

Produire et bien vendre le bétail : survie des pasteurs et dynamique du troupeau

Alain LE MASSON

CIRAD-EMVT, TA-30A, Campus International de Baillarguet
34398 Montpellier, France

(in : « Elevage et Pauvreté » Actes de l'atelier CIRAD. Montpellier, les 11 et 12 septembre 2003. G. Duteurtre et B. Faye, Editeurs Scientifiques ; pages 50-56)

Résumé

Quel constat peut-on faire globalement sur l'évolution de ces élevage pastoraux ? Les cheptels familiaux diminuent de manière dramatique, conduisant les éleveurs vers une paupérisation déjà effective pour certains et les amenant à pratiquer une agriculture d'appoint pour essayer de produire ce qu'ils ne sont plus capables d'acheter par la commercialisation d'un bétail maintenant trop réduit. Dans les savanes centrafricaines, les effectifs bovins des Mbororo sont passés de 125 bovins en 1982-1985 en 1990 à 60 bovins en 1996 pour les purs éleveurs, soit en moyenne sur 10 ans une décroissance de 7% par an ! Une étude récente en zone sahélienne du Tchad montre que les pasteurs peuls transhumants purs (qui ne cultivent pas) avaient eux aussi un croît négatif de leurs troupeaux de -2,8% par an. D'où vient cette décroissance ? D'un rendement du troupeau trop faible et d'une exploitation trop forte. Pour vivre de son élevage, l'éleveur doit d'un côté assurer à son troupeau un rendement maximum et d'un autre en retirer une valorisation maximale par la commercialisation de ses produits animaux : bétail sur pied et produits laitiers. L'éleveur est soumis à une véritable équation : Rendement numérique = taux d'exploitation + taux de croît net. Si le taux d'exploitation dépasse le rendement numérique, le croît du troupeau devient négatif. C'est l'inquiétante situation des pasteurs enquêtés. Des propositions sont formulées pour améliorer le rendement numérique du troupeau et assurer une meilleure maîtrise de la commercialisation du bétail et du lait. Le rôle des organisations d'éleveurs est souligné.

Le mythe de l'éleveur qui contemple son immense troupeau et qui ne l'exploite pas est bien mort. Les terribles sécheresses de 1973 et 1984, et les périodes difficiles suivantes, ont diminué les troupeaux des pasteurs sahéliens de façon catastrophique et placé l'éleveur en élevage extensif dans une situation très précaire. Dans les zones de savane, si les pâturages ne font pas défaut, c'est la présence de la trypanosomose et l'exacerbation du polyparasitisme qui posent problème et la fréquence des conflits agriculteurs-éleveurs.

Quel constat peut-on faire globalement sur l'évolution des ces élevages pastoraux ? Les cheptels familiaux diminuent de manière dramatique, conduisant les éleveurs vers une paupérisation déjà effective pour certains et les amenant à pratiquer une agriculture d'appoint pour essayer de produire ce qu'ils ne sont plus capables d'acheter par la commercialisation d'un bétail maintenant trop réduit. Dans les savanes Centrafricaines les effectifs bovins des pasteurs Mbororo sont passés de 125 bovins en 1982-1985 et 1990 (Assana, 1982, Le Masson 1985 et 1990) à 60 bovins en 1996 (Meyer et al., 1997) pour les purs éleveurs, soit en moyenne sur 10 ans une décroissance de 7 % par an ! La dernière étude conjointe VSF-CIRAD en zone sahélienne du Tchad en 2002 a montré que les pasteurs Peuls transhumants purs (qui ne cultivent pas) avaient eux aussi un croît négatif de leurs troupeaux de - 2,8 % par an (Cherrou, 2002). Les éleveurs arabes Ouled Rachid et Kréda sont dans la même situation.

D'où provient cette décroissance ? D'un rendement du troupeau trop faible et d'une exploitation trop forte. Pour vivre de son élevage, l'éleveur doit d'un côté assurer à son troupeau un rendement maximum et d'un autre en retirer une valorisation maximale par la

commercialisation de ses produits animaux (bétail sur pied et produits laitiers). L'éleveur est soumis à une véritable "équation" :

$$\text{Rendement numérique} = \text{taux d'exploitation} + \text{taux de croît net}$$

Si le taux d'exploitation dépasse le rendement numérique, le croît devient négatif. C'est l'inquiétante situation des pasteurs enquêtés. Tous les petits et moyens éleveurs ont besoin d'un croît pour leur troupeau, pour accroître leurs ressources, leur sécurité et pouvoir doter leurs enfants d'un troupeau minimum et reproduire ainsi leur société. Le taux d'exploitation se divise lui-même en taux de commercialisation et taux "d'autres sorties" (dîme coranique, dons à des parents servant à créer des liens sociaux et pouvant en retour servir de "sécurité sociale" en cas de coup dur).

$$\begin{aligned} \text{Rendement numérique RN} &= \text{Taux d'Exploitation} + \text{Taux Croît Net} \\ \text{Rendement numérique RN} &= (\text{Commercialisation TC} + \text{autres sorties TAS}) + \text{Croît TCN} \end{aligned}$$

Plusieurs illustrations de cette "équation" sont issues des enquêtes déjà citées :

- RCA, 1990 : éleveurs possédant moins de 100 bovins :
RN 13 % = (TC 16,6 % + TAS 2,8 %) + TCN (- 6,4 %)
- RCA, 1990 : éleveurs possédant de 100 à 200 bovins :
RN 13 % = (TC 10,9 % + TAS 2,6 %) + TCN (- 0,5 %)
- RCA, 1990 : éleveurs possédant plus de 200 bovins :
RN 13 % = (TC 7,2 % + TAS 0,9 %) + TCN (+ 4,9 %)
- Tchad, 2002 : éleveurs Peul possédant en moyenne 68 bovins
RN 13,5 % = (TC 12,6 % + TAS 3,7 %) + TCN (- 2,8 %)

Dans les exemples sur la RCA, on constate que moins l'éleveur dispose de bétail, plus il surexploite son troupeau, ce qui entraîne un croît d'autant plus négatif et donc une réelle décapitalisation. Un autre constat plus "classique" confirme que le pauvre devient de plus en plus pauvre et le riche de plus en plus riche.

Pour retrouver un croît positif, les deux questions qui se posent sont alors : comment accroître le rendement ? comment diminuer l'exploitation ?

☒☒☒ L' amélioration du rendement numérique des troupeaux

Le rendement numérique moyen annuel d'un troupeau bovin traditionnel extensif, variable d'une zone à une autre et d'une année sur l'autre, est d'environ 13 à 14 %. Il est le fruit de quatre facteurs :

- la conduite attentive de tous les instants basée sur une profonde connaissance du milieu,
- la sélection de races adaptées aux rudes conditions et à la transhumance,
- la maîtrise de la santé animale par le recours aux produits vétérinaires et à la pharmacopée
- la recherche de la meilleure alimentation possible, basée sur les pâturages naturels, dont la production est soumise aux aléas climatiques et conditionne la transhumance, et parfois sur une complémentation à base de sous-produits agro-industriels.

Si la conduite fait l'objet de toutes les attentions des pasteurs et si la génétique peut être considérée comme particulièrement adaptée aux conditions locales, la santé animale et l'alimentation sont encore mal maîtrisées. C'est tout l'objet de l'organisation des producteurs et de la vulgarisation, de rendre disponibles et aux meilleurs prix, tous les intrants (produits

vétérinaires, aliment de complément, sels minéraux...) pour accroître la fécondité et diminuer la mortalité et permettre d'améliorer le rendement numérique des troupeaux.

Dans les conditions particulières des ranchs, le rendement numérique des troupeaux des ranch des savanes du Cameroun dépasse les 22 % et il est aussi établi que dans des conditions purement sahéliennes au Niger, le rendement du troupeau bovin de la Station sahélienne d'élevage de Toukounous peut atteindre 28 %, soit le double des élevages traditionnels environnants ! (Achard et al., 1997). Ceci est essentiellement dû à une meilleure fécondité (78 % au lieu de 45-75 % en élevage traditionnel) et une moindre mortalité des jeunes de moins de 1 an (2 à 3 fois plus faible). Mais la comparaison s'arrête là, car les 4 facteurs de production sont ici maîtrisés et, s'agissant d'un "ranch", on est d'abord en présence d'un "élevage sans éleveurs", c'est à dire sans les prélèvements journaliers en lait qui vont assurer la survie de la famille mais au détriment de celle du veau et de la précocité et de la fécondité de ses génisses, ce qui change tout au niveau du "moteur reproducteur" du troupeau; un ranch, c'est aussi un élevage où la sélection du bétail a considérablement amélioré le potentiel génétique (zébu local Azaouak, mixte lait-viande, sélectionné depuis 1955) et où l'alimentation permet effectivement de le révéler, où l'accès au pâturage naturel et à l'eau sont garantis, où la complémentation est assurée ainsi que la santé animale... bref, une situation difficilement reproductible telle quelle en milieu traditionnel mais qu'il faut garder à l'esprit pour se convaincre qu'il est sans doute possible de faire beaucoup mieux qu'un rendement numérique de 14 % en milieu traditionnel, même sahélien.

De nombreux freins demeurent cependant. Dans la grande majorité des cas, les groupements d'éleveurs sont insuffisamment nombreux ou absents ou non fédérés, la santé animale mal maîtrisée dans les zones sahéliennes par absence de vétérinaires ou d'auxiliaires d'élevage ou d'éleveurs formés regroupés autour d'une pharmacie vétérinaire et l'accès aux pâturages et à l'eau est problématique sans une gestion de l'espace concertée avec tous les partenaires. De plus, une spéculation sur les sous-produits agro-industriels en interdit pratiquement l'emploi dans les zones reculées compte tenu de leur coût. En 2001-2002, au Tchad, le tourteau de coton issu des usines de Moundou à 900 F.CFA le sac de 80 kg, passe à 8000 F.CFA en décembre à N'Djaména et à 11200 F.CFA à Cheddra (Massakori) en avril, seulement 600 km plus au nord ! La spéculation sur ces tourteaux, multiplie le prix par 7 et 12!

C'est tout le problème de l'amélioration de la production, c'est à dire du rendement numérique, par la maîtrise des 4 piliers de la production animale grâce à l'organisation des producteurs (groupements et fédérations), des services aux éleveurs (santé animale, approvisionnements en intrants...) et de la vulgarisation.

☒☒☒ **Une meilleure maîtrise de la commercialisation du bétail**

L'éleveur vit de l'exploitation de son troupeau par la vente des animaux sur pied et éventuellement des produits laitiers. Il ne s'agit donc pas de réduire la recette provenant de cette exploitation mais d'obtenir une recette équivalente en vendant moins de bétail afin de rétablir un croît positif dans "l'équation" de l'éleveur.

Dans l'exploitation du troupeau, la part réservée aux "autres sorties" semble difficile à réduire puisqu'il s'agit d'un prélèvement religieux et de liens sociaux tissés par l'échange de bétail. Par contre, en matière de commercialisation, il y a sûrement des marges de manœuvre importantes pour obtenir un meilleur prix d'une tête de bétail, en maîtrisant mieux la commercialisation.

Sans une organisation des éleveurs en groupement, un éleveur ordinaire et isolé ne peut vendre son bétail que sur le marché local. Il est contraint alors de subir "la loi du marché local", qui n'a pas grand chose à voir avec la réelle valeur de son bétail dans la filière mais

réagit plutôt aux aléas climatiques de la zone. Par ailleurs, il va laisser échapper une plus-value qui se forme et s'amplifie sur des marchés plus lointains, au fur et à mesure qu'on s'approche des marchés de grande consommation (grande ville, capitale ou exportation).

En zone sahélienne, l'éleveur vend essentiellement son bétail pour se procurer des céréales. Les céréales sont produites localement, au gré des aléas climatiques, la principale conséquence étant la très forte augmentation du prix local des céréales quand surviennent ces aléas climatiques. L'éleveur achetant sur place ses céréales et vendant sur place son bétail, entre dans un processus qui le ruine par surexploitation. Au Burkina Faso, en année à pluviométrie normale, le prix d'un bovin moyen atteint 80 000 à 100 000 F CFA sur le marché local et la céréale (petit mil) aux alentours de 7000 F CFA le sac de 100 kg. La vente d'un bovin permet donc à l'éleveur de se procurer de 11 à 14 sacs de céréales. Pendant la période de soudure 1996 (d'avril à septembre) qui faisait suite à une mauvaise pluviométrie et une mauvaise récolte en 1995, les prix des céréales ont grimpé à 20 000 F CFA par sac tandis que l'afflux de bétail sur les marchés a fait chuter les prix du bétail de 100 000 à 60 000 F CFA (soit une baisse de 40 %). L'éleveur ne pouvait plus acheter que 3 sacs au lieu de 14 pour la même vente de bétail. Les termes de l'échange bétail / céréales passent donc artificiellement de 1 à 4,7 sous l'effet de ces fluctuations purement locales (mauvaise récolte 1995 dans la zone) et les éleveurs en subissent de plein fouet les conséquences désastreuses. On peut dire que le prix du bétail est fonction de la pluviométrie de l'année précédente ! C'est bien ce que traduisent les éleveurs quand ils disent "cette année nous allons solder nos vaches !". Aucune économie familiale ne peut résister si elle ne se soustrait pas à cette "logique" absurde.

En 2001-2002, au Tchad, les éleveurs ont englouti de 20 à 45 % de leur budget annuel pour se procurer des céréales (petit mil), dont les prix, sous l'effet de la spéculation, passaient de 14 000 à 40 000 F.CFA le sac!

En 2000, au Tchad, le prix moyen d'un ovin sur le marché local de Massakori était de 11 200 F.CFA mais atteignait 22 800 à la capitale N'Djaména seulement 120 km plus loin.

En 1997, Nianogo et al., étudiant les systèmes d'embouche commerciale des moutons dans la région de Pouytenga au Burkina Faso, démontraient clairement qu'une embouche ovine, même si elle était techniquement très bien menée à Pouytenga, ne serait pleinement valorisée que si elle était commercialisée sur un marché lointain (Abidjan). Produire et vendre sur place ne profitait que très faiblement au producteur (1 900 F.CFA de marge bénéficiaire, soit 8 % par rapport au prix de revient pour 4 mois d'embouche) alors que la commercialisation sur Abidjan rapportait 22 300 F.CFA de marge bénéficiaire nette par animal, soit 73 % pour 4 jours de déplacement !

Les groupements d'agro-éleveurs au Burkina Faso

Au Burkina Faso, depuis maintenant 10 ans, sous l'impulsion au départ d'une ONG (CIDR), 74 Groupements d'agro-éleveurs de la région de Djibo, leurs 5 Unions et un service d'appui aux groupements, le SERACOM, travaillent à protéger les éleveurs de cette "tyrannie" du marché local en passant des contrats de commercialisation du bétail hors du marché local et en constituant des banques céréalières au moment opportun et à partir d'achats réalisés dans des zones excédentaires situées dans le sud du pays.

Le Service Rural d'Approvisionnement et de Commercialisation (SERACOM), PME privée associée contractuellement aux groupements, est chargé de faciliter la commercialisation du bétail des éleveurs en trouvant des marchés et des débouchés plus rémunérateurs que le marché local, d'aider les Unions de groupements d'éleveurs à présenter des demandes de crédits auprès des banques, d'organiser des banques de céréales et des approvisionnements en sous-produits agro-industriels. Il s'agit d'une structure très légère, d'une seule personne, disposant d'un téléphone-fax et d'un moyen de déplacement, rémunérée

par un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé par les Unions grâce à ses interventions, sur la base d'une contractualisation des services rendus par cette PME, entreprise privée de services, avec les Unions. L'auto-financement de cette structure est maintenant obtenu avec le développement du volume des activités. En 2001, le SERACOM a pu approvisionner les groupements de 645 tonnes de céréales et de 80 tonnes d'aliment bétail pendant qu'il commercialisait 25 tonnes de sésame "bio", 5 tonnes de niébé et 210 têtes de bovins et ovins. **Le SERACOM a pu assurer aux éleveurs des bénéfices supplémentaires pouvant aller de 15 à 90 % sur la vente de leur bétail en touchant ainsi des marchés lointains.** Sur le plan pratique, le SERACOM prospecte des acheteurs de bétail (commerçants, bouchers, centres d'embouche, restaurants de l'armée ou des universités...) et prépare les contrats qui seront signés par les Unions. Les groupements et les unions regroupent le bétail sélectionné correspondant à la demande par contrat, pèsent le bétail, l'enregistrent et l'acheminent, à pied ou en camion, à destination. Une fois le montant de la vente récupéré, les services des unions et du SERACOM sont déduits et les sommes restantes remises aux éleveurs propriétaires par leurs unions et groupements. Il s'agit d'une vente différée, l'éleveur qui reste toujours propriétaire de sa bête, touche le prix de la vente après 3 à 15 jours de délais.

Cette alliance PME de service et Unions de groupements permet de :

- donner aux éleveurs l'accès à des marchés de consommation lointains, plus rémunérateurs.
- limiter le nombre d'intermédiaires dans la filière.
- fixer un juste prix pour le bétail grâce à la pesée à la bascule.
- restituer à l'éleveur le maximum de marge bénéficiaire sur son animal.

Les acheteurs ont aussi des avantages à passer par cette structure qui peut leur fournir à tout moment, du bétail d'une qualité donnée avec des garanties.

Le bétail qui passe par ce circuit ne représente qu'une très faible partie du bétail qui est vendu par les éleveurs des groupements (environ 10 %), le reste, c'est-à-dire l'essentiel, est encore vendu sur le marché local. Mais la grande différence, c'est que l'existence de cette structure rentable et autonome aux mains des organisations de producteur, capable à tout moment de ne plus passer par le marché local, a contraint les commerçants à bétail locaux à relever leurs prix au producteur sous peine de ne plus exister. Suivant le résultat des prospections du SERACOM et suivant les cours des marchés lointains, pour lesquels les groupements disposent maintenant d'autant d'information que les commerçants, et le cours proposé par le commerçant local, les groupements font leur calcul de rentabilité afin d'estimer la faisabilité d'une opération de commercialisation lointaine. Maintenant qu'ils ont expérimenté la commercialisation sur les marchés lointains, les éleveurs des groupements ont pu mesurer les avantages financiers de cette commercialisation lointaine mais aussi les difficultés. Le principal risque est le manque de sérieux ou l'insolvabilité de certains acheteurs contre lesquels les contrats n'offrent qu'une garantie limitée, notamment lorsqu'il s'agit d'un acheteur étranger. Face à cette situation, les éleveurs mettent en place un fonds de défense et recours. Les réseaux des commerçants sont bien plus développés, anciens, rôdés et performants que ceux du SERACOM et des unions de groupements mais ces opérations SERACOM, même limitées, sont souvent très rémunératrices et obligent les commerçants à proposer un prix plus intéressant que sur les autres marchés locaux. C'est peut-être l'impact le plus important qui ressort de cette expérience, permettant à tous les éleveurs de la zone de réduire leur taux de commercialisation. Cette commercialisation du bétail plus avantageuse, alliée à un arrêt de la spéculation sur les céréales, doit permettre de restaurer un croît positif dans "l'équation" de l'éleveur et lui permettre d'éviter la spirale de la paupérisation.

Le petit éleveur, agro-éleveur ou pasteur, ne peut résoudre le problème de croissance ou de décapitalisation dramatique de son troupeau, en n'abordant, comme on le voit trop souvent, que les problèmes liés à la seule amélioration de la production de son bétail, c'est à dire les techniques d'alimentation ou de santé animale. Tous ces thèmes qui concernent la production, tendent à accroître le rendement du troupeau, ce qui est nécessaire, mais très largement insuffisant. C'est la maîtrise du prix du bétail, c'est à dire la maîtrise d'une partie au moins de la filière du bétail, aval de la production, qui conditionne en partie, le niveau du taux d'exploitation. L'autre partie qui conditionne le niveau du taux d'exploitation est le niveau des besoins des différents éléments du budget familial, dépendant lui aussi des prix et de la spéculation qui affecte les intrants ou les céréales dont a besoin l'éleveur.

Parallèlement à cela, les recettes doivent être diversifiées, notamment par la commercialisation des produits laitiers à travers des mini-laiteries ou des fromageries artisanales, permettant d'alléger encore le taux de commercialisation du bétail. La diversification va aussi à l'association agriculture-élevage, pour tirer des ressources de la location de paires de boeufs de labour, mais surtout pour produire un grain qu'ils n'ont plus les moyens d'acheter par la vente d'un bétail désormais trop réduit.

En République Centrafricaine (Le Masson C., 1990) les enquêtes ont montré que 79 % des familles d'éleveurs Mbororo qui possédaient moins de 10 bovins par personne à charge étaient passées à l'agriculture et devenaient, par obligation, des éleveurs-agriculteurs, tandis que les riches éleveurs possédant encore plus de 30 bovins par personnes n'étaient que 10 % à cultiver et tenaient à garder le plus longtemps possible leur statut d'éleveur pur. L'incidence de l'engagement agricole était considérable sur le niveau des dépenses alimentaires par personne à charge puisqu'il passait de 37 100 F.CFA pour les éleveurs purs à 25 250 F.CFA pour les éleveurs-agriculteurs, soit une diminution de 32 % de ce poste budgétaire.

Au Tchad en 2001-2002, le fait de cultiver du mil pour une famille d'éleveur Peul entraîne une diminution moyenne des dépenses du poste céréales alimentaires de 185 500 F.CFA, soit l'économie de 2 bovins, un bovin commercialisé rapportant en moyenne 87 450 F.CFA (Cherrou, 2002).

On l'a vu à travers tous les exemples, la dynamique des troupeaux ne dépend pas que de la production animale mais des besoins des familles d'éleveurs, c'est-à-dire du fonctionnement de leur système de production global, système d'élevage, système agricole et aussi artisanal. Le budget familial est autant sous la dépendance des variations locales de pluviométrie (qui vont donner libre cours à la spéculation sur le prix des céréales et souvent considérablement accroître les besoins financiers, donc la commercialisation du bétail) que sous la dépendance de l'environnement économique local et national (spéculation sur les intrants) et aussi international. La concurrence notamment des viandes Européennes subventionnées qui alimentent les pays consommateurs de la côte, jouent à la baisse sur le prix du bétail local, aggravant le taux de commercialisation des éleveurs. Partant de 51 000 tonnes équivalent carcasse (tec) de viande bovine exportées en 1992, l'arrêt des exportations suite à la dévaluation de 1994 n'a été que très temporaire et les exportations de viande Européenne ont repris de plus belle pour atteindre 148 000 tec en 1999, la viande étant maintenant essentiellement constituée de volaille (bulletin CMA/AOC n°006). Cette politique se poursuivant, et chaque tonne de viande entrée se substituant à environ 7 bovins locaux, il s'agit bien de plus d'un million de bovins qui ne sont plus achetés par les consommateurs de la côte de l'Afrique de l'Ouest aux producteurs locaux, notamment sahéliens, ceux-ci continuant pourtant à vendre du bétail plus que jamais, pour compenser la baisse de prix occasionnée par cette concurrence. Ce bétail vendu par les éleveurs traditionnel et non acheté par les consommateurs de la côte, se retrouve en fait acheté par de nouveaux éleveurs : agriculteurs qui investissent et diversifient leurs activités, nouveaux éleveurs fonctionnaires, commerçants

et privés qui capitalisent dans du bétail. Globalement, si on peut constater que le cheptel croît au niveau du pays, en réalité l'émergence de nouveaux éleveurs s'accompagne aussi de l'appauvrissement des éleveurs traditionnels.

Pour les gros éleveurs et les nouveaux éleveurs, c'est paradoxalement la gestion d'un excès de croît du troupeau qui peut poser problème. Soit le croît du troupeau devra être limité, par une exploitation conséquente et rémunératrice avec des évolutions vers l'intensification afin de ne pas créer de problèmes de dégradation de l'environnement, soit des troupeaux en expansion devront migrer vers de nouvelles zones (savanes libres comme en RCA par exemple).

Par contre pour les petits et moyens éleveurs qui sont en difficulté, la recherche de la maîtrise des deux aspects de la dynamique des troupeaux, la productivité numérique en amont et la commercialisation en aval, par l'organisation des producteurs en Groupements et Unions peut apporter des solutions très concrètes à leur appauvrissement. Les expériences rapportées plus haut montrent qu'il est possible de bloquer localement ce processus de paupérisation et de retrouver les voies du développement. La mise en place récente de l'Union Inter-Africaine des Organisations Professionnelle d'Eleveurs (UIOPE) permettra peut-être un jour de poser la question de la protection des élevages locaux face à la concurrence des viandes importées.