000,000)



poissons. Le poisson contrairement à la volaille remplace la viande rouge du moins dans les régions du littoral et autour des lacs. Les sections suivantes expliquent plus en détail les facteurs expliquant ces phénomènes.

### 2.1.2 Politiques commerciales et du taux de change

Actuellement, le Ghana impose trois taux tarifaires ad valorem: 0%, 10% et 25%. Les articles exonérés sont les "matières premières vitales et intermédiaires" tels que les médicaments, le pétrole et le matériel éducatif. Les importations de bétail et de viande sont soumises au taux tarifaire le plus élevé (25%). Les animaux importés pour la reproduction en sont exonérés. Outre ces barrières tarifaires, les importations de bétail et de viande étaient soumises à une taxe à la valeur ajoutée (TVA) de 17,5% jusqu'en août 1995.<sup>2</sup> La TVA étant supprimée, la charge devrait se faire moins lourde à l'avenir pour les importateurs officiels. Toutefois, vu sous l'angle des importateurs de bétail, des tarifs élevés n'en restent pas moins une barrière élevée.

En outre, venant s'ajouter au tarif, une devise faible vis-à-vis des devises des principaux partenaires commerciaux augmente les coûts des importations et diminue encore davantage la demande au niveau des importations. De 1957 à 1983, le Ghana avait un taux de change fixe. Au début du PAS en 1983, les marchés de devises ont été libéralisés et un taux de change souple a été adopté pour éliminer les inefficacités introduites par une monnaie surévaluée. Entre 1983 et avril 1995, le cedi a chuté, passant de 2,75C le dollar américain à 1155C le dollar américain, soit un changement de 99% (Voir figure 5). La monnaie a été réalignée mais non stabilisée. L'incapacité à contrôler le déficit public, à construire et à maintenir des réserves, à inspirer la confiance face au système financier local et à attirer des investissements étrangers sont autant d'éléments déstabilisant le taux de change. La dévaluation continue complique la planification de l'investissement.

## 2.2 Production

Les petits ruminants et la volaille sont plus nombreux que les bovins mais les bovins présentent un plus grand intérêt économique puisqu'ils représentent une proportion plus grande de la production totale de viande. (Voir Tableau 2.) Ces quelques dernières années (1990-94), le taux annuel moyen d'augmentation de la taille du cheptel a été de 2%. Comparé à la décennie 1980-89, le taux annuel moyen d'augmentation était de 4%. Par contre, le troupeau de caprins s'est accru annuellement de 2,4% entre 1990-94 et de 2,2% pendant les années 80.

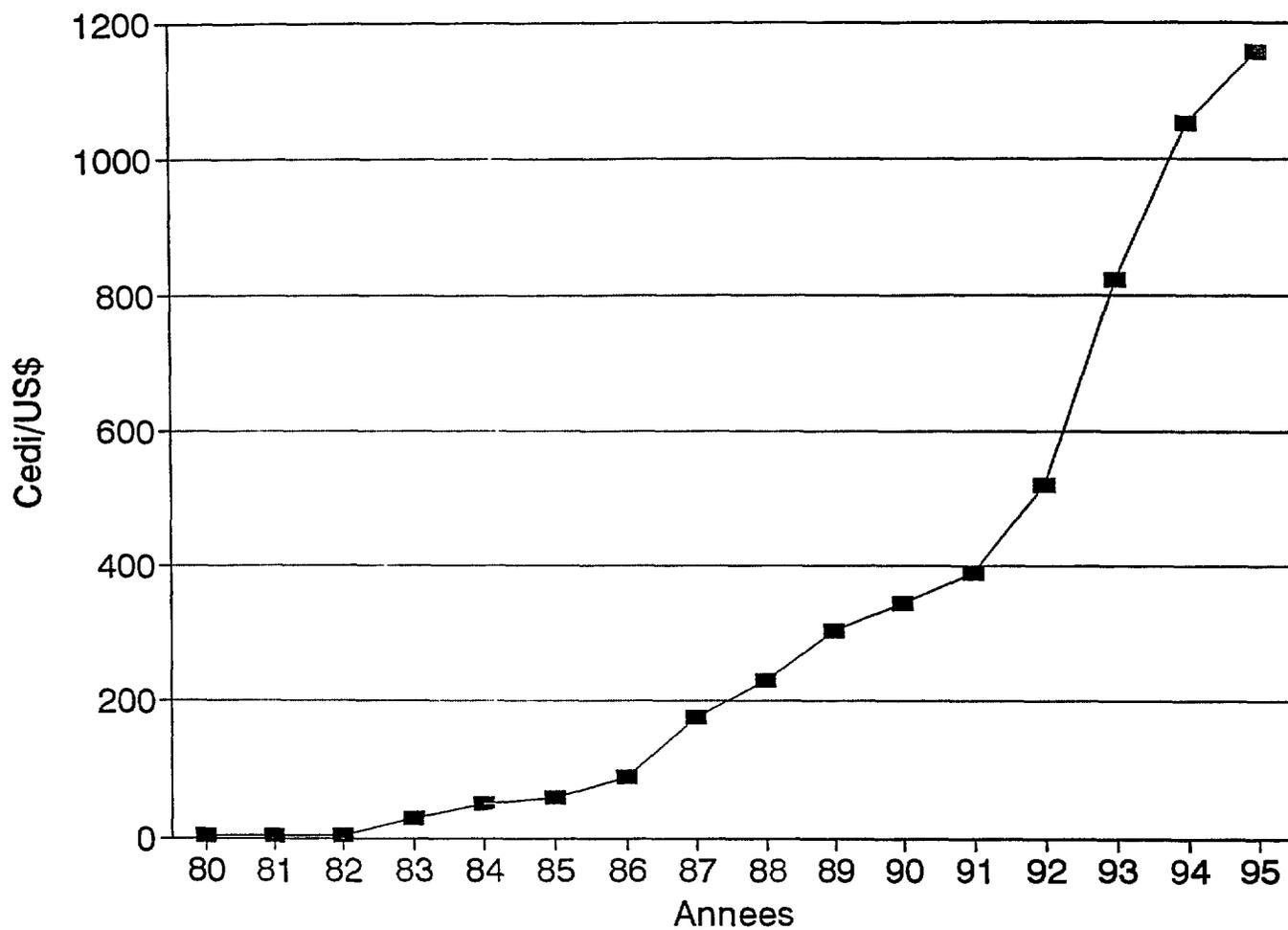
Le troupeau d'ovins, inchangé entre 1990 et 1994, a légèrement diminué pendant les années situées entre mais s'est rétabli au niveau précédent. Pendant les années 80, le nombre

---

<sup>2</sup> La TVA a été instituée en janvier 1995 et abrogée en août 1995 suite à des protestations de la population (Source: James Hanks, LPDIU)

Figure 5

# Taux de change du Ghana



d'ovins s'est accru à un taux annuel de 1,3%. Les porcs ont connu une diminution constante pendant les années 90 (-2,9 pour 100) et la population s'est accrue de 0,47% par an pendant les années 80.

Les taux de croissance anémique des bovins, des ovins et des caprins pendant les années 90 sont dus à une combinaison de facteurs limitants du côté de l'offre et de la demande. Du côté de l'offre, un manque de fourrage adéquat pendant la saison sèche, la faible teneur nutritive des herbes traditionnelles, la pénurie de points d'eau fiables, l'absence générale de races améliorées et les mesures rudimentaires de contrôle phytosanitaire ont valu des animaux d'un poids relativement faible et vulnérables aux manques et aux maladies. La nature non commerciale des systèmes d'élevage traditionnels dans le Nord du pays est une autre contrainte importante du côté offre puisqu'on considère que les animaux sont davantage un bien dont on se débarrasse avec parcimonie et non un produit renouvelable pour la vente où il faudrait maximiser le bénéfice. Dans le cas des bovins, les animaux disponibles exploitables tendent à avoir plus de sept ans.<sup>3</sup> Généralement, ils sont vendus parce qu'on a besoin d'argent pour des investissements agricoles et hors-agricoles, à cause d'obligations sociales (mariages, enterrements, fêtes), d'urgences familiales ou pour éviter une perte économique plus grande suite à l'infirmité ou à la stérilité (perte de dents, pattes cassées, vaches qui ont tendance à avorter, bœufs stériles, etc.). Cette orientation non commerciale est moins marquée pour les ovins et les caprins. Les autres facteurs limitants, par exemple, le manque de fourrage adéquat pendant la saison sèche, le non-maintien des lignes de races, la rareté des points d'eau et le peu d'efforts pour lutter contre les parasites, s'appliquent également aux ovins. Par conséquent, le gain de poids est également faible.

La production de volaille s'améliore de manière constante mais une croissance plus rapide est limitée par les coûts élevés de la production, venant surtout de la disponibilité limitée des aliments concentrés et des stocks de producteurs ainsi que du coût élevé des médicaments vétérinaires importés.

Il est évident que les faibles revenus chez les consommateurs ralentissent la demande pour les produits de viande. Dans les régions du littoral et autour des lacs, la disponibilité de poissons et son coût d'achat unitaire plus faible en font un bon produit de substitution de protéines. Des prix plus élevés de la viande rouge peuvent diminuer disproportionnellement la demande du consommateur, supprimant ainsi l'incitation dans le long terme poussant les entrepreneurs à investir pour diminuer le coût de la production de la viande rouge ainsi que son marketing.

---

<sup>3</sup> Avec des conditions d'élevage plus intensives, les animaux peuvent atteindre des poids maximum à des âges bien plus jeunes.

### **2.2.1 Tendances dans la production de bétail**

La taille des troupeaux ghanéens pour les divers types d'animaux de ferme est en train d'augmenter, à l'exception des porcs. (Voir tableau 1) <sup>4</sup> Toutefois, le taux de croissance est anémique pour la plupart des animaux.

Suite au manque de performance de la filière, le Gouvernement du Ghana et la Banque mondiale ont démarré en 1992 le Projet national des services du bétail (NLSP). Le projet a des objectifs doubles. Premièrement, il cherche à améliorer et à renforcer la fourniture de services vétérinaires privés et publics pour les éleveurs, il est en effet capital d'améliorer la santé animale pour augmenter la productivité et les rendements pour les exploitants agricoles. Deuxièmement, le projet cherche à augmenter la production animale par le biais d'améliorations au niveau des pratiques de reproduction, de nutrition et d'élevage. Le Département des services vétérinaires et le Département de la production animale (APD) du MOFA sont responsables respectivement de ces deux volets. APD cherche surtout à introduire un stock amélioré dans 6 stations d'élevage pour les placer, par la suite, auprès des éleveurs du voisinage. L'APD cherche également à promouvoir la domestication des agouti (type de rongeurs qu'on trouve souvent au Ghana) qu'apprécie particulièrement les petits éleveurs, à introduire l'utilisation de pacages améliorés, à établir des normes pour la production animale et les aliments pour bétail et financer la construction de trous d'eau communaux. Le projet a démarré en 1992-93 mais a stagné et a pris du retard suite à la mauvaise coordination entre l'IDA, l'APU et le VSD et le manque de financement de contrepartie du Ghana qui ralentit les déboursements de la Banque mondiale.

### **2.2.2 Distribution régionale de la production animale**

Selon le Recensement du bétail de 1993, la plupart de la production bovine ghanéenne a lieu dans la savane, dans la moitié Nord du pays<sup>5</sup> (voir Tableau 2). Trois juridictions politiques, l'extrême Ouest, l'extrême Est et les régions du Nord représentent 75% du troupeau total. La population d'ovins est moins fortement concentrée puisqu'elle est répartie dans cinq régions (Nord, Volta, Est, Brong Ahafo et Ouest), se situant dans les zones de savane et de transition, chacune ayant une proportion de 10% ou une proportion supérieure de la population totale. Les troupeaux de caprins, comme les bovins, tendent à être concentrés dans un nombre moindre de régions, surtout la région Volta, au Nord et à l'extrême Ouest. Ces trois juridictions représentent 57% de la population de caprins. Presque la moitié du troupeau de porcs (44%) se trouvent dans deux régions disparates, la région de l'Ouest, une région côtière couverte de forêts et la région plus sèche au Nord.

---

<sup>4</sup> Une importante population musulmane peut expliquer pourquoi les taux de croissance des troupeaux de porcs sont stagnants. Les Musulmans ne mangent pas de porc ou de produits à base de porc.

<sup>5</sup> Par le passé, le mode de distribution régionale du bétail a été le plus constant pour les bovins. Voir "Document de travail" 2 du MOFA.

**TABEAU 1 : TAILLE DES TROUPEAUX DU GHANA**

<b>An</b>	<b>Bovins</b>	<b>Ovins</b>	<b>Caprins</b>	<b>Porcs</b>	<b>Volailles</b>
	(000s)	(000s)	(000s)	(000s)	(000,000s)
1970	903	1,331	1,412	268	11
1971	903	1,340	1,412	268	11
1972	933	1,449	1,694	280	11
1973	962	1,347	1,387	299	11
1974	1,061	1,506	1,557	334	11
1975	898	1,606	1,935	383	11
1976	829	1,854	1,906	385	10
1977	762	1,969	1,920	370	14
1978	745	2,042	1,940	371	13
1979	780	1,880	1,896	370	12
1980	804	1,941	1,934	379	12
1981	828	2,004	1,973	388	11
1982	924	1,950	1,900	375	7
1983	1,000	1,900	1,800	375	7
1984	1,078	1,900	1,600	407	7
1985	1,132	2,000	1,600	413	7
1986	1,135	1,814	1,633	469	6
1987	1,170	1,989	1,901	399	8
1988	1,145	2,046	1,991	478	8
1989	1,136	2,212	2,363	559	9
1990	1,250	2,433	2,600	614	10
1991	1,200	2,160	2,190	450	10.57
1992	1,220	2,150	2,220	440	11.89
1993*	1,240	2,200	2,240	420	12.70
1994*	1,260	2,220	2,270	400	13.65

Source: MOFA-VSD op cit. *The State of the Ghanaian Economy in 1993*, ISSER, University of Ghana-Legon (1991-1994) FAO (1970-1990)

**TABLEAU 2 : RECENSEMENT DU CHEPTEL NATIONAL DU GHANA**

District	Bovins	Pourcentage	Ovins	Pourcentage	Caprins	Pourcentage	Porcs	Pourcentage
Ashanti	19549	1.67	133890	6.02	84625	3.98	10669	2.61
Brong Ahafo	42877	3.66	242221	10.89	185037	8.71	25748	6.31
Central	7044	0.61	125847	5.65	119224	5.61	15567	3.81
Eastern	45795	3.9	280381	12.6	165047	7.77	27901	6.84
Greater Accra	70483	6.03	59759	2.68	57628	2.71	19471	4.77
Northern	460051	39.37	423469	19.03	401222	18.88	114365	28.03
Upper East	202957	17.37	151680	6.82	136210	6.41	32012	7.85
Upper West	213773	18.29	190207	8.55	366933	17.27	41216	10.09
Volta	102254	38.75	387946	17.44	440206	20.72	54949	13.46
Western	3857	0.35	229574	10.32	168397	7.94	66236	16.23
Total	1168640	100	2224974	100	2124529	100	408134	100

Source: Département des Services Vétérinaires

## 2.3 Utilisation de la viande

Ces 30 dernières années, la population ghanéenne a augmenté, passant de 8 millions en 1960 à 15,3 millions en 1993. Pendant cette dernière décennie, les taux de croissance annuelle ont été environ de 3,1%, les plus élevés au monde. Par contre, la croissance des revenus n'a pas été aussi élevée et le pouvoir d'achat n'a cessé de diminuer ces 30 dernières années (FMI). Aussi, la demande pour la viande a-t-elle baissé. Lorsque les revenus augmentent, les gens normalement demandent plus de viande, de fruits et de légumes et mangent proportionnellement moins de céréales et de féculents.<sup>6</sup>

Tel qu'on peut le voir sur la Figure 6 ci-après, la consommation totale de viande par habitant n'a augmenté que de 0,9% entre 1970 et 1988, bien en-dessous du taux de croissance annuelle de la population. La baisse la plus prononcée de la consommation concerne le bœuf, baissant de 2,8 kg par habitant par an au début de la période à 1,3 kg par habitant (53%) à la fin de la période. A la fin des années 80 et au début des années 90, ce chiffre a pu s'améliorer suite à l'accroissement des importations de bœufs européens subventionnés. La volaille, le porc, les déchets d'abattage et les ovins/caprins ont tous diminué pendant la période. La seule amélioration de fin de période a été notée pour d'autres viandes comme le gibier. Depuis le début des années 80, toutes les catégories de viande ont soit connu une tendance à la baisse, soit se sont maintenues à un niveau constant (Voir figure 6).

La diminution dans la consommation coïncide avec des diminutions dans le revenu réel causées par les effets adverses accumulés de la mauvaise gestion économique avant 1983 et des effets contradictoires du programme d'ajustement structurel qui avait démarré cette année là.

### 2.3.1 Tendances dans l'abattage du bétail

Les chiffres sur l'abattage accusent une tendance à la baisse, avec uniquement un accroissement notable dans les nombres de bovins abattus ces dernières années. (Voir figure 7) Trois facteurs peuvent expliquer l'accroissement dans les abattages de bovins : (1) les conditions de sécheresse qui font qu'on abat un animal faible plutôt que de prendre le risque de le voir mourir, (2) l'accroissement des prix offerts des marchands de bovins ou (3) des temps économiques difficiles qui entraînent un plus grand nombre de ventes de détresse.

On ne sait pas lequel des trois facteurs prédomine pour expliquer la hausse récente dans les taux d'abattage. Tous les trois semblent jouer un rôle. En fonction des statistiques disponibles et de la structure du troupeau, la croissance annuelle du troupeau national ces trois dernières années a été faible (1,6%), baissant la fourniture d'animaux disponibles exploitables. La

---

<sup>6</sup> C'est un résultat empirique courant dans divers pays et accepté. La viande rouge a une plus grande élasticité de la demande par rapport aux revenus que les céréales excepté dans des pays avec une solide tradition végétarienne.

Figure 6

# Consommation de Viande par Capita

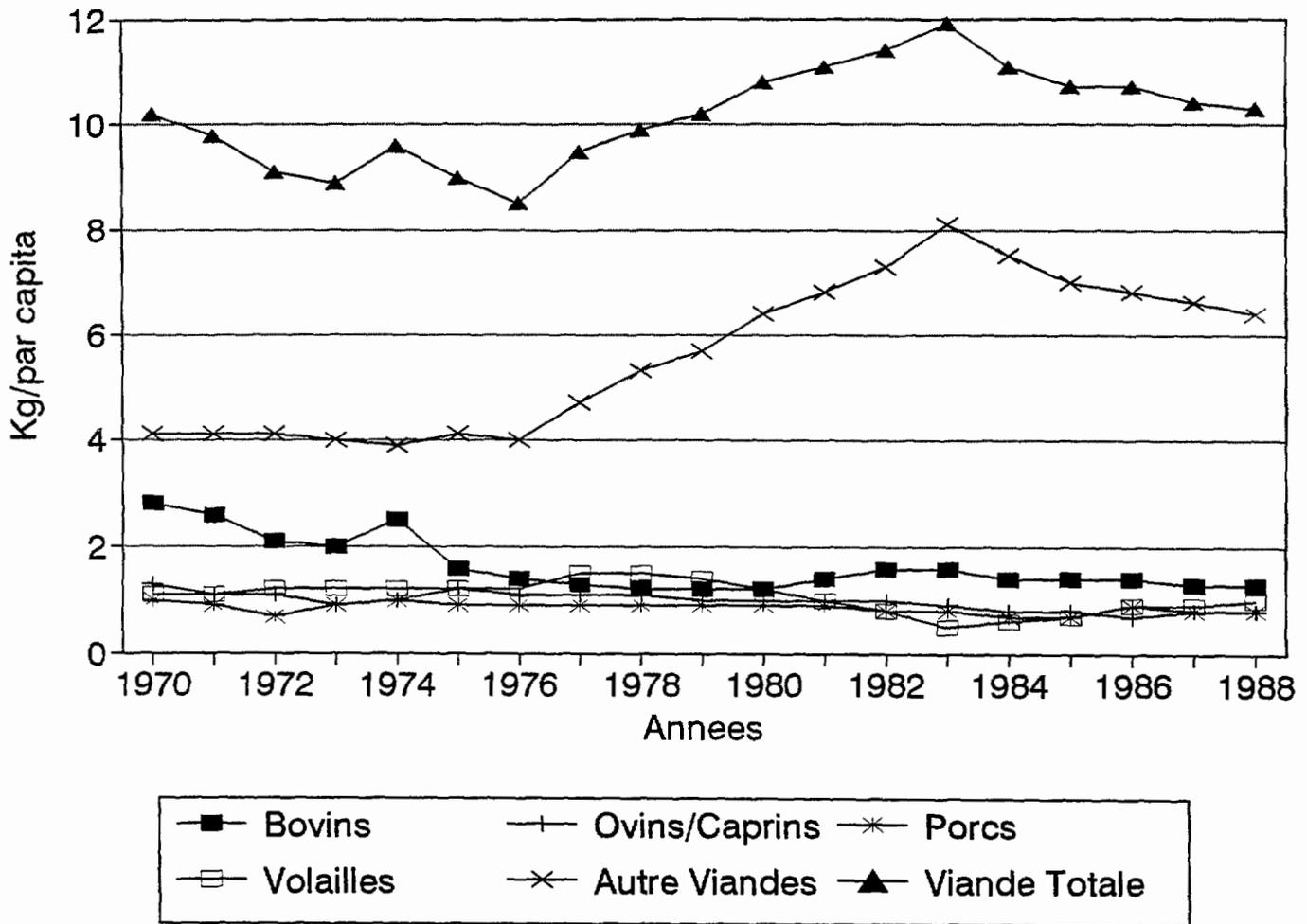
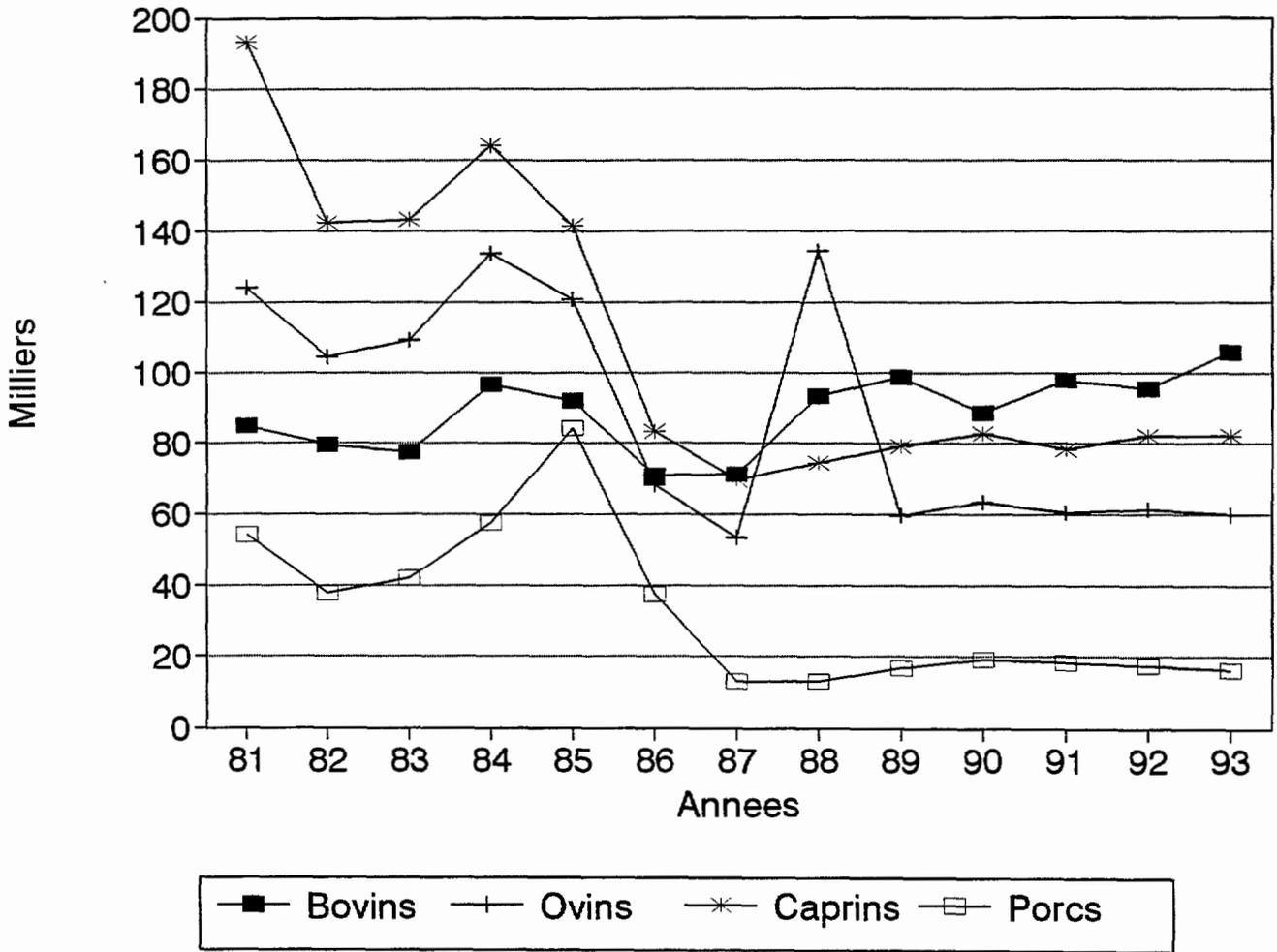


Figure 7

# Betes Abattues, Par Tete



c 23'

déévaluation du cedi a augmenté le prix des animaux importés des pays CFA et a augmenté la demande pour le stock local. Ces deux événements expliqueraient les prix moyens plus élevés des bovins offerts. Le marasme économique pourrait également pousser des agriculteurs ayant des problèmes financiers à vendre des animaux qu'autrement ils ne vendraient pas. Mais ce dernier facteur travaillerait à l'encontre des forces susmentionnées et tendrait à diminuer les prix. A l'évidence, les facteurs de renchérissement de prix semblent submerger les facteurs "de ventes de détresse" (voir Figure 8 : Prix du bétail). Tel qu'on peut le voir sur la Figure 8, les prix des ovins et des caprins ont augmenté légèrement alors que les prix des bovins (poids vivant par tête) ont très nettement augmenté de 1993 à 1994.

### **2.3.2 Tendances dans les prix de la viande**

En 1994, les prix du des bovins étaient constants sur l'ensemble de l'année puis ont commencé à grimper vers la saison de Noël (voir Figure 9 : Prix du bœuf). Les villes proches des zones d'élevage des bovins connaissent des prix au détail moyens plus faibles que les villes du littoral où l'on a moins tendance à élever du bétail, indiquant une certaine intégration et efficacité du marché. Ce mode de stabilité de prix est dû en grande partie à la force du cartel des bouchers. Tous les bouchers à temps plein sont des membres de l'Association coopérative des bouchers du Ghana et chaque association locale fixe des prix au détail pour l'année, peu après la présentation du budget de l'Etat, et contrôle l'entrée dans la profession. L'indicateur-clé qu'utilise l'association est le prix du carburant contrôlé par une organisation parapublique, Ghana National Petroleum Corporation. Si les prix du carburant grimpent, les frais de transport des bouchers grimpent et, pour maintenir une marge bénéficiaire positive, des prix plus élevés sont demandés. Une concurrence sur le plan prix et qualité n'est pas permise entre les membres bouchers. Le but de l'association est de garantir la survie des membres. Lorsque la demande est faible, plutôt que de baisser les prix, l'union locale préfère rationner la quantité que peut vendre chaque boucher, de même seules deux catégories de viande tendent à être permises, avec os et désossée.

Des modes de prix analogues sont notés pour les autres viandes rouges (mouton, chèvre et cochon). Vu que les ovins et les caprins sont souvent abattus officieusement, les bouchers sont plus susceptibles de fixer des prix de manière compétitive en fonction des conditions du marché local. Dans le cas de la volaille, il s'agit d'une viande de luxe dont les prix sont toujours élevés et dont la consommation atteint son maximum à Pâques et à Noël. Une industrie de poulet à rôti est en train de faire surface mais elle reste embryonnaire. La production et les modes de prix de la volaille n'ont pu avoir un impact sur le commerce du bétail ou la consommation de viande rouge.

Figure 8

### Prix Moyens de Betail dans la Region du Nord

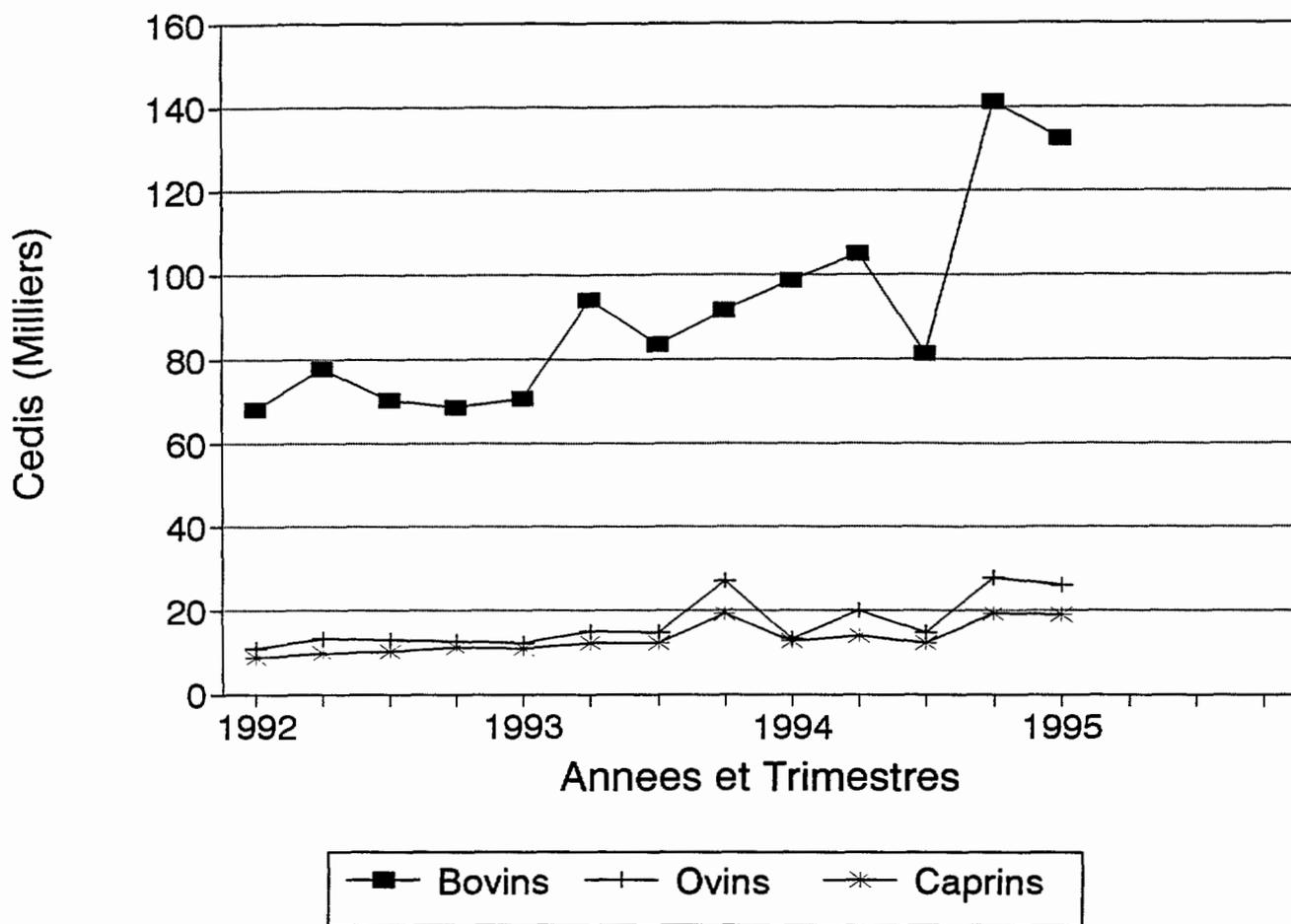
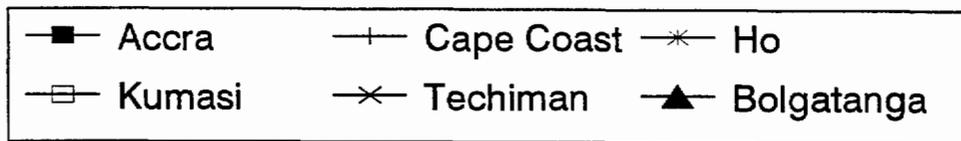
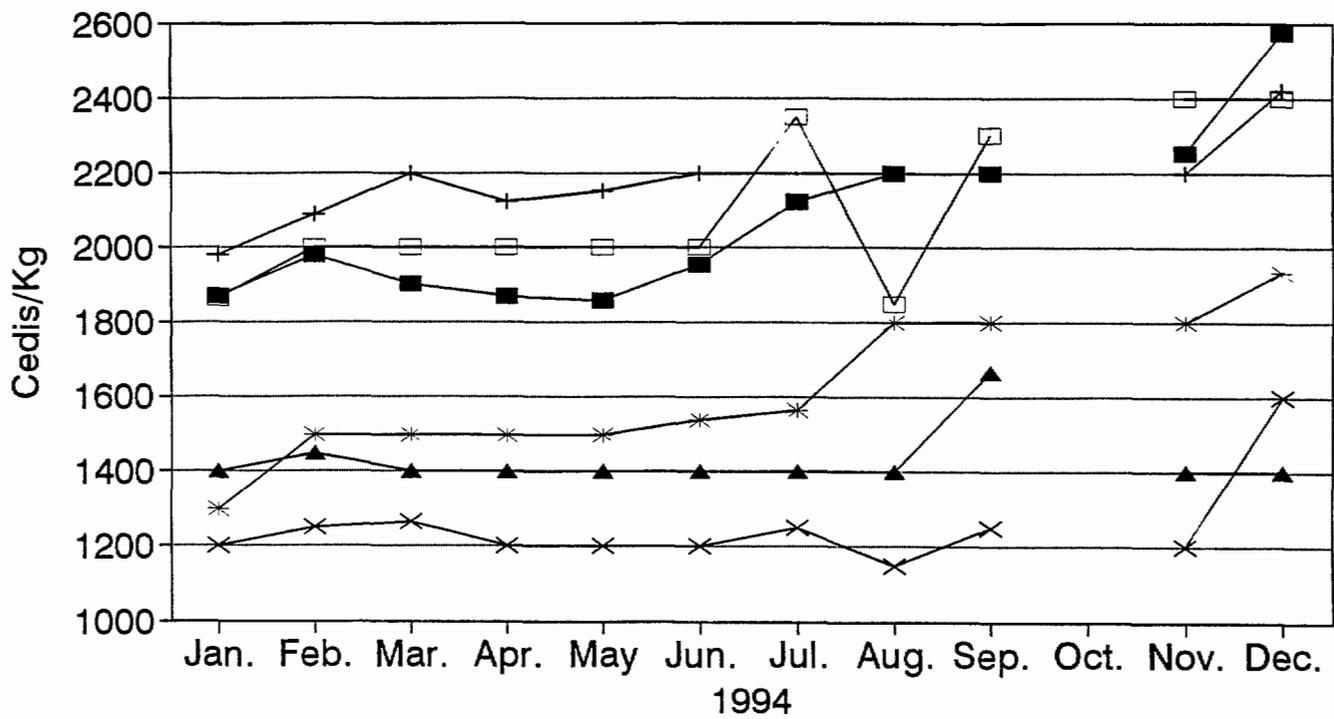


Figure 9

# Prix Moyens de Vente de Boeuf au Detail dans les Grandes Villes Choisies



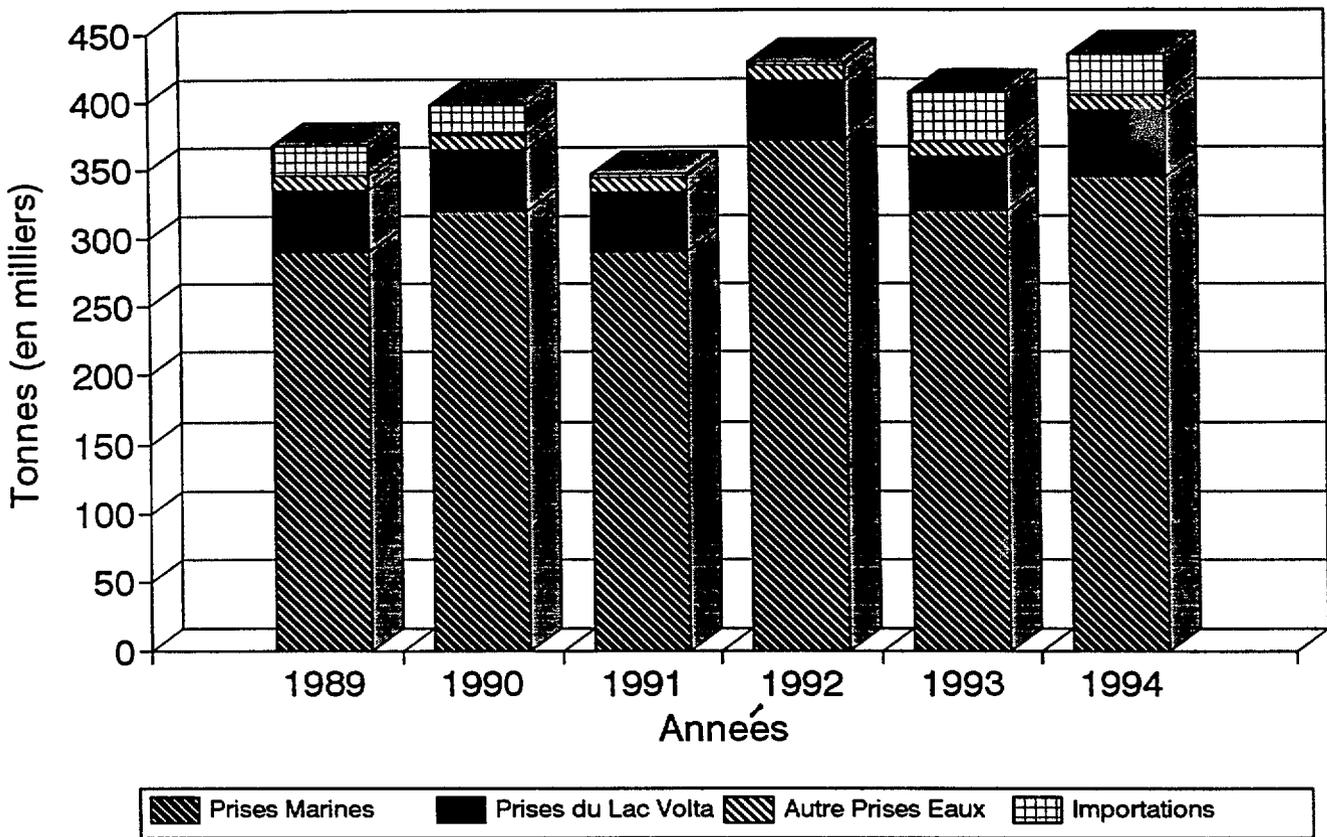
## **2.4 Tendances sur le marché du poisson**

Les développements sur le marché du poisson s'appliquent au commerce du bétail car le poisson est un produit de substitution pour la viande rouge sur les marchés de consommateurs du littoral. Ces dernières années, on note une tendance à la hausse pour la prise de poisson (Voir figure 10). Vu que le prix moyen par unité de poisson est plus faible comparé au bœuf, c'est une source de protéines qui rivalise avec le bœuf. Par exemple, de 1989 à 1994, la valeur par kilogramme de la prise nationale a grimpé de 310 cedis à 732 cedis, c'est-à-dire moins de la moitié que le coût moyen par unité de bœuf pendant la même période. Mais l'offre et la consommation de poisson ont tendance à se concentrer pendant les mois de juillet-août lorsque le poisson se trouve en abondance dans la région du littoral. La nature migratoire des stocks de poisson commerciaux, la petite taille des chalutiers de la flotte nationale allant en haute mer et le manque de réfrigération sont autant d'obstacles à la croissance.

Figure 10

# Ghana: Prise Nationale de Poissons

(1993 Provisore et 1994 Previsions)



### 3. Organisation du marketing du bétail au Ghana

Il existe deux systèmes de marketing du bétail, différents mais étroitement liés, en place au Ghana. L'un déplace les zébus sur des distances relativement longues des pays sahéliens et des trois régions les plus au Nord au pays vers les grands marchés terminaux au Sud. L'autre système approvisionne les marchés locaux et les capitales provinciales en bovins à cornes courtes ou Ndama de l'Afrique de l'Ouest. La corne courte de l'Afrique de l'Ouest est résistante à la trypanosomiase et prédomine au Sud du pays.

Le présent document se concentre surtout sur le commerce du bétail à long rayon d'action qui existe depuis des centaines d'années, sinon plus, et qui est régi par des normes traditionnelles et des relations familiales et ethniques spéciales. Aussi, assiste-t-on à la mise en place d'un système de production et de marketing du bétail semi-formel, à faible input et à faible output. Face aux nombreuses menaces de sécheresse, au faible pouvoir d'achat, à l'accès limité à de meilleurs intrants, aux services de vulgarisation, au crédit officiel et à une information de marché fiable, le système qui s'est lentement mis en place n'est pas rentable, très compétitif ou très rémunérateur mais il arrive bien à gérer le risque. Ci-après, nous donnons une brève description du commerce du bétail par étape et par intervenant.

#### 3.1 Marchés de collecte au Burkina Faso

Les informants-clés interviewés pour cette étude ont mentionné deux grands marchés de ramassage au Burkina Faso : Pouytenga et Leo. Le premier est de loin le plus important et il approvisionne surtout la région au Nord-Est jusqu'à Bawku et le voisinage. De plus, les marchands interviewés sur le marché de Pouytenga ont mentionné spécifiquement Manni comme un endroit important pour acheter du bétail pour leurs opérations. D'autres marchés importants du bétail au Burkina Faso, y compris ceux de Gorom-Gorom, Djibo, Kaya, Youba, Ouagadougou et Bodo-Dioulasso, ne semblent pas tenir une place prédominante dans le commerce se déplaçant vers le Sud du Ghana. Cela peut être dû au fait que le volume de commerce destiné au Ghana est faible comparé à celui destiné à la Côte d'Ivoire et au Togo.

Le marché de Pouytenga, qui se tient tous les trois jours, est le plus grand et le plus important dans la partie Est du pays qui a été visité et, selon les estimations du chef de marché, entre 3 000 à 12 000 bovins, ovins et caprins sont vendus chaque jour de marché, la majorité (60%-80%) étant de petits ruminants. Les ventes de bétail atteignent leur pic pendant la saison sèche, de décembre à avril. Pendant la saison humide, la plupart des animaux sont engraisés sur les pacages. Mais les animaux vendus pendant la saison sèche tendent à obtenir un prix plus élevé car ils sont plus lourds, semblent en meilleure santé et l'offre est moindre, ce qui renchérit les prix. Le jour où l'équipe s'est rendue sur le marché de Pouytenga, 42 acheteurs de la région de Bawku avaient acheté un total de 100 têtes de bovins<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Lorsque les animaux changent de propriétaire, un laissez-passer ou certificat de vétérinaire de bonne santé est remis gratuitement après une inspection visuelle. Mais certains marchands indiquent que des paiements officiels de 40 francs CFA par petit ruminant et 100 francs CFA par tête de bovin sont demandés pour les animaux destinés à la Côte

### 3.2 Marchés frontaliers au Ghana

Il existe un certain nombre de villes tout au long de la frontière au Nord entre le Ghana et le Burkina Faso où se tiennent des marchés de bétail. De loin, le plus important est celui de Bawku dans la région à l'extrême Est. Bawku semble être la première destination au Ghana pour les bovins et autre bétail achetés dans les grands marchés de regroupement de Pouytenga<sup>8</sup>.

Si on se déplace de l'Est à l'Ouest tout au long de la frontière, on rencontre d'autres villes avec des marchés de bétail, telles Bongo, Paga et Navrongo dans la région à l'extrême Est et Gwollu, Tumu et Hamale dans la région à l'extrême Ouest. Parmi ces marchés, Paga est important car il est situé sur un grand axe routier venant de Ouagadougou. Les animaux regroupés à Ouagadougou et à Youba, au Nord de Ouagadougou, sont généralement emmenés à pied ou par camion par Paga. Tous les marchés frontaliers de la région à l'extrême Est approvisionnent généralement un marché de collecte régional à Bolgatanga, capitale régionale. Mais on a également des expéditions directes de bétail des marchés de Bawku et de Paga vers les grands marchés de regroupement et les marchés terminaux de Techiman, Kumasi et Ashaiman. Certains faits semblent montrer que des bovins viennent de Bawku à un petit marché régional à Gushiegu qui alimente le tiers oriental de la région du Nord.

Les petits ruminants dominent le marché du bétail dans la région à l'extrême Ouest. Les marchés frontaliers approvisionnent un marché de ramassage relativement petit à Wa, capitale régionale. A leur tour, les marchés de Wa ainsi que d'autres marchés, tout au long de la route, alimentent le principal marché de regroupement pour les petits ruminants à Techiman dans la région de Brong-Ahafo.

Les jours de marché du bétail sont soit un jour fixe de la semaine, chaque jour, soit à intervalle fixe, tous les trois, quatre ou cinq jours. Les marchés de bétail les plus importants sont ceux de Bawku, Bolgatanga et Paga qui sont plus fréquents, par exemple, tous les trois jours.

### 3.3 Marchés de redistribution au Ghana

Messieurs Holtzman et Kulibaba définissent les marchés de redistribution ou de regroupement comme des marchés "généralement importants situés dans des centres de transport

---

d'Ivoire. Comme il faut présenter la "documentation correcte" à la frontière ivoirienne, les marchands n'ont guère le choix. Dans le cas du Ghana, vu que les animaux traversent la frontière illégalement, on ne peut extorquer le paiement d'inspection.

<sup>8</sup> Selon les estimations de Constance McCorkle, depuis 1990, une moyenne de 40 000 têtes de bétail par an sont importées illégalement.

ou le long de grands axes routiers et ferroviaires<sup>9</sup>. Le marché de Techiman répond à cette définition. Deux grandes artères, l'une de Wa et l'autre de Bolgatanga via Tamale se recourent à Techiman, à environ 150 km au Nord de Kumasi.

A Techiman, 20 à 30 marchands à long rayon d'action, plus un petit nombre très variable d'éleveurs locaux, sont généralement présents chaque jour de marché. Il convient de retenir, pour le marché de Techiman, son emplacement pratique à la jonction de deux nationales. De plus, il connaît un plus grand pourcentage de transactions au comptant. Les marchands qui ont un grand nombre de bêtes épuisées par la chaleur ou qui veulent rentabiliser rapidement le capital investi dans le bétail aiment bien Techiman. Les marchands qui préfèrent des prix plus élevés et qui peuvent se permettre de rester pendant deux à quatre semaines, temps nécessaire pour recouvrer les ventes à crédit, généralement, se dirigent vers d'autres marchés terminaux.

### **3.4 Marchés terminaux**

Kumasi, capitale de la région Ashanti et Ashaiman, région du Grand Accra, sont les deux marchés terminaux de bétail les plus importants, surtout pour les bovins. Le marché terminal de Kumasi est en fait situé dans les limites de la ville, à côté de l'abattage local. Le marché d'Ashaima se situe à quelques kilomètres au Nord du port de Tema. C'est le principal fournisseur de bouchers tout le long du littoral jusqu'à l'Ouest, à Cape Coast et à Takoradi. La plupart du temps, on a deux séances de vente à Ashaiman. Les bovins vendus le matin approvisionnent les marchés et les bouchers des alentours. Les bouchers venant d'Accra et d'emplacements plus éloignés achètent les animaux qui seront abattus l'après-midi et les transportent la nuit pour être abattus le lendemain.

Sur chaque marché terminal, on note un minimum de 40-60 marchands de bétail à long rayon d'action qui viennent chaque jour de marché.

### **3.5 Marchés régionaux**

Il existe plusieurs marchés régionaux situés généralement dans les capitales régionales ou provinciales qui desservent leur population aux alentours. L'équipe a rendu visite à un tel marché régional, celui d'Ho, capitale de la région de Volta. Le marché d'Ho était autosuffisant. Les animaux viennent d'un rayon de 50 km et 10-15 bovins sont abattus tous les cinq jours ainsi que 100-150 ovins/caprins. Les 20 bouchers de la coopérative locale vendaient environ cinq carcasses de bœuf par jour et 40 carcasses de mouton/chèvre dans une ville de 800 000 habitants. Vu la dimension de la population, la demande de viande est minuscule, témoignant des faibles revenus

---

<sup>9</sup> Holtzman et Kulibaba, 1992, p.23.

et des prix élevés. Les marchés de viande dans les villes provinciales semblent connaître des contraintes du point de vue de l'offre et de la demande.

### 3.6 Intervenants de la filière de marketing du bétail

Voici les principaux intervenants du système de marketing du bétail sont les suivants :

- \* les producteurs qui élèvent les bovins et les petits ruminants ;
- \* les courtiers qui soit représentent les éleveurs vendant les animaux aux marchands, soit qui travaillent sur commission, comme agents d'achat pour les marchés regroupant les grands troupeaux expédiés par la suite ;
- \* les marchands à long rayon d'action qui achètent des animaux dans les zones de production et qui les transportent vers les marchés de distribution et de consommation ;
- \* les transporteurs (camionneurs et opérateurs de bac) ;
- \* les intermédiaires (logeurs) sur les marchés de distribution du littoral qui trouvent des bouchers solvables et logent des marchands à long rayon pendant qu'ils attendent d'être payés pour les ventes à crédit ; et
- \* les bouchers qui abattent les animaux et vendent la viande au détail aux consommateurs.

D'autres intervenants dans la filière de marketing, "non-propriétaires" de bétail, sont les "bouvier", les "chargeurs", les vétérinaires du gouvernement et les inspecteurs de la viande ainsi que les "dépeceurs" et les "apprentis bouchers". Les bouvier sont des éleveurs qui s'occupent des animaux pendant que les troupeaux sont rassemblés, qui accompagnent les animaux dans les camions ou sur les bacs pour maintenir un contrôle sur les animaux et éviter qu'ils ne se blessent et qui prennent soin des animaux dans les marchés de distribution du littoral avant que ces derniers ne soient abattus. Les chargeurs aident les marchands à charger et à décharger les animaux dans les camions et peuvent également servir de bouvier. Les vétérinaires et les inspecteurs de viande de la Fonction publique contrôlent la propagation de maladies de bétail coûtant cher économiquement. Pour cela, ils délivrent des autorisations de mouvement, certifiant la bonne santé des animaux vivants et les inspecteurs de la viande condamnent toute viande teintée et infectée après l'abattage. Les dépeceurs se spécialisent dans l'abattage et dans la préparation de carcasse. Les bouchers plus établis peuvent se payer des dépeceurs. Ceux moins établis font le travail eux-mêmes. Les "apprentis bouchers" aident à transporter les carcasses de l'abattoir jusqu'au magasin et, suivant un classement hiérarchique dans le système des apprentis bouchers et la taille du marché, peuvent devenir des vendeurs au détail pour un boucher en gros plus établi.

### **3.6.1 Producteurs de bétail**

Le nombre exact de producteurs de bovins est inconnu en attendant un recensement agricole. Mais la plupart de la production de bovins au Ghana utilise des pratiques d'élevage rudimentaires, peu d'intrants achetés et elle est de nature extensive. Les producteurs ont tendance à voir les bovins comme un compte bancaire, cherchant à maximiser la taille du troupeau plutôt que les recettes générées par le troupeau. Les animaux ne sont vendus que pour éviter une perte totale suite à l'âge, à la maladie, à des pattes cassées, aux problèmes dus à la sécheresse ou lorsqu'on a besoin d'argent. D'après des sources qui connaissent bien la situation, la vache moyenne amenée au marché pour l'abattage a environ sept ans.

Normalement, les bovins sont sur les pacages pendant la saison humide ou confiés à des gardiens Fulbé qui s'engagent dans des migrations transhumantes. Si les animaux sont gardés près du domicile, ils se nourrissent des résidus de cultures pendant la saison sèche et sont gardés sur des champs privés ou communaux pendant la saison des pluies et parqués dans les enclos la nuit. Les éleveurs fulanis ont également des abris où ils s'occupent du bétail et d'agriculture sédentaire pour un prix fixe et l'utilisation gratuite de tout le lait. On n'utilise pas beaucoup les pâturages améliorés, les banques de protéines, l'ensilage, l'alimentation supplémentaire, l'élevage contrôlé pour maintenir des gains de poids et la production de lait, pas plus d'ailleurs que ne sont utilisées régulièrement l'action de déparasiter et les vaccinations. La disponibilité de l'eau est un problème courant, surtout pendant la saison sèche, mais les projets de construction de puits commencent à solutionner le problème.

Suite à l'environnement difficile et aux pratiques d'élevage rudimentaires, les animaux ne prennent guère de poids pendant les deux premières années et leur poids oscille beaucoup à l'âge adulte, avec des gains de poids pendant la saison humide et des pertes pendant la saison sèche. Sous l'angle maximum de bénéfices, le coût de l'animal est accru et la valeur sur le marché diminue. Sous l'angle subsistance, les coûts financiers et de main-d'œuvre sont minimisés et les biens liquides sont maintenus ou augmentés, sauf pendant de longues périodes de sécheresse.

Les producteurs de petits ruminants ont tendance à garder les animaux près du domicile, sous la supervision des membres plus jeunes de la famille. Les pratiques d'élevage sont généralement les mêmes que pour les bovins, exception faite du fait qu'on peut souvent laver les animaux avec du savon et de l'eau pour enlever les tics. Il n'y a pas de migration transhumante. Les taux d'abattage sont bien plus élevés pour les petits ruminants suite au temps de maturité plus court et aux coûts bien plus abordables sur la place du marché.

### **3.6.2 Intermédiaires ou courtiers dans les zones de regroupement**

Lorsque les agriculteurs décident de vendre les animaux, ils font souvent appel à un intermédiaire ou à un courtier. Celui-ci essaye de trouver un acheteur, généralement un marchand

de bétail. et aide à obtenir le prix le plus élevé possible. Les ventes se font essentiellement au comptant mais, parfois, du crédit est accordé lorsqu'on connaît le marchand qui est un membre respecté de la communauté. Si la transaction se fait au crédit, le courtier répond de la solvabilité de l'acheteur. Les marchands qui veulent rassembler rapidement le troupeau pour le marchand font également appel aux services des agents d'achat. Ceux-ci font généralement partie de la même ethnie et interviennent dans la même région. Leurs connaissances de la langue locale et le fait qu'ils connaissent bien la situation et les souhaits des éleveurs sont exploités pour arriver à conclure rapidement les ventes.

Le vendeur ne touche pas de commissions fixes mais reçoit une prime de l'éleveur dont la valeur dépend entièrement de la mesure dont celui-ci est satisfait par la transaction. L'agent peut également recevoir un "cadeau" du vendeur si celui-ci est lui aussi satisfait par la transaction. Les agents passant des contrats reçoivent un prix fixe par tête de bétail achetée, généralement dans la fourchette des 1 000 -2 000 cedis.

### **3.6.3 Marchands**

Les marchands à long rayon d'action sont le pivot du commerce du bétail. Ce sont toujours des hommes originaires des régions de production du bétail. Généralement, la progression est la suivante : d'agent d'achat, on passe à marchand établi, on utilise les recettes pour devenir un marchand de petits ruminants et, ensuite, au fur et à mesure que s'accroissent les capitaux et la réputation, on peut devenir marchand de bétail. Les Dagombas et les Frafras du Nord du pays sont les groupes ethniques qui participent le plus souvent au commerce à long rayon d'action.

Le marchand de bétail classique intervenant sur de longues distances fait six à dix expéditions de bétail par an.<sup>10</sup> Le marchand classique d'une région frontalière a besoin d'une à trois semaines pour rassembler un troupeau de 20 à 35 animaux. Il peut les rassembler de plusieurs manières : (1) achat sur un marché de bétail local ; (2) achat direct des agriculteurs voisins soit en personne, soit en passant par un agent ; (3) combinaison de contacts directs et d'achats les jours de marché. Généralement, les animaux sont achetés au comptant et, ensuite, transférés dans un corral. Les éleveurs Fulbés gèrent le corral et s'occupent du bétail pour un prix fixe par tête, quelle que soit la durée du séjour.

Ensuite, le marchand prend des dispositions pour obtenir un camion ainsi que les autorisations de mouvement des vétérinaires et s'acquitte des taxes du conseil de district et des

---

<sup>10</sup> Il faut environ un à deux mois et demi pour réaliser chaque transaction ou "chargement", du ramassage au recouvrement final des ventes à crédit. Souvent, les marchands ont besoin d'argent et, pendant certains mois humides, les paysans hésitent à vendre. Aussi, existe-t-il un nombre maximum de transactions que peuvent faire les marchands les plus efficaces et les mieux établis.

impôts sur le revenu. Les inspections vétérinaires et les autorisations de mouvement sont obtenues facilement soit les jours de marché, soit à l'exploitation agricole, ou avant que les animaux ne soient chargés sur le camion. Si on soupçonne que les animaux ont des maladies, on les place en quarantaine pendant neuf à quatorze jours. Généralement, les animaux importés sont mis en quarantaine mais ce n'est pas le cas pour les animaux locaux.

Suivant la taille du troupeau rassemblé et la capacité des camions disponibles, le marchand passera un contrat pour avoir un camion entier ou alors, se mettra avec d'autres marchands. Si le marchand a un troupeau de 30 à 35 bêtes, il aura besoin d'un camion semi-remorque de 30 tonnes à lui tout seul. S'il a 18 à 20 bêtes, il peut utiliser tout un camion de 20 tonnes. S'il n'a pas la capacité pour un camion à lui tout seul, il faudra qu'il se joigne à d'autres marchands. Il est rare que les marchands de bétail possèdent leur propre camion. Le marchand de bétail fera appel aux services de deux à quatre bouviers qui l'aideront à charger les bêtes et à s'en occuper pendant le transport. Souvent, ceux-ci sont des membres de la famille. Lorsqu'on ne peut utiliser la main-d'œuvre la famille, les éleveurs fulbe sont généralement disponibles. Ils demandent 200-400 cedis par tête plus les repas.

En ce qui concerne les ovins et les caprins, les grands marchands peuvent faire appel à des agents d'achat mais, souvent, les fermiers vendent eux-mêmes les animaux sur les marchés de collecte locaux. Il faut obtenir les autorisations vétérinaires de mouvement mais le transport est moins problématique car des véhicules plus petits, y compris les bus de passagers, sont utilisés pour transporter les animaux vers les marchés terminaux<sup>11</sup>.

#### **3.6.4 Camionneurs**

Le secteur du transport est bien organisé et les transports de volume important sont entièrement syndiqués. L'Union privée des transports terrestres du Ghana (GPRTU) du Conseil des unions de commerce (TUC) contrôle entièrement le camionnage de volume important sur de longues distances. Dans chaque grande ville, l'union a un bureau qui sert d'office d'information. Les marchands de bétail peuvent donner la date, le lieu, la capacité nécessaire et les représentants du syndicat essaieront de fournir un chauffeur avec l'équipement demandé. Le syndicat prélève 10% des recettes pour chaque expédition comme frais de courtage. Les frais et cotisations accumulés sont utilisés pour fournir aux membres des prêts à des conditions de faveur, un soutien pour leurs vieux jours, des allocations-décès et des services d'intermédiaire.

Le principal problème dans les régions frontalières concerne le peu de semi-remorques de 15 à 20 tonnes qu'on trouve pendant la saison de récolte du coton. Généralement, les camions vont vers le Nord, emportant du sel, du ciment, du bois, des matériaux de construction, des noix

---

<sup>11</sup> Généralement, les animaux ont les pattes de liées et sont attachés sur le toit du bus.

de kola, des engrais et des produits secs. Peu de camionneurs ont un chargement de garantie au retour, une fois leurs marchandises livrées, ils attendent pendant quelques jours ou quelques semaines à divers marchés de ramassage - Paga, Navrongo, Bawku, Zebilla, Bolgatanga, Tamale, Wa - pour obtenir un chargement allant vers le Sud. Pour des raisons d'hygiène, le gouvernement du Ghana interdit aux camions transportant des produits alimentaires de transporter du bétail, ce qui limite encore davantage le nombre de camions disponibles pour les transports du bétail.

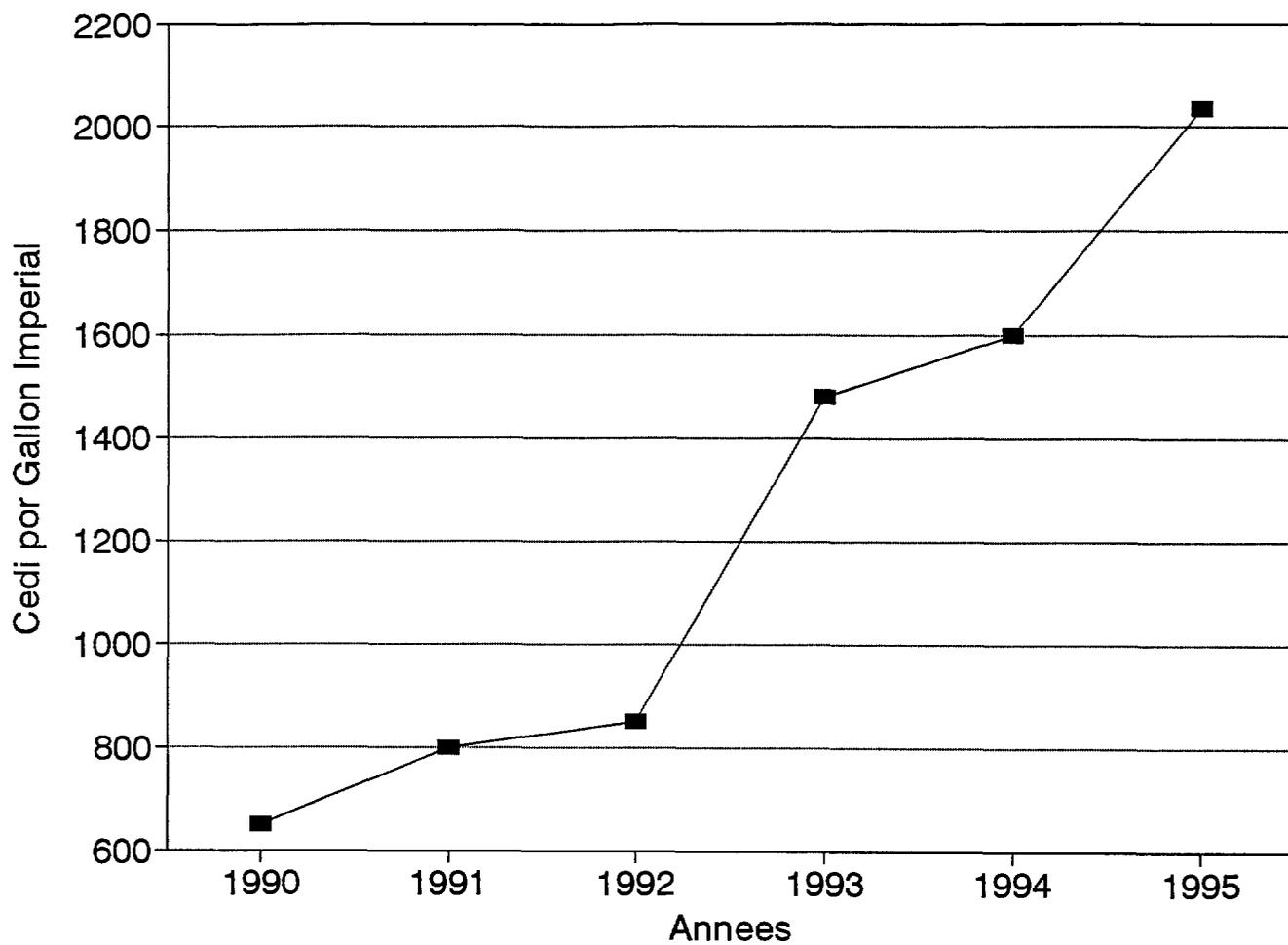
Du point de vue des camionneurs et des propriétaires, les coûts de fonctionnement sont extrêmement élevés suite au mauvais état des routes, aux frais de carburant qui ne cessent de grimper et aux coûts élevés des pièces de rechange et des pneus. Des dévaluations continues exacerbent la situation sur le plan carburant et pièces de rechange. Par exemple, les prix du carburant ont augmenté de 213% de 1990 à 1995 (voir Figure 11 : prix du diesel). Aucune information spécifique sur le coût par tonne/km n'a été disponible. Le faible volume du transport terrestre au Burkina Faso contribue également au problème de chargement de retour à la frontière. Souvent, les marchands doivent payer pour le carburant d'un camion vide qui quitte les principales villes frontalières pour se rendre dans les régions rurales voisines chercher des animaux.

### **3.6.5 Intermédiaires ou courtiers dans les zones de marché de redistribution et marchés terminaux**

Etant donné que la majorité des ventes de bétail sur les marchés terminaux se font à crédit, les propriétaires intermédiaires sont d'une importance critique pour garantir les ventes. Les logeurs sont des "facilitateurs" pour les marchands de bétail, les informant de la solvabilité et de la fiabilité des bouchers qui achètent les bêtes. Les logeurs font toujours partie de la même ethnie et viennent parfois de la même ville ou du même village que le marchand de bétail. Mais ils ont vécu aux alentours du marché terminal depuis plusieurs années et connaissent la réputation de la plupart des éventuels acheteurs. En bref, le logeur utilise l'information locale sur le caractère du boucher acheteur et menace de dénoncer tout boucher délinquant auprès d'autres marchands de bétail aux fins d'assurer un rapide remboursement. Généralement, les crédits sont accordés pendant sept à 14 jours. Pendant ce temps, le marchand de bétail attend de recouvrer son argent. Il reste dans la maison de l'intermédiaire, d'où le terme de "logeur". Vu qu'un marchand ne peut vendre qu'une petite partie de son stock chaque jour, il faudra peut-être deux à trois semaines pour liquider une trentaine de bêtes et recouvrer tous les paiements de crédit. Aussi, n'est-il pas inhabituel de voir un marchand passer trois semaines à un mois dans la maison de son logeur. En échange du service consistant à trouver des clients fiables et de fournir hébergement et repas pendant cette période, le logeur touche généralement une commission qui est de 2 000 cedis par tête. En plus, un supplément peut être donné si le marchand de bétail est particulièrement content. Dans certains cas, le marchand peut faire des paiements séparés de 1 000 cedis à 2 000 cedis à l'épouse ou aux épouses du logeur foncier. Si le marchand de bétail a eu des pertes à cause de la mauvaise santé des animaux (carcasses condamnées) ou de défauts de paiement, la commission

Figure 11

## Prix du Diesel au Ghana



n'est pas forcément versée. Dans le cas du défaut de la part du boucher, le "logueur" cherchera d'abord à prendre des arrangements privés avec le boucher en question. S'il n'est pas satisfait, le logeur peut ensuite déposer une plainte auprès du Chef Boucher qui cherchera à imposer de force un plan de remboursement. Etre appelé pour une telle affaire devant le Chef Boucher est très coûteux du point de vue social et nuit énormément à la position que tient un boucher dans sa coopérative. Généralement, un marchand de bétail n'a qu'un "logueur" sur chaque marché terminal mais un "logueur" peut avoir plusieurs "locataires".

Le fait de partager une même langue, d'appartenir à une même équipe et de chercher à entretenir une relation dans le long terme engendre la confiance entre le marchand de bétail et le propriétaire. En bref, le "logueur" remplace un bureau de crédit, des contrats écrits de force juridique et un organisme de recouvrement.

### 3.6.6 Bouchers

Les bouchers, comme les camionneurs, sont également très bien organisés. L'Association coopérative des bouchers du Ghana a des annexes locales dans chaque grande ville. Les coopératives locales contrôlent l'entrée dans la profession et fixent les prix.<sup>12</sup> Les modes de prix au détail pour le bœuf suivent une fonction en étapes, augmentant vers la fin de l'année et au début de l'année lorsque le gouvernement annonce son budget et surtout fixe les prix du carburant. Les prix du bœuf, du mouton et de la chèvre sont stables sur la majeure partie de l'année. Lorsque la demande baisse, les coopératives locales cherchent à rationner pour garantir un minimum de revenus aux membres. Même face à la concurrence serrée que livre le poisson pendant les mois de juillet-août, le cartel des bouchers ne baisse pas les prix.

Il n'existe pas non plus de différenciation et de concurrence pour les produits. Il n'existe que deux classes de viande rouge fraîche, avec os et désossée<sup>13</sup>. La Société parapublique de Holding industriel du Ghana (GIHOC) cherche à livrer concurrence à des bouchers ordinaires en utilisant des caisses réfrigérées dans sa chaîne de magasins au détail mais les consommateurs semblent faire davantage attention au prix qu'à la qualité et des magasins de la GIHOC visités à Tema fonctionnaient à perte. Les prix de la viande de GIHOC étaient en moyenne 15% plus chers que les classes comparables sur le marché central.

---

<sup>12</sup> Lors de toutes les interviews avec les bouchers, "des prix standard" ont été constatés, respectés par tous les bouchers. Par contre, des différences ont été constatées dans la durée de crédit accordé aux propriétaires des "chop shop" et à d'autres clients préférés.

<sup>13</sup> Lors d'une visite chez un boucher, on n'a pas trouvé de filet, d'ailoyau, de rôti ou d'autres morceaux de premier choix.

Quelques groupes ethniques dominent la profession (Dagomba, Gao, Frafra, Hausa) et les familles constituent l'unité de base de la production.<sup>14</sup> Les pères passent leurs patentes aux hommes de la famille. Les maîtres bouchers plus âgés apprennent le métier et, avec le passage du temps et suivant des situations de demande favorables, les "apprentis" peuvent devenir bouchers. L'unité de boucherie est généralement composée d'un boucher établi et de deux "apprentis" ou plus qui participent à tout le travail (abattage, préparation, transport, dépeçage, ventes au détail). Sur les deux plus grands marchés, Accra et Kumasi, les apprentis peuvent vendre des quartiers au détail. La différence entre les prix au gros et les prix établis au détail est gardée par les apprentis. Chaque boucher patenté cherche à avoir une clientèle régulière et gardera certaines parties pour les consommateurs préférés. Mais les grands volumes sont vendus aux propriétaires des "chop bars" ou restaurants qui servent des déjeuners à la classe ouvrière. Généralement, les chop bars achètent à crédit mais achètent plusieurs centaines de livres de viande tous les deux ou trois jours.

En règle générale, les bouchers se plaignent surtout du prix élevé des animaux et des mauvaises conditions d'hygiène dans les abattoirs et des étales de ventes au détail. Le renchérissement des prix est dû, pense-t-on, à l'affaiblissement continu du cedi vis-à-vis du CFA et aux coûts de marketing plus élevés imputables à la corruption de la part des Forces douanières et de la Police. Le manque d'hygiène tient surtout au manque d'eau et également, en second lieu, à l'insuffisance de la réfrigération. La majorité des abattoirs visités avaient des problèmes de faible pression d'eau et dans un des cas, on note un puits contaminé. Selon une étude LPIU, la gouvernance est un des grands obstacles au niveau de l'approvisionnement en eau. Les collectivités locales possèdent et gèrent les abattoirs et parfois, elles ne payent pas les factures d'électricité, d'où les éventuelles coupures d'eau. Le Tableau 3 dépeint l'incidence et la distribution des problèmes signalés le plus couramment par les bouchers.<sup>15</sup>

### **3.7 Sources d'information sur le marché**

L'information sur les prix, la disponibilité des animaux, la qualité des animaux, le nombre d'animaux sur les marchés terminaux et la solidité relative de la demande est obtenue et diffusée par le biais de circuits informels. Il n'existe pas de service d'information officiel transparent ou systématique. Généralement, les marchands de bétail téléphonent aux "logeurs" des marchés

---

<sup>14</sup> Tous ces groupes ethniques sont des musulmans. Cela comporte un avantage distinct car les musulmans n'ont le droit d'acheter la viande que chez un boucher musulman qui respecte les pratiques musulmanes alors que des non-musulmans peuvent acheter de la viande chez des bouchers de n'importe quelle religion.

<sup>15</sup> Conditions peu hygiéniques signifie des murs sales non peints et des surfaces rugueuses où on coupe la viande, l'absence de crochets pour transporter les carcasses au sein de l'abattoir, le manque de moustiquaires pour empêcher les mouches de rentrer, l'accumulation de déchets et de sang par terre pendant longtemps, pas de réglementation de température ou de ventilation adéquate, un emploi limité ou pas d'emploi de désinfectant, le transport de carcasses dans les coffres de voiture.

terminaux pour se faire une idée des conditions du marché. On évalue les conditions de marché par la bouche à oreille et les comptes rendus que font les agents d'achat et les intermédiaires. Un grand nombre de marchands arriveraient sur les marchés terminaux sans connaissances préalables. Pour eux, le commerce est une question de chance. Un des dictons favoris est "Une vache n'a pas de prix". Certains jours de marché sont des jours d'aubaine, d'autres non et on pense que beaucoup tient au pouvoir de négociation. Les deux autres grands participants de la filière de marketing, les agriculteurs et les bouchers, occupent une position encore plus désavantageuse. Généralement, les agriculteurs ne connaissent pas les prix de vente récents du bétail sur les marchés terminaux et les bouchers doivent acheter régulièrement pour continuer leur commerce.

**TABLEAU 3 : PROBLÈMES COURANTS RENCONTRÉS PAR LES BOUCHERS DANS LES ABATTOIRS (X1) ET LES ÉTALS DU MARCHÉ CENTRAL (X2)**

Problème	Tema	Accra	Cape Coast	Ho	Kumasi	Wa	Bolga-tenga
Approvisionnement insuffisant d'eau salubre	X1 X2	X1 X2	X2	X2	X1 X2	X2	X1 X2
Eau insalubre						X1	
Pas d'électricité		X1	X2	X1 X2		X1 X2	X1
Emmagasinage à froid cher (hors-site)				X2			X2
Manque de tables en acier inoxydable, de crochets et de carrelage aux murs et de surfaces de travail facile à nettoyer	X1 X2	X1 X2	X1 X2	X1 X2	X1 X2	X1 X2	X1 X
Mauvaises conditions d'hygiène <sup>16</sup>	X1 X2	X1 X2	X1 X2	X2	X1 X2	X1 X2	X1 X2

Source: Interviews personnelles

<sup>16</sup>Mauvaises conditions d'hygiène se rapportent à des murs sales, sans peinture et à des tables de découpage rugueuses, à l'absence de crochets pour transport les carcasses à l'intérieur des abattoirs, au manque de moustiquaires pour éviter que ne pénètrent les mouches, à l'accumulation de déchets et de sang par terre pendant longtemps, pas de température réglée et pas de bonne adéquate, pas de désinfectants ou utilisation limitée et transport de carcasses dans les coffres des voitures.

## **4. Modes et coûts de transport**

Trois modes de transport du bétail sont possibles au Ghana - par camion, par bac et par train - mais seuls les deux premiers modes sont utilisés. Il existe une ligne ferroviaire entre Kumasi et Accra mais elle n'entre pas dans le système de marketing du bétail. Outre les coûts de transport, de déchargement des camions et de chargement des wagons, le train met 10 heures, soit trois fois et demi plus de temps qu'un camion pour faire le voyage. Vu que le service ferroviaire n'est pas fiable, pratiquement tous les marchands de bétail préfèrent transporter par camion les bêtes entre les deux points puisqu'ainsi, ils ne mettent que trois heures et demi. Amener les bêtes à pied de la frontière au littoral est une pratique qui a cessé depuis longtemps car les densités de population augmentaient au Nord. Vu l'augmentation marquée dans la population ces 30 dernières années, cela générerait trop de conflits avec les agriculteurs sédentaires. Le transport par camion est devenu le mode préféré. Parfois, on utilise le bac pour traverser le lac Volta. Le bac traverse régulièrement mais il existe d'éventuels problèmes logistiques pour arranger le transport du port terminal d'Akosombo au marché d'Ashaiman. La disponibilité de véhicules ne serait pas un problème important. Des retards sont possibles lorsqu'on prend les arrangements pour un camion ou un bac mais ils ne sont pas graves car le bétail peut être gardé facilement. Toutefois, ces retards font monter les coûts de transaction.

### **4.1 Itinéraires de transhumance au Burkina Faso**

Il existe de nombreuses routes de transhumance au Burkina Faso démarquées et maintenues par l'Etat. Les deux routes qui concernent le plus le Ghana sont celles allant de Pouytenga à Koulougoungou qui sont plus ou moins parallèles à la nationale entre les deux points (voir Figure 1). L'autre route est parallèle à la nationale entre Ouagadougou et Paga. Ce sont ces deux routes qu'empruntent la plupart des bovins qui entrent illicitement au Ghana.

### **4.2 Itinéraires de transport par camion au Ghana**

Tel que mentionné auparavant, il existe deux routes principales pour les transports par camion, l'une proche de la frontière ivoirienne, allant d'Hamale à Techiman et l'autre allant d'un ensemble de petites villes frontalières dans la région à l'extrême Est, en passant par Bolgatenga et Tamale jusqu'aux points dans le Sud.

#### **4.2.1 Conditions légales, contrôles administratifs et tarifs moyens**

Le Ministère des Transports et des Communications fixe des tarifs minimums pour les camions en fonction de recommandations faites par le GPRTU. Le tarif minimum est un niveau représentant un seuil de rentabilité estimé. Lorsque la camionneur revient sans chargement, une marge de 25% est permise par rapport au prix de transport demandé. Dans la pratique, les transitaires et camionneurs négocient des prix avec le "tarif légal" servant de prix plancher.

Chaque année, les camionneurs et les propriétaires doivent passer une Inspection routinière (2 000 cedis), achètent une assurance au tiers (environ 250 000 cedis) et maintiennent un permis de conduire valide (10 000 cedis). Ces documents sont revus régulièrement lors des points de contrôle de police et de douane. Des amendes sont données lorsque les documents ne sont pas en bon ordre.

Le carburant représente le coût le plus significatif pour les transporteurs. Ces dernières années, ceux-ci ont rétrocedé le coût accru du carburant aux marchands de bétail et autres transitaires qui, à leur tour, ont augmenté le prix de leurs produits. Le Tableau 4 présente les prix les plus récents.

Les temps de déplacement sont bien plus longs que nécessaire à cause du mauvais état des routes à certains endroits et du nombre de barrages de Police et de Douane. Quasiment chaque juridiction politique a un barrage dans le but bien ostensible de vérifier l'état du véhicule et de prévenir toute contrebande. Si l'on supprimait ces points de contrôle, si on entretenait mieux les routes et si on les revêtaient dans certains cas, le temps de déplacement serait nettement diminué. La dernière colonne dans le tableau 4 estime les économies de temps si on garde la vitesse constante à 80 km/heure et si aucun délai n'est rencontré aux points de contrôle. L'attente à ces points peut aller de quelques minutes à des heures.

### **4.3 Itinéraires bac-camion au Ghana**

Depuis 1970, l'Autorité du lac Volta peut transporter du bétail sur une barge de 750 tonnes. Le volume de trafic est relativement faible, en moyenne 200 à 500 têtes de bétail par mois (300 bovins et 160 ovins/caprins lors d'un mois classique). Les saisons-pics pour les transports sur bac sont au moment de Noël, le mois de Ramadan et vers Tabaski, lorsqu'une centaine de ovins/caprins sont transportés chaque semaine. La plupart des animaux proviennent de la région du lac et non de la région frontalière.

Le Tableau 5 présente la liste des prix et temps de déplacement. Le principal avantage pour les déplacements sur bac, c'est qu'ils demandent moins d'argent pour les pots-de-vin. Les animaux transportés par camion doivent traverser de nombreux barrages sur la route où sont extorqués des pots-de-vin. A l'évidence, les inconvénients sont un temps de déplacement plus long et des problèmes de coordination pour attendre la barge aux points d'embarquement. Une fois que le bac arrive à Ashaiman, le bétail est transporté par camion à Ashaiman lors d'un voyage d'une heure et demi. Le prix moyen pour les transports par camion par vache va de 1 500 à 2 000 cedis et, pour les petits ruminants, de 400 à 800 cedis. Aucun problème de disponibilité de camion n'a été signalé à Akosombo.

**TABEAU 4 : CÔUT ET TEMPS DE DÉPLACEMENT SUR LES GRANDES ROUTES**

<b>Route</b>	<b>Côut de transport par tête</b>	<b>Temps de déplacement effectif</b>	<b>Distance (kms)</b>	<b>Nombre de barrages</b>	<b>Temps idéal de ce déplacement *</b>
Paga-Kumasi	20000	48	571	27	16
Bawku-Kumasi	25000	48	618	25	16
Hamale-Kumasi	25000	24	566	26	12
Tumu-Kumasi	26000	40	576	20	20
Bolgatanga-Obusi	27000	30	576	21	10
Paga-Ashaiman	24000	52	870	27	24

**TABEAU 5 : COÛTS DU BAC JUSQU'À AKOSOMBO (AVRIL 1995)**

<b>Point d'origine</b>	<b>Prix par tête du bovin</b>	<b>Prix par tête ruminant</b>	<b>Temps de déplacement (heures)</b>	<b>Fréquence de Connections par semaine</b>
Kate-Krachi	7300	2000	10	1
Yeji	10600	2800	17	1
Buipe	13600	3500	27	1
Makonko	13600	3500	17	1
Dumbai	10600	2800	15	1

#### 4.4 Autres frais de transport

Une fois les animaux livrés sur le marché terminal du bétail et vendus, il faut les transporter à un abattoir. Généralement, ce sont de petits camions et des taxis qui fournissent ce service. Les petits pick-ups sont utilisés mais pour des distances plus longues, par exemple, entre Ashaiman et Cape Coast, on utilisera probablement des camions de 5 à 7 tonnes. Une fois un animal abattu, sa carcasse est transportée dans le coffre du taxi ou des charrettes en bois de l'abattoir à la boucherie. Dans quelques-unes des plus grandes villes (Accra et Tema), le gouvernement fournit un service subventionné de bus pour la fourniture de la viande mais la demande est de loin supérieure à la capacité du bus et des transports privés doivent être utilisés<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> Par exemple, le coût pour transporter une vache sur pied du marché de bétail d'Ashaiman à l'abattoir de Tema (distance de 5 km) est de 1 200 cedis dans le petit pick-up. Le coût du transport d'un quartier de carcasse de l'abattoir au marché central de Tema est de 200 cedis par taxi privé. Le taux subventionné pour le bus du gouvernement est de 150 cedis. Les frais de transport par vache entre Ashaiman et Cape Coast sont de 4 000 cedis dans un camion plus grand.

## **5. Coûts de marketing**

Pour amener un animal de la ferme au marché terminal, trois grandes catégories de coûts de marketing entrent en jeu : (1) les frais officiels dans le pays d'exportation ; (2) les frais officiels dans le pays d'importation et (3) les frais officieux. Ces coûts affectent directement les prix finals au détail et les niveaux de consommation. Les coûts de marketing plus élevés diminuent la demande et, en fin de compte, la production. Dans cette section, nous présentons les coûts de marketing pour des grands itinéraires choisis et mettons en exergue les grands modes et les principaux résultats.

Peu d'animaux sont importés au Ghana par le biais des filières officielles et, par conséquent, la discussion ignorera les coûts officiels du marketing liés à l'exportation d'un animal du Burkina Faso au Ghana et se concentrera surtout sur les coûts de marketing pour le bétail soit élevé au Ghana, soit importé illégalement. Récemment, le Burkina Faso a éliminé les taxes à l'exportation et ne demande plus rien pour les permis d'inspection sanitaire. Par conséquent, les coûts officiels du marketing du côté de la frontière au Burkina Faso ont diminué et sont jugés minimes. De plus, le prix d'acquisition d'animaux importés illégalement reflète les coûts de marketing jusqu'à ce point de la transaction.

### **5.1 Dépenses officielles de marketing**

La liste ci-après donne les dépenses de marketing légales et les frais de douane encourus pour amener le bétail de la ferme jusque chez le boucher. A l'évidence, ce sont les transports qui représentent la partie la plus élevée mais l'effet cumulatif d'autres coûts est également important. Il est bon de déterminer l'ampleur des coûts de marketing et les parts relatives de chaque article pour des itinéraires représentatifs car cela permet de ranger par ordre prioritaire les actions et les interventions. Aux fins du présent rapport, nous nous pencherons surtout sur les coûts de marketing encourus par le marchand de bétail du point d'acquisition au point de vente.

**Tableau 6 : Principales catégories de coûts de marketing du bétail**

Frais officiels		Explication	Fourchette (cedis)	Institution responsable
Frais d'importation	Droits d'importation	Tous les animaux vivants qui ne sont pas destinés à la reproduction sont sujets au taux tarifaire le plus élevé. Le but est de protéger et de promouvoir l'élevage local.	25% de la valeur déclarée	Douanes, Service de protection des droits indirects
	Taxes à la vente	Les importations d'animaux ne sont pas exonérées de la TVA.	17,5% de la valeur déclarée	Douanes, Service de protection des droits indirects
	Commission du fisc	Une commission du fisc est demandée pour chaque chargement de produits importés. Le but est de mobiliser des recettes pour l'état central.	5000	Fisc
Autorisation de mouvements		Pour contrôler et prévenir la propagation de maladies, des examens et approbations de vétérinaire sont nécessaires avant d'expédier les animaux d'une juridiction politique à une autre	100-400 cedis par tête	Département de service vétérinaire
Taxes du Conseil de district		Chaque municipalité d'où proviennent les animaux a droit à une petite commission par tête en tant que mécanisme de recettes. Une partie des recettes sont utilisées pour maintenir le corral et les abris des animaux sur le marché de bétail local.		Municipalités
Revenu trimestriel pour marchands de bétail enregistrés		Le fisc demande aux marchands réguliers de bétail de payer des impôts sur le revenu.		Fisc
Permis d'abattage		Pour protéger la santé publique, les animaux sur le point d'être abattus pour la consommation humaine sont inspectés visuellement pour voir s'ils sont en bonne santé. Des examens post-mortem sont également faits pour condamner une viande insalubre.	50-200 cedis par tête	Département de service vétérinaire

**Tableau 6 : Principales catégories de coûts de marketing du bétail**

Cotisations pour les Associations de marchands de bétail	Pour soutenir les efforts de lobbying nationaux et les services sociaux en cas d'urgence, chaque marchand doit payer des cotisations.	Minimum	Association des éleveurs et des marchands de bétail du Ghana
Cotisations pour les Associations de bouchers	Pour maintenir les efforts de lobbying nationaux, résoudre les litiges entre bouchers et marchands de bétail et fournir des avantages sociaux, chaque boucher doit payer une cotisation.	Peut se faire en nature ou en cash	Association des bouchers du Ghana
Commissions aux intermédiaires	Les marchands de bétail payent généralement des commissions à des agents d'achat et courtiers ainsi qu'aux "bouvier" qui s'occupent des animaux dans les marchés de transit et les marchés terminaux.	500 cedis + par tête	ND
Frais de manutention et d'entretien	Les bouvier s'occupent des animaux aux points de ramassage pendant le transit et sur les marchés terminaux.	400 cedis + par tête	ND
Frais de boucher et paiements de l'impôt sur le revenu pour les municipalités pour le droit d'avoir des étals sur le marché central.	Les bouchers payent aux municipalités des frais de location quotidiens pour leurs étals et des impôts sur les ventes pour concourir aux frais généraux des structures du marché central.	Minimum 100 cedis	Diverses municipalités
Transport		400-31 000 cedis par tête	ND

## **5.2 Coûts de marketing officieux**

Les coûts de marketing informels ou officieux sont les pots-de-vin versés à la police et aux douaniers aux barrages pour avoir le droit de passer. Les marchands et les transporteurs indiquent que, même lorsque leurs documents sont en ordre (permis de mouvements, taxes de conseil de district, quitus d'impôt, permis de conduire du chauffeur, approbation d'inspection de la voiture, assurance, etc.), la police utilise diverses tactiques et infractions mineures, tels des pneus usés ou des phares cassés, pour extorquer des pots-de-vin. La pratique est très répandue. Les retards pris aux barrages de route peuvent prendre plusieurs heures. L'argent extorqué au total aux 25 barrages ou plus qui existent entre la zone frontalière et la région du Grand Accra s'élève de 200.000 à 300.000 cedis par chargement de bovins (30 à 35 têtes).

## **5.3 Budgets des marchands de bétail**

Le tableau suivant indique les trois grandes catégories de coûts de marketing - transport, pots-de-vin et coûts d'opportunités du capital - pour les 21 budgets de marchands réunis (Voir tableau 18). Tel qu'on peut s'y attendre, les transports représentent la dépense la plus importante (environ 53%). Outre un itinéraire (Tuma-Obuasi), les coûts de transport sur de longues distances s'élèvent entre 40 à 60% du total des coûts de marketing. Dans le cas d'un marché provincial plus petit (Ho), les coûts de transport en tant que proportion du coût total sont nettement plus élevés (84%). C'est dû au fait que peu d'autres dépenses sont encourues suite à la courte distance traversée (50 km). Le coût d'opportunité des capitaux ou le coût implicite de l'investissement dans du bétail vendu à crédit est relativement uniforme pour les itinéraires, sauf celui de Techiman. Il représente en moyenne 6% du total des coûts de marketing. Les coûts de marketing qui sont en hausse sont les pots-de-vin informels. Le coût moyen du versement de pots-de-vin s'élevait à 10%. La fourchette sur les longues distances est de 7 à 27%. Peu ou aucun pot-de-vin n'est versé dans le cas de l'importation officielle (Paga-Accra), deux itinéraires de courte distance avec des bovins à cornes courtes (Tolon-Tamale et Ahenkro-Ho), l'un sur une longue distance (Walewale-Techiman) mais avec un bétail cornes courtes africaines et l'un pour le bac du lac Volta (Yeji-Akosombo).

Aussi, peut-on dire en guise de conclusion que les autorités qui ne sont pas en uniforme concentrent leur attention sur les marchands à long rayon d'action qui transportent des zébus dont on pense en général qu'ils sont rentrés illégalement dans le pays. Les producteurs et marchands qui ont élevé localement les zébus sont les victimes de préjudices et de conventions. En second lieu, le cas de l'importation officielle avait entraîné la plus grande perte nette. Les coûts d'importation officielle se sont élevés à 56%, ce qui est nettement plus élevé que la quantité moyenne payée en pots-de-vin. Il est donc parfaitement rationnel de verser des pots-de-vin et de contourner le système légal. Troisièmement, les rendements nets estimés sont très variables, suggérant que le moment, la qualité/taille de l'animal et les aptitudes de négociation sont des variables importantes.

TABLEAU 7 : RÉCAPITULATIF DES RÉSULTATS DES BUDGETS DES MARCHANDS

Itinéraire	Frais de transport (% du total du coût de marketing)	Non-officiel Coûts (% du total du coût de marketing)	Coûts d'opportunité du capital (% du total du coût de marketing)	Rendement net (cedis)
1. Paga-Ashaiman	57.44	13.06	5.04	110,473
2. Paga-Accra*	39.20	.10	4.62	-66,885
3. Koulougugu-Kumasi	50.76	21.75	8.48	53,801
4. Walewale-Techiman	39.98	15.99	5.51	59,301
5. Wa-Techiman	54.48	3.90	10.99	7910
6. Wa-Kumasi	44.80	6.35	7.39	10,146
7. Gwoluu-Kumasi	63.11	17.39	.38	7,371
8. Tumu-Kumasi	57.67	10.99	7.79	35,348
9. Navrong-Kumasi \a	47.91	6.39	8.77	-11434
10. Ahenkro-Ho	84.18	.84	7.58	4,300
11. Tumu-Kumasi	66.95	16.74	2.94	54,039
12. Prang-Kumasi	42.91	26.82	3.62	26,693
13. Yeji-Akosombo (Ferry)	88.00	0.00	.42	27,841
14. Tolon-Tamale	40	0.00	16.80	37,700
15. Savlegu-Ashaiman	49.42	7.41	5.35	-466
16. Walewale-Techiman \b	48.10	0.00	0.00	15,050
17. Bolgatanga-Kumasi	52.55	12.20	3.41	530
18. Bolgatanga-Obusai	67.01	14.15	6.91	97,700
19. Bawku-Ashaiman	48.89	13.33	7.42	8,769
20. Tumu-Obusai \c	20.87	10.44	1.97	85,405
21. Bawku-Ashaiman \d	62.91	6.52	3.20	4585
MOYENNE	53.67	9.73	5.64	27056.04

\* Cas d'importation officielle. Les coûts d'importation étaient de 55,62% du total des coûts de marketing. Le montant est nettement supérieur à la part des pots-de-vin dans le total des coûts de marketing pour d'autres cas.

\a Les animaux n'étaient pas en bon état et le marchand n'a pas pu obtenir un bon prix. Il avait été très retardé à plusieurs barrages car il avait négocié longtemps pour ne pas verser trop de pots-de-vin. Ces retards ont été source de stress pour les animaux.

\b Uniquement des bovins cornes courtes africaines, à savoir un stock local.

\c On soupçonne ce marchand d'être très trompeur.

\d Il s'agissait d'une expédition d'ovins. Tous les autres étaient des bovins.

## 6. Recommandations pour diminuer les coûts de marketing du bétail

En fonction de l'examen des budgets des marchands, il est évident que les coûts de marketing au Ghana sont trop élevés à cause de la pratique très courante de verser des pots-de-vin aux barrages de Police et de Douane. Environ 15% du total des coûts de marketing sur les longs parcours est absorbé par les pots-de-vin.<sup>18</sup> Si l'on devait quantifier le temps perdu par les retards ainsi pris, le coût économique réel serait plus élevé. Il convient de prendre plusieurs mesures décisives pour diminuer les coûts de marketing et pour augmenter, espère-t-on, la demande et encourager l'offre au niveau des producteurs de bétail locaux et étrangers.

Les recommandations suivantes sont regroupées en fonction de la faisabilité du temps nécessaire pour les mettre en œuvre. Les actions qui peuvent être entreprises avec un minimum de dépenses et de résistance politique sont données sous le court terme (moins d'un an). Les recommandations qui demandent des investissements importants de ressources politiques et économiques et qui demandent un certain temps pour la planification et l'exécution sont regroupées sous le moyen terme (2 à 6 ans). Enfin, les activités qui sont les plus complexes et les plus chères à entreprendre et dont les effets pourraient être indirects dans certains cas sont regroupées dans le long terme (6 à 10 ans). Des mesures quant à ce dernier ensemble de recommandations devraient être prises rapidement vu les temps d'attente nécessaires avant de pouvoir réaliser des bénéfices.

Les recommandations sont les suivantes :

### **Court terme :**

- Diminuer très nettement le nombre de barrages.
- Démarrer une campagne anti-corruption contre les agents CEPS et de la police. Si l'on veut qu'elle soit réussie, il faudra un examen et une réorganisation des incitations salariales, des rotations plus rapides, une meilleure combinaison des services compétitifs aux barrages et il faudra adopter un système crédible et efficace qui transmette les doléances et demandes du public.
- Diminuer le tarif à l'importation de 25% à 0% pour les animaux sur pied et envisager une taxe forfaitaire de 1.000-3.000 c par tête qui devrait être réservée pour le VSD en tant que mesure de recouvrement des coûts. Si les marchands sentent qu'il est avantageux pour eux d'avoir de meilleurs services vétérinaires et des temps de déplacement plus courts, ils seront davantage prêts à entrer dans

---

<sup>18</sup> Les itinéraires du tableau récapitulatif des budgets des marchands ont été exclus, soit parce qu'il s'agissait de courts trajets pour les bovins de Ndama, concernant des importations officielles de petits ruminants ou d'expéditions par bac (2,5,6,9,10,13,14,16,21). Ces itinéraires n'étaient pas jugés aussi importants ou typiques que d'autres.

l'économie formelle. Des tarifs élevés seront maintenus pour la viande congelée importée suite aux avantages déloyaux contenus implicitement dans la politique agricole commune de la CEE.

- Etablir un protocole vétérinaire avec le Burkina Faso financé en partie par la taxe forfaitaire par tête d'animal vivant importé.

#### **Moyen terme :**

- Encourager de meilleures pratiques de reproduction, de nutrition et d'élevage. Il est capital de promouvoir des systèmes d'élevage plus intensifs pour obtenir des animaux d'un poids plus élevé.
- Améliorer les diffusions d'information (annonces à la radio) dans des langues courantes.
- Améliorer le fonctionnement des marchés de crédit officiels et offrir un financement officiel aux marchands et aux éleveurs, peut-être par le biais d'organisations intermédiaires telles que les ONG et les associations de producteurs et de marchands.
- Encourager plus de transports par camion entre le Ghana et le Burkina Faso en supposant que c'est économiquement faisable pour augmenter la disponibilité des camions et minimiser le problème du chargement de retour.

#### **Long terme :**

- Encourager l'intégration verticale dans certaines entreprises.
- Continuer à juguler l'inflation, à diminuer le déficit public et à créer un investissement favorable, de sorte à ce que le cedi se stabilise et que les revenus en termes réels augmentent.
- Améliorer l'infrastructure des routes et de l'approvisionnement en eau.
- Affaiblir le cartel des bouchers en essayant vigoureusement d'améliorer la situation de l'offre qui les force à se tourner vers le cartel comme dernier mécanisme de défense.

### **6.1 Recommandations à court terme**

#### **6.1.1 Diminuer le nombre de barrages et contrôler la corruption**

On trouve un nombre excessif de barrages routiers entre la zone frontalière et la région du Grand Accra (27). Le grand nombre de barrages facilite et encourage un comportement "de recherche de rente". Il est normal que l'Etat cherche à décourager la contrebande et à vérifier que les véhicules soient en état de tenir la route mais 27 barrages est un nombre qui augmente inutilement le poids des coûts de transaction que supportent les marchands légitimes. L'objectif

sera mieux atteint en diminuant le nombre des barrages et en confiant une plus grande partie de ce travail à des unités plus mobiles.

Il convient de prendre des mesures fermes et définitives face au problème des pots-de-vin. Une campagne anti-corruption qui humilie publiquement les coupables et des punitions rapides sont nécessaires pour faire passer le message montrant que ce type de comportement ne sera pas toléré. L'expérience faite dans d'autres pays a montré que des campagnes anti-corruption reposant uniquement sur des sanctions n'auront qu'une réussite mitigée à courte durée. Pour arriver à des changements d'un caractère plus durable, il faut modifier les structures d'incitations implicites et explicites. Il convient également de procéder à des changements organisationnels dans le système de sécurité publique qui permettent un contrôle du pouvoir. S'agissant de la création de brigades mixtes aux barrages routiers, d'une rotation accélérée du personnel et d'une meilleure information du public concernant les droits du citoyen face à l'abus de pouvoir et bien évidemment de meilleurs salaires et traitements. Il convient de faire tous les efforts possibles pour augmenter les salaires en termes réels de la police et des douaniers pour leur garantir un niveau de vie minimum et éliminer ainsi la tentation d'abuser de l'autorité dont ils disposent pour extorquer des pots-de-vin de citoyens respectueux de la loi.

Les marchands de bétail et le grand public soutiendront probablement la mesure. Le problème consiste à trouver les ressources budgétaires nécessaires pour augmenter les salaires de la Fonction publique (police et douane). On peut s'attendre à une certaine position de ces deux services en question qui ont tout à gagner si la situation ne change pas.

### **6.1.2 Diminuer les tarifs à l'importation**

La diminution du tarif à l'importation, de 25% à 0%, aura des effets négligeables sur les recettes puisque moins de 1000 têtes de bovins sont importées légalement par an. Les efforts qu'on retirera d'une meilleure offre de viande d'un coût plus abordable pour les consommateurs urbains est la capacité de mieux lutter contre les maladies dépassant de loin les pertes en recettes pour le gouvernement central.

Les marchands de bétail, les exportateurs sahéliens et les consommateurs pourront bénéficier de ce changement. Les producteurs locaux rencontreront une plus grande concurrence mais, puisque le Ghana est quasiment autosuffisant dans la production de viande, il n'est pas possible d'avancer un argument non économique plausible pour défendre le statut quo.

Il convient d'envisager sérieusement dans le contexte du recouvrement des coûts, la mise en place d'une taxe forfaitaire de disons 1.000-3.000 c par tête de bovin et C200-500 par petit ruminant avec délivrance d'une autorisation de mouvement. Si les marchands sont convaincus que l'importation officielle diminuera très nettement le temps d'expédition, ils seront prêts à importer légalement. Le gouvernement du Ghana arrivera à mieux protéger la sécurité du public et la santé

du cheptel national s'il dispose d'un moyen plus efficace de suivre et de contrôler l'entrée d'animaux malades. Les recettes provenant de cette taxe reviendraient exclusivement au VSD.

### **6.1.3 Etablir un protocole vétérinaire avec le Burkina Faso**

Pour mieux lutter contre les maladies et en même temps accélérer l'expédition de bétail du Burkina Faso vers le littoral, le Service vétérinaire ghanéen devrait élaborer un protocole avec ses homologues burkinabés, de sorte à ce qu'une inspection détaillée de la santé animale puisse être faite au Burkina Faso avant le chargement pour l'expédition au Ghana et pour que ces documents soient reconnus à la frontière, éliminant ainsi toute action de quarantaine supplémentaire. Actuellement, l'inspection burkinabé est un examen de pure forme et les représentants officiels du Service vétérinaire au Ghana ont noté que de nombreuses graves épidémies de maladies ont été introduites par le bétail burkinabé.

## **6.2 Recommandations dans le moyen terme**

### **6.2.1 Promouvoir de meilleures opérations d'élevage**

Il est évident qu'il faut améliorer la production et l'élevage mais il est capital d'encourager des changements pouvant se maintenir dans le temps. Le Projet national des services d'élevage est un début et des efforts devraient être faits pour qu'il soit aussi réussi que possible. Toutefois, pour intensifier la production de bétail, il faudra procéder à des changements dans la division de travail entre les groupes ethniques et cela peut également signifier des problèmes de type environnemental vu les plus grandes pressions exercées sur le fragile écosystème de la savane au Nord du Ghana. Par exemple, le pastoralisme est une bonne technique de gestion de risques mais n'est pas forcément compatible avec une production maximisant les bénéfices de viande rouge destinée à la vente commerciale.

Actuellement, il existe un dualisme qui entoure l'élevage bovin. Un grand nombre d'agriculteurs ont un petit nombre d'animaux (moins de 10) qui servent d'animaux de traction à la famille, leur donnent le lait et sont un compte bancaire en cas d'urgence. Ensuite, on a les Fulbé qui ont des troupeaux bien plus importants (plus de 100 bêtes). Ces éleveurs ont leur propre stock mais ils acceptent souvent de s'occuper d'animaux pour un grand nombre d'agriculteurs sédentaires, redonnant les animaux aux propriétaires d'origine lorsque ceux-ci le demandent. Les Fulbé s'intéressent davantage à la production de lait venant du troupeau entier qu'au gain de poids maximum pour les animaux plus jeunes. Certaines techniques d'élevage tels une reproduction contrôlée, le déparasitage et des suppléments alimentaires riches en protéines qui permettraient d'optimiser les gains de poids ne sont pas adoptées couramment.

## 6.2.2 Améliorer les flux d'information

La diffusion de l'information dans le système actuel de commerce du bétail est contrôlée par les marchands de bétail et les courtiers, à savoir les "logeurs". Ils sont les seuls à connaître les conditions de l'offre et de la demande. Les agriculteurs et les éleveurs ne connaissent pas les prix de vente dans les marchés terminaux et les bouchers ne connaissent pas les prix d'achat des animaux dans les régions Nord, à l'extrême Ouest et à l'extrême Est, pas plus que les conditions générales au niveau de l'offre.

En outre, on ne connaît pas exactement les poids vivants. Toutes les transactions se font sans échelle. Aussi, les bouchers sont particulièrement vulnérables aux calculs erronés ou aux tromperies<sup>19</sup>. Si le poids de la carcasse d'un animal est nettement moins qu'escomptée au vu du prix de poids vif payé, le boucher connaîtra une perte. Pour le moment, cette étude ne fait aucune recommandation sur la manière de traiter des incertitudes que rencontrent les bouchers. L'introduction de bascules, solution logique, ne semble pas bonne, de l'avis général.

Une meilleure diffusion de l'information permettrait à une entité publique ou à une association commerciale de réunir des données sur les prix de volume et de sexe, par espèce, sur les marchés terminaux et de diffuser cette information à la radio dans les zones de production. De même, des données analogues pourraient être réunies sur les marchés frontaliers et à Pouytenga au Burkina Faso et transmises nationalement dans les dialectes utilisés couramment par les producteurs, les marchands et les bouchers.

L'introduction d'un service d'information bénéficierait clairement aux bouchers et aux éleveurs mais diminuerait le pouvoir de marché qu'ont les intermédiaires. Les marchands traditionnels et les "logeurs" résisteront probablement à ce changement. Certains intermédiaires pensent que c'est une possibilité d'exploiter les tendances sur différents marchés. Le tout sera déterminé par le fait d'avoir un capital suffisant et les moyens de transporter rapidement vers les marchés favorables. Un grand nombre d'entre eux n'étaient pas décidés et quelques-uns y étaient très opposés. Ceux opposés à l'idée pensent que les agriculteurs, une fois qu'ils connaîtront les prix de vente de la semaine dernière dans les marchés terminaux demanderont quasiment le même prix niveau exploitation agricole et résisteront nettement à une marge plus large. Actuellement, la marge brute de l'exploitation agricole au marché s'élève dans les 150-300%.

---

<sup>19</sup> Les marchands de bétail cherchent parfois à donner à manger aux bovins juste avant la vente. De même, les marchands donnent à boire de l'eau salée aux moutons et aux chèvres avant de les "montrer". Suite à ces manœuvres, les animaux auront l'air d'être plus gros qu'ils ne le sont et les bouchers risquent de payer trop cher.

### **6.2.3 Améliorer le fonctionnement des marchés financiers**

Le manque d'accès aux capitaux et l'utilisation limitée des comptes d'épargne et autre instrument financier entravent le développement du sous-secteur de l'élevage. La plupart des prêts disponibles actuellement concernent la production agricole annuelle à court terme. Le coût élevé des intérêts, le manque de garanties et les coûts élevés des transactions entre créanciers et emprunteurs pour obtenir des prêts sont les principales entraves aux mouvements actuels.

Tout le monde aurait à gagner si le système financier fonctionnait mieux. Si l'on peut relancer le commerce officiel, les lettres de crédit et les garanties sur le bétail peuvent être utilisées pour expédier les importations. A l'échelle nationale, la tâche consistant à restructurer le système bancaire et à le rendre plus efficace sera lente et difficile.

### **6.2.4 Encourager plus de transport terrestre entre le Burkina Faso et le Ghana**

Une grande partie des importations du Burkina Faso sont transportées par camion par le biais du Togo et de la Côte d'Ivoire. Par conséquent, le nombre de camions ramenant un chargement au Ghana est nettement diminué. Si les gouvernements burkinabé et ghanéen et les représentants de l'industrie de camionnage peuvent démarrer des discussions pour voir s'il est économique d'expédier par le biais du Ghana et, dans l'affirmative, de voir quelles sont les étapes nécessaires pour alléger les contraintes. Si le Ghana peut livrer concurrence à la Côte d'Ivoire et au Togo et expédier plus de produits, alors le Ghana peut augmenter les revenus et le Burkina Faso aura des coûts de transport moins élevés et les moyens lui permettant d'exporter plus facilement le bétail. En bref, les deux pays en retireraient un avantage économique.

Du moment que la proposition est économiquement faisable, les principales difficultés sont probablement des frictions personnelles entre l'administration Rawlings et le régime Campaoré. Le Président Rawlings soutenait Thomas Sankara, l'ancien chef du Burkina Faso, qui a été remplacé par Blaise Campaoré. En second lieu, la langue représente une barrière importante. Bien qu'ils soient voisins, peu de Burkinabé parlent anglais et peu de Ghanéens parlent le français. Troisièmement, les syndicats et les propriétaires de camions au Togo et en Côte d'Ivoire n'aimeront pas que le Ghana touche à leur position de domination et peuvent commencer une "guerre de prix" pour défendre leur position.

## **6.3 Recommandations dans le long terme**

### **6.3.1 Encourager une intégration verticale au sein des entreprises**

Au vu des difficultés financières et de coordination liées à la mise en place d'un grand nombre de petits éleveurs, à l'amélioration du système de crédit rural, à la remise en état des routes et au soutien devant être donné à un important programme de recherche, de reproduction

et de vulgarisation, il serait bien plus facile de convaincre une entreprise étrangère de conclure une joint venture avec des investisseurs locaux et d'intégrer verticalement certaines parties de la filière du bétail. Un plan rudimentaire concernerait la mise en place d'un grand ranch moderne, produisant des animaux de qualité de pacage aux alentours d'une ville de rassemblement desservie par une grande route et à l'extérieur de la zone de la mouche tsé-tsé, une autre ferme produisant des aliments pour l'aire de pacage, une flotte de camions pour le transport du Nord vers les marchés terminaux du Sud et une unité administrative qui suivrait constamment les prix et les conditions de la demande sur les marchés terminaux et qui arrangerait des expéditions vers les marchés favorables. Aux termes d'un plan plus élaboré, on peut envisager une usine de transformation et d'emballage de la viande au bout de la filière susmentionnée et une autre flotte de camions réfrigérés pour distribuer le produit aux points de vente au détail.

Le problème avec cette proposition, c'est de trouver les investisseurs, de structurer l'affaire et de traiter les problèmes liés à la création d'un pouvoir de monopole.

### **6.3.2 Continuer une gestion macroéconomique raisonnable**

Le Ghana a fait des progrès importants, stabilisant l'économie et créant des conditions favorables à une croissance rapide. Des efforts continus sont nécessaires pour augmenter les exportations, diminuer le déficit public, donner plus de confiance dans le système financier, attirer plus d'investissement étranger et investir dans l'infrastructure (surtout l'approvisionnement en eau potable, les télécommunications, les routes). Si l'inflation peut être jugulée, le déficit diminué et si on peut stimuler un plus grand apport de capitaux, la monnaie se stabilisera.

La mise en place d'un contexte favorable à la croissance ne se fait ni rapidement ni sans peine. D'importants segments de la population sont déjà désillusionnés par le PAS et demander qu'ils fassent encore plus de sacrifices ne sera pas chose facile. Et pourtant, il n'y a pas beaucoup de choix. Des essais doivent être faits pour mitiger les pires impacts du PAS et il faut également chercher à réformer le fonctionnement des marchés de crédit et de la main-d'œuvre, deux marchés d'importance critique, pour générer une réponse au niveau de l'offre qui, apparemment, ne fonctionne pas bien au Ghana.

### **6.3.3 Affaiblir et, par la suite, éliminer le Cartel des bouchers**

La pratique collusive de fixation des prix de l'Association des bouchers a des répercussions négatives sur le bien-être du consommateur et empêche toute innovation dans la filière de la vente au détail de la viande. Des fixations continues de prix feront chuter progressivement la consommation de viande rouge. La preuve, le manque de réponses au niveau des prix en juillet-août, "haute saison du poisson". Sans demande accrue pour la viande rouge, les interventions du côté offre proposées ci-dessus seront en vain.

Il existe trois manières de confronter le cartel. Premièrement, le gouvernement peut chercher à diminuer le coût de marketing dans le système en éliminant la corruption au sein de la Police et du CEPS et en autorisant les importations officielles du Sahel. Si le cartel diminue les prix, point besoin de prendre des actions directes contre le cartel. Deuxièmement, le gouvernement peut encourager la création de supermarchés avec des boucheries qui livreront une concurrence directe aux boucheries traditionnelles. Malheureusement, les supermarchés sont des investissements très chers et tendent à servir, pendant de nombreuses années, les classes moyennes dans les pays en développement puis, ensuite, élargissent leur clientèle au fur et à mesure qu'augmente le revenu national et que des économies d'échelle sont réalisées par le biais d'opérations de chaîne. Troisièmement, le gouvernement peut attaquer directement le cartel par le biais de législations et réglementations anti-trust.

## 7. Conclusion

En bref, les principaux problèmes de la filière du commerce du bétail au Ghana sont les suivants : (1) des droits d'importation prohibitifs qui encouragent un commerce transfrontalier illicite et entravent la lutte contre les maladies ; (2) une corruption très répandue chez les représentants officiels de la Police et des Douanes au Ghana, augmentant inutilement les coûts de marketing sur les longues distances, d'une moyenne de 20% ; (3) un cedi faible et qui continue de baisser qui contribue également à l'accroissement du coût de l'importation du bétail burkinabé ; (4) des revenus en termes réels faibles et en train de baisser au Ghana qui diminuent le pouvoir d'achat et la demande pour la viande rouge et (5) une industrie de l'élevage local avec peu d'intrants et peu de rendement.

Etant donné que la filière de l'élevage connaît des contraintes, tant au niveau de l'offre que de la demande, des efforts concertés et soutenus seront nécessaires pour alléger les problèmes. Dans le court terme, les efforts devraient se concentrer sur la baisse des barrières tarifaires à l'importation, l'élimination de la corruption dans les services de la Police et des Douanes, la diminution du nombre de barrages routiers et la signature d'un protocole vétérinaire avec le Burkina Faso, autant de moyens servant à faciliter un plus grand nombre d'importations officielles de bétail sahélien. A moins que la parité d'achat du taux de change ne puisse être maintenue vis-à-vis du CFA et que les revenus réels disponibles ne commencent à croître, il est peu probable que la situation puisse vraiment s'améliorer sur le plan importations. S'il n'existe pas une demande solide, les éleveurs, tant nationaux que sahéliens, ne seront guère encouragés à investir davantage dans leur système de production et à accroître les taux d'abattage. Au Ghana, une assistance technique de meilleure pratique de reproduction, une meilleure infrastructure routière et une plus grande utilisation de crédit officiel seront nécessaires pour garantir une solide réponse du côté offre en présence de facteurs favorables du côté demande. Aussi, les changements recommandés dans le court terme permettront de ralentir les facteurs de croissance négative dans la filière du bétail, surtout en ce qui concerne les importations.

## **Annexe 1 : Termes de référence pour la première Etape de la formulation du Plan d'action du Ghana et du Togo**

L'équipe de l'assistance technique au Ghana comprendra plusieurs analystes (vu la taille relativement grande du pays) et l'activité d'évaluation rapide au Togo sera réalisée par un seul analystique (Coordinateur régional IPC). Voici les termes de référence :

- 1) Interviews avec des participants des secteurs public et privé du commerce du bétail pour réunir des données sur les budgets commerciaux du bétail (coûts et rendements), la politique officielle et le respect de cette politique, l'identification de barrières entravant un commerce efficace et l'identification d'autres options possibles que les pratiques actuelles et leur impact éventuel ;
- 2) Identification détaillée des politiques et autres mesures pouvant être prises pour améliorer l'efficacité du commerce du bétail et identification des impacts positifs et négatifs que ces mesures pourraient avoir sur des groupes spécifiques de parties concernées dans les secteurs public et privé ;
- 3) Identification des acteurs qui doivent jouer un rôle-clé dans la future mise en œuvre des actions recommandées ; et
- 4) Questions spécifiques dont traiteront les documents du Plan d'action :
  - réglementations vétérinaires et pratiques vétérinaires informelles affectant les exportations sahéniennes vers le Ghana et le Togo ;
  - réglementations de transit affectant les mouvements Est et Ouest des troupeaux de marché ;
  - opérations ferroviaires et contraintes sur le plan management ;
  - imposition à l'importation du bétail du Sahel et connaissance des réglementations chez les représentants douaniers et les forces de l'ordre ;
  - taxes, impôts, frais et réglementations affectant la transhumance et le déplacement en camion du bétail ;
  - réglementations, patentes et permis dont ont besoin les marchands de bétail et tout changement réglementaire récent ainsi que leur mise en application ;
  - évaluation des coûts pour le marché du bétail dus aux tracasseries administratives que subissent les marchands et les transporteurs ;
  - taxes municipales sur le transit et l'abattage assises sur les troupeaux et la mesure dans laquelle ces recettes sont utilisées pour investir dans le marché municipal ainsi que dans l'infrastructure et les opérations d'abattage.

## Annexe 2 : Budget des marchands

Comparaison des coûts du marketing des bovins, par grande catégorie de coûts

Itinéraire			
Distance (mi)			
Durée (heures)			
Barrages			
Nombre de bovins			
Race	Zébu		
Type de camions	Semi-remorque 20 tonnes		
	Coût par tête	% coût total	% coût
total du marketing			
Coût d'achat des bovins			
Valeur d'achat des bovins			
Coût d'entretien et de manutention			
Coût médical de la quarantaine			
Commission pour les agents d'achat			
Coût de transport pour rassembler le troupeau			
Coûts officiels			
Autorisation de mouvements vétérinaires			
Taxes du conseil de district			
Impôts sur le revenu			
Coûts d'importation			
Frais d'importation			
Taxes de vente à l'importation			
Commission-timbres du fisc			
Coûts quasi-officiels			
Frais des associations d'éleveurs			
Coûts de transport			
Frais du transport			
Frais de chargement			
Per diem pour chauffeurs			
Coûts des bouviers			

Coûts informels  
(Pots-de-vin/Extorsion)

Coûts sur le marché terminal  
Frais de déchargement  
Commissions pour l'intermédiaire (landlord)  
Dépenses pour garder le bétail  
Dépenses de subsistance pendant le recouvrement du crédit  
Frais de retour bus/camion

Coûts d'opportunité du capital

Pertes dues aux difficultés pendant le transport

Total coûts

Total coûts de marketing

Rendements bruts sur la vente

Rendements nets

Hypothèses :

Coût d'opportunité du capital	39% par an
Pourcentage des ventes à crédit	75%
Modalité du prêt	14 jours
Facteur perte	3% du prix d'achat pour un animal
Dépenses de subsistance	4 000 cedis par jour x 15 jours/nombre de têtes
Base pour calculer l'impôt sur le revenu	Impôt annuel/11 voyages par an avec 32-33 bovins

Comparaisons des coûts du Marketing des bovins, par grande catégorie  
 Comparaisons des coûts du Marketing des bovins, par grande catégorie

Itinéraire:

Distance (mi)	554
Durée (heures)	52
Barrages	27
Nombre de bovins	33
Race	Zebu
Type de camions	Semi-remorque 20 tonnes

Paga-Ashaiman

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	250000.00	80.77	
Coût d'entretien et de manutention	500.00	0.16	
Coût médical de la quarantaine	0.00	0.00	
Commissions pour les agents d'achat	1000.00	0.32	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0.00	0.00	
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200.00	0.06	0.34
Taxes du conseil de district	200.00	0.06	0.34
Impôts sur le revenu	550.96	0.18	0.95
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0.00	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0.00	0.00	0.00
Commission - timbres du fisc	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	33333.33	10.77	57.44
Frais du transport	200.00	0.06	0.34
Per Diem pour chauffeurs	242.42	0.08	0.42
Coûts des bouviers	2424.00	0.78	4.18
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	7575.75	2.45	13.06
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0.00	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1000.00	0.32	1.72
Dépenses pour garder le bétail	0.00	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	1818.18	0.59	3.13
Frais de retour bus/camion	60.60	0.02	0.10
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	2922.00	0.94	5.04
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>	7500.00	2.42	12.92
<b>Total Coûts</b>	309527.24	100.00	100.00
<b>Total coûts de Marketing</b>	58027.24		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	420000.00		
<b>Rendements nets</b>	110472.76		

Hypothèses:

Coût d'opportunité du capital:	39% par an
Pourcentage des ventes à crédit	75%
Modalité du prêt	14 jours
Facteur perte	3% du prix d'achat pour un animal
Dépenses de subsistance	4000 cedi par jour X 15 jours/nombre de têtes
Base pour calculer l'impôt sur le revenu:	Impôt annuel/11 voyages par an avec 32-33 bovins

Itinéraire:		Walewale – Techiman		
Distance (mi)		205		
Duree (heures)		16		
Barrages		15		
Nombre de bovins		14		
Race		African short-horn		
Type de camions		Camion 15 tonnes		
	Coût par tete (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du marketing	
<b>Coût d'achat des bovins</b>				
Valeur d'achat des bovins	128571.00	82.96		
Coût d'entretien et de manutention	400.00	0.26		
Coût médical de la quarantaine	0.00	0.00		
Commissions pour les agents d'achat	1000.00	0.65		
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0.00	0.00		
<b>Coûts officiels</b>				
Autorisation de mouvements vétérinaires	300.00	0.19	1.20	
Taxes du conseil de district	500.00	0.32	2.00	
Impôts sur le revenu	649.35	0.42	2.60	
<b>Coûts d'importation</b>				
Frais d'importation	0.00	0.00	0.00	
Taxes de vente à l'importation	0.00	0.00	0.00	
Commission – timbres du fisc	0.00	0.00	0.00	
<b>Coûts quasi-officiels</b>				
Frais des associations d'éleveurs	0.00	0.00	0.00	
<b>Coûts de transport</b>				
Frais du transport	10000.00	6.45	39.98	
Frais du transport	400.00	0.26	1.60	
Per Diem pour chauffeurs	357.14	0.23	1.43	
Coûts des bouviers	2000.00	1.29	8.00	
<b>Coûts informels</b>				
(Pots-de-vin/Extorsion)	4000.00	2.58	15.99	
<b>Coûts sur le marché terminal</b>				
Frais de dechargement	0.00	0.00	0.00	
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1000.00	0.65	4.00	
Dépenses pour garder le bétail	0.00	0.00	0.00	
Dépenses pendant le recouvrement du credit	4285.71	2.77	17.13	
Frais de retour bus/camion	142.86	0.04	0.33	
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>				
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	0.00	0.00	0.00	
<b>Total Coûts</b>	<b>154983.60</b>	<b>99.95</b>	<b>99.76</b>	
<b>Total coûts de Marketing</b>	<b>25012.60</b>			
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>214285.00</b>			
<b>Rendements nets</b>	<b>59301.40</b>			

Hypothèses:  
 Cout d'opportunité du capital:  
 Pourcentage des ventes à crédit  
 Modalité du prêt  
 Facteur perte  
 Dépenses de subsistance  
 Base pour calculer l'impt sur le revenu:

62

e de couts		e de couts	
Itinéraire:		Paga--Accra	
Distance (mi)	536		
Durée (heures)	15		
Barrages	27		
Nombre de bovins	24		
Race	Zebu		
Type de camions	Camion 15 tonnes		
	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	333333.33	72.32	
Coût d'entretien et de manutention	0.00	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0.00	0.00	
Commissions pour les agents d'achat	0.00	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau			
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200.00	0.04	0.16
Taxes du conseil de district	400.00	0.09	0.31
Impôts sur le revenu	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	40402.17	8.77	31.68
Taxes de vente à l'importation	30301.63	6.57	23.76
Commission--timbres du fisc	229.16	0.05	0.18
<b>Coûts quasi--officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	50000.00	10.85	39.20
Frais du transport	0.00	0.00	0.00
Per Diem pour chauffeurs	0.00	0.00	0.00
Coûts des bouviers	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts informels (Pots--de--vin/Extorsion)</b>			
	125.00	0.03	0.10
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0.00	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	0.00	0.00	0.00
Dépenses pour garder le bétail	0.00	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	0.00	0.00	0.00
Frais de retour bus/camion			
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>			
	5893.80	1.28	4.62
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>			
	0.00	0.00	0.00
<b>Total Coûts</b>	<b>460885.09</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de Marketing</b>	<b>127551.76</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>394000.00</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>-66885.09</b>		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital:  
 Pourcentage des ventes à crédit  
 Modalité du prêt  
 Facteur perte  
 Dépenses de subsistance  
 Base pour calculer l'impt sur le revenu:

Itinéraire: Koulougugu—Kumasi  
 Distance (mi) 394  
 Durée (heures) 24  
 Barrages 24  
 Nombre de bovins 32  
 Race Zebu  
 Type de camions Semi—remorque 30 tonnes

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	325000.00	88.15	
Coût d'entretien et de manutention	400.00	0.11	
Coût médical de la quarantaine	200.00	0.05	
Commissions pour les agents d'achat	0.00	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau			
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200.00	0.05	0.46
Taxes du conseil de district	500.00	0.14	1.16
Impôts sur le revenu	340.00	0.09	0.79
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0.00	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0.00	0.00	0.00
Commission—timbres du fisc	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts quasi—officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	125.00	0.03	0.29
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	21875.00	5.93	50.76
Frais du transport	0.00	0.00	0.00
Per Diem pour chauffeurs	0.00	0.00	0.00
Coûts des bouviers	3750.00	1.02	8.70
<b>Coûts informels</b> (Pots—de—vin/Extorsion)	9375.00	2.54	21.75
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0.00	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	700.00	0.19	1.62
Dépenses pour garder le bétail	0.00	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	2500.00	0.68	5.80
Frais de retour bus/camion	78.13	0.02	0.18
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	3656.00	0.99	8.48
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	0.00	0.00	0.00
<b>Total Coûts</b>	<b>368699.13</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de Marketing</b>	<b>43099.13</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>422500.00</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>53800.88</b>		

Hypothèses:  
 Coût d'opportunité du capital:  
 Pourcentage des ventes à crédit  
 Modalité du prêt  
 Facteur perte  
 Dépenses de subsistance  
 Base pour calculer l'impt sur le revenu:

64

Itinéraire:		Wa-Techiman		
Distance (mi)		226		
Durée (heures)		11		
Barrages		7		
Nombre de bovins		30		
Race		Mix-Shorthorn/Zebu		
Type de camions		Semi-remorque camion		
	Côût par tête (Ghanian cedi)	% Côût Total	% Côût Total du marketing	
<b>Côût d'achat des bovins</b>				
Valeur d'achat des bovins	183333.33	90.72		
Côût d'entretien et de manutention	400.00	0.20		
Côût médical de la quarantaine	0.00	0.00		
Commissions pour les agents d'achat	0.00	0.00		
Côût de transport pour rassembler le troupeau				
<b>Côûts officiels</b>				
Autorisation de mouvements vétérinaires	600.00	0.30		3.27
Taxes du conseil de district	500.00	0.25		2.72
Impôts sur le revenu	700.00	0.35		3.81
<b>Côûts d'importation</b>				
Frais d'importation	0.00	0.00		0.00
Taxes de vente à l'importation	0.00	0.00		0.00
Commission-timbres du fisc	0.00	0.00		0.00
<b>Côûts quasi-officiels</b>				
Frais des associations d'éleveurs	0.00	0.00		0.00
<b>Côûts de transport</b>				
Frais du transport	10000.00	4.95		54.48
Frais du transport	0.00	0.00		0.00
Per Diem pour chauffeurs	0.00	0.00		0.00
Côûts des bouviers	750.00	0.37		4.09
<b>Côûts informels</b>				
(Pots-de-vin/Extorsion)	716.66	0.35		3.90
<b>Côûts sur le marché terminal</b>				
Frais de déchargement	0.00	0.00		0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1000.00	0.49		5.45
Dépenses pour garder le bétail	0.00	0.00		0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	2000.00	0.99		10.90
Frais de retour bus/camion	73.33	0.05		0.29
<b>Côûts d'opportunité du capital</b>				
	2016.66	1.00		10.99
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>				
	0.00	0.00		0.00
<b>Total Côûts</b>	<b>202089.98</b>	<b>100.01</b>		<b>99.89</b>
<b>Total côûts de Marketing</b>	<b>18356.65</b>			
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>210000.00</b>			
<b>Rendements nets</b>	<b>7910.02</b>			

**Hypothèses:**

Côût d'opportunité du capital:  
 Pourcentage des ventes à crédit  
 Modalité du prêt  
 Facteur perte  
 Dépenses de subsistance  
 Base pour calculer l'impt sur le revenu:

Itinéraire: Wa-Kumasi  
 Distance (mi) 276  
 Durée (heures) 6  
 Barrages 18  
 Nombre de bovins 30  
 Race African short-horn  
 Type de camions Semi-remorque 15 tonnes

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	180000.00	86.88	
Coût d'entretien et de manutention	400.00	0.19	
Coût médical de la quarantaine	0.00	0.00	
Commissions pour les agents d'achat	0.00	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau			
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	600.00	0.29	2.24
Taxes du conseil de district	500.00	0.24	1.87
Impôts sur le revenu	700.00	0.34	2.61
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0.00	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0.00	0.00	0.00
Commission-timbres du fisc	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	12000.00	5.79	44.80
Frais du transport	0.00	0.00	0.00
Per Diem pour chauffeurs	0.00	0.00	0.00
Coûts des bouviers	1333.33	0.64	4.98
<b>Coûts informels</b>			
(Pots-de-vin/Extorsion)	1700.00	0.82	6.35
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0.00	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	2000.00	0.97	7.47
Dépenses pour garder le bétail	0.00	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	500.00	0.24	1.87
Frais de retour bus/camion	73.33	0.04	0.40
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	1980.00	0.96	7.39
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	5400.00	2.61	20.16
<b>Total Coûts</b>	<b>207186.66</b>	<b>100.00</b>	<b>100.13</b>
<b>Total coûts de Marketing</b>	<b>26786.66</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>217333.00</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>10146.34</b>		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital:  
 Pourcentage des ventes à crédit  
 Modalité du prêt  
 Facteur perte  
 Dépenses de subsistance  
 Base pour calculer l'impt sur le revenu:

66

Itinéraire: Gwollu-Kumasi  
 Distance (mi) 16  
 Durée (heures) 22  
 Barrages 16  
 Nombre de bovins Zebu  
 Race Camion 10 tonnes  
 Type de camions

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	160000.00	76.20	
Coût d'entretien et de manutention	3333.00	1.59	
Coût médical de la quarantaine	1000.00	0.48	
Commissions pour les agents d'achat	0.00	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	1066.66	0.51	
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	400.00	0.19	0.90
Taxes du conseil de district	600.00	0.29	1.35
Impôts sur le revenu	3000.00	1.43	6.73
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0.00	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0.00	0.00	0.00
Commission - timbres du fisc	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	93.75	0.04	0.21
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	28125.00	13.40	63.11
Frais du transport	93.75	0.04	0.21
Per Diem pour chauffeurs	250.00	0.12	0.56
Coûts des bouviers	600.00	0.29	1.35
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)			
	7750.00	3.69	17.39
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0.00	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1333.33	0.64	2.99
Dépenses pour garder le bétail	0.00	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	2000.00	0.95	4.49
Frais de retour bus/camion	145.83	0.07	0.33
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>			
	170.95	0.08	0.38
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>			
	0.00	0.00	0.00
<b>Total Coûts</b>	<b>209962.27</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de Marketing</b>	<b>44562.61</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>217333.00</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>7370.73</b>		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital:  
 Pourcentage des ventes à crédit  
 Modalité du prêt  
 Facteur perte  
 Dépenses de subsistance  
 Base pour calculer l'impt sur le revenu:

Itinéraire: Tumu-Kumasi  
 Distance (mi)  
 Durée (heures) 48  
 Barrages 20  
 Nombre de bovins 30  
 Race Zebu  
 Type de camions Semi-remorque 30 ton

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	225000.00	77.68	
Coût d'entretien et de manutention	2000.00	0.69	
Coût médical de la quarantaine	0.00	0.00	
Commissions pour les agents d'achat	0.00	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	2000.00	0.69	
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	800.00	0.28	1.32
Taxes du conseil de district	600.00	0.21	0.99
Impôts sur le revenu	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0.00	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0.00	0.00	0.00
Commission-timbres du fisc	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0.00	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	34977.33	12.08	57.67
Frais du transport	0.00	0.00	0.00
Per Diem pour chauffeurs	133.33	0.05	0.22
Coûts des bouviers	1000.00	0.35	1.65
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	6666.67	2.30	10.99
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0.00	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	333.33	0.12	0.55
Dépenses pour garder le bétail	400.00	0.14	0.66
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	4000.00	1.38	6.59
Frais de retour bus/camion	266.67	0.09	0.44
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	4725.00	1.63	7.79
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>	6750.00	2.33	11.13
<b>Total Coûts</b>	<b>289652.33</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de Marketing</b>	<b>60652.33</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>325000.00</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>35347.67</b>		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital;  
 Pourcentage des ventes à crédit  
 Modalité du prêt  
 Facteur perte  
 Dépenses de subsistance  
 Base pour calculer l'impt sur le revenu:

Itineraire: Navrongo-Kumasi  
 Distance (mi) 32  
 Duree (heures) 16  
 Barrages 16  
 Nombre de bovins 10  
 Race Zebu  
 Type de camions Semi-remorque 30 tonnes

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	198000	79.38	
Coût d'entretien et de manutention	1000.00	0.40	
Coût médical de la quarantaine	0.00	0.00	
Commissions pour les agents d'achat	2000.00	0.80	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	1000.00	0.40	
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	300	0.12	0.63
Taxes du conseil de district	400	0.16	0.84
Impôts sur le revenu	150	0.06	0.32
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission-timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	20	0.01	0.04
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	22727	9.11	47.91
Frais du transport	500	0.20	1.05
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	909	0.36	1.92
<b>Coûts informels</b>			
(Pots-de-vin/Extorsion)	3030.3	1.21	6.39
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	2000	0.80	4.22
Dépenses pour garder le bétail	500	0.20	1.05
Dépenses pendant le recouvrement du credit	6000	2.41	12.65
Frais de retour bus/camion	800	0.32	1.69
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	4158	1.67	8.77
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>	5940	2.38	12.52
<b>Total Coûts</b>	<b>249434.30</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de Marketing</b>	<b>47434.30</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>238000</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>-11434.30</b>		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital:  
 Pourcentage des ventes à credit  
 Modalité du prêt  
 Facteur perte  
 Dépenses de subsistance  
 Base pour calculer l'impt sur le revenu:

Itinéraire: Ahenkro – Ho  
 Distance (mi) 40  
 Durée (heures) 1  
 Barrages: 1  
 Nombre de bovins: 1  
 Race: Short-horn  
 Type de camions: Camion

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
Coût d'achat des bovins			
Valeur d'achat des bovins	500,000	94.39	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0	0.00	
Coûts officiels			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.04	0.67
Taxes du conseil de district	500	0.09	1.68
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
Coûts d'importation			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission – timbres du fisc	0	0.00	0.00
Coûts quasi-officiels			
Frais des associations d'éleveurs	0	0.00	0.00
Coûts de transport			
Frais du transport	25,000	4.72	84.18
Frais de chargement	0	0.00	0.00
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	0	0.00	0.00
Coûts informels (Pots-de-vin/Extorsion)	250	0.05	0.84
Coûts sur le marché terminal			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	0	0.00	0.00
Dépenses pour garder le bétail	0	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	1,500	0.28	5.05
Frais de retour bus/camion			
Coûts d'opportunité du capital	2,250	0.42	7.58
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	0	0.00	0.00
Total coûts	529,700	100.00	100.00
Total coûts de marketing	29,700		
Rendements bruts sur la vente	534,000		
Rendements nets	4,300		

Hypothèses:

Coût d'opportunité du capital: 39% par an  
 Pourcentage des ventes à crédit 100%  
 Modalité du prêt 3 jours  
 Facteur perte Non applicable  
 Dépenses de subsistance 500 par jour par modalité du prêt/Nombre de têtes  
 Base pour calculer l'impôt sur le revenu: Non applicable

	Tumu – Kumasi		
Itinéraire:	360		
Distance (mi)	up to 48		
Durée (heures)	17		
Barrages:	30 – 35		
Nombre de bovins:	Zebu		
Race:	Semi-remorque		
Type de camions:			
	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	400,000	89.69	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau			
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.04	0.44
Taxes du conseil de district	200	0.04	0.44
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission – timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	30,769	6.90	66.95
Frais de chargement	0	0.00	0.00
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	2,500	0.56	5.44
<b>Coûts informels</b>			
(Pots-de-vin/Extorsion)	7,692	1.72	16.74
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1,000	0.22	2.18
Dépenses pour garder le bétail	200	0.04	0.44
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	1,200	0.27	2.61
Frais de retour bus/camion	850		
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	1,350	0.30	2.94
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	0	0.00	0.00
<b>Total coûts</b>	<b>445,961</b>	<b>99.81</b>	<b>98.15</b>
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>45,961</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>500,000</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>54,039</b>		
<b>Hypothèses:</b>			
Coût d'opportunité du capital:	39% per annum		
Pourcentage des ventes à crédit	75%		
Modalité du prêt	3 days		
Facteur perte	Not applicable		
Dépenses de subsistance	4000 per day/cattle		
Base pour calculer l'impôt sur le revenu:	Not applicable		

	Prang – Kumasi		
Itinéraire:	120		
Distance (mi)	6		
Durée (heures)	5		
Barrages:	20 – 30		
Nombre de bovins:	Zebu		
Race:	20 tonnes		
Type de camions:			
	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
Coût d'achat des bovins			
Valeur d'achat des bovins	250,000	91.47	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0		
Coûts officiels			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.07	0.86
Taxes du conseil de district	500	0.18	2.15
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
Coûts d'importation			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission – timbres du fisc	0	0.00	0.00
Coûts quasi-officiels			
Frais des associations d'éleveurs	0	0.00	0.00
Coûts de transport			
Frais du transport	10,000	3.66	42.91
Frais de chargement	4,000	1.46	17.16
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	0	0.00	0.00
Coûts informels (Pots-de-vin/Extorsion)	6,250	2.29	26.82
Coûts sur le marché terminal			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1,000	0.37	4.29
Dépenses pour garder le bétail	0	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	480	0.18	2.06
Frais de retour bus/camion	33	0.01	0.14
Coûts d'opportunité du capital	844	0.31	3.62
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	0	0.00	0.00
<b>Total coûts</b>	<b>273,307</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>23,307</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>300,000</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>26,693</b>		
Hypothèses:			
Coût d'opportunité du capital:	39% per annum		
Pourcentage des ventes à crédit	75%		
Modalité du prêt	3 days		
Facteur perte	Not applicable		
Dépenses de subsistance	4000 per day /number cattle		
Base pour calculer l'impôt sur le revenu:	Not applicable		

Itinéraire:		Yeji – Akosombo		
Distance (mi)		48		
Durée (heures)		0		
Barrages:		15		
Nombre de bovins:		Short-horn		
Race:		Barge		
Type de camions:				
	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing	
<b>Coût d'achat des bovins</b>				
Valeur d'achat des bovins	275,000	92.54		
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00		
Coût médical de la quarantaine	0	0.00		
Commission pour les agents d'achat	0	0.00		
Coût de transport pour rassembler le troupeau				
<b>Coûts officiels</b>				
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.07	0.90	
Taxes du conseil de district	500	0.17	2.26	
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00	
<b>Coûts d'importation</b>				
Frais d'importation	0	0.00	0.00	
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00	
Commission-timbres du fisc	0	0.00	0.00	
<b>Coûts quasi-officiels</b>				
Frais des associations d'éleveurs	0	0.00	0.00	
<b>Coûts de transport</b>				
Frais du transport	19,500	6.56	88.00	
Frais de chargement	0	0.00	0.00	
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00	
Coûts des bouviers	0	0.00	0.00	
<b>Coûts informels</b>				
(Pots-de-vin/Extorsion)	0	0.00	0.00	
<b>Coûts sur le marche terminal</b>				
Frais de déchargement	0	0.00	0.00	
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1,000	0.34	4.51	
Dépenses pour garder le bétail	0	0.27	3.61	
Dépenses pendant le recouvrement du credit	800	0.02	0.30	
Frais de retour bus/camion	67	0.02	0.30	
Coûts d'opportunité du capital	93	0.03	0.42	
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	0	0.00	0.00	
<b>Total coûts</b>	<b>297,159</b>	<b>100.02</b>	<b>100.30</b>	
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>22,159</b>			
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>325,000</b>			
<b>Rendements nets</b>	<b>27,841</b>			
<b>Hypothèses:</b>				
Coût d'opportunité du capital:		39% per annum		
Pourcentage des ventes à crédit		75%		
Modalité du prêt		3 days		
Facteur perte		Not applicable		
Dépenses de subsistance		4000 per day X loan term/number cattle		
Base pour calculer l'impôt sur le revenu:		Not applicable		

Itinéraire: Tolon – Tamale  
 Distance (mi) 50  
 Durée (heures) 2  
 Barrages: 0  
 Nombre de bovins: 10 – 15  
 Race: Short-horn  
 Type de camions:

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Cout Total	% Coût Total du Marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	160,000	95.52	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0		
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.12	2.67
Taxes du conseil de district	500	0.30	6.67
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission – timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	100	0.06	1.33
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	3,000	1.79	40.00
Frais de chargement	0	0.00	0.00
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	400	0.24	5.33
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	0	0.00	0.00
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1,000	0.60	13.33
Dépenses pour garder le bétail	100	0.06	1.33
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	933	0.56	12.44
Frais de retour bus/camion	7	0.00	0.09
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	1,260	0.75	16.80
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	0	0.00	0.00
<b>Total coûts</b>	<b>167,500</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>7,500</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>205,200</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>37,700</b>		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital: 39% per annum  
 Pourcentage des ventes à crédit 75%  
 Modalité du prêt 7 days  
 Facteur perte Not applicable  
 Dépenses de subsistance 2000 per day/number cattle  
 Base pour calculer l'impôt sur le revenu: Not applicable

14

Itinéraire: Savlegu – Ashaiman  
 Distance (mi) 430  
 Durée (heures) 12 – 48  
 Barrages: 25  
 Nombre de bovins: 15  
 Race: Zebu  
 Type de camions: 20 tonnes

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	275,000	87.17	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau			
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.06	0.49
Taxes du conseil de district	500	0.16	1.24
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission – timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	200	0.06	0.49
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	20,000	6.34	49.42
Frais de chargement	1,000	0.32	2.47
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	2,000	0.63	4.94
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	3,000	0.95	7.41
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1,000	0.32	2.47
Dépenses pour garder le bétail	150	0.05	0.37
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	1,867	0.59	4.61
Frais de retour bus/camion	133	0.04	0.33
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	2,166	0.69	5.35
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>	8,250	2.62	20.39
<b>Total coûts</b>	315,466	100.00	100.00
<b>Total coûts de marketing</b>	40,466		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	315,000		
<b>Rendements nets</b>	(466)		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital: 39% per annum  
 Pourcentage des ventes à crédit: 75%  
 Modalité du prêt: 7 days  
 Facteur perte: 3% purchase price  
 Dépenses de subsistance: 4000 per day/cattle  
 Base pour calculer l'impôt sur le revenu: Not applicable

75

Itinéraire: Walewale – Techiman  
 Distance (mi) 211  
 Durée (heures) 12  
 Barrages: 35 – 40  
 Nombre de bovins: Short-horn  
 Race: Semi-remorque  
 Type de camions:

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	275,000	91.68	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0		
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.07	0.80
Taxes du conseil de district	500	0.17	2.00
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission-timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	12,000	4.00	48.10
Frais de chargement	3,000	1.00	12.02
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	0	0.00	0.00
	0		
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	0	0.00	0.00
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	0	0.00	0.00
Dépenses pour garder le bétail	0	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	0	0.00	0.00
Frais de retour bus/camion	1,000	0.33	4.01
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	0	0.00	0.00
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>	8,250	2.75	33.07
<b>Total coûts</b>	299,950	100.00	100.00
<b>Total coûts de marketing</b>	24,950		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	315,000		
<b>Rendements nets</b>	15,050		

Hypothèses:  
 Coût d'opportunité du capital: Not applicable  
 Pourcentage des ventes à crédit: 0%  
 Modalité du prêt: Not applicable  
 Facteur perte: 3% of purchase price  
 Dépenses de subsistance: Not applicable  
 Base pour calculer l'impôt sur le revenu:

Bolgatanga – Kumasi			
Itinerarie:			
Distance (mi)	337		
Durée (heures)	36		
Barrages:	23		
Nombre de bovins:	30 – 32		
Race:	Zebu		
Type de camions:	Semi-remorque		
	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	450,000	88.33	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau			
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.04	0.34
Taxes du conseil de district	1,000	0.20	1.68
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission-timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	161	0.03	0.27
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	31,250	6.13	52.55
Frais de chargement	800	0.16	1.35
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	2,000	0.39	3.36
<b>Coûts informels</b>			
(Pots-de-vin/Extorsion)	7,258	1.42	12.20
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	0	0.00	0.00
Dépenses pour garder le bétail	0	0.00	0.00
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	1,083	0.21	1.82
Frais de retour bus/camion	193	0.04	0.32
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>			
	2,025	0.40	3.41
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>			
	13,500	2.65	22.70
<b>Total coûts</b>	<b>509,470</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>59,470</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>510,000</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>530</b>		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital:	39% per annum
Pourcentage des ventes à crédit	75%
Modalité du prêt	4 days
Facteur perte	3% of Purchase Price
Dépenses de subsistance	Not applicable
Base pour calculer l'impôt sur le revenu:	Not applicable

Itinéraire: Bolgatanga – Obusai  
 Distance (mi) approx. 360  
 Durée (heures) 36  
 Barrages: 22  
 Nombre de bovins: 17  
 Race: Zebu  
 Type de camions: Semi-remorque

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	450,000	89.59	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	1,000	0.20	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0		
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.04	0.39
Taxes du conseil de district	500	0.10	0.97
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission-timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	34,375	6.84	67.01
Frais de chargement	0	0.00	0.00
Per Diem pour chauffeurs	141	0.03	0.27
Coûts des bouviers	2,000	0.40	3.90
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	7,258	1.44	14.15
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1,000	0.20	1.95
Dépenses pour garder le bétail	400	0.08	0.78
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	1,647	0.33	3.21
Frais de retour bus/camion	235	0.05	0.46
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	3,544	0.71	6.91
Pertes dues aux difficultés pendant le transport	0	0.00	0.00
<b>Total coûts</b>	<b>502,300</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>51,300</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>600,000</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>97,700</b>		

Hypothèses:  
 Coût d'opportunité du capital: 39% per annum  
 Pourcentage des ventes à crédit: 75%  
 Modalité du prêt: 7 days  
 Facteur perte: Not applicable  
 Dépenses de subsistance: Not applicable  
 Base pour calculer l'impôt sur le revenu: Not applicable

18

Itinéraire: Bawku – Ashaiman  
 Distance (mi) 576  
 Durée (heures) 48  
 Barrages: 20  
 Nombre de bovins: 12  
 Race: Zebu  
 Type de camions: Semi-remorque

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	239,167	79.18	
Coût d'entretien et de manutention	400	0.13	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0	0.00	
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.07	0.32
Taxes du conseil de district	800	0.26	1.28
Impôts sur le revenu	2,778	0.92	4.44
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission-timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	125	0.04	0.20
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	30,556	10.12	48.89
Frais de chargement	200	0.07	0.32
Per Diem pour chauffeurs	222	0.07	0.36
Coûts des bouviers	3,889	1.29	6.22
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	8,333	2.76	13.33
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	200	0.07	0.32
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	333	0.11	0.53
Dépenses pour garder le bétail	200	0.07	0.32
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	2,083	0.69	3.33
Frais de retour bus/camion	767	0.25	1.23
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	4,636	1.53	7.42
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>	7,175	2.38	11.48
<b>Total coûts</b>	<b>302,064</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>62,497</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>310,833</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>8,769</b>		

**Hypothèses:**

Coût d'opportunité du capital: 39% per annum  
 Pourcentage des ventes à crédit 20%  
 Modalité du prêt 7 days  
 Facteur perte 3% of purchase value  
 Dépenses de subsistance Not applicable  
 Base pour calculer l'impôt sur le revenu: Not applicable

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
<b>Itinéraire:</b>			
Distance (mi)	Tumu – Obusai approx. 491		
Durée (heures)	36		
Barrages:	22		
Nombre de bovins:	10		
Race:	Zebu		
Type de camions:	Semi-remorque		
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	263,000	85.09	
Coût d'entretien et de manutention	0	0.00	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	1,000	0.32	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	0		
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	200	0.06	0.44
Taxes du conseil de district	500	0.16	1.11
Impôts sur le revenu	0	0.00	0.00
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission-timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	9,412	3.04	20.87
Frais de chargement	3,300	1.07	7.32
Per Diem pour chauffeurs	0	0.00	0.00
Coûts des bouviers	9,000	2.91	19.96
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	4,706	1.52	10.44
<b>Coûts sur le marche terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	1,000	0.32	2.22
Dépenses pour garder le bétail	6,000	1.94	13.31
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	1,200	0.39	2.66
Frais de retour bus/camion	1,000	0.32	2.22
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	888	0.29	1.97
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>	7,890	2.55	17.50
<b>Total coûts</b>	<b>309,095</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>45,095</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>394,500</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>85,405</b>		
<b>Hypothèses:</b>			
Coût d'opportunité du capital:	39%		
Pourcentage des ventes à crédit	75%		
Modalité du prêt	3 days		
Facteur perte	3% of purchase value		
Dépenses de subsistance	4000 per day/cattle		
Base pour calculer l'impôt sur le revenu:	Not applicable		

Itinéraire: Bawku – Ashaiman  
 Distance (mi) 576  
 Durée (heures) 48  
 Barrages: 30  
 Nombre de bovins: 270 moutons  
 Race: Local  
 Type de camions: Camion 7 tonnes

	Coût par tête (Ghanian cedi)	% Coût Total	% Coût Total du Marketing
<b>Coût d'achat des bovins</b>			
Valeur d'achat des bovins	27,556	76.61	
Coût d'entretien et de manutention	267	0.74	
Coût médical de la quarantaine	0	0.00	
Commission pour les agents d'achat	0	0.00	
Coût de transport pour rassembler le troupeau	200	0.56	
<b>Coûts officiels</b>			
Autorisation de mouvements vétérinaires	100	0.28	1.26
Taxes du conseil de district	500	1.39	6.29
Impôts sur le revenu	261	0.73	3.29
<b>Coûts d'importation</b>			
Frais d'importation	0	0.00	0.00
Taxes de vente à l'importation	0	0.00	0.00
Commission – timbres du fisc	0	0.00	0.00
<b>Coûts quasi-officiels</b>			
Frais des associations d'éleveurs	0	0.00	0.00
<b>Coûts de transport</b>			
Frais du transport	5,000	13.90	62.91
Frais de chargement	111	0.31	1.40
Per Diem pour chauffeurs	74	0.21	0.93
Coûts des bouviers	0	0.00	0.00
<b>Coûts informels</b> (Pots-de-vin/Extorsion)	519	1.44	6.52
<b>Coûts sur le marché terminal</b>			
Frais de déchargement	0	0.00	0.00
Commissions pour l'intermédiaire (Landlord)	37	0.10	0.47
Dépenses pour garder le bétail	350	0.97	4.40
Dépenses pendant le recouvrement du crédit	370	1.03	4.66
Frais de retour bus/camion	370	1.03	4.66
<b>Coûts d'opportunité du capital</b>	255	0.71	3.20
<b>Pertes dues aux difficultés pendant le transport</b>	0	0.00	0.00
<b>Total coûts</b>	<b>35,970</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total coûts de marketing</b>	<b>7,948</b>		
<b>Rendements bruts sur la vente</b>	<b>40,555</b>		
<b>Rendements nets</b>	<b>4,585</b>		

Hypothèses:  
 Coût d'opportunité du capital: 39% per annum  
 Pourcentage des ventes à crédit: 44%  
 Modalité du prêt: 14 days  
 Facteur perte: Not applicable  
 Dépenses de subsistance: 4000 per day/sheep  
 Base pour calculer l'impôt sur le revenu: Not applicable