

Institut d'Elevage et de Médecine
Vétérinaire des Pays Tropicaux
10, rue Pierre Curie
94704 MAISONS-ALFORT Cedex

Ecole Nationale Vétérinaire
d'Alfort
7, avenue du Général-de-Gaulle
94704 MAISONS-ALFORT Cedex

Institut National Agronomique
Paris-Grignon
16, rue Claude Bernard
75005 PARIS

Muséum National d'Histoire Naturelle
57, rue Cuvier
75005 PARIS

DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES
PRODUCTIONS ANIMALES EN REGIONS CHAUDES

LES GROUPEMENTS D'INTERET ECONOMIQUE
ELEVAGE DANS LA FILIERE DU BETAIL A VIANDE
REGION DU FLEUVE - SAINT-LOUIS DU SENEGAL

par

Christian HAESSLER

année universitaire 1989-1990

9653



DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES

PRODUCTIONS ANIMALES EN REGIONS CHAUDES

BIBLIOTHEQUE
CIRAD-EMVT
10, rue P. Curie
94704 MAISONS-ALFORT Cedex

LES GROUPEMENTS D'INTERET ECONOMIQUE
ELEVAGE DANS LA FILIERE DU BETAIL A VIANDE
REGION DU FLEUVE SAINT-LOUIS DU SENEGAL

par

Christian HAESSLER

Lieu du stage : Saint-Louis (Sénégal)

Organisme d'accueil : I.S.R.A. (Institut Sénégalais de Recherches Agricoles)

Période du stage : mai-septembre 1990

Rapport présenté oralement le : 19 septembre 1990

Ce travail a été réalisé avec le concours du Ministère de la Coopération française qui a alloué une bourse pour cette étude.

R E M E R C I E M E N T S

Ce document est le résultat de 4 mois de stage à l'INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES (ISRA), station de SAINT-LOUIS/SENEGAL.

Je remercie tous les membres de l'Equipe Systèmes Fleuve pour leur collaboration en particulier Jean François TOURRAND, mon maître de stage, Mamadou NDIAYE, Moustapha GAYE (tous chercheurs de l'ISRA) ainsi que Pape FAYE, Ousmane NDIAYE et Moussa SOW agents techniques pour leur franche et combien utile collaboration sur le terrain, de même que Mrs SAMB et Sy de la CNCAS pour avoir facilité mon travail sur le crédit agricole.

Je remercie tout particulièrement Jean François TOURRAND qui en confrère avisé et en Saint-Louisien de coeur m'a plongé immédiatement, ne manquant de rien, dans les arcanes saint-louisiennes.

Je ne saurais terminer sans féliciter mon logeur, Mr Louis CAMARA, qui m'a aidé et guidé en toutes circonstances ainsi que Mesdames Ndiémé SADY BA et Marième FALL DIALLO secrétaires à l'ISRA qui ont assuré la frappe de ce document.

A tous ceux qui oeuvrent pour le développement du Tiers Monde, je dédie ce travail.

S O M M A I R E

<u>INTRODUCTION</u> :	5
Chapitre préliminaire : présentation de la région d'étude	6
PREMIERE PARTIE : LES GIE ELEVAGE : PRINCIPALES CARACTERISTIQUES D'APRES UN ECHANTILLON SUIVI PAR L'EQUIPE SYSTEME FLEUVE DE L'ISRA SAINT LOUIS.....	7
I - <u>LES GIE ELEVAGE</u> : HISTORIQUE - MOTIVATION - ORGANISATION.....	8
I.1. Des organisations paysannes jeunes.....	8
I.2. Des objectifs variés.....	8
I.3. L'organisation interne des GIE.....	9
II - <u>LES REALISATIONS DES GIE DEPUIS 1989</u>	10
II.1.1. Les magasins d'aliments pour bétail.....	10
II.1.2. Les opérations d'embouche.....	11
III - <u>EVOLUTION DES ACTIVITES SUR DEUX CAMPAGNES</u>	12
III.1.1. Le problème de l'approvisionnement en intrants.....	12
III.1.2. La diversification des opérations d'embouche.....	12
DEUXIEME PARTIE : LE CREDIT A L'ELEVAGE.....	13
I - <u>LE CREDIT A L'ELEVAGE</u> : BILAN DE 20 MOIS DE FINANCEMENTS CNCAS DANS LES REGIONS DU FLEUVE ET DE LOUGA.....	15
I.1. Les principales caractéristiques du crédit à l'élevage depuis décembre 88	15
1.1. Zone géographique étudiée.....	15
1.2. Les types d'organisations agropastorales.....	15
1.3. Les types d'opérations en élevage.....	16
1.4. Les montants des financements accordés.....	17
I.2. Evolution constatée sur 20 mois.....	18
2.1. Variabilité des prêts dans l'année.....	18
2.1.1. Répartition des prêts.....	18
2.1.2. Taux de croissance.....	19
2.2. Renouvellement des prêts.....	19
2.2.1. Taux de renouvellement et délai de reconduction.....	19
2.2.2. Renouvellement des prêts : stabilité ou transfert d'activité ?	19
2.2.3. Approche du renouvellement par régions....	20
2.2.4. Qui et quel type d'organisation paysanne renouvellent ?.....	21

2.3. Evolution financière.....	21
I.3. Place de l'élevage dans l'activité du crédit agricole...	22
II - <u>ANALYSE DES CREDITS CNCAS APPUYES PAR L'ISRA. DE LA CONCEPTION</u>	
<u>DU PROJET AU REMBOURSEMENT, LES PRINCIPALES CONTINGENCES.....</u>	23
II.1. Analyse descriptive de 17 prêts.....	23
1.1. Les caractéristiques de durée.....	23
1.2. Les caractéristiques technico-économiques.....	23
1.3. Les caractéristiques de remboursement.....	24
II.2. Les principales contingences du crédit à l'élevage.....	25
2.1. Les délais d'octroi, d'exécution et de réalisation du prêt.....	25
2.2. Les causes de rejet des prêts.....	26
II.3. Les principaux enseignements et les conséquences pour une bonne utilisation du crédit à l'élevage.....	26
3.1. Variabilité de la mise en oeuvre des crédits élevage en cours d'année.....	26
3.2. Les améliorations en aval des projets.....	26
3.3. Adaptation des prêts aux nouvelles techniques d'élevage.....	27
 TROISIEME PARTIE : COMMERCIALISATION DU BETAIL DANS LA REGION	
DU DELTA : PLACE DES GIE ELEVAGE DANS	
LA FILIERE TRADITIONNELLE.....	28
 I - <u>LES FLUX DE BETAIL DANS LE DELTA.....</u>	29
I.1. Les principaux marchés de la ceinture du Delta.....	29
1.1. NIASSANTE : marché primaire.....	29
1.2. KEUR MOMAR SAR : un marché intermédiaire.....	29
1.3. MPAL : marché terminal.....	30
I.2. Importance des marchés et prix du bétail.....	30
 II - <u>LES NEGOCIANTS EN BETAIL DU DELTA.....</u>	31
II.1. Contexte de l'enquête informelle.....	31
II.2. Mouvements du bétail et circuit des dioulas.....	32
II.3. L'achat de bétail.....	32
II.4. La vente de bétail.....	33
4.1. Les catégories d'acheteurs.....	33
4.2. La clientèle des GIE.....	33

III - <u>L'APPROVISIONNEMENT EN VIANDE DE SAINT-LOUIS</u>	34
III.1. L'abattoir municipal de Saint-Louis.....	34
III.2. Les autres circuits d'approvisionnement en viande.....	34
III.3. Les débouchés d'avenir.....	34
<u>CONCLUSION</u>	36
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	37
<u>ANNEXES</u>	39

ABREVIATIONS

- ALT : Aliment bétail.
- COOP : Coopérative d'éleveurs
- CNCAS : Caisse Nationale du Crédit Agricole du Sénégal
- EB : Embouche Bovine
- EO : Embouche Ovine
- FAC : Fond d'aide et de coopération
- FED : Fond Européen de Développement
- GIE : Groupement d'Intérêt Economique
- ISRA : Institut Sénégalais de recherches agricoles
- ONG : Organisation non gouvernementale
- OP : Organisation Paysanne
- PI : Plan International
- SAED : Société d'aménagement et d'exploitation du Delta
- SODESP : Société pour le développement de l'élevage dans la zone sylvo pastorale

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Tableau N° 1	: Les GIE élevage de l'enquête.....	7'
Tableau N° 2	: Principales variables-Fichier CNCASTAT.....	22'
Tableau N° 3	: Calendrier du crédit bancaire à court terme à l'usage de l'éleveur.....	25'
Tableau N° 4	: Facteurs limitants exogènes en aval des opérations d'élevage.....	26'
Tableau N° 5	: Fichier STATELV.SYS.....	14'
Tableau N° 6,7,8	: Montants en fonction de la région, du type d'organisation, du type d'activité	16'
Tableau N° 9	: "Prêts renouvelés".....	19'
Tableau N° 10	: Evolution des crédits accordés sur prêts renouvelés.....	20'
Tableau N° 11	: "Dioulas enquêtés", juillet 90.....	30'
Tableau N° 12	: Provenance et destination des bovins	29'

CARTOGRAPHIE

Carte N° 1	: Le Sénégal.....	4'
CARTE N° 2	: Arrondissements et communautés rurales du Département de Dagana.....	5'
CARTE N° 3	: Répartition des GIE élevage suivis par l'ISRA dans le Delta.....	8'
CARTE N° 4	: Régions de Louga et du Fleuve.....	15'
CARTE N° 5	: Flux de bétail dans et en périphérie du Delta.....	28'

4'

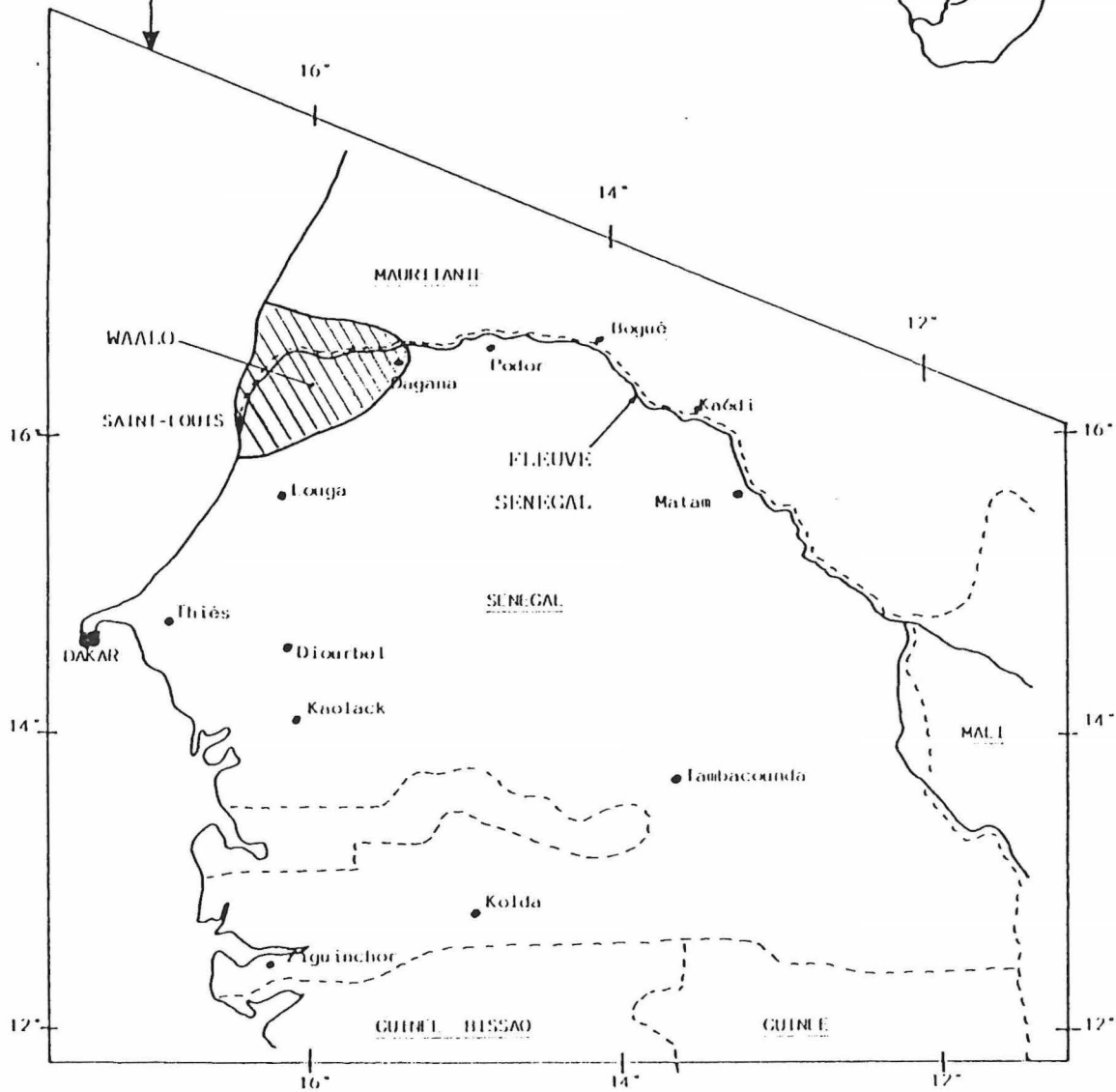
MAI 1

MAURITANIE

SENEGAL

GUINEE

CARTE N°1 : LE SENEGAL



Introduction

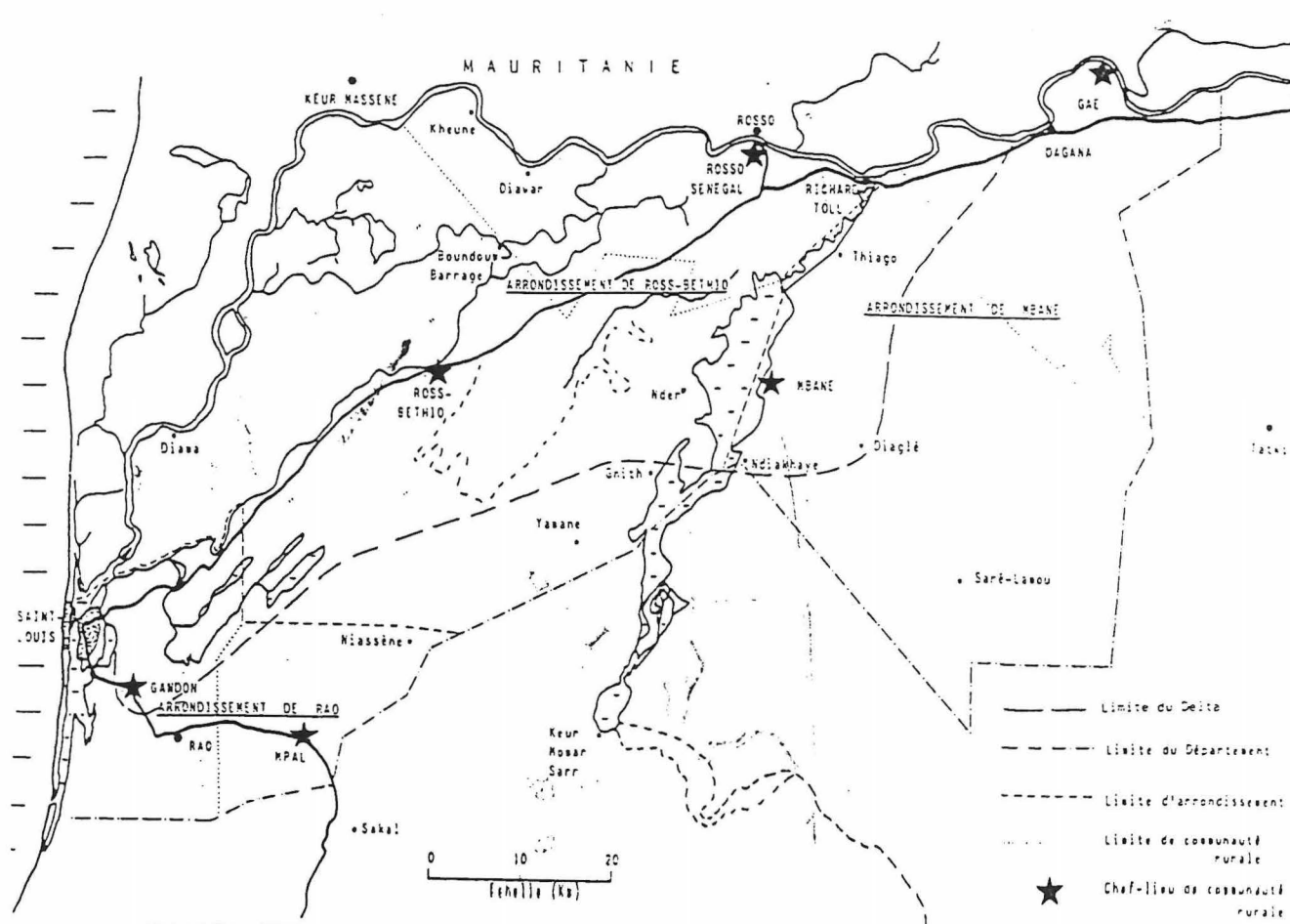
Dans le cadre du stage pratique du DESS de productions animales en régions chaudes, nous avons effectué un travail d'enquête socio-économique auprès de tous les partenaires de la filière bétail à viande du Delta du fleuve Sénégal sur les aspects particuliers de l'approvisionnement et de l'écoulement des produits de l'embouche paysanne pratiquée au sein de GIE agropastoraux.

Notre base de travail repose sur l'échantillon de GIE élevages suivis par l'équipe systèmes de l'ISRA Saint-Louis.

Dans un premier temps nous décrirons le fonctionnement, l'organisation et les activités des GIE agropastoraux avant d'aborder les problèmes spécifiques du crédit à l'élevage et de la commercialisation du bétail.

Ce travail établit une première évaluation de la situation des activités d'élevages financées depuis 18 mois sur crédit agricole.

CARTE N°2 : ARRONDISSEMENTS ET COMMUNAUTES RURALES DU DEPARTEMENT DE DAGANA



CHAPITRE PRELIMINAIRE

PRESENTATION DE LA REGION D'ETUDE :

Le Delta du Fleuve Sénégal, situé en zone sahélienne s'étend sur environ 5 000 km². Le climat y est de type tropical à trois saisons bien marquées :

- une saison des pluies (de Juillet à Septembre),
- une saison sèche froide (de Novembre à Février),
- une saison sèche chaude de (Mars à Juin).

La pluviométrie de l'ordre de 200 à 300 mm est caractérisée par une grande variabilité interannuelle (de 30 à 500 mm sur les 30 dernières années) et par une répartition irrégulière au cours de la saison des pluies.

Le Delta est constitué d'un ensemble de cuvettes séparées par des cordons dunaires, et reliées entre-elles par un réseau complexe de marigots en communication avec le Fleuve. Traditionnellement, à l'arrivée de la crue (Août), l'eau inondait les cuvettes pour la plupart impropres aux cultures en raison de la forte teneur en sels des sols. A l'exondation, ces cuvettes fournissaient d'excellents pâturages de décrue aux troupeaux des pasteurs peuls et maures qui séjournaient dans le Delta en saison sèche.

Le Delta avait une vocation essentiellement pastorale. Hormis les pasteurs peuls et maures, on y rencontrait des paysans sédentaires d'ethnie wolof qui habitaient pour la plupart au bord du Fleuve. Leurs principales activités étaient la pêche, les cultures sur berges ainsi que le transport fluvial entre la vallée en amont et la ville de Saint-Louis en aval.

L'aménagement des terres (digues, barrages, casiers hydro-agricoles, etc...) qui débuta dans les années 60, et le développement d'agro-industries qui s'en suivit, a profondément modifié le contexte agricole du Delta. Trente ans plus tard la riziculture et les emplois salariés dans les agro-industries fournissent les principaux revenus des différents systèmes de production.

Concernant l'élevage, l'objectif du programme de recherche sur les systèmes de production, qui démarra en 1984, est double. Il s'agit de :

- poser un diagnostic sur les systèmes d'élevage et d'identifier leur problématique de Recherche/Développement,
- élaborer et proposer aux vulgarisateurs des modèles de production animales adaptées au nouveau contexte.

Notre étude qui s'inscrit dans ce programme de recherche sur les systèmes de production aborde le problème nouveau de la place des organisations paysannes dans la filière production de bétail à viande.

- R. HOSTE

- * présentation a plat / en surface
- * discussion pas très loin
- * J.F. TOURETTE souligne l'autonomie du système de PRO.
- * ? gpt. familial a but heuristique?
- * ? rentabilité interne des et des investissements 1/3 ?
- * ? mon prêt d'embauche en fin?
- la pte de l'accès pas évident aux intrants - pour dire pour capter de ce x fait la vente?

attente des
adhérents par
rapport au GIE -
+ dynamique -

les Avantages
incrémentaux
- du côté des
- du côté microéconomie
communautaire
- du côté des logiques

- Il y a une
exploitation
des données et
une recherche des
causes/explications
ayant conduit à
des différences
des questions ^{et hypothèses} posées
et des éléments de réponse
apparaissant
- il manque la perception
de l'échelle et forme systémique

partie descriptive manquant
de recul et d'analyse
de fonction

moins mais le niveau de
d'él / à ces attentes.

PREMIERE PARTIE

LES GIE ELEVAGE : PRINCIPALES CARACTERISTIQUES D'APRES UN ECHANTILLON

SUIVI PAR L'EQUIPE SYSTEME FLEUVE (ESF) DE L'ISRA/SAINT LOUIS

gros travail d'enquête
bien réalisé au fur
de la description.

faire des propositions
+ correctes par faire
valider les deux
dans le cas contraire
par l'équipe.

c'est un
bon document
de travail.

mais pas de discussion
sur validité de méthode
d'enquête et de résultats
qu'une il s'en tend.

Tableau N°1

Les GIE élevage de l'enquête

NGIE	Village	Nombre de membres	Activité principales	Ethnie
DKB	Dakar Bango	185	CIEL	P
ALPS	Association Femmes de Lampsar	178	CIEL	W
AN2	An 2000 Lampsar	166	CIAS	W
NDL	Ndialam Peul	15	CIEL	P
LPP	Lampsar Peul	35	ELEV	P
WN2	Wadabé nawar 2	50	CIEL	P
WN3	Wadabé nawar 3	12	CIEL	P
WN1	Wadabé nawar 1	37	CIEL	P
STB	Soutouboulbé	32	CIEL	P
FRT	Fourarat	12	CIEL	P
DWR	Diawar	30	CIEL	W
RMB	Reymobé Aynabé	10	ASEL	P
THG	Thiago	17	CIAS	W
NIA	Niary	15	ASEL	P

CIEL : Culture irriguée dominant + élevage
 CIAS : Culture irriguée + activité salariée
 ASEL : Activité salariée + élevage
 ELEV : Activité pastorale dominante
 P : Peul W : Wolof.

Lors de la première phase de notre stage nous avons effectué un travail d'enquête auprès des GIE ELEVAGE suivis par l'ISRA (échantillon 14 GIE) dans un double but : connaître le terrain et les hommes (cf carte n°1 répartition des GIE, cf tableau n°1 : Les GIE élevage de l'enquête)

I - LES G.I.E ELEVAGE : HISTORIQUE - MOTIVATION - ORGANISATION

I.1 Des organisations paysannes jeunes

Les GIE (Groupement d'Intérêt Economique) dans le secteur de l'élevage, qui existent statutairement au Sénégal depuis 1985, n'ont prit leur véritable essor qu'avec la mise en place du crédit agricole (CNCAS) en 1988. L'obtention de prêts agricoles nécessitait le statut d'organisations paysannes type GIE ou section villageoise.

Dans la Région du Fleuve, les premiers prêts concernaient uniquement le financement de la culture irriguée (riz et/ou maraîchage). En décembre 88, est délivré le premier prêt dans l'arrondissement de Ross Béthio pour le financement d'une opération d'élevage. Cette période détermine le démarrage effectif des activités des GIE Agropastoraux.

Nous sommes donc en présence de groupements jeunes où l'âge moyen dans notre échantillon est de 16 mois $\pm$ 7 mois à la date du 30 mai 90.

Ces GIE sont souvent issus d'organisations paysannes de taille plus importante, incluant un grand nombre de membres, type section-villageoise, coopérative ou foyer des jeunes. Ce phénomène de morcellement de grosses associations communautaires provoqué par l'apparition des GIE se poursuit après 18 mois d'existence des groupements d'intérêt économique. Dans notre échantillon on note le cas d'éclatement de GIE en groupements plus petits au sein de 2 villages. La tendance observée est à la création de GIE de type familiaux se rapprochant plus de l'entreprise familiale que de l'association communautaire, formule convenant parfaitement à l'organisation familiale peul.

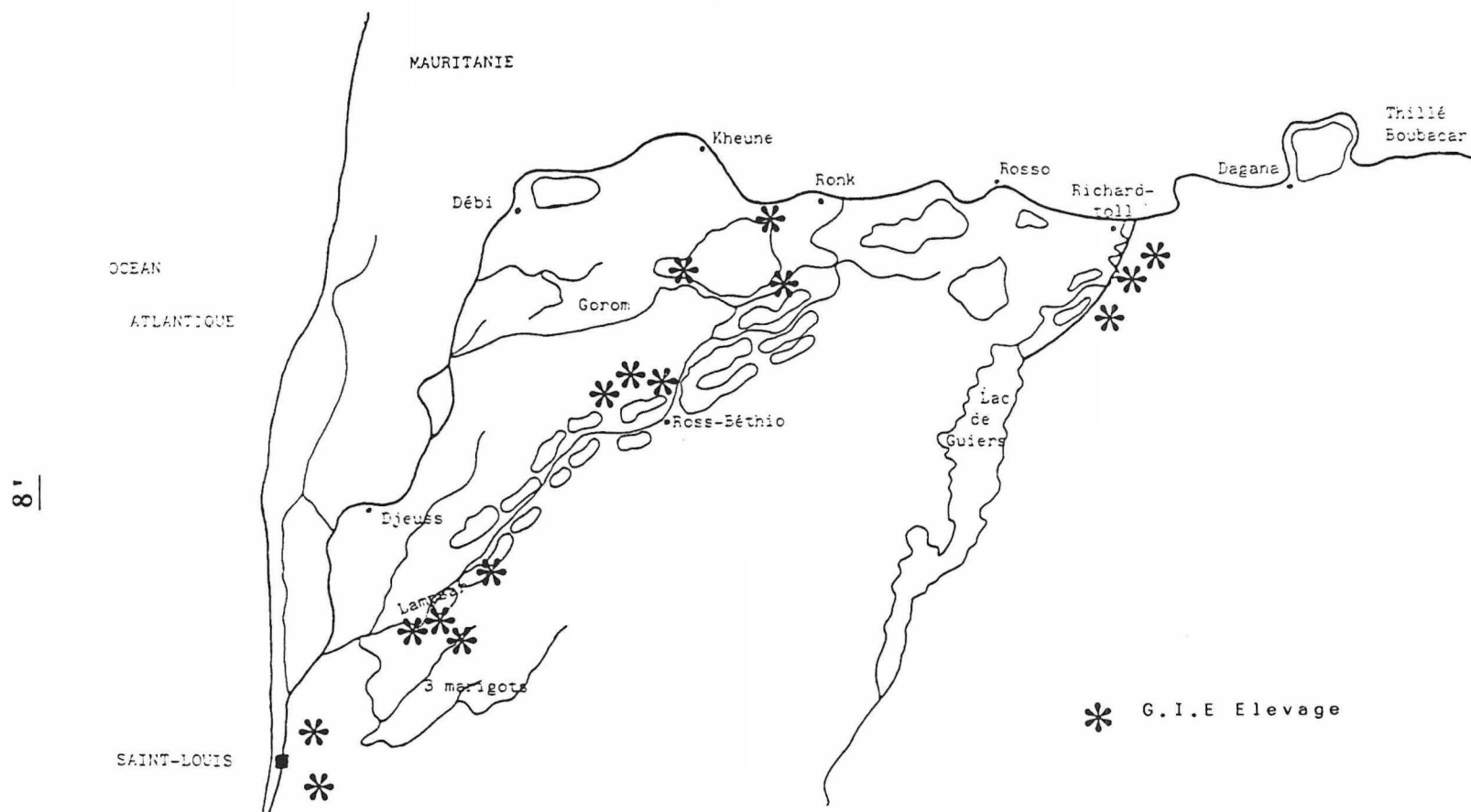
Ainsi se retrouvent dans notre échantillon 9 GIE d'agropasteurs peuls à structure familiale de 24 membres $\pm$ 12, englobant de 1 à 12 concessions pour une population variant de 23 à 250 habitants.

Dans les gros villages wolofs comme à Thiago, Diawar ou Lampsar le nombre moyen de membres est plus important (170 $\pm$ 20) par rapport à une population plus conséquente et les membres sont originaires de plusieurs familles.

Les femmes sont membres dans 8 GIE sur 14 aussi bien chez les peul que chez les wolof et constituent souvent plus de 60 p.cent des membres (50-70 p.cent). Par contre, les femmes ne se retrouvent jamais à la direction (président ou trésorier) du GIE, hormis le cas de l'Association des femmes de Lampsar (ALPS).

I.2 Des objectifs variés

Dans notre échantillon, la décision de création d'un GIE a été prise suite aux informations des médias (30 p100 des cas), ou sur proposition de l'encadrement technique (70 p100 des cas).



CARTE N° 3 : REPARTITION DES G.I.E ELEVAGE SUIVIS PAR L'I.S.R.A. DANS LE DELTA

Dans notre échantillon l'équipe système menait dans 12 GIE sur 14 des suivis d'élevage, antérieurement à la création de GIE, depuis 1986. C'est donc dans un milieu bien connu, aux normes d'élevages bien établies que sont apparus les GIE encadrés par l'ISRA.

Les objectifs de ces GIE, cités par ordre d'importance ont été :

- l'accès au crédit (7/14),
- l'accès à l'aliment bétail (3/14),
- l'augmentation de la productivité du cheptel (4/14).

En fait, l'accès au crédit n'est pas un objectif en soi mais plutôt un passage obligé pour démarrer des projets d'élevage sur crédit agricole réalisables uniquement dans le cadre juridique d'un GIE ou d'une section villageoise.

Selon le contexte social local et le poids des projets antérieurs menés dans certains villages par des ONG, un GIE a cité comme objectif principal : la **responsabilisation et l'implication financière des paysans dans des opérations de crédit bancaire** face au constat d'échec répété des ONG fonctionnant sur le système du don. Cette réaction est louable, mais demeure également le réflexe inverse qui voit avant tout le GIE comme le cadre légal dans lequel on peut accéder facilement aux subsides des ONG.

Les objectifs signalés par les GIE seront également modulés par les activités professionnelles exercées par les membres. Nous avons ainsi déterminé dans notre échantillon 4 types de GIE agropastoraux :

- neuf GIE sont à vocation culture irriguée dominante (riz et maraîchage) associée à de l'élevage (CIEL),
- deux GIE associent culture irriguée et activité salariée (CIAS),
- deux GIE associent activité salariée et élevage (ASEL),
- un seul GIE (Lampsar peul) est un groupement à l'activité pastorale prédominante (ELEV).

Tous ces GIE ont en commun de maîtriser l'art de l'élevage depuis des générations.

Face à cette catégorie de GIE agropastoraux que l'on pourrait classer de professionnels, émergent de nombreux groupements de **néo-éleveurs**, généralement urbains ou périurbains, qui montent des opérations d'élevage intensives à cycle court (cf deuxième partie : le crédit à l'élevage).

I.3 L'organisation interne des GIE

Le fonctionnement et la bonne marche du GIE dépendent généralement de la motivation des membres du bureau. D'organisation très souple, la plupart des **réunions** se font uniquement entre les membres du bureau, de manière irrégulière en fonction des circonstances. Certains gros GIE se sont fixés un calendrier rigoureux avec une fréquence mensuelle de réunion (DKB, ALPS, AN2).

Le nombre de personnes **alphabétisées** varie de 0 (NIA) à 150 (DKB). Ce nombre est très faible dans les campements peuls (inférieur à 5) où il existe toutefois toujours un membre capable d'écrire en français ou en arabe.

Dans les gros villages (DKB, ALPS, AN2), la scolarisation est plus développée et le taux d'alphabétisés avoisine les 40 p100. On constate d'ailleurs qu'il existe une forte corrélation (0,93) entre le nombre d'alphabétisés et le nombre de membres.

Le français comme langue écrite est cité 11 fois, l'arabe 9 fois. Les langues vernaculaires ne sont pas utilisées à l'écrit sauf si un membre a pu suivre un cours d'alphabétisation fonctionnelle. Cette pratique est peu répandue car l'encadrement technique l'utilise rarement et incite plutôt les responsables à rédiger les cahiers en langue française.

Chaque GIE possède des documents comptables, cahier de gestion de stock, cahier entrée-sortie, contrôlés par l'agent de suivi. Ces cahiers sont souvent tenus par le président ou le trésorier (10 cas) ou par un membre alphabétisé (4 cas).

Le GIE se constitue juridiquement par la création d'un capital et un premier dépôt sur un compte bancaire CNCA. L'origine de ce capital est variable et dans notre échantillon ne provient que dans 5 GIE/14 des cotisations ou parts d'associations des membres, ce qui est remarquable.

En fait, il faut une incitation au démarrage soit sous forme de don (3 cas), soit sous forme d'aliment gratuit (préfinancement ISRA 8/14) soit par l'investissement d'un membre important qui fournit le capital de départ (3/14).

Cette analyse dévoile que le principal obstacle à la contraction de prêts au crédit agricole relève de la constitution de l'apport personnel obligatoire pour l'octroi du prêt, que les éleveurs hésitent à investir personnellement.

En matière de gestion bancaire, les éleveurs font seulement connaissance avec le système bancaire et ne sont pas encore familiers de ses rouages. Un agent de l'ISRA pourvoit actuellement aux relations entre la banque et les éleveurs : il s'occupe de dépôts de demande, des formalités de constitution du dossier, du rappel des échéances (cf 2e partie).

L'équipe système conseille les éleveurs et intervient pour une grande part dans la gestion des comptes bancaires des GIE, en veillant à l'approvisionnement du compte. Afin que le système se pérennise et que l'outil bancaire devienne familier des éleveurs, il faudra faire dans l'avenir un gros effort de vulgarisation du fonctionnement de la clientèle bancaire.

Il existe toutefois déjà des comptes épargnes dans 4 GIE, qui prouvent que la confiance des éleveurs en la banque s'établit graduellement.

II - LES REALISATIONS DES GIE DEPUIS 1989

II.1 Les magasins d'aliments pour bétail

L'approvisionnement en intrants pour l'élevage a été très vite identifié comme la principale contrainte au développement des productions animales dans le Delta (TOURRAND 1989).

L'équipe Systèmes Fleuve, après avoir consulté dans une première phase les paysans sur la stratégie à appliquer pour lever ces contraintes, a décidé en 1988 de promouvoir l'installation de magasins d'aliments pour bétail sur requête FAC-CIRAD au sein de 14 organisations paysannes fonctionnelles. Cette période correspondait à

la vague de création de GIE élevages et c'est sous cette forme que se constituent les premiers groupements chargés de l'approvisionnement en intrants.

Dans notre échantillon 10 GIE bénéficièrent ainsi de 5 tonnes d'aliments et de la logistique ISRA. La farine de riz produite par les rizeries de Richard Toll et de Ross Béthio constitue l'aliment de base. Du sénégal produit par la CSS (Compagnie Sucrière Sénégalaise) et des drêches de tomates forment l'apport en période de pénurie de farine de riz.

Soit le magasin est directement géré par le trésorier ou le président du groupement (7 GIE), soit la gestion du magasin est confiée à un autre membre (7 GIE). Le prix de vente est toujours systématiquement majoré pour couvrir les éventuelles pertes et les coûts de transport. Le crédit aux clients est toléré sauf dans 4 GIE, où le paiement ferme est exigé.

Le mode de fonctionnement des magasins varie selon les GIE. Dans 6 GIE, la vente est autorisée à tous les villageois, alors qu'elle est réservée ou prioritaire pour les membres dans les autres cas.

II.2 Les opérations d'embouche

Les opérations d'embouche démarrèrent avec l'attribution des premiers prêts CNCAS début 89 et sur financement Plan International (ONG).

Sur 14 GIE suivis, 4 démarrèrent avec une opération d'embouche ovine Tabaski et 8 avec une opération d'embouche bovine. Le suivi de ces premières opérations permis d'établir des fiches technico-économiques pour le montage ultérieur de ce type d'opération (cf fiches techniques annexes).

L'atelier type "bovin d'embouche de saison sèche" consiste à investir environ 700.000 fcfa sur 6 mois :

- achat d'un lot de 10 bovins (450.000 fcfa),
- acquisition de matériel (50.000 fcfa),
- achat d'aliments et de médicaments (200.000 fcfa).

L'atelier type "ovin de Tabaski" consiste à investir environ 625 000 fcfa sur 6 mois :

- achat de 25 mâles adultes 5 mois avant la Tabaski,
- mise à l'embouche 3 mois avant la Tabaski,

Le bénéfice escompté avoisine 300 000 fcfa pour chaque atelier. Le taux de rentabilité financière s'élève à 40 p.cent sur 5 mois.

L'embouche bovine la plus souvent pratiquée est une embouche bovine de saison sèche. Peu d'éleveurs se sont essayés à l'embouche de saison des pluies. Un éleveur à Thiago pratique l'embouche en continue, c'est à dire achète et revend des bovins individuellement.

La responsabilité de l'opération est souvent confiée à un seul membre du GIE (4/7). D'autres formes de gestion existent tels que le salariat d'un berger ou le travail par équipes (ALPS).

III EVOLUTION DES ACTIVITES SUR DEUX CAMPAGNES

III.1 Le problème de l'approvisionnement en intrants

Ce problème demeure entier, car depuis la création des GIE, il n'existe aucun intermédiaire solide entre la rizerie et les centres d'écoulement comme les magasins de GIE, capables d'assurer un approvisionnement régulier et conséquent.

Le quota de 5 tonnes/semaine que la direction de la SAED s'était engagée à livrer à l'ISRA n'a jamais pu être respecté par suite de multiples "recommandations" émanant de l'extérieur de la région que le responsable du stock d'aliment à la rizerie est obligé d'honorer prioritairement.

En 1990, les magasins des GIE sont vides ou approvisionnés par à coup. 6 magasins seulement ont véritablement fonctionné cette saison chaude. L'agent de l'ISRA chargé du retrait de la farine de riz à la rizerie perd son temps et son énergie en démarchages à l'usine à l'affût de stocks disponibles.

Par ailleurs, depuis que cette année l'ISRA n'assure plus la livraison des intrants dans les villages, le problème de la coordination du retrait de la farine de riz (retrait immédiat après paiement) et du transport par les paysans eux-mêmes se pose avec acuité.

Une tentative de solution à cette situation par la location d'un local de stockage de la farine de riz à proximité de la rizerie, géré par les GIE élevages, s'est avérée trop onéreuse par suite de manutentions supplémentaires.

Le projet de création de grands magasins de stockage d'aliments à la charge des GIE dispatchant les intrants pour bétail (aliments et pharmacie) serait le remède à cet état de fait mais reste pour l'instant lettre morte.

III.2 La diversification des opérations d'embouche

La recherche a proposé au financement du crédit agricole des opérations d'élevage à plus long terme avec la mise en place d'ateliers naissages-embouche productifs au bout de 3 ans. (cf fiches techniques atelier naissage-embouche).

Depuis 1990, un atelier naissage ovin et un atelier naissage bovin ont démarré dans la région du Fleuve. Le principal obstacle à la mise en place de tels financements reste la durée, trop longue pour la banque, ce qui oblige l'éleveur à entretenir parallèlement un petit atelier d'embouche pour assurer des revenus rapides.

Des ateliers d'embouche herbagère (4 ateliers en 1990) voient le jour avec une conduite d'élevage intensive. Les animaux achetés en début de saison des pluies sont incorporés au troupeau peul et revendus à la sortie de l'hivernage. Néanmoins cette opération demeure délicate lors de la phase d'achat des animaux en début d'hivernage lorsque les prix du bétail grimpent et deviennent prohibitifs.

La mise à disposition en temps utile du crédit devient alors indispensable pour la viabilité de l'opération. C'est là, l'une des caractéristiques principales du crédit à l'élevage que nous allons étudier dans la 2e partie.

DEUXIEME PARTIE

LE CREDIT A L'ELEVAGE

INTRODUCTION A LA 2ème PARTIE

Le crédit national pour l'élevage a démarré véritablement à St-Louis par la création de GIE agropastoraux. D'autres bailleurs dans le cadre de l'"après-barrage" financent des opérations de développement de l'élevage comme le FED ou des ONG dans la région du Fleuve. Ne disposant pas d'informations sur ces structures, nous nous intéresserons uniquement aux financements alloués par la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS), banque dont l'agence de St-Louis recouvre les régions du Fleuve et de Louga.

L'analyse de 18 mois d'activité nous permettra de dresser un premier bilan de l'intervention de la CNCAS dans le secteur de l'élevage au niveau régional avant de dégager les principales contingences du crédit à l'élevage dans le Delta par l'analyse d'un échantillon de 17 prêts suivis par l'ISRA.

Tableau N°5

Fichier STAT ELV. SYS.

VARIABLE	LIBELLE	MODALITE
[TYPORG.]	Type d'organisation paysanne	1. GIE 2. Section villageoise 3. Coopérative
[ISRA]	Prêt suivi par l'ISRA	1. oui 2. non
[RANG]	Rang du prêt	1. 1er prêt 2. 2ème prêt 3. 3ème prêt
[TYPACT]	Opération d'élevage prévue	1. Embouche bovine 2. Embouche ovine 3. Achats aliments
[MONT]	Montant accordé par la banque	Numérique
[DATE]	Date de retrait crédit	Année - mois
[DUREE]	Durée accordée	1. 6 mois 2. 9 mois 3. 10 mois 4. 12 mois
[LIEU]	Région d'origine du groupement	F : FLEUVE L : Louga S : Saint-Louis

I. LE CREDIT A L'ELEVAGE : BILAN DE 20 MOIS DE FINANCEMENTS CNCAS DANS LES REGIONS DU FLEUVE ET DE LOUGA

Pour cette étude, nous disposons de données sur 156 prêts accordés par la CNCAS de Saint-Louis sur la période de déc. 88 à juillet 90.

Les informations recueillies concernent des critères d'identifications (type d'organisation, type d'activité, région) et des critères analytiques (montant, date d'attribution, durée, rang du prêt, renouvellement du prêt).
(cf. Tableau n°5 : variables du fichier STAT ELV.SYS).

Nous pouvons ainsi dégager les principales caractéristiques quantitatives et qualitatives des prêts à l'élevage en comparant les deux premiers semestres des années 89 et 90.

I.1. Les principales caractéristiques du crédit à l'élevage depuis décembre 88.

I.1.1. Zone géographique étudiée

Les dossiers de prêts émanant des régions administratives de Louga et du Fleuve transitent tous par Saint-Louis. C'est une vaste zone d'élevage pastoral extensif qui est concernée. (cf. carte n°4 : régions du fleuve et de Louga).

Pour des raisons d'analyse, nous avons distingué au sein de la région du Fleuve, un sous groupe comprenant les groupements périphériques de St-louis que l'on pourrait qualifier de périurbains.

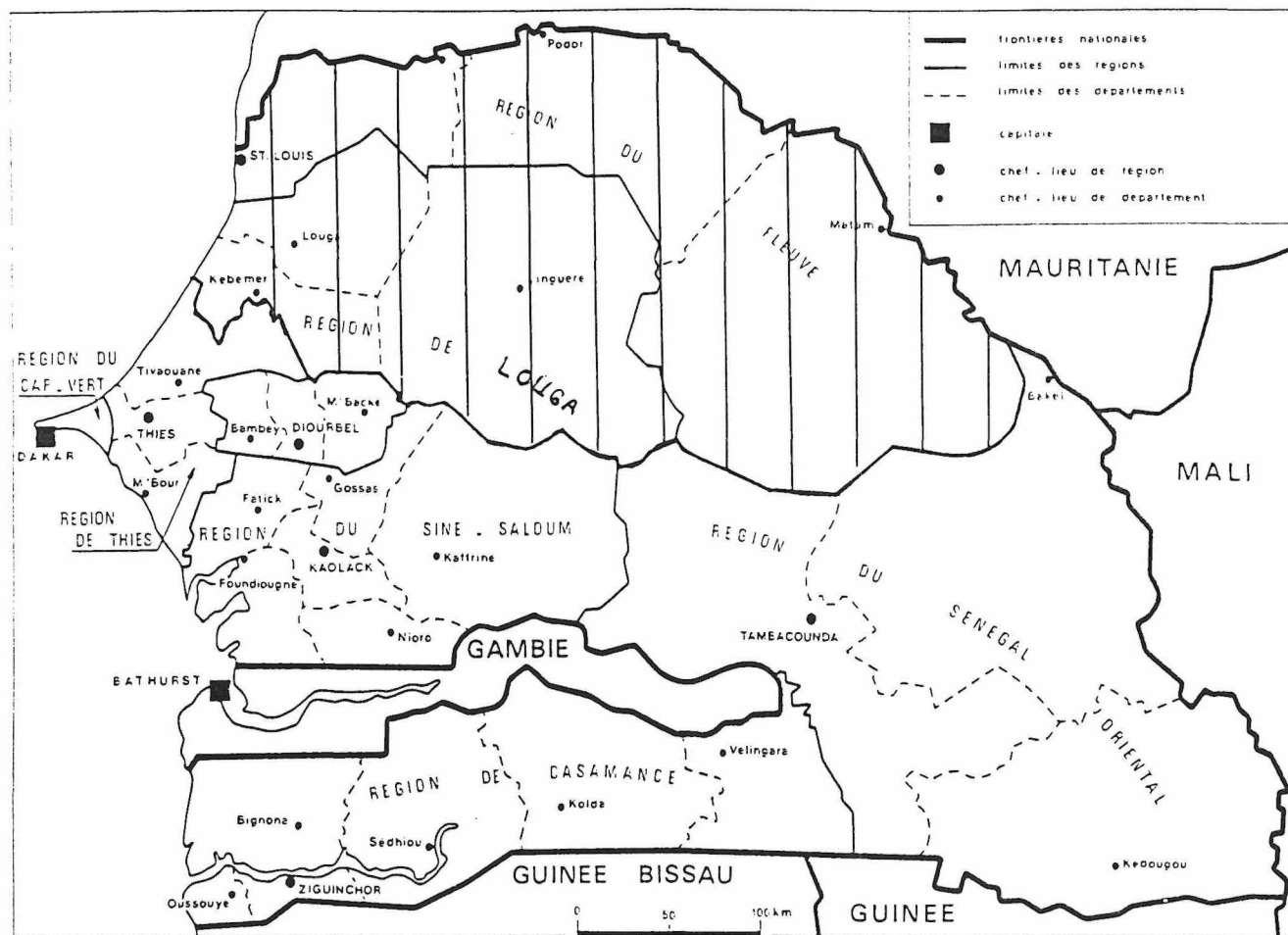
Sur 156 prêts, la répartition est la suivante :

	Prêts	%
FLEUVE (F)	99	63 %
LOUGA (L)	43	28 %
SAINT-LOUIS (S)	14	9 %

Ne disposant d'aucune données précises de localisation, nous ne pouvons que rester au niveau de la région. Cependant vu les disparités locaux régionales de l'élevage, il conviendrait de faire des comparaisons au niveau des sous-régions (départements de Dagana, de Podor, de Matam, de Louga et de Linguère). Ce travail sera certainement possible à l'avenir avec la création d'agences du crédit agricole au niveau des départements.

I.1.2 Les types d'organisations agropastorales

La palme du nombre revient aux GIE (Groupements d'Intérêt Economique) qui ont été créés pour bénéficier du crédit à l'élevage. Des sections villageoises (SV) bien organisées complètent ce tableau.



CARTE N° 4 : REGIONS DE LOUGA ET DU FLEUVE

Une seule coopérative d'éleveurs est apparue dans l'enquête, cette forme d'organisation semble rare dans la zone.

La répartition par régions est la suivante :

	F	L	S	
GIE	98	26	13	137
SV	1	16	1	18
COOP		1		1
	99	43	14	

Les sections villageoises sont encore importantes dans la région de Louga alors qu'elles ont pratiquement disparu au seul profit des GIE dans la région du Fleuve en ce qui concerne les activités d'élevage.

I.1.3. Les types d'opérations en élevage

Sont concernés pour l'instant, des opérations d'embouche bovine, d'embouche ovine et des achats d'aliments bétail. En fait, aucun dossier de demande de prêts concernant l'achat d'aliments bétail n'a été enregistré la deuxième année à la banque. Il se peut que cette opération soit passée sous les rubriques embouche ovine ou bovine qui comprennent toujours une ligne budgétaire pour l'achat d'intrants.

La répartition des activités par régions est la suivante :

	F	L	S	
EMBOUCHE BOVINE (EB)	51	35	11	97
EMBOUCHE OVINE (EO)	38	8	2	48
ALIMENT BETAIL	10		1	11
	99	43	14	156

La part de l'embouche ovine est prépondérante dans le Fleuve où elle représente 38 p.cent des prêts contre seulement 18 p.cent dans la région de Louga et 14 p.cent à Saint-Louis.

En revanche, l'embouche bovine remporte les faveurs des éleveurs dans la région de Louga et en périphérie de Saint-Louis avec 80 p.cent des prêts pour seulement 50 p.cent des prêts dans le Fleuve.

Ce phénomène doit être modulé par le fait que les SV (section villageoise) en grand nombre à Louga pratiquent de l'embouche bovine à 95 p.cent.

TABLEAUX N° 6,7,8 : MONTANTS EN FONCTION DE LA REGION,
DU TYPE D'ORGANISATION, DU TYPE D'ACTIVITE

	Ensemble	F	L	S
nombre de prêts	156	99	43	14
montant moyen	1 118 000	990 000	1 400 000	1 139 000
écart-type	750 000	725 000	740 000	870 000
somme	174 500 000	98 024 000	60 200 000	15 946 000
pourcentage	100	57	34	9

	GIE	SV
nb. de prêts	137	18
montant moyen	1 052 000	1 613 000
écart-type	720 000	830 000

	EB	EO	ALT
nombre de prêts	97	48	11
montant moyen	1 235 000	877 000	1 141 000
écart-type	820 000	440 000	990 000

	GIE	SV	COOP	
EB	79	17	1	97
EO	47	1		48
ALT	11			11
	137	18	1	

Répartition : Type activité / Type d'organisation paysanne

Si l'on ne considère que les GIE, la part de l'embouche ovine dans le total des prêts reste de 38 p.cent dans le Fleuve (aucune SV), passe à 28 p.cent dans la région de Louga et reste à 14 p.cent à Saint-Louis.

Toutefois, la pratique de l'embouche ovine semble d'avantage répandue dans la région du Fleuve.

I.1.4. Les montants des financements accordés :

Le montant moyen accordé sur l'ensemble des 156 prêts est de 1 118 000 F. ($\pm$ 750 000F). Sur l'ensemble de la période le total des montants accordés s'élève à 174 500 000 F. (cf Tableaux n°6,7,8 : Montants fonction (région, typorg, typact)).

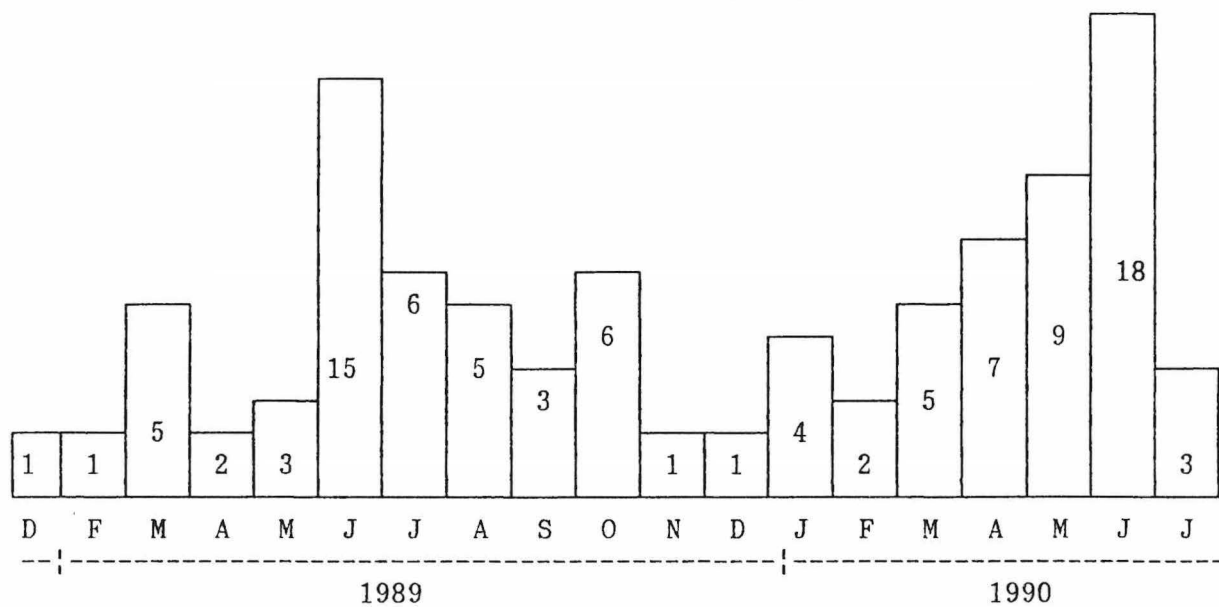
Au niveau régional, le montant moyen des prêts accordés à Louga est nettement plus important, de 40 p.cent plus élevé, que dans le Fleuve ou à St Louis. Cette différence significative s'explique par l'existence de nombreuses sections villageoises à Louga, au nombre important de membres, qui demandent et obtiennent des crédits plus élevés que les GIE, notamment pour des opérations d'embouche bovine.

Par ailleurs, une différence de montant existe entre les opérations. L'embouche bovine demande en moyenne 40% de financements en sus que l'embouche ovine sur l'ensemble de la zone. Cette différence est moins importante dans le Fleuve où elle est seulement de 30%.

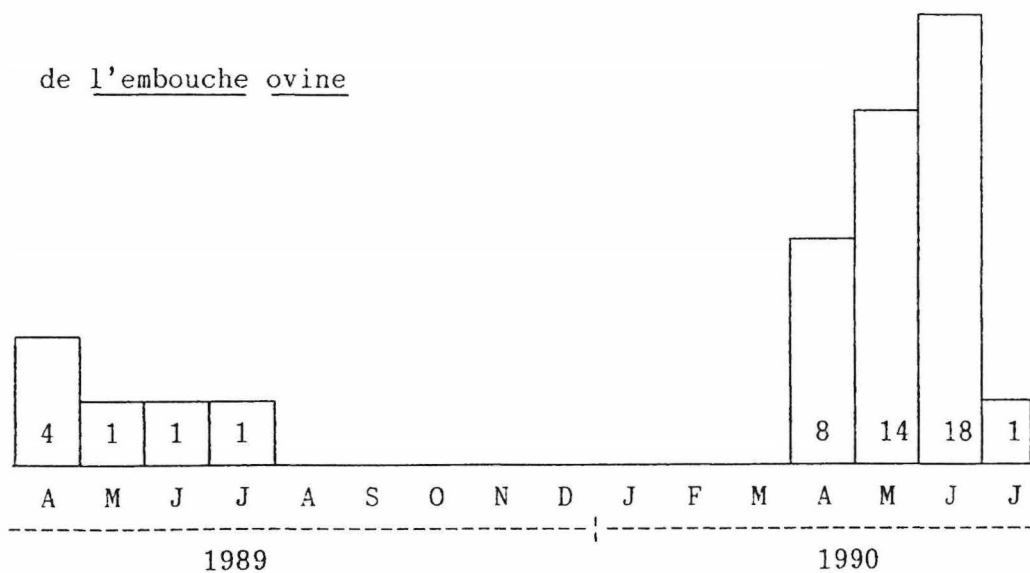
La disparité régionale se retrouve au sein même d'un type d'opération. Ainsi une opération d'embouche bovine demande 400 000F de plus à Louga que dans le Fleuve. De même une opération d'embouche ovine demande 230 000F de plus à Louga.

Histogramme

Fréquence des prêts de l'embouche bovine : période 88.12 - 90.07



de l'embouche ovine



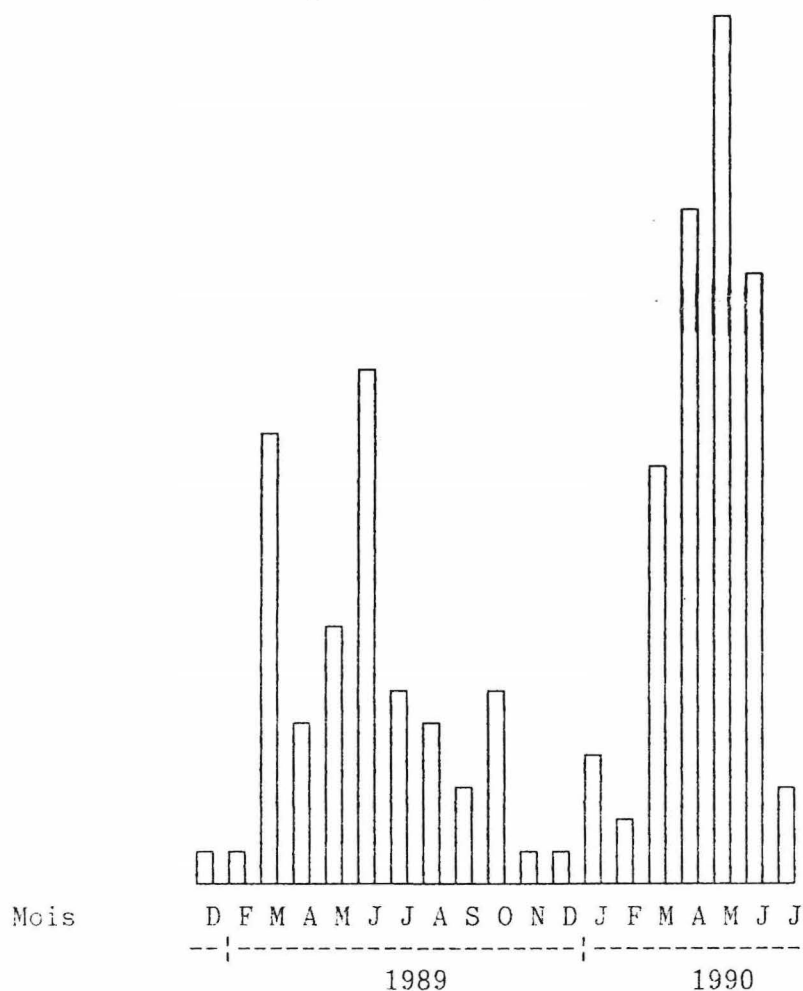
I.2. Evolution constatée sur 20 mois

I.2.1. Variabilité des prêts dans l'année

I.2.1.1. Répartition des prêts

Nous avons étudié la délivrance de prêts sur la période décembre 88 - juillet 90 :

Fréquence des prêts.



Des prêts sont accordés toute l'année avec un pic de mars à juin et un creux en novembre, décembre.

Pour l'embouche bovine, les prêts sont étalés toute l'année avec des pointes importantes en mai, juin pour le démarrage des projets d'embouche en fin de saison chaude, début d'hivernage¹ (cf. histogramme ci-contre).

¹ De nombreux prêts sont accordés à cette période à des éleveurs "dioulas" (marchands de bétail) qui utilisent cet argent pour l'achat et la revente de bétail maigre. Une étude suivie permettrait de distinguer l'utilisation du crédit entre production de valeur ajoutée ou spéculation pure.

L'embouche ovine est une activité très saisonnière fonction de la période de la Tabaski et se concentre sur les 3 mois précédant cette fête.

I.2.1.2. Taux de croissance

D'une année sur l'autre on constate un net accroissement du nombre de prêts accordés.

Sur les deux premiers semestres de chaque année, on passe de 45 à 87 prêts, soit pratiquement un accroissement de 100 p.cent.

Ramené au type d'opération, on s'aperçoit que le taux de croissance de l'embouche ovine atteint 485 p.cent ! Alors que le rythme de croissance de l'embouche bovine n'est que de 70 p.cent.

Quelle est la raison de cet engouement pour l'embouche ovine en 1990? Influence de l'encadrement technique ou désir de changement des éleveurs ? L'étude du renouvellement des prêts nous apportera un début de réponse.

I.2.2. Renouvellement des prêts

Qui renouvelle des prêts ? Où, comment et pour faire quoi?

I.2.2.1. Taux de renouvellement et délai de reconduction

Il y a 16 OP² sur 56 ayant contracté un premier prêt à court terme (6 mois) sur la période décembre 88 - août 89 qui ont renouvelé un prêt à partir du 1er sept. 89, soit un taux de renouvellement de 30 p100 sur 8 mois.

Sur 16 renouvellements, 14 l'ont été durant le 1er semestre 90 soit 88 p100. On peut en déduire logiquement que la fréquence de retrait des prêts est pratiquement annuelle.

L'intervalle moyen de renouvellement est de 10 mois $\pm$ 2 mois avec des valeurs de 6 à 15 mois. (cf. Tableau n°9 "Prêts renouvelés"). L'intervalle de 6 mois qui correspond à un prêt renouvelé immédiatement est exceptionnel et n'a été rencontré que dans un cas de figure.

La période de latence compte tenu de la durée des prêts qui est de 6 mois, entre l'expiration d'un prêt et son renouvellement est en moyenne de 4 mois $\pm$ 2 mois avec des valeurs extrêmes de 0 à 9 mois.

I.2.2.2. Renouvellement des prêts : stabilité ou transfert d'activité?

Sur 16 OP ayant renouvelé leur prêt, 12 avaient mené une opération d'embouche bovine, 3 une opération d'embouche ovine et 1 une opération achat d'aliment.

²* OP : Organisation paysanne.

Tableau n°9 : "Prêts renouvelés"

Code OP	Intervalle 1e - 2e prêt en mois	Délai Latence en mois	TYPACT 1e prêt	TYPACT 2e prêt	TYPORG	Région
001	15	9	1	2	GIE	F
002	13	7	1	1	GIE	F
004	6	0	2	1	GIE	F
016	11	5	1	1	GIE	F
017	11	5	2	2	GIE	F
028	11	5	3	2	GIE	F
029	14	8	1	1	GIE	S
034	10	4	1	1	SV	L
035	9	3	1	1	SV	L
038	10	4	2	1	GIE	L
039	8	2	1	1	GIE	S
040	9	3	1	2	GIE	F
042	9	3	1	2	GIE	F
052	8	2	1	1	GIE	F
053	8	2	1	2	GIE	F
055	10	4	1	1	SV	L

1 : Embouche bovine
2 : Embouche ovine
3 : Aliments bétail

Sur le plan du type d'activité, 12 sur 38 ayant pratiqué l'embouche bovine ont renouvelé un prêt soit 31 p100. De même sur 7 OP ayant mené une opération d'embouche ovine 3/7, soit 40 p.100, ont renouvelé leur prêt. Apparemment le taux de renouvellement n'est pas influencé par le type d'activité mené lors du premier prêt. De plus on constate qu'il n'y a pas stabilité dans les opérations menées :

- sur 12 OP ayant pratiqué l'embouche bovine, 8 ont renouvelé l'opération, le tiers restant a préféré transformer son activité en embouche ovine.
- sur 3 opérations d'embouche ovine, une OP a renouvelé l'opération, deux ont opté pour une opération d'embouche bovine.
- le seul GIE ayant renouvelé après achat d'aliment a opté pour une opération d'embouche ovine. (cf. Tableau n°9 "prêts renouvelés").

En résumé, sur 56 OP ayant contracté un premier prêt, durant la période initiale du 12.88 au 8.89, dans les dix mois suivants 70 p100 (40 OP) n'ont pas renouvelé de prêt, 16 p100 (9 OP) ont renouvelé un prêt pour une même activité, et 14 p100 (7 OP) ont changé d'activité.

2 conclusions s'imposent :

- 2 OP sur 3 ne renouvellent pas l'expérience, est ce du aux contraintes du crédit (durée courte, difficultés de remboursement, pas de prêt simultanés riz-élevage...) ou aux difficultés techniques rencontrées?

Pour ceux qui retiennent l'expérience d'une année sur l'autre :

- Près d'une OP sur 2 modifie son activité en passant de l'embouche ovine à l'embouche bovine ou vice versa. Ce transfert d'activité rend compte des difficultés d'implantation de la spécialisation des éleveurs en emboucheurs ovins ou emboucheurs bovins.

1.2.2.3. Approche du renouvellement par régions

Le taux de renouvellement par lieu est le suivant :

F :	10/41	=	24 %
L :	4/11	=	36 %
S :	2/4	=	50 %

Ces quotas seraient à vérifier à l'avenir car le nombre de prêts n'est pas équivalent dans chaque région.

Toutefois, on constate que la fidélisation de la clientèle est plus importante dans la région de Louga et dans la périphérie de Saint-Louis que dans la région du Fleuve. Avec 3 pôles, le Delta, Podor et Matam, la région du Fleuve mériterait une étude plus détaillée.

TABLEAU N°10 : Evolution des crédits accordés sur prêts renouvelés

PAR REGION	Ensemble	Fleuve	Louga	Saint-louis
140 PREMIER PRET	1 048 000	90 956 000	38 1 280 000	12 995 000
16 DEUXIEME PRET	1 730 000	10 1 430 000	4 2 350 000	2 2 000 000
Premier prêt des 16 OP ayant renouvelé	1 480 000	10 1 210 000	4 1 800 000	2 2 170 000
(rang 1—> rang 2)	65 %	38 %	84 %	100 %
Taux sur 16 OP	17 %	18 %	30 %	- 7 %

PAR TYPE D'OPERATION

	Embouche bovine	Embouche ovine
PREMIER PRET	88 1 140 000	41 830 000
DEUXIEME PRET	10 2 010 000	6 1 260 000
Taux accroissement	76 %	51 %

I.2.2.4. Qui et quel type d'organisations paysannes renouvellent?

Le renouvellement par type d'organisation est le suivant :

GIE	13/49	27 %
SV	3/6	50 %

On serait tenté de croire que les SV sont plus tenaces que les GIE. En fait ces structures paysannes lorsqu'elles sont fonctionnelles bénéficient d'une solide expérience dans la gestion du développement et peuvent reconduire des opérations de crédit avec plus de facilités.

Malheureusement, nous ne disposons d'aucune information en ce qui concerne les éleveurs (éthnie, appartenance socio-professionnelle, localisation) ayant renouvelé ou non un prêt... Une étude socio-économique détaillée serait intéressante à mener pour voir dans quels groupes cibles le crédit à l'élevage s'implante solidement.

I.2.3. Evolution financière

(cf. Tableau n°10 : évolution du crédit)

Le montant moyen d'un prêt de rang 2 est de 1 730 000 F $\pm$ 800 000 F soit un taux accroissement de 65 p100 par rapport au montant moyen d'un prêt de rang 1 (1 048 000 F).

En réalité, au sein des 16 OP ayant contracté deux prêts, l'accroissement du prêt moyen n'est plus que de 17 p100 car on constate que ce sont surtout des organisations paysannes ayant contracté un premier prêt élevé (1 480 000 F) qui reprennent un deuxième prêt.

Au niveau des régions, les plus fortes croissances en termes financiers sont à l'actif de Louga (84 p100) et de Saint-Louis 100 p100, (à modérer car sur 2 cas seulement). Le Fleuve n'enregistre qu'un taux d'accroissement moyen de 38 p.cent.

Ramené aux OP ayant effectivement renouvelé un prêt, le taux d'accroissement n'est plus que de 18 p.cent dans le Fleuve, de 30 p.cent à Louga et est même négatif à Saint-Louis (2 OP seulement ayant renouvelé!)

Concernant les types d'opérations, l'embouche bovine connaît un accroissement global plus important que l'embouche ovine (76 p100 contre 52 p100 d'augmentation).

En conclusion, si globalement on constate une nette augmentation du montant moyen d'un 1er prêt à un 2ème prêt, il faut souligner que pour les bénéficiaires d'un second prêt cette augmentation est bien plus modérée (17 p100).

Au bout de 3 campagnes successives, on devrait parvenir à un plafonnement des montants moyens, les éleveurs ayant trouvé l'équilibre entre l'investissement nécessaire et leur capacité de réalisations.

1.3. Place de l'élevage dans l'activité du crédit agricole

Le financement du secteur de l'élevage est une activité récente pour la CNCAS.

Les utilisations du crédit (acquisitions de biens et services) après avoir été limité aux financements des activités rizicoles (équipement agricole, façons culturales, aménagement des périmètres) s'étendent depuis 1988 aux secteurs de la pêche artisanale, de l'élevage, du commerce rural et de l'habitat rural (RAPPORT D'ACTIVITE CNCAS 88/89).

Ces différentes utilisations du crédit qui mettent en jeu des opérations commerciales croisées ont des effets induits importants dans l'économie du milieu rural. L'effet du crédit sur le développement du secteur privé et des secteurs cibles n'a cependant pas encore fait l'objet d'une évaluation.

Nous pouvons toutefois situer le **secteur de l'élevage** dans le volume global alloué au développement agricole des régions de Louga et du Fleuve :

Crédits accordés sur exercice 88/89
Fleuve et Louga

	Total	Campagne agricole	Equipements agricoles	Elevage	Part Elevage
		riziculture :			
FLEUVE	1 299 538 000	734 142 000	565 395 000	6 423 000	4,3 %
		Oignons arachide			
LOUGA	132 345 000	121 015 000	-	20 330 000	15,0 %
Total	1 431 883 000			76 753 000	5,4 %

(en F. CFA)

Il faut préciser que l'attribution de prêts à l'élevage sur l'exercice 88/89 n'a démarré que début 89. Le calcul sur l'exercice complet 89/90 devrait voir augmenter la part relative de l'élevage.

Avec une part relative de 15 p100, l'élevage occupe une place importante dans les financements agricoles de la région de Louga.

Les secteurs financés par la CNCAS dans la région du Fleuve étant plus nombreux (pêche, riziculture, équipement agricole), la part de l'élevage est forcément plus réduite (4,3 p100).

Toutefois, vu l'augmentation croissante du nombre de demandeurs, l'accroissement constant de la création des GIE élevages et la constitution d'une clientèle stable, la part du secteur de l'élevage devrait se maintenir sinon s'accroître.

D'autant plus, qu'il est établi que ce secteur ne représente pas de difficultés majeures dans le recouvrement du crédit et qu'il est très solvable.

Tableau N°2

Principales variables - Fichier CNCASTAT

- NGIE : Nom du GIE
- DMIS : Délai d'octroi des fonds
- DUEX : Délai d'exécution de l'opération
- DREA : Délai de réalisation de l'opération
- ACPV : Activité prévue : 7 modalités :
 - 1 - Magasin
 - 2 - Embouche ovine Tabaski
 - 3 - Embouche bovine hivernage
 - 4 - Embouche bovine saison sèche
 - 5 - Atelier naissage bovin
 - 6 - Atelier naissage ovin
 - 7 - Plusieurs activités.
- MTOP : Montant de l'opération
- MTDM : Montant demandé
- MTAC : Montant accordé
- DUDM : Durée demandée
- DUEF : Durée effectuée
- MODM : Motif de modification d'activité : 3 modalités :
 - 1 - sans modification
 - 2 - retard dans la délivrance
 - 3 - retrait du dossier.
- TRAC : Transfert d'activité : 5 modalités :
 - 1 - stable
 - 2 - transformation en magasin
 - 3 - transformation en Embouche ovine
 - 4 - " en Embouche bovine de SP
 - 5 - " en Embouche bovine de SS.

II ANALYSE DES CREDITS CNCAS APPUYES PAR L'ISRA. DE LA CONCEPTION DU PROJET AU REMBOURSEMENT, LES PRINCIPALES CONTINGENCES.

Entre le 01.01.89 et le 30.06.90, l'Equipe Système Fleuve a encadré 17 demandes de prêts. L'analyse des données, recueillies au cours de l'enquête sur ces projets d'élevage, nous a permis d'identifier les contraintes actuelles auxquelles sont confrontés les GIE lors d'une demande de prêts.

Notre échantillon porte donc sur 17 demandes de prêts caractérisées par 24 variables (cf Tableau n°2: Principales variables- Fichier CNCASSTAT.)

II.1 Analyse descriptive des prêts

II.1.1 Les caractéristiques de durée

Afin de cerner les délais moyens d'obtention et de réalisation d'un crédit CNCA élevage nous avons noté les dates de dépôt de la demande (constitution du dossier avec projet technique détaillé), de retrait des fonds (si accord de la banque) et d'exécution du projet. La première demande de prêt a été notifiée le 15.12.88 et le premier retrait de fond à la banque le 7.03.89 pour être investi 4 jour plus tard.

- Délai d'octroi du prêt :

Sur 12 prêts accordés, le délai moyen d'octroi des fonds, c'est à dire l'intervalle entre la date de dépôt du dossier et la date de retrait du crédit est de 91 jours (soit 3 mois) $\pm$ 30 jours.

Le délai minimum observé a été de 40 jours et le plus élevé de 165 jours (5,5 mois). L'intervalle de confiance à 85 p.cent se situe entre 73 et 109 jours.

- Délai d'exécution du prêt :

Le délai d'exécution c'est à dire l'intervalle entre la date de retrait des fonds et le démarrage de l'opération est en moyenne de 34 jours ($\pm$ 1 mois). On constate qu'en règle générale les fonds sont investis dans un délai de 12 à 57 jours. Cependant si l'argent est investi très rapidement dans certains cas (3 jours minimum), il peut aussi n'être employé que beaucoup plus tard (140 j pour RMB).

- Délai de réalisation :

Le délai de réalisation qui cumule les délais d'octroi du prêt et d'exécution de l'opération représente le temps qu'il faut de la conception au démarrage du projet. Ce délai est en moyenne de 127 jours ($\approx$ 4 mois) $\pm$ 57 jours au minimum de 63 jours et au minimum observé de 242 jours !

La mise en route d'un projet demande donc entre 90 et 160 jours.

II.1.2 Les caractéristiques technico-économiques

Nous nous limiterons au type d'activité envisagé, à son éventuelle **modification et aux caractéristiques financières du prêt.**

-Type d'activité envisagée:

Sur l'échantillon suivi par l'ISRA, nous sommes en présence d'opérations variées qui concernent l'achat du stock d'aliment d'un magasin (1) des opérations d'embouche ovine de tabaski (2), des opérations d'embouche bovine d'hivernage (4) et de saison sèche (6), 2 ateliers naissage bovin, 1 atelier naissage ovin et une opération combinant atelier embouche ovine et magasin.

L'embouche bovine de saison sèche représente le type d'opération la plus prisée par les éleveurs. (cf 2ème partie I).

Sur 17 prêts, 1 dossier sera retiré par le demandeur (délai trop long), 4 seront refusés (cf infra), 10 connaîtront une exécution normale et 2 verront leur embouche bovine d'hivernage se transformer en embouche de saison sèche.

-Montants demandés et accordés:

Les montants globaux des opérations prévues varient de 275 000 F à 3 000 000 F.

La moyenne des prêts demandés s'élève à 830 000 F $\pm$ 57 000 F. La banque verse 80 p.cent de ce montant, les 20 p.cent restant sont constitués par l'apport personnel. Ainsi, les montants demandés à la banque varient de 220 000 F à 2 400 000 F et sont en moyenne de 665 000 F.

En fait, il s'avère que la banque n'accorde en moyenne que 510 000 F (calcul sur 12 prêts accordés) et avec un maximum de 800 000 F sur notre échantillon, après élimination de certaines demandes.

-Apport personnel:

L'apport personnel, qui constitue le capital investi par le GIE, peut avoir trois origines:

- constitué sur fonds propres (4 cas),
- préfinancé par l'ISRA sur une requête FAC/CIRAD (8 cas),
- sur don extérieur d'une ONG (5 cas).

Le montant de l'apport personnel s'élève, en moyenne sur 12 prêts, retenus à 125 000 F, variant de 55 000 F à 200 000 F.

II.1.3 Les caractéristiques de remboursement

Sur les prêts à court terme usuellement accordés (6 mois), on constate que la durée effective du prêt s'élève à 7 mois et 15 jours ($\pm$ 1 mois), la banque tolérant en fait un léger retard dans le paiement des échéances, le système n'étant pas encore totalement informatisé à l'époque de cette étude.

Sur 12 prêts, nous avons enregistré 2 cas de report d'échéance, ce qui porte la durée du prêt dans ces 2 cas de 6 à 9 mois. En fait, le report d'échéance accordé n'a pas été suffisant pour ces éleveurs (cf raisons supra). Dans ces 2 cas, l'ISRA a pallié à leur défection afin de ne pas handicaper ces GIE dans la contraction de prêts ultérieurs.

II.2 Les principales contingences du crédit à l'élevage

De l'analyse de données de 17 projets de crédit, nous pouvons dégager les principales contingences concernant les délais d'octroi, d'exécution, de réalisation d'un prêt, les causes de rejet ainsi que l'impact des modalités d'obtention du prêt sur la réalisation technique et la phase de remboursement.

II.2.1 Les délais d'octroi, d'exécution et de réalisation du prêt

Le délai d'octroi des fonds est en moyenne de 3 mois sur la période étudiée. On constate que ce délai peut varier au cours de l'année, et qu'il est notamment beaucoup plus court pour les demandes de prêts déposés en début d'année.

Ainsi, pour les prêts délivrés en janvier 89 et janvier 90, le délai moyen d'octroi est respectivement de 60 et 82 jours. Cette période, qui correspond aux demandes de prêts pour des opérations d'embouche bovine de saison sèche et d'embouche ovine de Tabaski, est favorable à l'exécution et la réalisation du prêt.

En effet, en mars-avril, lors de l'octroi du prêt, les bovins et les ovins sont présents en grand nombre sur les marchés de la région, et à des prix abordables (cf étude commerciale). La mise en route des ateliers est donc rapide : le délai d'exécution est en moyenne de 15 jours.

Par ailleurs, les animaux sont vendus dans les délais impartis (vente des bovins en juillet, et des ovins pour la Tabaski) ; les échéances sont ainsi respectées. Ce type de prêt ne représente généralement aucune difficulté de remboursement.

La période mai-juin, au cours de laquelle sont déposées les demandes de prêts pour l'embouche bovine d'hivernage, s'avère être moins favorable à l'octroi rapide du prêt, et à l'exécution de l'opération. Le délai moyen d'octroi des fonds est long (100 jours), et surtout le délai d'exécution du crédit est anormalement élevé (3 mois). En conséquence, les délais de réalisation sont extrêmement long ($197j \pm 52$).

Le délai d'exécution très long (3 mois) montre que les éleveurs ont des difficultés à acheter des bovins en début d'hivernage qui sont alors à des prix très élevés. Le retard d'exécution de l'opération rejaillit sur la durée effective du prêt qui a tendance à augmenter de deux voire trois mois. De plus on constate également que ces GIE éprouvent quelques difficultés de remboursement.

Dans notre échantillon 3 prêts concernant la mise en place d'un atelier naissage bovin et l'installation de deux magasins d'aliments sont déposés en octobre-novembre 90. Le délai d'octroi des fonds de 4 mois s'avère long.

Ces prêts sont par contre rapidement exécutés (délai d'exécution de 22 ± 14 jours). Cette période de l'année ne présentant pas de difficultés particulières.

L'attribution de tels prêts dès janvier, au lieu de mars-avril, faciliterait l'acquisition et l'installation de stocks conséquents d'aliment, à une période où la farine de riz est disponible en grande quantité et où la demande n'est pas encore trop forte.

Tableau N°3

CALENDRIER DU CREDIT BANCAIRE A COURT TERME A L'USAGE DE L'ELEVEUR

Type d'opération	Date limite d'octroi	Date limite de dépôt	Délai moyen d'octroi
Aliments bétail	30 janv. année n	30 sept. année n-1	4 mois
Embouche bovine saison sèche	30 mars année n	15 janv. année n	2,5 mois
Embouche ovine Tabaski	3 mois avt. Tabaski	5 mois avt. Tabaski	2 mois
Embouche bovine d'hivernage	30 juin année n	30 mars année n	3 mois

II.2.2 Les causes de rejet des prêts

Les 4 prêts refusés de notre échantillon concernaient 2 opérations d'embouche bovine de saison sèche, 1 atelier naissage bovin et 1 atelier naissage ovin.

Les causes de refus ne sont pas véritablement inhérentes à la teneur des projets mais surtout liées à des critères de montant, de durée et de confiance dans le client.

Ainsi, les ateliers naissage-embouche qui nécessitent des crédits à long terme sur 3 ans minimum ne correspondent pas aux critères du prêt à court terme de la CNCAS. Une formule de prêt renouvelable annuellement devrait être élaborée pour ce type d'opération.

Ayant déjà contracté un crédit pour la riziculture, 2 GIE agropastoraux se sont vus refuser leur demande de prêt pour l'embouche bovine. La CNCAS n'acceptant pas le chevauchement de deux prêts.

II.3 Les principaux enseignements et les conséquences pour une bonne utilisation de crédit à l'élevage.

II.3.1 Variabilité de la mise en oeuvre des crédits élevage en cours d'année.

Nous avons vu que la bonne marche d'un projet d'élevage caractérisé par sa durée moyenne de réalisation était en partie conditionnée par les dates de dépôt du dossier et de retrait des fonds.

A l'heure actuelle, il existe dans la région du Fleuve des périodes propices et des périodes moins favorables à l'obtention du crédit à l'élevage.

Nous pouvons ainsi établir d'après nos données un calendrier à respecter dans la réalisation d'un projet d'élevage. (cf. Tableau n°3 "calendrier du crédit bancaire à court terme à l'usage de l'éleveur").

Ces éléments sont importants pour la prise de décision de l'éleveur et constituent un atout fondamental dans la vulgarisation du conseil au financement des opérations d'élevage.

II.3.2 Les améliorations en aval des projets

La réussite financière et technique des opérations d'embouche, en dehors du facteur humain qui est primordial, est conditionnée par trois facteurs exogènes:

- le délai d'octroi du prêt
- les cours du bétail
- la quantité d'intrants disponible

(cf. Tableau n°4 les facteurs limitants exogènes en aval des opérations d'élevage).

Les cours du bétail (cf 3ème partie) connaissent une variation saisonnière stable d'une année à l'autre en dehors des périodes de sécheresse ou d'épidémie. Ce facteur est donc relativement stable pour la prise de décision de l'éleveur.

Tableau N°4
FACTEURS LIMITANTS EXOGENES EN AVAL
DES OPERATIONS D'ELEVAGE

Type d'opération	Prix du bétail	Disponibilités en intrants	Délai d'octroi du prêt CNCA.
Aliments bétail		† † †	† † †
Embouche bovine saison sèche	†	† †	† †
Embouche ovine	†	† †	† †
Embouche bovine hivernage	† † †	†	† † †

† : facteur à considérer
 ++ : facteur dominant
 +++ : facteur prédominant

La quantité d'intrants disponibles : n'est pas un facteur limitant en matière d'embouche bovine d'hivernage quand les fourrages sont disponibles en grande quantité. Reste le problème majeur d'approvisionnement en intrants en saison sèche (cf 1ère partie), maîtrisable par la constitution précoce des stocks en période d'offre importante, conditionnée en partie par l'obtention de crédits aux périodes souhaitées.

Le délai d'octroi du prêt va conditionner la date d'exécution des projets qui est la date charnière à respecter par l'éleveur pour les raisons technico-économiques, précédemment évoquées.

En matière d'aliment pour bétail, le crédit doit être disponible au plus tard le 30 janvier de l'année.

En matière d'embouche bovine de saison sèche, le crédit doit être disponible au plus tard le 30 mars de l'année et 3 mois au plus tard avant la fête de la Tabaski pour l'embouche ovine.

Pour l'embouche bovine d'hivernage, le crédit doit être disponible au plus tard le 30.06. (cf Tableau n°3).

L'éleveur devra ainsi s'assurer des délais à respecter en fonction du type d'opération qu'il envisage.

Les délais actuels étant encore trop longs, la banque pourra intervenir par l'amélioration du cheminement d'un dossier, par l'examen rapide des dossiers élevages même en période de fort afflux de dossiers riziocoles et surtout par la décentralisation des centres de décision d'octroi des prêts (passage par Dakar obligé actuellement). Les particularités du Fleuve en matière d'élevage, notamment par ses innovations, mériteraient que la décision d'octroi soit exécutée par des agents locaux.

II.3.3. Adaptation des prêts aux nouvelles techniques d'élevage

Les prêts à court terme (6 mois) conviennent très bien aux opérations d'élevage intensives type embouche bovine ou ovine. le taux de rentabilité annuel de ces opérations avoisine les 100 p.cent (Tourrand 1989) et supporte les 15,5 p.cent d'intérêt demandés par la CNCAS.

Toutefois, un prêt de 6 mois ne peut assurer la continuité de deux opérations d'élevage telle la formule : embouche ovine de Tabaski suivie par une opération d'embouche bovine d'hivernage.

Si la Tabaski se situe en début d'hivernage, le délai d'octroi d'un nouveau prêt sera beaucoup trop long pour démarrer une opération d'embouche bovine d'hivernage.

Cette formule souhaitée par un grand nombre d'éleveurs devrait bénéficier d'un financement sur 10 mois minimum, de mars à décembre par exemple.

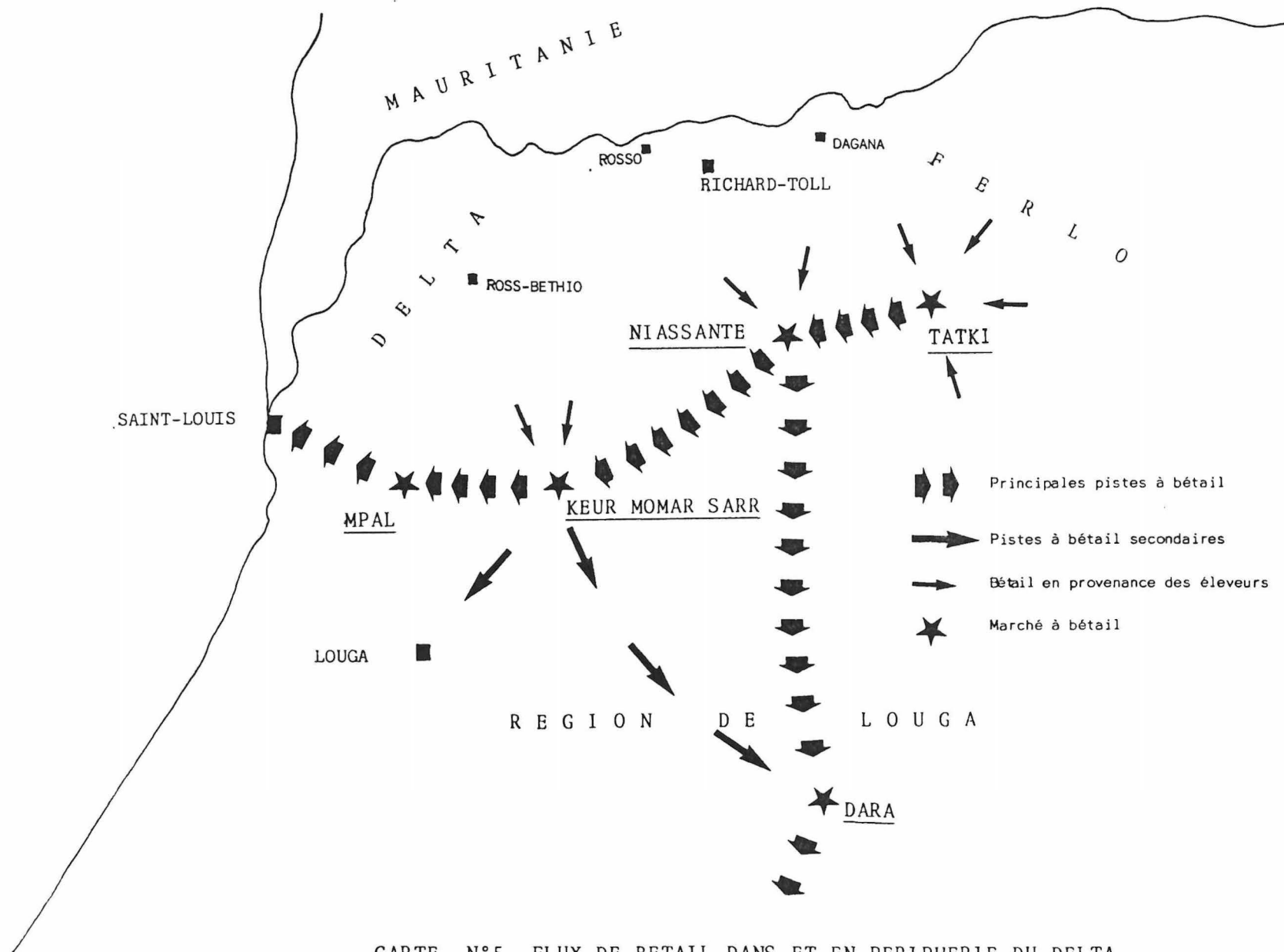
Par ailleurs, nous avons notifié quelques cas de refus inhérents à la durée et au montant demandés pour des opérations de naissage embouche au sein d'un troupeau producteur.

Ces ateliers supposent des financements à long terme (3-4 ans), (cf fiche technique annexe) remboursables annuellement.

Pour l'instant, aucun prêt de ce genre n'a été accordé. Il conviendrait de trouver une formule souple adaptée à ce genre d'investissement à très forte valeur ajoutée.

TROISIEME PARTIE

COMMERCIALISATION DU BETAIL DANS LA REGION DU DELTA :
PLACE DES GIE ELEVAGE DANS LA FILIERE TRADITIONNELLE



CARTE N°5 FLUX DE BETAIL DANS ET EN PERIPHERIE DU DELTA

L'approvisionnement et surtout l'écoulement des animaux d'embouche constituent à notre avis les facteurs clés du développement de cette production dans le Delta.

Une étude concernant la filière de commercialisation du bétail (flux du bétail, agents intermédiaires, approvisionnement des consommateurs) s'est avérée nécessaire. Cette étude repose sur une enquête menée dans les différents marchés de la région, et portant sur un échantillon représentatif des commerçants en bétail (dioulas).

I - LES FLUX DE BETAIL DANS LE DELTA

L'approvisionnement en bétail maigre et en viande du Delta est assuré par trois marchés (Niassanté, Keur Momar Sarr, Mpal) situés au sud et à l'est de la région.

I.1. Les principaux marchés de la ceinture du Delta

Ces trois marchés sont situés sur la ceinture du Delta à la jonction de pistes à bétail en provenance du Ferlo. (Cf carte n°5 : flux de bétail).

I.1.1. NIASSANTE : marché primaire

Niassanté est un village du Ferlo situé à 50 km au sud-est de Richard-Toll, possédant un forage où, en saison sèche, les éleveurs des campements environnants viennent pour abreuver leurs troupeaux. Il s'y tient un marché hebdomadaire (le mercredi) où les éleveurs présentent les animaux qu'ils désirent vendre. Dans la filière de commercialisation du bétail, il s'agit donc d'un marché primaire.

Ce foirail étant également un lieu de passage pour une partie du bétail allant du Ferlo vers le Delta, Niassanté peut dans une certaine mesure être considéré comme un marché intermédiaire. Une étude ultérieure permettrait de préciser ce dernier point.

Les acteurs terminaux de la filière viande y sont absents, sauf quelques rares bouchers de Richard-Toll le grand centre urbain voisin.

Niassanté est un marché à Dioulas qui rassemble près de 50 à 60 marchands, les jours de marché importants. C'est également, un point de collecte de la SODESP (Société pour le Développement de l'Élevage dans la zone Sylvo-Pastorale), qui achète des taurillons de 2 ans (pour moitié sous forme de troc avec de l'aliment, pour moitié en liquidités) pour les réexpédier vers le ranch de réélevage de Doli.

Niassanté fournit les GIE pastoraux de l'est du département de Dagana en bétail maigre.

I.1.2. Keur Momar Sar : un marché intermédiaire

Situé à la pointe sud du Lac de Guiers sur la rive ouest, Keur Momar Sar est la principale porte d'entrée du Delta pour le bétail en provenance du Ferlo.

Ce marché draine le bétail en provenance de Niassanté et de Dahra plus au sud, et se tient chaque samedi.

C'est le type même du **marché intermédiaire** approvisionné par les dioulas à partir des marchés primaires. Peu de bouchers achètent des animaux sur ce marché. Par contre, il représente un lieu d'achat de bétail maigre pour les emboucheurs traditionnels et les GIE élevage.

Tableau N° 12 Provenance et Destination des bovins
--

MARCHE	PROVENANCE	DESTINATION
NIASSANTE	Tatki Ganina	Keur Momar Sarr Dahra Gouye Mbeut Sagatta
KEUR MOMAR SARR	Niassanté Mbar Toubab Dahra	Mpal Diourbel Dahra Dakar
MPAL	Keur Momar Sarr Sagatta	Saint-Louis Rao

I.1.3. MPAL : marché terminal

Le marché de MPAL, village situé sur la route nationale St-Louis - Louga, est le type même du marché terminal périurbain. Il est alimenté pour l'essentiel par le marché intermédiaire de Keur Momar Sar et est fréquenté par les bouchers de St-Louis et de Rao. Il se tient deux fois par semaine, le lundi et le vendredi.

Les GIE proches de Saint-Louis s'alimentent en bétail maigre sur ce marché. Les revendeurs y sont rares. Quelquefois des convois sont organisés vers Dakar.

I.2. Importance des marchés et prix du bétail

Nous disposons de chiffres sur la période mars-avril 89 extraits d'une enquête "prix du bétail" menée en 1989 par l'équipe systèmes.

Ces données partielles ne peuvent être qu'indicatives sur la période concernée pour donner une idée de l'importance des marchés.

Effectifs moyens présents / jour de marché

	BOVINS	OVINS	CAPRINS
MPAL (Lundi)	61	125	40
NIASSANTE	69	180	60
KEUR MOMAR SARR	56	110	65
MPAL (Vend.)	29	117	79

Le marché de bovins est plus important le lundi que le vendredi à MPAL. En fait, ce marché est alimenté le lundi par les animaux en provenance du marché de K.M. Sarr qui se tient le samedi.

Sur cette période on constate également que les dioulas apportent dans 80 p100 des cas 1 à 4 bovins seulement. Le maximum présenté sur un marché par un commerçant étant de 13 bovins.

Il est rare que les dioulas vendent tout. Dans 50 p100 des cas, ils vendent 1 bovin, dans 14 p100 des cas 2 bovins, en vendre d'avantage est moins fréquent.

Par contre dans 23 p100 des cas, les dioulas ne vendent rien et repartent avec leurs animaux.

Tableau n°11
" Dioulas enquêtés "
juillet 90

Marché	MPAL (Lundi)	NIASSANTE	MPAL (Vend.)	K.M.S.
nb. dioulas "bovins"	3	2	2	3
nb. dioulas "ovins"	2			2
nb. dioulas "mixtes"		2		

Les prix moyens par marché / catégorie les plus importantes :

	NIASSANTE	KEUR MOMAR SARR	MPAL
Taurillon 1-3 ans	12 44 000 F ± 12 000	18 48 000 F ± 9 000	12 59 000 F ± 9 000
Taureau > 3 ans	4 72 000 F ± 15 000	3 71 000 F ± 25 000	4 140 000 F ± 9 000
Génisse 1-3 ans	5 53 000 F ± 2 000	6 58 000 F ± 3 000	3 93 000 F ± 5 000

Le prix des bovins est croissant sur la même période de Niassanté jusqu'à MPAL, marché terminal.

Ainsi un taurillon de 1-3 ans prend en moyenne 15 000 F de plus value de Niassanté à Mpal en supposant qu'il ait changé trois fois de propriétaires.

Prix moyens en fonction de la qualité :

	Nombre	Prix
BON	27	72 000 F ± 28 000
MOYEN	46	53 000 F ± 21 000
MAIGRE	14	38 000 F ± 9 000

Il est indéniable que les animaux sont payés à la qualité et que les catégories sont très distinctes selon l'état d'engraissement.

II - LES NEGOCIANTS EN BETAIL DU DELTA

II.1. Contexte de l'enquête informelle

En juillet 90, nous avons interrogé sur les marché de MPAL, K.M. Sarr et Niassanté une quinzaine de dioulas, les questionnant sur leur négoce dans la zone.

Les marchands de bovins nous intéressaient en priorité, toutefois 3 dioulas travaillant avec les petits ruminants ont été contacté.(cf. Tableau N° 11 Dioulas enquêtés).

Cette période coïncidait avec le début d'hivernage, les transactions étaient réduites, les éleveurs étant occupés aux pâturages ou aux champs. Nous n'avons ainsi pu que contacter un échantillon restreint de commerçants.

Néanmoins, sur chaque marché, nous avons choisi d'interroger les plus influents des commerçants en bétail. Leur carrière dans la profession est en moyenne de 16 ans, ils habitent tous à proximité d'un marché, se déplacent en taxi pour les longues distances, en charrette pour les petits trajets.

II.2. Mouvements du bétail et circuit des dioulas

Chaque dioula négociant des bovins suit un circuit bien régulier dans la semaine, en fonction des jours de marché. En règle générale, il fréquente 2 voire 3 marchés très régulièrement en ayant un point initial d'achat et un point terminal de vente.

Ce circuit peut être modifié en cours d'année si l'offre baisse sur certains marchés, obligeant les dioulas à se déplacer sur des marchés plus lointains pour l'achat. C'est notamment le cas en hivernage quand les éleveurs désertent les marchés. De même pour la vente, quand les prix sont attractifs, certains dioulas se déplacent en dehors de la région, jusqu'à Dakar en saison chaude ; en période de récolte dans le bassin arachidier, quand les paysans emboucheurs encaissent le revenu des récoltes et disposent de liquidités pour acheter des bovins maigres.

Entre le point d'achat et de vente, le convoyage des animaux est confié à des bergers professionnels. Par exemple, le trajet K.M. Sarr coûte 500 F/tête. La distance est variable de 30 à 90 km, en moyenne de 45 km d'un marché à l'autre.

II.3. L'achat de bétail

Sur les 15 dioulas enquêtés, tous les dioulas "bovin" font au minimum 2 marchés. Seuls certains dioulas "petits ruminants" ne travaillent que sur un marché (achat et revente immédiate).

Modalités d'achat	Nombre
à domicile	6
Passage régulier chez les éleveurs	3
Achat essentiellement sur marché	12

L'**approvisionnement** en bétail par les dioulas se fait pour l'essentiel sur les marchés. Sur 12 marchands de bovins, 6 déclarent acheter du bétail à domicile que leur proposent des éleveurs désireux de vendre rapidement.

Le **démarchage** est peu utilisé ; aucun des dioulas interrogés n'utilisent des rabatteurs qui vont de campement en campement.

D'autre part, aucun des dioulas interrogés ne déclare **stocker** des animaux ; Ils achètent dans le but de revendre le plus rapidement possible.

A MPAL, les animaux invendus le lundi seront remis sur le marché dans la semaine le vendredi, donc stockés tout au plus trois jours.

Sur 12 dioulas, 7 déclarent pratiquer l'embouche soit 60 p100. C'est généralement une embouche extensive d'hivernage. Les animaux achetés maigres sont incorporés (10-30 bêtes) au troupeau personnel du dioula, et conduits sur pâturage durant 3 mois.

Certains dioulas embouchent 2-3 têtes pour la fête de la Korité. 5/12 sont revendeurs stricts et ne pratiquent jamais l'engraissement.

II.4. La vente de bétail

II.4.1. Les catégories d'acheteurs

On peut classer les acheteurs de bétail en 4 catégories distinctes :

- les revendeurs (dioulas)
- les particuliers (privés, éleveurs)
- les bouchers (bouchers urbains, "dibiteurs")
- les GIE.

Ces catégories d'acheteurs se retrouvent peu ou prou dans tous les marchés avec néanmoins des spécificités locales, fonctions de la situation des marchés sur les pistes à bétail.

Ainsi, les acheteurs principaux à Niassanté et à K.M. Sar sont des dioulas revendeurs. A MPAL, les principaux acheteurs sont les bouchers ou leur représentant. C'est un marché périurbain qui approvisionne la ville de St-Louis.

Les bouchers constituent une clientèle à part pour les dioulas qui les craignent beaucoup, car réputés pour être de mauvais payeurs, notamment à Niassanté.

A MPAL, la plupart des dioulas contournent cet inconvénient en se fidélisant une clientèle de 1 à 3 bouchers Saint-Louisiens. A l'extrême, certains deviennent le représentant exclusif d'un boucher.

II.4.2. La clientèle des GIE

Les GIE élevage constituent une clientèle nouvelle pour les dioulas avec achat de bétail maigre sur crédit agricole.

Sur 12 dioulas bovins, un seul déclare ne pas connaître l'existence et le fonctionnement des GIE élevage. Si les dioulas connaissent les GIE élevage, seulement un sur deux déclare avoir vendu des animaux maigres à des GIE (de une à trois fois), essentiellement sur le marché de MPAL où s'approvisionnent les éleveurs du département de Dagana et les emboucheurs périurbains de St-Louis.

Ce faible volume de vente peut s'expliquer d'une part en raison de la jeunesse des GIE élevage (prêt depuis début 89), d'autre part d'après la méthode d'achat des éleveurs peuls qui confient souvent le soin d'acheter les animaux maigres à un parent dioula qui ne déclare pas forcément agir pour le compte d'un GIE.

Toutefois, les dioulas interrogés s'estiment très satisfaits de l'émergence de cette nouvelle clientèle car elle paye **cash!!** En ce qui concerne le rachat du bétail gras au GIE, seulement un dioula déclare avoir acheté des animaux gras à un

GIE sur le marché. Cette méconnaissance de la vente des bovins gras par les GIE doit trouver sa raison dans le fait que les bovins gras sont soit vendus directement à des bouchers, soit réinjectés dans le circuit traditionnel par l'intermédiaire d'un seul dioula qui vient acheter à domicile.

De plus, la majorité des dioulas interrogés sont réticents à acheter des bovins gras, trop chers d'après eux. Très peu sont capables d'acheter un lot de 5 à 10 bovins gras et à travailler de manière contractuelle. Un seul dioula de Keur Momar Sarr a réagi favorablement à la proposition d'établir un contrat pour l'achat et la revente de bétail embouché avec des GIE.

En conclusion, la vente des animaux gras par les GIE financés sur crédit agricole s'inscrit difficilement dans le système traditionnel de paiement qui use du crédit à tous les échelons de la filière.

L'éleveur emboucheur doit d'efforcer de vendre ses produits directement aux bouchers ou à des intermédiaires situés en bout de filière, capables de régler rapidement leurs achats, afin d'honorer lui-même en temps voulu ses échéances.

III - L'APPROVISIONNEMENT EN VIANDE DE SAINT-LOUIS

Ce paragraphe nous permet d'aborder en quelques lignes les aspects terminaux de la filière viande sur St-Louis.

III.1. L'abattoir municipal de Saint-Louis

L'abattoir municipal de St-louis a démarré ses activités en 1974. La SERAS (Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal) est locataire et gestionnaire de l'abattoir.

Les utilisateurs sont les bouchers de St-Louis, au nombre d'une quinzaine ainsi que d'une dizaine de dibiteurs pour les ovins-caprins. Chaque boucher abat en moyenne une bête tous les 2 jours. Certains font abattre plusieurs têtes quand ils ont des contrats avec l'armée ou l'hôpital.

En saison sèche, une quinzaine de bovins sont abattus par jour. En hivernage une dizaine de bovins sont abattus quotidiennement.

Le tonnage annuel est à nouveau en augmentation après un creux dans les années 85, conséquence de la suppression des internats scolaires sur St-Louis.

III.2. Les autres circuits d'approvisionnement en viande

Sans nommer les nombreuses tueries "clandestines" qui fournissent l'essentiel des ovins/caprins, de nombreuses viandes foraines, en provenance de RAO notamment, alimentent les deux marchés de Sor et de Ndar-Toute. Ces arrivages sont estimés environ à 70 p100 du tonnage abattu à l'abattoir municipal. Actuellement, ces viandes ne sont pas frappées de la taxe à l'abattage (30 F/kg) ce qui les rend concurrentielles face aux viandes de l'abattoir municipal.

III.3 Les débouchés d'avenir

Une étude économique du marché de consommation de la viande sur St-Louis et le Delta donnerait des perspectives sérieuses et chiffrées.

Toutefois, nous pouvons signaler que la consommation de viande bovine en zone rurale augmente, notamment dans les grands centres rizicoles où le pouvoir d'achat des riziculteurs s'accroît (cas de Ross-Béthio, de Boundoum, de Diawar, etc...).

Avec le développement agro-industriel général de la vallée, la consommation locale en viande devrait suivre très rapidement.

Par ailleurs, des éleveurs se préparent déjà en vue de fournir l'approvisionnement de la nouvelle Université de St-Louis qui doit ouvrir ses portes en octobre 90. Le démarrage de l'Université aura à n'en pas douter, un effet induit important sur le développement des productions animales dans le Delta.

CONCLUSION

Plus que la création de nouvelles structures paysannes, c'est l'introduction du crédit agricole dans les systèmes d'exploitation qu'il faut voir avec l'émergence des GIE.

Le secteur de l'élevage emboîte depuis peu le pas à la culture irriguée dans le Fleuve avec ses particularités :

- des avantages avec des opérations d'embouche au taux de rentabilité élevé, un endettement supportable, des risques calculés.

- des entraves dues au système unique du prêt à court terme ignorant la variabilité des systèmes de production animale, à un approvisionnement incertain en intrants et à une filière de commercialisation traditionnelle qui évolue lentement.

La pérennité du crédit à l'élevage ne dépendra heureusement pas de la spirale infernale du crédit, les éleveurs gardant des libertés de manoeuvre suffisantes, mais de l'infiltration du système bancaire chez tous les partenaires de la filière production animale afin de créer le flux monétaire vitalisant l'ensemble de cette filière.

Ce n'est que dans cette perspective que l'intensification des productions animales sera une réalité dans la région du fleuve.

BIBLIOGRAPHIE

- ANONYME Crédit agricole et organisations paysannes
Compte-rendu de réunion. ISRA-SAED-CNCAS
19 juin 1990. ISRA Saint-Louis.
- ANONYME. Rapport d'activité exercice 1988/1989.
CNCAS. AGENCE DE Saint-Louis
- HAESSLER (Ch.) L'embouche bovine en milieu paysan en
Afrique de l'Ouest
Synthèse bibliographique. DESS. IEMVT. Maisons ALFORT.
1989-90.
- JAMIN (J.Y), TOURRAND (JF.) Evolution de l'agriculture et de
l'élevage dans la zone des grands aménagements, le
Delta du fleuve Sénégal.
Communication au séminaire "Aménagements
hydro-agricoles et systèmes de production".
DSA-CIRAD. Montpellier 16-19 déc. 34 p.
- LEGAL (P. Y), DIA (I). Les organisations paysannes du Delta du
fleuve Sénégal face au désengagement de l'Etat.
ISRA St-Louis juill. 1990 (non publié)
- SECK (M) Contribution à l'étude des problèmes de l'élevage ovin
dans le Delta du Fleuve Sénégal : Objectifs et mode
de conduite des ovins mâles à l'attache en milieu
paysan wolof. Mémoire d'études E.N.S.S.A.A.
Dijon. 1988. 67 p.
- NDIONE (Ch. MB) Méthode de recherche économique sur les
filières de commercialisation des produits de
l'élevage. L'exemple de la filière bétail/viande et
de l'axe Dahra-Dakar. In Méthodes pour la recherche
sur les systèmes d'élevage en Afrique intertropicale.
Etudes et synthèses de l'IEMVT, 20, 1986, 223-243.
- TOURRAND (JF), TOURE (O), GAYE (M) Approvisionnement en intrants
pour l'élevage : une alternative possible pour les
paysans du Delta du Fleuve Sénégal.
ISRA. Saint-Louis. 1988.
- TOURRAND (JF) Premiers résultats des opérations d'embouche
bovine et ovine menées en milieu paysan au cours de
la saison sèche chaude. ISRA. Saint-Louis. 1989.
- TOURRAND (JF). Un pasteur devient un agropasteur. Une étude
de cas dans le delta du Fleuve Sénégal.
Paris. IEMVT. 1989. 22p.
- TOURRAND (JF) L'élevage dans le delta du fleuve Sénégal.
Historique et perspectives d'avenir.
Paris. IEMVT. 1989. 18 p.

- TOURRAND (JF), CAMARA (S), GAYE (M). Participation et responsabilisation des paysans dans le cadre d'un programme de recherches sur les systèmes d'élevage dans le delta du fleuve Sénégal. Paris. IEMVT. 1989. 9p.

A N N E X E S

ANNEXE N°1 : LES SYSTEMES D'ELEVAGE DU DELTA

Une typologie des systèmes d'élevage du Delta a été élaborée à partir des cinq critères suivants :

- activité première du système de production
- fonction principale de la composante élevage
- type de stratégie retenu en matière d'élevage
- technicité et niveau de production atteint
- ethnie

Six systèmes d'élevage ont ainsi été identifiés.

1- le système peul à dominante pastorale

L'élevage représente la composante principale du système de production. On le rencontre exclusivement en milieu peul éleveur (5p100 des cas).

2- le système peul agropastoral

Il représente la composante élevage d'un système de production dans lequel l'élevage est associé à l'agriculture irriguée. Comme le précédent, il ne se rencontre qu'en milieu peul (10p100 des cas).

3- le système thésaurisation-capitalisation

Il représente la composante élevage du système de production des ouvriers-éleveurs et de certains agriculteurs propriétaires d'un cheptel généralement important considéré avant tout comme un capital (15p100 des cas).

4- le système villageois confié

Il concerne les agriculteurs qui confient leur cheptel à un tiers et qui n'interviennent pas dans la gestion de celui-ci (15p100 des cas).

5- le système villageois traditionnel

Il s'agit de l'activité traditionnelle et marginale des agriculteurs qui ne gèrent que quelques têtes de petits ruminants. Ce cheptel fournit à la concession les animaux qui sont abattus à l'occasion des fêtes religieuses, et sert également de trésorerie (50p100 des cas).

6- le système villageois intensif

Il s'agit de l'activité élevage d'agriculteurs, activité secondaire par rapport à l'agriculture irriguée et/ou aux activités extra-agricoles, mais dans laquelle ils désirent à terme s'investir. Leur technicité en matière d'élevage est comparable à celle des peuls (5p100 des cas).

ANNEXE N°2 : MODELE EMBOUCHE BOVINE

Deux périodes d'embouche sont possibles:

- l'embouche de saison sèche de février à juin/juillet
- l'embouche de saison des pluies/saison froide de juillet à décembre/janvier

1- embouche de saison sèche

- financement 650000 Fcfa/ bénéfice d'environ 300 à 350000 Fcfa
 - . apport personnel: 130000 Fcfa
 - . emprunt CNCAS: 520000 Fcfa
 - . intérêts (14,5%): 35000 Fcfa
 - . chiffre d'affaire: environ 1000000 Fcfa
- demande de financement en janvier auprès de la CNCAS
- achat de 10 bovins maigres en février (mâles de 3 à 4 ans ou vaches de réforme), environ 400000 Fcfa.
- mode de conduite: à l'attache ou pâturage complémenté
- alimentation/ration: environ 220000 Fcfa
 - . paille de riz/mélasse/tourteau d'arachide
 - . paille de riz ou paille de brousse/farine de riz
 - . paille de riz ou paille de brousse/drêches de tomate/farine de riz
 - . etc... (plusieurs sont disponibles)
- couverture sanitaire: environ 15 à 20000 Fcfa
 - . vitamines (pierres à lècher)
 - . antiparasitaire interne (surtout contre la distomatose)
 - . antiparasitaire externe (seulement si nécessaire)
- vente directe des bovins embouchés aux bouchers/chevillards

2- embouche de saison des pluies/saison froide

Identique à l'embouche de saison sèche sauf:

- demande de financement en juin
- achat de 12 à 15 bovins: environ 500000 Fcfa
- mode de conduite: pâturage; complémentation en fin d'embouche (1 à 2 mois) et éventuellement une quinzaine de jours en début d'embouche pour les animaux les plus faibles.
- alimentation/ration: environ 120000 F cfa

ANNEXE N°3 : MODELE D'EMBOUCHE OVINE

Les ovins embouchés devant être commercialisés pour la fête de la Tabaski, la période d'embouche se situera environ trois mois avant cette date. Les animaux à emboucher devront être acheter environ cinq mois avant la fête.

- financement 625000 Fcfa/bénéfice d'environ 300000 Fcfa
 - . apport personnel: 125000 Fcfa
 - . emprunt CNCAS: 500000 Fcfa
 - . intérêts (14,5%): 30000 Fcfa
 - . chiffre d'affaire: 900 à 1000000 Fcfa
- demande de financement 6 mois avant la Tabaski
- achat de 25 ovins mâles adultes (plus de un an) 5 mois avant la Tabaski (environ 500000 Fcfa)
- mode de conduite: à l'attache ou pâturage complémenté; mise à l'embouche trois mois avant la Tabaski
- alimentation/ration: environ 100000 Fcfa
 - . paille de riz/farine de riz
 - . paille de riz/farine de riz/drêches de tomate
 - . paille de riz mélassée/tourteau d'arachide
 - . etc... (plusieurs rations sont disponibles)
- couverture sanitaire: environ 15000 Fcfa
 - . vitamines: pierre à lècher
 - . antiparasitaire interne (surtout contre la distomatose)
 - . antiparasitaire externe (seulement si nécessaire)
- vente directe au consommateur à l'exploitation ou au marché environ 15 jours avant la Tabaski (attention au crédit!!!)

I) GESTION TECHNIQUE

Il s'agit d'un troupeau de 30 vaches en état de reproduire qui dans les conditions actuelles produit un revenu annuel d'environ 500 à 600000 francs cfa. Grâce à l'obtention d'un prêt de 1,5 millions de francs cfa sur 3 ans permettant essentiellement l'achat d'intrants (aliments de complémentation et médicaments), le même troupeau peut générer un revenu annuel d'environ 1,5 millions de francs cfa, l'intervalle entre deux mises-bas passant de 24-30 mois à 15 mois, et le GMQ 0/3ans (gain moyen quotidien) de 150-250g à 400g.

1) Conduite des femelles reproductrices

- conduite au pâturage inchangée
- aliment de complémentation: 1 Kg de farine de riz/jour/200 jours
- sevrage des jeunes à 5/6 mois selon la période de mise-bas

2) Conduite des jeunes

1ère Année

- alimentation lactée jusqu'au sevrage
- sevrage à 5/6 mois
- conduite au pâturage
- aliment de complémentation: 0,5 Kg de farine de riz/jour/150 à 200 jours selon la date de naissance

2ème Année

- conduite au pâturage inchangée
- aliment de complémentation: 1,5 Kg de farine de riz/jour/200 j

3ème Année

- conduite au pâturage inchangée
- aliment de complémentation: 2,5 Kg de farine de riz/jour/200 j

Pour produire un bovin de 3 ans de 450 à 500 Kg, les besoins en aliment de complémentation s'élève à environ 1,2 tonne de farine de riz, soit environ 40000 Fcfa. D'autres aliments de complémentation (tourteau d'arachide/paille de riz mélassée, drêches de tomate mélassée, etc...) font actuellement l'objet de tests, et permettent d'obtenir pour un prix équivalent des résultats comparables.

3) Couverture sanitaire

Les éleveurs, essentiellement d'ethnie peul, même s'ils possèdent une compétence réelle en médecine traditionnelle, préfèrent pour certaines affections appliquer à juste titre les techniques modernes. Les résultats du suivi sanitaire mené dans le cadre du programme SYSPRO/FLEUVE a permis d'élaborer en collaboration avec les éleveurs des plans de prophylaxie en cours d'expérimentation.

- Déparasitage interne : 2 fois par an (novembre et juin) avec un produit à spectre large (Albendazole par exemple) 1 traitement au BERENIL en même temps
- Déparasitage externe: seulement en cas de besoins
- Apports vitaminés: pierres à lècher en permanence dans les enclos, une injection d'un complexe AD3E à l'occasion d'un déparasitage
- Vaccinations : (en novembre à l'occasion du déparasitage) peste et péripneumonie
 - charbon symptomatique dans le Bas-Delta
 - botulisme dans le Haut-Delta

Le budget couverture sanitaire pour un bovin jusqu'à l'âge de trois ans s'élève à environ 15000 Fcfa.

II) GESTION FINANCIERE

La CNCAS exige pour l'obtention d'un prêt un apport personnel de 20p100. La mise en place du module intensif bovin nécessite un financement sur trois ans d'environ 1,5 millions de francs cfa. La CNCAS accorde un prêt de 1,2 millions de francs pour un apport personnel de 300000 F.

ANNEE 1 Financement 1500000 Fcfa

- 400000 F sont investis dans le module (intrants et matériel type mangeoire, grillage, etc..)

- 1100000 F permettent de mener deux opérations d'embouche bovine (une en saison sèche et une en saison des pluies) selon les fiches techniques élaborées par le programme SYSPRO/FLEUVE. Ces opérations permettent de dégager sans risque majeur un revenu d'environ 1000000 Fcfa, susceptible de rembourser la première tranche du crédit, soit 600000 Fcfa (cf tableau récapitulatif). Une partie des animaux de l'atelier d'embouche sont achetés dans le troupeau, procurant ainsi un revenu au paysan.

- Il reste en fin d'année 1, un financement de 1500000 Fcfa.

ANNEE 2 Financement 1500000 Fcfa

- 700000 F sont investis dans le module (intrants)
- 800000 F permettent de mener deux opération d'embouche bovine, qui dégageront un revenu d'environ 750000 Fcfa. Le montant à rembourser à la CNCAS s'élevant pour l'année 2 à 550000 Fcfa, il restera pour l'année 3 un financement de 1000000 Fcfa.

ANNEE 3 Financement 1000000 Fcfa

- Les 1000000 F sont investis dans le module, et permettent l'embouche des jeunes nés en année 1. Le revenu de l'année 3 d'environ 1700000 Fcfa permettra à la fois d'effectuer le dernier remboursement à la CNCAS (500000 Fcfa), de disposer d'un financement de 1000000 Fcfa pour l'année 4, 300000 Fcfa étant alloués à l'éleveur.

ANNEE 4 Financement 1000000 Fcfa

- Les 1000000 Fcfa investis dans le module permettront d'atteindre un chiffre d'affaire (C.A) d'environ 2,5 millions dont 1 million sera réinvesti l'année 5.

A terme la production annuelle commercialisable d'un tel troupeau sera proche de 20 bovins, environ 10 taurillons et 4 vaches (remplacées dans le troupeau par 4 génisses) embouchés pour la boucherie, ainsi que six génisses pour la reproduction ou la boucherie.

Au cours des années 1 et 2, les opérations d'embouche ponctuelles permettent à l'éleveur d'une part de s'assurer un revenu annuel proche de son revenu actuel (en achetant ses propres animaux), et d'autre part lui donne la possibilité d'affiner sa technique en matière d'embouche.

Par ailleurs, cette procédure de gestion valorisant le financement non investi dans l'année, permet à un paysan d'être en mesure de rembourser chaque fin d'année le prêt s'il désire pour diverses raisons ne pas poursuivre l'opération.

On peut envisager en année 4 un remboursement de la part de l'apport personnel éventuellement empruntée.

A terme, on peut raisonnablement envisager l'introduction de matériel génétique plus performant (notamment du point de vue croissance pondérale et précocité) par achat de reproducteurs mis dans le troupeau, ou par transfert d'embryons. Le programme SYSPRO/FLEUVE étudie les possibilités actuelles de mener une action de recherche sur ce thème.

Tableau récapitulatif de la gestion financière du module bovin (par 1000 F)

ANNEE	FINANCEMENT DE L'ANNEE	CAPITAL A REMBOURS.	INTERETS (14,5 %)	REMBOUR- SEMENT	CHIFFRE D'AFFAIRE	REVENU ANNUEL
1	1500	1200	180	600	2100	
2	1500	780	120	550	1550	
3	1000	350	50	500	1700	300
4	1000	-	-	-	2500	1500

Il s'agit d'un troupeau de 20 brebis de race Peul-Peul en état de reproduire, qui dans les conditions actuelles produit un revenu annuel d'environ 200 à 250000 Fcfa. Grâce à l'obtention d'un prêt CNCAS de 600000 Fcfa sur 3 ans permettant l'achat d'intrants et l'amélioration génétique du cheptel, ce troupeau peut générer un revenu annuel d'environ 600 à 700000 Fcfa, l'intervalle entre deux mises-bas passant de 12-15 mois à 8 mois, et le GMQ 0/6mois de 50-100g à 200-250g.

- achat d'un jeune belier Touabire d'un format correct dans un élevage performant (environ 50000 Fcfa)
- conduite au pâturage
- aliment de complément: 0,8 Kg de farine de riz/jour/200j

Une unité ovine (U.O) correspond à: une femelle en état de reproduire et ses deux derniers produits (un de moins de un an, et un de plus de un an).

- conduite au pâturage inchangée
- aliment de complémentation: . 0.6 Kg / femelle/8 mois
 - . 0.4 Kg / agneau/9mois
 - . 0.5 Kg / antenais/5mois
 - . 1 Kg / antenais à l'embouche/2mois

Les besoins annuels en aliment de complémentation d'une unité ovine s'élève à environ 400 Kg de farine de riz, soit environ 16000 Fcfa.

Comme pour les bovins, des plans de prophylaxie ont été élaborés en collaboration avec les éleveurs.

- Déparasitage interne: 2 fois par an avec un produit à spectre large (Albendazole)
- Déparasitage externe: seulement si nécessaire
- Apports vitaminés: pierres à lècher en permanence dans les enclos, une injection d'un complexe AD3E à l'occasion d'un déparasitage

Le budget sanitaire annuel d'une Unité Ovine s'élève à environ 5000 Fcfa.

A terme la production annuelle commercialisable d'un tel troupeau sera proche de 30 ovins, 15 beliers et 5 brebis (remplacées dans le troupeau par 5 agnelles) pour la boucherie, ainsi que 10 agnelles pour la reproduction ou la boucherie.

II) GESTION FINANCIERE

La CNCAS exige pour l'obtention d'un prêt un apport personnel de 20p100. La mise en place du module intensif ovin nécessite un financement sur trois ans de 750000 Fcfa. Pour un apport personnel de 150000 Fcfa, la CNCAS accordera un prêt de 600000 Fcfa.

ANNEE 1 Financement 750000 Fcfa

- 250000 F sont investis dans le module (achat du reproducteur et des intrants.

- 500000 F permettent de mener une opération Embouche/Tabaski selon les fiches techniques élaborées par le programme SYSPRO/FLEUVE. Cette opération dégage un bénéfice d'environ 300000 Fcfa. De ce bénéfice, 200000 F sont utilisés pour rembourser la première tranche de crédit, et 50000 F servent à acquérir un reproducteur plus performant. Il reste pour l'année 2 un financement de 550000 Fcfa.

ANNEE 2 Financement 550000Fcfa (+ 50000 F achat reproducteurs)

- Les 550000 F sont investis dans le module. Les animaux nés en année 1 sont embouchés; éventuellement en fonction des besoins des ovins mâles peuvent être achetés et embouchés. Le chiffre d'affaire de l'année 2 s'élèvera à environ 1000000 F, 300000 F iront à la CNCAS, 500000 F seront investis au cours de l'année 3, et 200000 F seront alloués à l'éleveur. Par ailleurs, chaque année, la vente des mâles reproducteurs comme mouton de tabaski, permettra l'acquisition de nouveaux reproducteurs.

ANNEE 3 Financement 500000Fcfa

- Les 500000 F investis permettront de dégager un revenu d'environ 1200000 F. 300000 F iront à la CNCAS pour rembourser la dernière tranche du prêt, 500000 F seront investis au cours de l'année 4, et 400000 F seront alloués à l'éleveur.

ANNEE 4 Financement 500000 Fcfa

- Le revenu global de 1200000 F sera divisé en deux, 500000 F pour le financement de l'année 5, et 700000 F comme salaire de l'éleveur.

Remarque : on peut éventuellement envisager en année 4 un remboursement de la part de l'apport personnel initial éventuellement empruntée.

Tableau récapitulatif de la gestion financière du module ovin (par 1000 F)

ANNEE	FINANCEMENT DE L'ANNEE	CAPITAL A REBOURS.	INTERETS (14,5 %)	REBOUR- SEMENT	CHIFFRE D'AFFAIRE	REVENU ANNUEL
1	750	600	90	200	800	
2	600	490	70	300	1000	200
3	500	260	40	300	1200	400
4	500	-	-	-	1200	700