

# De la côte à la côte : itinéraire du bétail des territoires naisseurs maliens aux métropoles régionales côtières et pro-activité des stratégies d'acteurs le long de cette chaîne

Auteurs : Denis Gautier, Christian Corniaux, Véronique Alary (CIRAD)

Auteur correspondant : denis.gautier@cirad.fr

## Résumé :

Au Mali, un certain nombre de marchés à bétail polarisent les déplacements des troupeaux à l'échelle de la petite région, mais également à l'échelle de grandes régions, quand ces mouvements de troupeaux sont liés aux transhumances saisonnières. Les marchés à bétail de Niono et Ségou voisins, illustrent bien la diversité qui existe dans les interactions entre les mouvements du bétail dans l'espace et leur mise en vente sur un marché.

La mise en évidence de ces différences entre les marchés à bétail en fonction de leur position géographique a conduit à des interrogations sur le comportement des marchands à bétail, qui font le lien entre une demande régionale de viande et des éleveurs pour la plupart peu en lien avec les demandes du marché urbains et souvent vulnérables, mais parfois aussi très pro-actifs. A l'échelle nationale, il y a eu des interrogations sur les conséquences de la fermeture de la frontière ivoirienne aux moments des événements politiques sur les dynamiques du marché à bétail au Mali. Il y a des rumeurs insistantes sur la part grandissante qu'occuperaient les marchands sénégalais dans ce commerce régional. A l'échelle locale, nos recherches sur l'économie des ménages d'éleveurs nous permettent d'avoir quelques indications sur les raisons qui les conduisent à mettre des bêtes sur le marché et surtout sur la manière qu'ils ont de le faire, avec un part grandissante des professions d'intermédiaires, mais aussi de la réactivité propre de l'éleveur. Mais, entre ces deux niveaux, transfrontalier et local, les gros marchands à bétail gardent une place stratégique importante qu'il nous importait de mieux décrypter, pour mieux comprendre les liens entre les aléas des demandes régionales en viande et les stratégies des éleveurs.

Dans ce papier, nous allons tenter de mieux cerner les stratégies de ces gros commerçants, bien qu'ils soient difficiles à interviewer du fait de leurs nombreux intermédiaires et du fait de la qualité des statistiques obtenues sur les marchés. L'analyse de ces stratégies nous permet d'alimenter un débat actuel sur les besoins présumés de la filière viande bovine, et ses supposés besoins de modernisation, notamment à travers la construction d'abattoirs et d'exportations de viande congelée qui permettraient d'accroître la valeur ajoutée du produit. A ce désir de modernisation, nous opposerons des systèmes marchands souples, pro-actifs et pas sans efficacité au moins sociale, si ce n'est économique.

## Introduction

Disons le d'emblée : au de là du bon mot – de la côte à la côte – le titre de notre communication n'est pas le reflet d'une réalité actuelle où le bétail serait élevé dans des pâturages maliens de la bande sahélienne, abattu et découpé sur des abattoirs de grandes villes maliennes pour être ensuite acheminés par camions frigorifiques vers ces débouchés marchands, en particulier les grandes métropoles de la côte atlantique, et notamment Abidjan et Dakar. Ce type de filière « moderne » n'existe pas pour l'instant, ou bien à l'état embryonnaire, même si la Loi d'Orientation Agricole (LOA) Malienne de décembre 2005, dans sa volonté d'accroître la compétitivité des productions animales maliennes et de la rentabilité

de ces productions, principalement à destination des marchés de la sous-région, a choisi pour ce faire de « moderniser avec l'appui des partenaires (Banques, SDC, ONG, OP, collectivités, AIRBVI...) les systèmes de production et les unités de transformations des produits de l'élevage (chambres froides, abattoirs, parcs modernes, couveuses...) ». Ce choix de modernisation a du reste été réaffirmé lors de la première session du conseil supérieur de l'agriculture de janvier 2008, conseil au cours duquel le Président de la République Malienne a souhaité qu'à l'horizon 2012 le Mali n'exporte plus de bétail du pied, mais mette en place des industries permettant de créer de la valeur ajoutée sur la viande. Cette orientation est du reste prise en considération par des bailleurs de fonds comme l'AFD qui souhaitent s'engager dans cette voie, permettant potentiellement au Mali de tirer un meilleur parti économique de son cheptel estimé en 2006 par le CSP à 8.479.000 UBT dont 7,4 millions de têtes de bovins (CSP, 2006).

Si ce titre ne reflète pas une réalité de filière actuelle, il ne trahit également pas non plus le souhait des auteurs de promouvoir ce type de filière au détriment d'autres filières plus « informelles », plus « traditionnelles », qui associent convoyage du bétail à pied et en camion, sans transformation dans le pays. Entre le pragmatisme économique qui voudrait que l'on découpe le bœuf à la côte au Mali pour le convoier vers les pays côtiers de la sous-région et le quotidien technique, économique et social des acteurs de la filière bovine que nous avons étudiés, leurs stratégies et leurs pratiques, il y a un décalage que nous souhaiterions ici mettre en débat.

Notre communication se veut ainsi une invitation à la réflexion sur les mérites comparés de deux types de filières, l'une qui serait moderne et organisée et l'autre plus informelle, plus opaque mais aussi plus pro-active, ainsi que nous tenterons de le montrer. Si nous en sommes qu'au début de nos recherches et que les données quantitatives nous manquent, nous allons néanmoins tenter d'étayer notre hypothèse de travail qui est que le système actuel, entre tradition de transhumance et mobilité moderne, et dont les commerçants transfrontaliers sont la pierre angulaire, est un système subtil qui est adapté tant aux aléas climatiques dont dépend l'état du bétail qu'à celui de la demande des marchés régionaux. La stratégie des commerçants transfrontaliers a été au cœur de notre questionnement : les marchés urbains se développant fortement par croissance démographique, notamment dans les grandes villes côtières d'Afrique de l'Ouest, les régimes alimentaires en ville intégrant davantage de viande<sup>1</sup>, ces évolutions ont-elles eu une incidence sur le commerce régional du bétail ? De nouveaux marchés se sont-ils développés ? De nouveaux comportements marchands sont-ils apparus ? L'accès aux marchés des éleveurs s'en ressent-il et avec lui l'amélioration des conditions de vie de ces éleveurs ? Sans tomber dans la vision d'un élevage extensif « contemplatif » qui a par ailleurs été dénoncé comme caricatural et même erroné (Vatin, 1996 ; Faye, 2006), le développement des marchés urbains régionaux, mais aussi les crises politiques qui ont secouées la région parmi lesquelles la crise ivoirienne (Alary et al., 2007), a-t-il conduit à la mutation d'un système de mise en marché de produits de l'élevage en cas de « coup dur » à un autre système, plus réactif à la demande des marchés urbains ?

Pour répondre à ces questions et chercher à valider ou infirmer nos hypothèses, nous avons réalisé des enquêtes sur les marchés au bétail, en particulier de la région du Delta du Niger inférieur du Niger (Ségou, Niono), mais également le long de la bande sahéenne ouest du Mali (allant de Niono à la frontière sénégal-malienne en passant par Nioro et Kayes) ; mais nous avons également réalisé des enquêtes chez des éleveurs de la région de Niono, afin de comprendre les raisons qui pouvaient les pousser à mettre une bête sur le marché. De la

---

<sup>1</sup> Au Mali, la consommation moyenne de viande s'établit à 7,4 kg/an/personne de viande bovine et 6,3 kg/an/personne de viande de petits ruminants (Faostat, 2006)

sorte, nous avons pu établir en partie l'itinéraire qui va de l'élevage d'une bête à sa mise en vente sur le marché pour une destination urbaine régionale. Nous avons surtout pu obtenir des éléments permettant de discuter d'un changement éventuel de système marchand. Bien que le décryptage des stratégies des marchands de bétail ait été notre objectif principal, nous présenterons dans un premier temps des éléments d'enquête chez les éleveurs qui permettent d'expliquer la première mise en marché, avant que la bête vendue ne passe d'intermédiaires en marchés pour aboutir dans un marché urbain. Dans un deuxième temps, nous nous intéresserons à l'échelle supérieure, celle de la petite région de l'Office du Niger, aux flux de bétail que génère son commerce et à ce que ces flux révèlent des stratégies d'achat des commerçants de bétail sur les zones d'élevage. Et enfin, nous analyserons à l'échelle régionale, de l'ensemble de la bande sahélienne ouest Mali, les stratégies d'acheminement du bétail de ces commerçants vers les grandes métropoles. L'ensemble de ces éléments nous permettra de conclure sur les changements en cours dans les mises en marché et commerce de bétail, et notamment sur les modifications éventuels de systèmes marchands vers ce qui serait une modernisation.

## 1. L'éleveur et la mise en marché du bétail

Sur les marchés à bétail terminaux de la région de l'office du Niger que nous avons initialement enquêtés (Niono et Ségou), qui nous ont renvoyés sur d'autres marchés secondaires, et eux-mêmes sur d'autres marchés plus petits de collecte<sup>2</sup>, il est bien vite apparu illusoire de vouloir remonter l'amont de la filière depuis le marché de mise en vente vers les pâturage où l'éleveur ou l'agro-éleveur élève le troupeau dont il mettra en vente des têtes selon une stratégie qui lui est propre (et qui peut aller de la vente impromptue pour répondre à un besoin financier urgent à la vente mûrement réfléchie). Il existe en effet dans le commerce du bétail une foultitude d'intermédiaires, de toutes sortes : les intermédiaires entre deux marchés (bergers et transporteurs qui travaillent directement en lien avec les commerçants, les propriétaires des animaux et les destinataires) et les intermédiaires basés dans le marché à bétail, dont le nombre s'est accru du fait du manque d'opportunité d'emploi en milieu rural malien. Ces intermédiaires sont au cœur du fonctionnement de la filière et rien ne peut être mis sur le marché hors de leur circuit. Ils collectent, regroupent, négocient les prix. Ils se payent à la commission (de 1 000 à 5 000 Fcfa/tête négociée). Ce sont généralement des éleveurs (Peuls, Maures ou Touaregs). Ils sont plusieurs milliers à l'échelle du Mali. Il existe aussi des pratiques de regroupements puis d'allotements de troupeaux, qui se font au gré des transhumances et des transactions marchandes sous l'influence de rapports sociaux ou commerçants, de telle sorte que l'origine géographique d'un animal sur un marché à bétail donné est souvent difficile à établir. Enfin, au sein même d'un ménage, un actif peut élever une bête mais ne pas être responsable de sa commercialisation, comme cela arrive souvent dans le cas des femmes.

Pour toutes ces raisons, le lien entre l'éleveur d'une bête et sa mise en marché est difficile à établir et également à expliquer. Or il est indispensable de comprendre les raisons qui ont poussé un éleveur à mettre une bête sur le marché : est-ce parce qu'il joue de son troupeau comme une caisse d'épargne et qu'un besoin d'argent l'incite à décapitaliser, ou est-ce parce qu'il est rentré dans une logique marchande, elle-même stimulée par l'ouverture de nouveaux marchés régionaux plus rémunérateurs ou de nouveaux comportements de commerçants ?

---

<sup>2</sup> • Les marchés terminaux se situent généralement à proximité d'une ville. Les transactions se déroulent entre commerçants, bouchers et exportateurs.

• Les marchés secondaires (ou de regroupement) permettent le rassemblement d'animaux collectés. Les transactions se font entre collecteurs et commerçants.

• Les marchés de collecte sont de petits marchés situés dans les zones d'élevage ou le long des chemins de transhumance. Ils sont des lieux de transaction des animaux entre producteurs et collecteurs.

Pour tenter de répondre à ces questions nous avons réalisés des enquêtes auprès d'exploitations d'élevage dans la région de l'Office du Niger, en choisissant 10 exploitations dans 5 petites régions spécifiques en termes agro-écologiques et sociales : deux villages qui n'ont accès qu'à des terres irriguées ; deux villages qui n'ont accès qu'à des terres cultivées en pluviales ; deux villages qui vivent en zone mixte et peuvent bénéficier tant des terres irriguées que non irriguées ; deux villages qui ne vivent que de pastoralisme au Nord des terres aménagées par l'Office du Niger ; et deux villages qui vivent essentiellement de pastoralisme mais cultivent également un peu.

Un premier questionnaire a été administré aux 50 chefs d'exploitation de l'échantillon. Il était destiné à appréhender le poids de l'élevage dans les exploitations (orientation productive des systèmes) et dans la reproduction globale des systèmes

exploitations-familles (dynamique socio-économique en tentant de distinguer ce qui est de l'ordre de l'épargne, des moyens de production, de la trésorerie, de la gestion/transmission du patrimoine).

Nous avons ensuite retenu 20 exploitations, parmi les 50 de l'échantillon, afin de mieux cerner dans quelles circonstances, les éleveurs décident de vendre une bête et comment ils ont accès au marché.

Si d'après le RGA de 2004, 85% des exploitations agricoles du Mali possèdent du bétail (bovins, petits ruminants ou camélins), et que, de ce fait, environ 8 millions de maliens intègrent les productions animales dans leur vie quotidienne, les tailles et les types de cheptel sont très contrastés en fonction des régions (Samaké et al, 2007). L'élevage ne participe ainsi que pour environ 20% aux revenus des exploitations agro-pastorales du Sud, alors qu'il intervient pour 80% dans la constitution des revenus des pasteurs du Sahel (Alary, 2006).

Pour ce qui concerne les petites régions que nous avons étudiées dans la zone Office du Niger, on retrouve ces disparités, mais aussi des similarités. L'élevage est considéré comme force de travail, partout où il est associé à l'agriculture et en particulier dans les zones pluviales et mixtes ; et il est surtout partout considéré comme un capital absolument nécessaire pour faire face à la variabilité climatique, qui joue sur la production agricole et pastorale, et pour atténuer la vulnérabilité de la famille aux crises de tout ordre (rôle de capital mobilisable du troupeau).

Il existe cependant des différences entre les régions. Pour les agriculteurs des espaces irrigués qui gagnent relativement bien leur vie<sup>3</sup>, l'élevage n'est pas vital, alors qu'il l'est pour les 4 autres régions, où l'élevage peut répondre à tout besoin d'argent en cas d'événements festifs anticipés ou en cas de coups durs imprévus :

- Pour la tabaski, fête du mouton, les pasteurs achètent leurs animaux assez longtemps à l'avance, lorsque les prix sont bas et en grand nombre, du fait d'une trésorerie disponible importante et ils ne les engraisser pas (pas de charge). Les agro-éleveurs quant à eux anticipent leurs achats s'ils ont de l'argent disponible, ce qui n'est pas toujours le cas et les engraisser, mettant les animaux en vente sur les marchés locaux de 40 jours avant au dernier jour avant la fête, en espérant la meilleure plus value.

---

<sup>3</sup> Le revenu moyen par personne et par an est d'environ 100.000 FCFA en zone Office selon le projet Ruralstruct II pour la campagne 2006/2007, ce qui est bien en dessous du seuil de pauvreté estimé par la DNSI à 157 920 Fcfa par personne (DNSI, 2007), mais, au cours de cette année 2006 qui a été mauvaise, les exploitations irriguées de l'Office du Niger ont tout de même gagné un quart à une moitié plus par personne que les autres régions étudiées (Ruralstruct II, 2008).

- Pour ce qui concerne les événements familiaux imprévus : 90% des personnes interrogées ont eu un besoin urgent d'argent pour des questions de santé dans leur famille au cours des cinq dernières années. Seuls 31% de ces personnes avaient l'argent nécessaire pour subvenir aux dépenses liées à cet événement : 19% ont une réserve d'argent grâce aux ventes annuelles d'animaux en dehors de tout événement (anticipation), 6% ont eu recours à la vente de produits végétaux, 6% ont eu recours à un prêt par des connaissances.
- Pour ce qui concerne l'alimentation : 55 % des exploitants interrogés ont eu besoin de recourir à la vente d'animaux pour couvrir les dépenses d'alimentation du ménage ces cinq dernières années. 40% des exploitants (20% en pastorale, 10% en irriguée, 10% en mixte) prennent la décision de toujours vendre des animaux à la même période, en général à la récolte (anticipation), motivés par le prix bas des céréales. Les 60% restants vendent des animaux lorsque les greniers sont vides répondant à des paramètres personnels (pénurie alimentaire).

La vente de bétail est donc un procédé courant pour couvrir les frais d'alimentation et de santé même si pour ces derniers les exploitants préféreraient avoir recours à la vente de céréales. S'ils ont la trésorerie nécessaire, les exploitants anticiperont leurs achats d'animaux, en revanche les ventes sont peu anticipées (31% des exploitants pour la santé, 40% pour l'alimentation ont anticipés leur vente d'animaux), la vulnérabilité de ces exploitations, essentiellement situées dans les sous-régions pluviales et mixtes est donc grande.

Par contre, l'élevage est source d'enrichissement dans les deux régions les plus opposées qui soient : la zone pastorale, où la taille moyenne des troupeaux bovins étudiés est de 35, et la zone irriguée où des agriculteurs diversifient leurs activités vers de l'embouche et où la taille moyenne des troupeaux bovins est de 20, tandis qu'elle varie seulement de 5 à 8, essentiellement des boeufs de labour, dans les autres régions. Seules ces deux régions pastorale et irriguée font de l'élevage pour le commerce, selon des stratégies du reste différentes : extensive et sans engraissement pour la première et intensive avec embouche pour l'autre, pour des revenus du reste sensiblement équivalents par exploitation, puisque les exploitations en irrigué vendent moins de bovins mais plus chers du fait de l'embouche, ce qui renvoie à des stratégies d'élevage mais aussi d'accès aux marchés différentes.

Capital élevage détenu par les exploitations enquêtées, dans 5 sous-régions de l'Office du Niger, en 2007-2008 (Fcfa/UPA) aux prix du marché (source : Cloarec, 2008)

Zone agro-écologique	Irriguée	Mixte	Pluviale	Pastorale mixte	Pastorale
Bovins	<b>1 567 500</b>	401 111	114 000	475 000	<b>2 926 000</b>
Boeufs de labour	352 000	440 000	440 000	66 000	451 000
Ovins	19 600	137 200	134 400	19 600	137 200
Caprins	17 000	32 000	18 000	30 000	89 000
Anes	45 500	59 500	70 000	28 000	28 000
Chevaux	0	0	0	21 000	0
Volailles	11 900	18 300	8 800	1 400	16 600
Total (Fcfa/UPA)	2 013 500	1 088 111	785 200	641 000	3 647 800
Taux d'intérêt (%)	10,6%	31,6%	36,3%	18,5%	18,7%

\* Taux d'intérêt = revenu élevage/capital élevage \* 100

Toutefois, si les zones irriguées et pastorales sont les plus actives dans la mise en marché du bétail, notamment bovin, une analyse des revenus monétaires dégagés par l'élevage permet de bien marquer les différences de stratégies entre les acteurs des deux systèmes.

Revenu monétaire élevage moyen par exploitation selon les zones (en Fcfa/an/exploitation) (source : Cloarec, 2008)

	Produits élevage	Charges élevage	Revenu élevage	Seuil de pauvreté	Revenu/Seuil de pauvreté
Irriguée	455 511	424 545	30 966	2 045 112	1.5 %
Pluviale	370 252	26 992	343 260	2 333 156	14.7%
Mixte	380 164	123 098	257 066	2 952 451	9%
Pastorale mixte	136 254	18 195	118 058	1 036 958	11.4%
Pastorale	999 417	86 706	881 589	2 160 330	40.8%

(\*) Produit = ventes+autoconsommation viande et lait+fumure organique+traction

(\*\*) Charges = intrants + achats animaux

(\*\*\*) Seuil de pauvreté = 144 022 Fcfa per capita selon ODHD, 2006

A la lecture de ce tableau, on constate que si la zone pastorale détient le revenu monétaire élevage le plus élevé pour l'année 2007-2008 grâce à un produit élevé pour des charges moyennes, en revanche, en zone mixte et encore plus en irriguée, les charges pèsent lourd dans le revenu monétaire.

Le revenu monétaire élevage est ainsi particulièrement important pour la zone pastorale puisqu'il participe à 48% du montant du seuil de pauvreté des ménages. Cette part, comme celles des autres sous-régions est certainement très largement sous estimée, dans la mesure où les données sont très sensibles aux déclarations notamment celles liées à l'autoconsommation et aux ventes qui sont probablement largement sous estimées. Ce chiffre nous permet cependant d'avancer qu'en zone pastorale, les ménages sont amenés à mettre régulièrement en vente des bêtes sur le marché pour couvrir leurs besoins. Ce revenu est également important en zone pluviale avec 20% du seuil de pauvreté. Dans les zones mixte et pastorale mixte, l'élevage contribue à couvrir le dixième du seuil de pauvreté des ménages. En irriguée, en revanche, la contribution de l'élevage pour l'année 2007/2008 semble négligeable et l'embouche est une activité de diversification qui est une manière de faire fructifier l'argent acquis grâce au riz et capitaliser dans du bétail.

Pour la mise sur le marché en revanche, c'est davantage le type de bétail mis en vente et la position sociale dans l'exploitation qui va faire une différence, plutôt que le type d'exploitation. Ainsi, les bœufs, les vaches de labour et les caprins seront davantage mis en vente directement par leur propriétaires sur un marché secondaire ou terminal, en les vendant à des intermédiaires ou directement à des commerçants, tandis que les ovins seront principalement vendus sur des marchés de collecte ou dans l'exploitation même. La vente des bœufs est toujours le fait du chef d'exploitation, tandis que celle des vaches de labour, des caprins ou des ovins peuvent être confiés éventuellement à des fils, voire à des bergers ou à des femmes, quand la mise en vente a lieu dans l'exploitation même. Ce fait n'est pas exceptionnel : dans 60% des exploitations enquêtées, on trouve des dépendants qui sont propriétaires de bétail (80% en pastoral et en mixte, 60% en pluviale, 0% en irriguée). Et c'est seulement dans 18% des cas que ces animaux sont vendus en même temps et selon les mêmes circuits que les animaux qui appartiennent au chef d'exploitation et vendu par lui-même. Par ailleurs, dans 44% des exploitations, on trouve des femmes propriétaires de bétail qui dans une très grande majorité (près de 90% des cas) vendent leurs animaux de leur propre initiative, même si ce sont leurs maris qui s'occupent de la mise en vente dans 60% des cas. Les dépendants et des femmes qui ont des animaux jouent donc un rôle important dans la réduction de la vulnérabilité des exploitations puisque ces membres ont la capacité de vendre en cas de besoin et selon les opportunités du marché.

Une autre manière d'atténuer la vulnérabilité des familles d'éleveurs est de pouvoir jouer sur le lieu de vente, ce qui est possible du fait de la grande variété des stratégies des commerçants de bétail qui se déplacent à la recherche des meilleures affaires : la vente sur les petits marchés de collecte ou sur l'exploitation même permet, selon certains exploitants, de diminuer les coûts liés à la distance et aux intermédiaires. La vente sur les marchés terminaux ou secondaires peut se faire en raison de prix pratiqués intéressants, mais aussi parce que c'est le lieu d'achat des aliments pour certains exploitants. On voit ici qu'il existe tant au niveau des chefs d'exploitation que de ses dépendants des capacités de choix du lieu de vente qui limitent la vulnérabilité des exploitants, et cette capacité de choix existe parce que les pratiques des commerçants se diversifient ainsi que nous allons tenter de le montrer dans les deux prochaines parties de notre exposé.

## **2. La mise en vente du bétail sur les marchés secondaires puis terminaux**

Si l'étude au niveau des exploitations nous a fourni quelques éléments de compréhension des facteurs qui conduisent les éleveurs à mettre en vente des têtes de bétail, en revanche, il est difficile de suivre le cheminement de ces bêtes depuis l'exploitation jusqu'aux marchés terminaux où opèrent principalement les commerçants de bétail tant les intermédiaires sont nombreux.

Nous avons donc pris le parti, pour tenter de comprendre ce cheminement et d'identifier les pratiques marchandes, d'enquêter au niveau des marchés terminaux, auprès des présidents de coopératives gérant les marchés, d'intermédiaires ou de commerçants quand cela était possible, puis des marchés secondaires de la région du delta intérieur du Niger inférieur (Niono, Ségou), remontant ainsi de proche en proche, l'origine du bétail sans pour autant aller jusqu'à l'éleveur. Ces enquêtes nous ont permis de dresser une cartographie des flux de bétail commercialisé dans la région qui sont riches d'enseignements sur les pratiques des commerçants, à cette échelle régionale (Gautier et al., 2007).

L'organisation spatiale des flux de bovins dans la région de Ségou – Niono présente deux faits majeurs, correspondant à deux échelles territoriales :

Tout d'abord, une première lecture de la carte nous révèle que les marchés principaux, Ségou et Niono, semblent avoir un grand bassin d'approvisionnement en bétail commun qui se définit quasiment en creux des régions voisines. Ainsi, les bêtes ne semblent pas venir de l'ouest de l'axe Ségou – Niono – Dogofri. Elles y partent peut-être, mais n'en viennent pas indiquant des mouvements possibles d'est en ouest vers le Sénégal, mais pas l'inverse. On peut faire l'hypothèse que les animaux des régions à l'est de l'axe Ségou-Niono descendent directement de Bamako ou vont vers Khayes, puis le Sénégal.

De même, il y a très peu de flux commerciaux d'animaux venant du Sud ou de l'Est pour être vendu ou pour transiter à Ségou, quelque soit la saison, et exception faite des animaux venants des marchés secondaires dans la zone d'attraction de Ségou. On peut avancer deux hypothèses à cela : les animaux au sud de la ligne Bla – San appartiennent à un système territorial d'élevage autre, avec sa propre logique de mouvements d'animaux et ses propres points d'embarquement dont Sikasso à destination de la Côte d'Ivoire ; les animaux plus au nord est, vers Djenné – Mopti appartiennent peut-être quant à eux à des systèmes territoriaux similaires à ceux de Ségou – Niono, mais sont aspirés par d'autres marchés principaux, comme ceux de Fatoma ou de Safora, avec quai d'embarquement.

Il semble ainsi que l'aire d'attractivité des marchés principaux de Niono et Ségou soit bien circonscrite dans un cône dont le sommet serait Ségou, un des côtés serait l'axe Ségou – Dogofry, et l'autre côté serait une ligne allant de Ségou à Djenné. Cependant, autant le

sommet du cône est bien marqué à Ségou, les marchés de Konobougou, Bla ou Cinzana ne faisant pas vraiment d'ombre à Ségou, autant les limites extérieures de l'aire d'aspiration de ce cône sont floues : la cartographie des flux montre ainsi que les régions de Nampala ou de Léré semblent -en partie au moins- faire partie de l'aire d'attraction des marchés de Niono et Ségou, mais aussi de celles des marchés mauritaniens ou algériens (Alary et Dieye, 2006).

En deuxième analyse cependant, ce cône d'attractivité peut être divisé en deux systèmes de flux commerciaux bien individualisés, bien qu'interdépendants, qui révèlent des stratégies commerciales bien distinctes : le bassin d'attractivité de Niono et celui de Ségou. La distinction entre ces deux bassins est très nette sur la carte, même si Dougabougou semble faire un trait d'union spatial. En simplifiant à l'extrême, on pourrait dire que Niono est le grand marché régional des éleveurs nomades ou semi-nomades venant des régions pastorales de la rive gauche du fleuve Niger, dans des mouvements de transhumance ; tandis que Ségou est le grand marché des agro-éleveurs, vivant dans sa grande périphérie, en lien avec la zone Office du Niger, et capitalisant l'argent du riz dans du bétail.

Cette distinction apparaît clairement si on considère la longueur et l'orientation des flux :

- le bétail qui alimente le marché de Ségou vient d'un rayon maximum de 80 à 100 km et est pour l'essentiel passé par des marchés secondaires dont les principaux sont Dougabougou, Yolo ou Boussin. Les échanges commerciaux entre ces différents marchés peuvent être nombreux, avant que les animaux ne soient éventuellement envoyés sur Ségou pour être embarqués sur Bamako ou l'exportation. Cela se traduit par des flux croisés entre marchés qui individualisent bien ce système de flux qui fonctionne essentiellement de décembre à mai, quand les cultures de la zone Office du Niger sont terminées.
- Le bétail qui alimente le marché de Niono en revanche ne semble pas être l'objet de beaucoup d'échanges préalables. Il vient, par des flux unidirectionnels, sur Niono pour poursuivre leur transhumance vers l'ouest ou être envoyé sur Bamako puis l'export, en transitant par Ségou où il peut être plus aisément embarqué sur des camions. Par ailleurs, avant d'arriver à Niono, il peut transiter sur un certain nombre de marchés secondaires répartis dans les 4 grandes régions pastorales d'où proviennent les bêtes : la région Nord Niono, la région de Ténenkou, la région de Léré et le Macina. Cependant le passage par les marchés secondaires n'est pas obligatoire. Le marché de Niono est autant alimenté par des bêtes provenant directement de troupeaux transhumants et donc mises en vente par les éleveurs eux-mêmes ou leurs bergers, que de bêtes achetées sur les marchés secondaires par des commerçants. A ce titre, le marché de Niono est assez lié à la transhumance des troupeaux et il bat son plein entre octobre et février quand les animaux sont plutôt dans les pâturages nord non inondés par le lit du Niger. Il est à cette période fortement alimenté par les régions Nord Niono et Ténenkou exondée (Dioura, Malémana, Digséré), voire Léré. En revanche, pendant la saison sèche et chaude, de février à juin, les troupeaux transhumants se rabattent sur les pâturages le long du Niger où ils ne rentrent alors plus en compétition avec des cultures et ne risquent pas de se noyer : la région de Ténenkou inondée et le Macina. Les bêtes à vendre sont alors plutôt envoyées sur Ségou, éventuellement via Yolo que sur Niono. A cette exception près, Niono demeure le grand marché de la région.

Une conclusion à tirer de cette analyse est que l'attractivité des marchés au bétail est toujours davantage déterminée par des systèmes d'élevage (transhumants ou agro-élevage) que par des opportunités d'exporter les animaux vers les marchés de Bamako et ou de l'étranger que ce soit vers le Sénégal par un convoi à pied le long de la bande sahéenne, ou vers les pays côtiers du Sud en transitant par Bamako ou Sikasso. Autrement dit, les opportunités commerciales offertes par ces grands marchés urbains semblent encore



de peu d'impact sur l'organisation de flux de bétail qui semblent eux toujours fortement attachés à des systèmes d'élevage, eux-mêmes liés à un contexte biophysique et social.

Cette analyse spatiale des flux de bétail mis en vente sur les marchés de la région de l'office du Niger permet cependant d'alimenter une hypothèse relative aux pratiques des commerçants de bétail que nous avons formulée à la lueur de l'analyse des pratiques commerciales des éleveurs (cf *infra*). Il semble ainsi qu'il existe une stratégie qui consiste pour le commerçant à aller sur de grands marchés historiques, situés sur des lignes de transhumance tels que Niono, et à acheter (ou faire acheter) des lots de bétail qu'ils vont ensuite convoier à pied, puis éventuellement en camion vers des très grands marchés terminaux, type Bamako, Dabra, Dakar, ou Abidjan ; et qu'il existe une autre stratégie, qui est bien révélée par tous les flux croisés de bétail dans la région de Ségou, qui consiste à aller rechercher des bêtes bien particulières, celles qui ont été embouchées, plus rares mais offrant une plus grande plus value, là où elles se trouvent : sur les marchés secondaires, de collecte ou bien même chez les éleveurs eux-mêmes. Ces bêtes étant demandées, elles peuvent être achetées pour être revendues au marché suivant, jusqu'à ce que des lots suffisamment conséquents pour justifier un convoi en camion puissent être réalisés. Il est important de noter que les deux stratégies que révèle l'analyse spatiale des flux de bétail et qui sont en cohérence avec les pratiques de mise en vente des différents types d'éleveurs ne sont pas exclusives. Un même commerçant peut aller sur un grand marché historique et compléter son lot avec des bêtes mieux conformées qu'il va chercher plus en profondeur, ou inversement aller d'abord chercher des bêtes bien embouchées et compléter son lot sur un grand marché.

Un nouveau changement d'échelle, de la région de l'Office du Niger à la sous-région de la bande sahéenne est du Mali permet de mieux saisir toute la subtilité des pratiques des commerçants de bétail, qui jouent alternativement des systèmes d'élevage traditionnels basés sur la transhumance et sur des étapes dans les gros marchés régionaux et des systèmes d'élevage plus intensifs qui font appel à l'embouche et où nécessitent d'aller vers l'éleveur pour saisir les bonnes occasions.

### **3. Du marché terminal au consommateur urbain**

Dans cette partie, nous traiterons des stratégies des gros commerçants de bétail que nous avons pu analyser, grâce à des observations directes et grâce à des entretiens tant avec des commerçants sur les marchés qu'avec des coopératives d'éleveurs sur les marchés ou les quais d'embarquement et avec des agents des services relatifs à l'élevage, tout au long de la bande sahéenne qui mène de Niono à Diboli, la frontière entre le Mali et le Sénégal, en passant par Nara, Niore du Sahel, Diéma, Sandaré, Kayes (Gautier, 2008).

Nous avons choisi de nous focaliser sur cette piste du commerce transfrontalier du bétail menant du Mali au Sénégal plutôt que sur celle plus historique menant vers la Côte d'Ivoire pour un ensemble de raisons : d'une part, certains travaux ont démontré le coup d'arrêt que les crises politiques ivoiriennes successives ont porté au commerce du bétail en provenance du Mali, et au report de ce commerce vers le Sénégal ; surtout, des sources de la DNPIA nous ont alerté sur les pratiques récentes de commerçants sénégalais qui, à la différence des commerçants ivoiriens, n'attendent pas le bétail, mais viennent l'acheter sur les marchés au Mali.

Il nous faut cependant relever qu'en 15 jours de mission sur les marchés et les quais d'embarquement de la région de Kayes, il ne nous a été possible de rencontrer qu'un commerçant sénégalais sur le marché de Niore, commerçant qui du reste était apparenté

avec un malien et un mauritanien avec lesquels il travaillait quotidiennement. Nous ne pouvons donc pas avérer l'ampleur du phénomène de l'entrisme des commerçants sénégalais, fort d'un pouvoir d'achat plus élevé, sur les marchés maliens. Nous avons cependant eu indirectement, par leurs logeurs ou des intermédiaires, des informations sur leurs pratiques. Surtout, ces pratiques ne nous semblent pas singulièrement différentes de certains commerçants maliens.

Ces observations et entretiens nous ont surtout montré que, sénégalais ou pas, les commerçants jouaient de plus en plus de combinaisons entre le convoyage à pied et le convoyage en camion, en fonction des lieux d'achat, puis de regroupement, de l'état des animaux, et en relation avec les demandes des marchés urbains qu'ils recevaient par téléphone.

L'explosion des quais d'embarquement, rendu possible par les processus de décentralisation et d'organisation de la profession des éleveurs en coopératives, mais aussi l'amélioration considérable de l'état de la route qui est désormais bitumée de Bamako à Dakar a rendu possible cette pro-activité des commerçants en relation avec la demande des marchés urbains.

Bien sûr, la transhumance continue de jouer un rôle très important dans le commerce du bétail et il est évident que l'abondance des bêtes sur des marchés terminaux comme Niono, Nara, Nioro ou Trougoumbé va dépendre des circuits de transhumance nord-sud en fonction des saisons. Mais à ces bêtes présentées sur les marchés, se mêlent désormais de plus en plus des bêtes qui ont été embouchées et qui sont prisées des commerçants venant de la ville ou par leurs envoyés.

On peut ainsi désormais distinguer trois types de commerçants de bétail :

- l'éleveur qui transhume avec son troupeau et met en vente des bêtes à l'occasion d'une halte au niveau d'un marché terminal, parce qu'il cherche à se débarrasser de certaines bêtes pour subvenir à ses besoins familiaux ou pour en racheter d'autres ayant plus d'avenir ; ou bien l'agro-éleveur qui met également en vente ses bêtes sur un marché de proximité ;
- le commerçant, de faible envergure financière, qui agit surtout par « coups », achetant un lot et le revendant à la première bonne occasion qu'il trouve comme on l'a vu dans le cas de la région de Ségou, mais comme cela aussi s'observe sur la route de Dakar où certains commerçants n'atteignent pas Dhara ou Dakar s'ils obtiennent un bon prix pour leur lot en cours de route.
- le commerçant ayant plus d'aisance financière, généralement installé en ville, qui peut facilement mobiliser de l'argent pour acheter des bêtes bien conformées, notamment celle qui ont été embouchées, et pour louer des camions afin de convoier rapidement un lot si une opportunité de marché se présente.

Ce qui semble faire une différence décisive entre les commerçants, c'est la capacité à mobiliser un transport rapide (généralement de 24 heures) entre un point d'embarquement (choisi en fonction du niveau d'avancement de la constitution du lot et de l'état physique des animaux) et un point de vente, avec éventuellement un point relais pour dégourdir les jambes des animaux et les remettre en état de voyager.

Un circuit type par exemple est un convoyage à pied depuis les marchés des régions de Niono, Nara ou Nioro du Sahel jusqu'à la frontière sénégal-malienne, (parcours qui permet en bonne saison de remettre les animaux en état), puis convoyage en camion de la frontière sénégal-malienne à Dakar, en 24 heures.

Un autre circuit type est un premier voyage en camion depuis Ségou, Bougouni ou Bamako, un arrêt de 24, 48 ou 72 heures à la frontière en fonction de l'état des animaux et de la demande du marché de Dakar, puis un nouveau voyage en camion jusqu'à Dakar.

L'état des routes, désormais goudronnées de Mopti ou Sikasso à Dakar, rend désormais ces circuits possibles, plaçant la région de Kayes comme un parfait point étape, où les animaux peuvent stationner avec de l'eau (fleuve Sénégal) et des pâturages à disposition, à mi-chemin entre :

- les pâturages maliens, d'où les animaux sont acheminés à pied le long de la frange sahélienne allant de Mopti à Kayes ou en camion depuis les quais d'embarquement des régions de Ségou, Bougouni ou Bamako ;
- les marchés sénégalais Dakar ou Darah.

Quand on a cette possibilité de mobiliser une forte somme d'argent pour louer des moyens d'acheminement rapides qui préserve au mieux les animaux, la demande du marché urbain, en quantité et en qualité, est-elle un élément décisionnel important qui va demander au commerçant davantage d'efforts de prospection ?

La réponse à cette question n'est pas aisée. Certes des informations s'échangent entre les grandes villes et les commerçants sur l'état de la demande urbaine en bétail, notamment grâce au portable. Mais, le commerçant n'a pas toujours toutes ses bêtes réunies ou en état de voyager en camion pour répondre instantanément à cette demande et sa réponse peut prendre quelques jours. Ce délai entre les deux peut être limité à 1 ou 2 jours quand les bêtes stationnent du côté de Kayes, ou transitent le long du couloir sahélien en attendant le moyen le plus approprié d'envoyer les bêtes en camion sur Dakar. Mais plusieurs commerçants peuvent avoir l'idée en même temps de répondre à la demande sénégalaise et se retrouver avec des difficultés à vendre leurs animaux à Dakar (Cf entretien avec le vice-président de la coopérative petits ruminants de Kayes N'Di).

Concernant la qualité des bêtes, chacune des personnes interviewées a son avis sur la question. Ces opinions sont plus ou moins fondées. Le seul fait qui semble avéré est que le marché sénégalais attire préférentiellement les beaux sujets qui sont mieux payés à Dakar, même en prenant en compte le coût du transport, qu'ils ne le sont sur les marchés maliens. Cela ne veut pas dire pour autant que tous les beaux sujets trouvés sur les marchés maliens sont envoyés sur Dakar. D'abord, les marchés maliens, ivoiriens ou même ghanéens ou nigériens ne sont pas inertes. Quelques indices permettent de penser qu'ils redécollent (Cf interview du berger au quai d'embarquement de Diarra, mais aussi d'un chef de projet du Gourma). Ensuite, tout l'art du commerce de bétail semble être de savoir choisir ces bêtes sur un marché à bétail en pensant à leur circuit d'acheminement et à la possibilité pour elles de se refaire une santé sur le parcours entre le marché et le quai d'embarquement d'où les emmènera un camion loué.

Avant même des considérations sur la demande des marchés urbains en terme de qualité et de quantité, ce qui compte c'est la capacité qu'ont les commerçants de mobiliser les moyens de transport pour faire un coup rapidement entre le lieu d'embarquement des bêtes et les marchés terminaux, à partir du moment où ils ont réuni un lot complet du côté d'un quai d'embarquement, qui a pu se requinquer par un voyage à pied, ou qu'ils peuvent s'associer à d'autres commerçants.

C'est ainsi en jouant sur cette combinaison entre le convoyage à pied de bêtes achetées par leurs soins ou celui de leur intermédiaires, sur des marchés ou chez des particuliers, et une capacité à mobiliser rapidement un moyen de transport par la route, que certains commerçants parviennent à être fortement réactifs à la demande des grandes capitales régionales. Cette pro-activité ne peut bien sûr se concevoir sans une modernisation des infrastructures : les commerçants reçoivent désormais des informations à la fois sur l'état de la demande de la ville et de l'offre sur les marchés maliens grâce au téléphone portable ; l'amélioration du réseau routier leur permet de se déplacer rapidement sur les marchés si besoin, mais surtout de pouvoir embarquer des bêtes très rapidement le long de ces axes si la demande urbaine est exprimée ; enfin, la possibilité d'avoir des structures bancaires dans les petites villes, type Western Union (qui ne manquent pas dans la région du Kayes de forte immigration), leur permet de limiter les risques d'insécurité.

## Conclusion

Les stratégies développées chacun à leur niveau par les éleveurs, pour faire en sorte que la mise en marché permettent d'atténuer efficacement leur vulnérabilité financière et sociale, et par les commerçants, pour faire en sorte de tirer le meilleur profit des moyens de communication actuel pour répondre efficacement à la demande des marchés urbains côtiers, sont une belle démonstration de l'évolution des filières viande dans la région. Désormais, les acteurs de ces filières ne se contentent pas de capitaliser dans de l'élevage et de décapitaliser au gré des besoins et des opportunités ; qu'ils soient pasteurs, ou agro-éleveurs, commerçants occasionnels ou professionnels, ils ont développé de nouvelles stratégies qui répondent efficacement à l'évolution la demande urbaine.

On peut bien sûr regretter que davantage de plus-value ne soit pas réalisé sur le sol malien, notamment en abattant et en équarissant les bêtes au Mali pour les transporter en camions frigorifiques. Mais il faut relever cette pro-activité des acteurs, la diversification des produits proposés par les éleveurs et parfois aussi les simples citoyens, et l'activisme développé par les commerçants, sénégalais ou autre, à la recherche du produit qu'il pourra vendre dans le meilleur état possible rendu en ville. Il faut relever que cette émulation a fait augmenter les prix et que les éleveurs y sont aussi gagnants. Selon l'OMBEVI, le kilogramme de viande se vend désormais à 1800 FCFA à Kati, alors qu'il était de 1100 FCFA en janvier 2004. Il faut enfin considérer que ce système pro-actif implique dans la filière un nombre considérable de personnes (très difficile à estimer), au niveau des marchés, des quais d'embarquement, des pistes de convois, etc... Certes, ces personnes gagnent souvent peu, avec parfois des responsabilités très lourdes qui pèsent sur elles quand elles perdent un animal en brousse ou lors d'un convoi en camion. Mais elles ont une fonction sociale, des réseaux et l'espoir de pouvoir grimper dans la filière. Tout ce système émergent ne sera pas complètement éliminé avec une interdiction d'exporter des animaux vivants du Mali, mais il perdra sans aucun doute en pro-activité et il réalisera un fort écrémage parmi les personnes les plus vulnérables de la filière.

## Bibliographie

Alary V. (2006). Etude du commerce régional du bétail et des produits animaux en Afrique de l'Ouest (zone Ecowas) et Afrique de l'Est (zone IGAD), du 30 octobre au 4 novembre 2006. Montpellier, CIRAD: 140 p.

Alary V. and Dieye P. N. (2006). Etude du commerce régional de bétail entre le Mali et l'Algérie, 11 au 17 décembre 2006. Montpellier, CIRAD: 31 p.

Alary V., Pocard-Chapuis R., Nuhine Dieye P., Corniaux C., Dicko M., 2007. *L'évolution des marchés de bovins au Mali face à la crise ivoirienne*, In Renc, Rech, Ruminants, 2007, 14.

- Cloarec M., 2008. Analyse du poids économique de l'Élevage dans les exploitations de la zone Office du Niger (Mali). Mémoire de Stage de l'École Nationale Supérieure d'Agronomie de Rennes (ENSAR).
- CPS, 2006. Bilan de la campagne agro-pastorale 2005/2006 et perspective de la campagne agro-pastorale 2006/2007. Cellule de Planification et de Statistique du Ministère de l'Agriculture. Bamako Mars 2006. 63 p.
- DNSI, 2007. Annuaire statistique du Mali - 2006. Direction nationale de la statistique et de l'informatique du Ministère du Plan et de l'aménagement du territoire. Bamako Aout 2007. 118 p.
- Faye B., 2006. « Les pasteurs sont des éleveurs "contemplatifs" ! » in : G. Courade (Ed.). *L'Afrique des idées reçues*. Paris, Belin : 281-287.
- Gautier D., Corniaux C., Dicko M., 2007. Polarisation des flux de bétail par les marchés dans les régions de Ségou et de Niono au Mali. CIRAD, ATP Icare, 48 p.
- Gautier D., 2008. Mais où sont donc ces commerçants sénégalais que nos amis cherchent tant sur les territoires d'élevage maliens ? Rapport de mission au Mali du 16 au 26 septembre 2008. ATP ICARE. CIRAD. 12 p + annexes.
- Samaké A., Bélières J.-F., Bosc P.-M., Sanogo O., 2007. Les implications structurelles de la libéralisation sur l'agriculture et le développement rural au Mali. Première phase du programme Rural Struc – Synthèse nationale - MALI. CEPIA / Banque Mondiale & Coopération française. Bamako Juillet 2007. 227 p.
- Samaké A., Bélières J.-F., Corniaux C., Dembélé N., Kelly V., Marzin J., Sanogo O., Staatz J., 2008. Dimensions structurelles de la libéralisation pour l'agriculture et le développement rural Phase II – MALI. Deuxième phase du programme Rural Struc – Synthèse nationale - MALI. Consortium IER/MSU/CIRAD. Banque Mondiale, Coopération Française et Fida. Tome 1 : 205 p ; Tome 2 des annexes : 361 p.
- Vatin F., 1996. *Le lait et la raison marchande. Essais de sociologie économique*. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 205 p.