Projet régional en Afrique

MAURITANIE

Programme de développement d'une aptitude au commerce

Mission d'identification sur les filières animales

(TF/MAU/04/001/11-53)

RENARD Jean-François

Janvier 2005

CIRAD-EMVT
Département Elevage et Médecine Vétérinaire du CIRAD
Campus International de Baillarguet
TA 30 / B
34398 Montpellier Cedex 5
FRANCE

AUTEUR : RENARD J.-F.

ORGANISME AUTEUR :
CIRAD-EMVT

ACCÈS au DOCUMENT :
Service Documentation du CIRAD

ACCÈS à la RÉFÉRENCE du DOCUMENT :
Libre

ETUDE FINANCÉE PAR : ONUDI

REFERENCE :

AU PROFIT DE : Gouvernement de Mauritanie

TITRE : **PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT D'UNE APTITUDE AU COMMERCE – MISSION D'IDENTIFICATION SUR LES FILIERES ANIMALES**

TYPE D'APPROCHE DATE et LIEU de PUBLICATION : Rapport de mission, Montpellier, 08/02/05

PAYS ou RÉGIONS CONCERNÉS : Mauritanie

MOTS-CLEFS : Exportations, produits animaux, viandes rouges, camelins, épidémiosurveillance, hygiène alimentaire

RÉSUMÉ :

L'ONUDI, dans le cadre de ses accords avec l'OMC, souhaite à titre pilote faciliter l'introduction sur le marché mondial des produits animaux mauritaniens.
L'objectif premier du programme d'assistance technique proposé est une mise sous assurance qualité reconnue par les clients potentiels des services de surveillance épidémiologique et de ceux de contrôle de la qualité et de l'hygiène alimentaire. Le programme apporterait principalement l'appui technique complémentaire. Des mesures d'accompagnement comme des investissements additionnels et un soutien en organisation à l'abattoir, un support de prospection commerciale et des formations techniques ciblées permettraient de compléter le dispositif d'appui aux opérateurs privés.
Un tel programme de support aurait un coût de 1 252 000 US$ en 3 ans. Dans l'hypothèse où 40% des animaux actuellement exportés sur pieds passeraient par ces nouvelles filières, la plus value au niveau de la Mauritanie pourrait être annuellement de l'ordre de 20 millions de US$.

Table des matières

Pages

Table des matières 2
Abréviations et Acronymes 3
Résumé 4
Rapport 5
1. Introduction 5
1.1. Contexte et objet de la mission : 5
1.2. Le secteur de l'élevage : 5
2. Etat actuel de la valorisation des produits 6
2.1. Valorisation sur pieds 6
2.2. Les viandes 7
2.3. Les produits laitiers 8
2.4. Les cuirs et peaux 8
3. Les acteurs 9
3.1. Filières de viandes rouges 9
3.2. Filières de cuirs et peaux 11
3.3. Filière lait 12
3.4. Services de support 13
4. Les concurrents 16
5. Les contraintes 19
5.1. Les viandes 19
5.2. Les cuirs et peaux 20
6. Approche 21
7. Appui nécessaire 23
8. Programme d'assistance technique 25
9. Conclusions 28
Annexes 29
Annexe 1 – Termes de référence 30
Annexe 2 – Calendrier de la mission 32
Annexe 3 – Personnes rencontrées 35
Annexe 4 – Bibliographie consultée 36
Annexe 5 – Production de viandes rouges 37
Annexe 6 – Hypothèses de valorisation 38
6.1. Approche 38
6.2. Viandes bovines 40
6.3. Viandes ovines 43
6.4. Viandes camelines 45
6.5. Cuirs et peaux 47
Annexe 7 – Hypothèses de plus-value 49

Abréviations et Acronymes

1 € = 345 UM = 1,3 US$ = 655,957 Fcfa

APLT :	Association des Producteurs de Lait Transhumants
BIRA :	Bureau Interafricain des Ressources Animales
CCIA :	Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture
CEDEAO :	Communauté Economoqie Des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CNERV :	Centre National d'Elevage et de Recherches Vétérinaires de Nouakchott
CNH :	Centre National d'Hygiène
COSEC :	Conseil Sénégalais des Chargeurs
DE :	Direction de l'Elevage
FNCBM :	Fédération nationale Corporative des Bouchers de Mauritanie
GNAP :	Groupement national des Associations des Coopératives Agro-Sylvo-Pastorales
IEPC :	Initiative Elevage, Pauvreté et Croissance
IMROP :	Institut Mauritanien de Recherches Océanographiques et des Pêches
MDRE :	Ministère du Développement Rural et de l'Environnement
OIE :	Office International des Epizooties
OMC :	Organisation Mondiale du Commerce
ONUDI :	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
OPVP :	Organisation des Producteurs de Viandes Pastorales
PACE :	Programme Pan-Africain pour le Contrôle des Epizooties
PADEL :	Projet de Gestion des Parcours et Développement de l'Elevage (PADEL)
PNUD :	Programme des Nations Unies pour le Développement
REMEMA :	Réseau Mauritanien d'Epidémiosurveillance des Maladies Animales
SAN :	Société des Abattoirs de Nouakchott
SMCPC :	Société Mauritanienne de Commercialisation de Cuirs et Peaux
SMPN :	Société Mauritanienne de Pêche et de Navigation
UMA :	Union du Maghreb Arabe

Résumé

L'élevage est un secteur clé de l'économie mauritanienne, représentant 14 à 17% du PIB et apportant des revenus à 60 à 70% de la population. C'est pourquoi l'ONUDI, dans le cadre de ses accords avec l'OMC, souhaite à titre pilote faciliter l'introduction sur le marché mondial des produits animaux mauritaniens. Le programme proposé est conçu dans cet objectif et ne correspond donc pas directement à un objectif de développement sectoriel.

Les filières de viandes rouges ont été retenues car elles disposent d'un gros potentiel puisque 51% des bovins, 60% des camelins et 23% des petits ruminants seraient déjà exportés sur pieds, mais sans autre plus value au niveau national. Quant aux autres filières, celles de viandes blanches et de laits ne satisfont pas la demande domestique et, à l'exception de marchés potentiels de niches, se raisonnent donc en termes de compétitivité sur le marché national. Celles des cuirs et peaux souffrent de désavantages comparatifs par rapport aux concurrents, notamment africains, comme l'étroitesse de la matière première locale liée directement au nombre des abattages locaux (et donc à la consommation nationale de viande), le coût de l'eau et l'énergie et une localisation non optimale des tanneries. Une restructuration et relocalisation des opérateurs sont considérées comme un préalable à une action technique de stimulation des exportations.

Au niveau des viandes rouges, l'abattage et la découpe sur place pour une exportation en viandes congelées ou réfrigérées sur de nouveaux marchés, notamment du Maghreb, paraît possible et financièrement intéressante. Des opérateurs privés semblent d'ailleurs intéressés mais sont freinés principalement par des contraintes sanitaires et hygiéniques qui ne permettent pas aux produits mauritaniens d'accéder à ces marchés. Or ces contraintes devraient pouvoir être résolues par un développement des services techniques de support au secteur et en prouvant aux nouveaux clients l'efficacité de ces services. La demande de ces pays cibles se manifeste déjà et les viandes camelines, principale production mauritanienne, y sont suffisamment appréciées pour constituer le premier produit d'appel.

L'objectif premier du programme d'assistance technique proposé est une mise sous assurance qualité reconnue par les clients potentiels des services de surveillance épidémiologique et de ceux de contrôle de la qualité et de l'hygiène alimentaire. Le programme s'appuierait notamment sur un projet européen visant entre autre à renouveler les installations de laboratoires de diagnostic de santé animale et d'hygiène alimentaire ; il apporterait principalement l'appui technique complémentaire. Des mesures d'accompagnement comme des investissements additionnels et un soutien en organisation à l'abattoir, un support de prospection commerciale et des formations techniques ciblées permettraient de compléter le dispositif d'appui aux opérateurs privés.

Un tel programme complémentaire de support aurait un coût de 1 252 000 US$ en 3 ans, indépendamment du coût des autres projets. Dans l'hypothèse où 40% des animaux actuellement exportés sur pieds passeraient par ces nouvelles filières, la plus value au niveau de la Mauritanie pourrait être annuellement de l'ordre de 20 millions de US$. Le programme aurait en outre des effets induits directs sur les filières de cuirs et peaux et de laits.

Rapport

1. Introduction

1.1. Contexte et objet de la mission :

L'ONUDI et l'OMC ont conclu en septembre 2003 un accord de collaboration pour aider les pays en développement à i) augmenter significativement leurs exportations en éliminant les contraintes à la production, ii) développer des systèmes éprouvés de conformité aux attentes techniques et réglementaires des marchés internationaux, iii) s'intégrer au système de commerce mondial. L'ONUDI s'occupe plus particulièrement des deux premiers objectifs.

L'accord porte sur une phase pilote qui concerne 9 pays dans le monde, dont la Mauritanie. Dans ce pays, deux filières ont été sélectionnées : la production de sel iodé et les produits animaux d'une façon générale.

La mission confiée au consultant par l'ONUDI concerne, **dans cette optique d'augmenter les exportations et non pas dans une approche de développement sectoriel**, l'identification des produits, des acteurs, des contraintes et forces des productions animales mauritaniennes puis la formulation d'une stratégie d'action et axes d'intervention d'un programme d'assistance technique correspondant.

Le consultant tient à remercier ici les autorités mauritaniennes pour leur collaboration et, en particulier au Ministère des Mines et de l'Industrie qui assuré la coordination de l'étude, Mr Mamoune, Directeur de l'Industrie, et Mr Wague, Chef du service Etudes de la Promotion Industrielle.

1.2. Le secteur de l'élevage :

L'élevage est un secteur clé de l'économie mauritanienne. Il concerne les revenus de 60 à 70% de la population et représente de 14 à 17% du PIB, soit les sept dixièmes de la contribution totale du secteur agricole. La valeur ajoutée du secteur a été estimée en 2 002, sur base des statistiques de 2 000, à 326 millions de US$[1].

En termes de lutte contre la pauvreté, l'élevage est par ailleurs le secteur le plus re-distributeur de revenus et comprend parmi ses acteurs le taux de pauvreté le plus élevé.

Malgré cette importance, le secteur a longtemps été sous-estimé, notamment en termes d'investissements publics puisqu'il n'a bénéficié que d'à peine 10 à 14% de ceux accordés à l'agriculture.

[1] FAO – The World Bank, « Initiative Elevage, Pauvreté, Croissance », Document national, 2002

Les systèmes de production d'élevage restent largement extensifs et adaptés à la faible et saisonnière production des maigres parcours, grâce à des mouvements importants des troupeaux en nomadisme ou en transhumance. Ces mouvements de bétails concerneraient environ 96% des bovins, 99% des camelins et 43% des petits ruminants. L'élevage mauritanien est de ce fait étroitement imbriqué dans l'ensemble de la sous-région et en particulier avec le Sénégal et le Mali dont les pâturages accueillent ces cheptels mauritaniens 4 à 5 mois par an.

En termes de productions et de potentiel d'exportations, les filières laitières et de viandes blanches concernent uniquement[2] le marché intérieur où, concurrencées par des importations, elles doivent se raisonner davantage en termes de compétitivité locale et en parts de marché domestique.

Par contre, et malgré des incertitudes importantes sur les effectifs[3] et leur productivité[4], l'excédent de production par rapport à la consommation nationale, et donc le potentiel d'exportations, des viandes rouges est important et estimé par la Direction de l'Elevage à 39 475 tonnes d'équivalents carcasse en 2004, soit 42% de la production nationale totale (voir annexe 5).

Selon la même source, le potentiel de production en cuirs et peaux serait de 158 450 cuirs de bovins, 103 257 cuirs de camelins et 2 589 575 peaux d'ovins et caprins. Toutefois, compte tenu des exportations sur pieds (voir § 2), les abattages nationaux et donc le disponible sur place n'est que de 77 330 cuirs de bovins (48,8%), 42 018 cuirs de camelins (40,7%) et 1 985 834 peaux (76,7%). Il a par ailleurs été estimé que 23,6% des bovins, 65% des petits ruminants et 77,6% des camelins abattus en Mauritanie l'étaient à Nouakchott où se concentre donc l'essentiel de la production primaire de cuirs et peaux.

2. Etat actuel de la valorisation des produits

2.1. Valorisation sur pieds

Une grosse part du commerce d'animaux a donc lieu sur pieds, et ce vers deux marchés distincts.

Cela concerne tout d'abord les bovins et ensuite les petits ruminants vers le Sénégal et le Mali, qui constituent un marché régional orienté vers Dakar. Les échanges ont lieu principalement, mais pas uniquement, au cours de la transhumance, avec des mouvements non contrôlés, et donc non fiscalisés, au travers des brousses frontalières et du fleuve. En fait, l'ampleur de ces échanges n'est pas mesurable mais est simplement déduite de la différence entre les estimations de la production nationale et de la consommation intérieure. En termes de prix, le différentiel ne semble pas très important entre les prix des animaux en Mauritanie et ceux pratiqués sur les marchés de collecte au Sénégal et sans doute au Mali. Ces différences sont en tout cas largement inférieures aux variations des prix liées aux saisons ou aux fêtes religieuses. Tout au plus y retrouve t'on le différentiel avec le cours parallèle du Ouguiya lors de ses variations. Ce n'est donc pas le prix mais davantage le débouché et l'opportunité de se procurer des devises qui constituent le

[2] L'exception du lait de chamelle est développée au §3.
[3] Estimés à 1 584 500 bovins, 10 358 300 petits ruminants et 1 147 300 camelins en 2004 (DE)
[4] Estimée à 10% pour les bovins, 9% pour les camelins et 25% pour les petits ruminants (DE)

moteur de ce commerce. Celui-ci serait d'ailleurs partiellement piloté à cette dernière fin par des opérateurs urbains. Ce commerce est rentable et les marges des commerçants exportateurs (jusqu'aux marchés de regroupement au Mali et au Sénégal) sont conséquentes (environ 15%), ce qui est un incitatif supplémentaire pour ce commerce sur pieds. Les produits mauritaniens sont compétitifs sur ces marchés de proximité.

Le deuxième flux concerne presque exclusivement les camelins, qui est la principale espèce en termes de production de viande comme d'exportations en Mauritanie. Il est orienté vers le Maroc principalement et l'Algérie marginalement. Il a lieu par convoi à pieds, et le plus souvent sans contrôle officiel, au travers des longues frontières et avec échange de bergers lors de leur franchissement. Quoique difficile à estimer, le différentiel de prix semble ici très important et constitue le principal moteur de ces filières. La pression de la demande et des prix est telle qu'on a signalé d'importantes sorties de jeunes femelles[5], ce qui a conduit la DE à interdire leur exportation pour assurer le maintien du troupeau national.

Cette forme d'exportation ne permet bien sûr aucune transformation ni plus value de la matière première ni aucune valorisation des sous-produits (cinquième quartier, cuirs et peaux...). Un bonne part des valeurs ajoutées et marges des filières jusqu'aux consommateurs finaux bénéficie par ailleurs à des opérateurs étrangers.

2.2. Les viandes

Les viandes sont en Mauritanie exclusivement commercialisées sous forme de « viandes chaudes » ou « pantelantes », c'est à dire non ressuyées et non réfrigérées. Cela répond aux habitudes alimentaires en relation avec les carences de chaîne de froid mais l'exportation sous cette forme est impossible.

La viande rouge est le plus souvent vendue au détail en « tas » mélangeant des morceaux de différentes pièces de viande et parfois des abats. Alors que le pays et donc l'offre sont largement excédentaires, les prix de détail ne sont que légèrement inférieurs (10 à 15%) à ceux pratiqués dans les autres pays de la sous-région et notamment au Sénégal (voir annexe 7).

Seuls deux ou trois opérateurs pratiquent des découpes plus modernes, visant une niche de clientèle plus aisée (mais toujours en viandes chaudes). Dans ce cas, et sans doute suite à une situation oligopolistique, les prix sont relativement plus intéressants qu'ailleurs dans la sous-région et autorisent une grosse plus value sur les carcasses.

Les viandes blanches (volailles) sont valorisées localement grâce à des prix intéressants obtenus par leur protection tarifaire. Elles n'apparaissent toutefois pas compétitives sur les marchés extérieurs et les prix intérieurs les réservent du moins pour les productions industrielles à une clientèle aisée.

[5] Les services vétérinaires marocains parlent même de flux largement supérieurs à l'estimation théorique de la production en Mauritanie

2.3. Les produits laitiers

La valorisation des produits laitiers s'est considérablement développée ces dernières années par la mise en œuvre de quatre unités industrielles modernes de pasteurisation et une de produits UHT.

La gamme des produits est dès lors très variée, allant du lait frais auto-consommé au lait UHT en tetrapack, en passant par la commercialisation de lait frais mais aussi des yaourts, laits fermentés, beurres, crèmes....industriels.

Les Mauritaniens sont toutefois de gros consommateurs et le pays est encore globalement importateur. La filière se raisonne donc en compétitivité intérieure, sur la qualité et les prix entre les différents produits, avec les produits importés et avec les laits reconstitués au départ de poudre importée. Ces filières dynamiques et très structurantes pour les éleveurs constituent certainement un axe privilégié pour le développement sectoriel.

Toutefois, compte tenu de la fragilité des produits, des frais de transport et des taxes d'importation, ces produits ne seraient pas compétitifs sur les marchés des pays voisins.

2.4. Les cuirs et peaux

Un récent et important mouvement d'exportation se fait jour sur ces produits qui toutefois partent le plus souvent sous une forme brute, non travaillée et à faible valeur ajoutée.

Les cuirs (bovins et camelins) sont exportés uniquement humides et salés, ou séchés. Les destinations sont l'Europe et l'Asie pour la tannerie des cuirs bovins, la Chine, la Turquie, le Maroc et la Libye pour ceux de camelins. Ces derniers, plus grossiers sont limités à des marchés spécifiques et valorisés à environ la moitié du prix de ceux des bovins. D'importants mouvements de cuirs bovins en sec ont aussi lieu vers le Ghana, pour la bouche. Le partage entre ces différents marchés est difficile à déterminer car les enregistrements douaniers restent très fragmentaires : en 2003, les exportations de 151 tonnes de cuirs humides - salés et 171 tonnes de séchés pour la tannerie ont été enregistrées pour un montant de l'ordre de 13 000 US$. Cela devait représenter moins de 30 000 cuirs, soit moins de 25% du disponible théorique (voir § 1.2.). En fait, les seuls mouvements vers l'Europe et l'Asie déclarés à la mission par quelques opérateurs portaient sur près du double; les faibles marges réalisées au niveau des exportateurs, et les taxes d'exportation au taux global de 7,1% qui en absorbent l'essentiel, expliquent ces fraudes (voir annexe 6.5.).

Les peaux d'ovins sont elles souvent de bonne qualité pour la tannerie. Elles se vendent essentiellement sous forme séchée soit à destination des tanneurs européens, soit, via des courtiers installés localement, vers les tanneries installées dans les pays voisins (Mali et Sénégal).

Les peaux de caprins, plus grainées et dès lors moins appréciées, sont valorisées de manières analogues mais à un prix réduit de 20 à 25% par rapport à celles d'ovins. Ce différentiel traduit proportionnellement celui qu'on trouve sur le prix des produits en « wet blue » sur le marché international.

Deux tanneries sont actuellement installées sur Nouakchott pour une capacité théorique de l'ordre de 400 000 peaux par an. En 2003, elle n'ont toutefois transformé et exporté en « wet blue » qu'environ 25 000 peaux, confrontées principalement à une forte concurrence au niveau des achats de matière brute et aussi à des problèmes de rentabilité (voir § 5).

Enfin, une part, ici aussi difficile à estimer mais faible, va vers une transformation artisanale locale. Les peaux et cuirs utilisés sont tannés de façon artisanale et, de ce fait, de relativement trop faible qualité pour aller sur le marché international. La beauté des produits finis leur assure toutefois un bon débouché local auprès des touristes et le développement de cette filière de valorisation reste étroitement lié à celui du tourisme en Mauritanie.

La part entre les différents flux de peaux est aussi difficile à estimer compte tenu de la faiblesse des statistiques douanières qui renseignent sur 2003 des exportations d'environ 20 000 peaux travaillées (16 tonnes) et moins de 5 000 séchées (2 tonnes), soit environ 0,1% du disponible théorique (voir § 1.2.), pour un montant total de moins de 10 000 US $. Il semble toutefois que l'immense majorité des peaux partent sous forme simplement séchée à destination des pays voisins (Mali et Sénégal).

On ne considérera ci-après que les filières qui présentent des perspectives d'amélioration de la valeur ajoutée en matière d'exportation, soit les filières de viandes rouges et des cuirs et peaux ainsi que très accessoirement une potentielle filière laitière.

3. Les acteurs

3.1. Filières de viandes rouges

Les filières de viandes rouges sont organisées avec 4 grands types d'opérateurs, aux fonctions différentes :

- les éleveurs ou « producteurs » ;
- les « collecteurs » dont la fonction est d'amener les animaux de la ferme aux marchés de collecte et de les y vendre ;
- les « commerçants » qui assurent l'achat et le transport depuis ces marchés de collecte vers les marchés terminaux et leur vente (ou leur exportation sur pieds) ;
- les « bouchers » parmi lesquels on distingue les « bouchers chevillards » qui achètent et abattent les animaux, les « bouchers détaillants » qui achètent aux précédents les carcasses et les partagent, les « bouchers vendeurs » qui achètent les morceaux aux précédents et les vendent au détail et, enfin, pour être complet des « bouchers ouvriers » qui travaillent pour les précédents ou pour des particuliers.

On distingue ainsi d'une façon générale des marchés dits « de collecte » où viennent vendre et acheter les collecteurs ou directement les éleveurs, des marchés dits « terminaux » (essentiellement Nouakchott) où vont vendre les commerçants et où vont acheter les bouchers et les particuliers, notamment pour les petits ruminants.

D'une façon générale, à chaque espèce, voire à chaque produit, correspond une filière distincte par des acteurs spécifiques. Un commerçant exportateur de bovins ne s'occupe pas de petits ruminants par exemple; un boucher de bovins non plus. La spécialisation par produit est donc de règle.

Les filières à destination des marchés urbains et de l'exportation régionale paraissent remarquablement efficaces en terme de coûts et de prix rendus aux consommateurs. En effet, entre la ferme et l'assiette à Nouakchott, les prix sont multipliés par environ 1,7 à 1,9 suivant les espèces, contre des facteurs de l'ordre de 5 ou 6 en Europe par exemple.

Les marges des différents acteurs sont relativement faibles (de 3 à 17% à chaque échelon selon l'étude IEPC). L'essentiel des marges se fait surtout au niveau de la collecte et donc de la négociation avec les éleveurs. Toutefois, en cumulé, compte tenu de la multiplication des échelons dans les filières, les marges représentent un total de 33 à 45% suivant les espèces[6] de la valeur d'achat des animaux aux éleveurs. Une économie substantielle ou des bénéfices importants peuvent donc être réalisés lorsqu'un même opérateur intègre toute la chaîne de la collecte des animaux jusqu'à la vente au détail de la viande. C'est ce que font quelques uns d'entre eux, mieux pourvus en fonds propres, et notamment ceux qui visent une clientèle haut de gamme, car cela leur permet en plus de mieux sélectionner leurs animaux. Le principal, la Grande Boucherie Mauritanienne Akid, dispose même de trois centres d'achat et « d'embouche » qui lui permettent de jouer sur un volant permanent de 800 à 1000 têtes.

L'essentiel du financement des filières de commercialisation, et par elles du secteur, repose d'une part sur les fonds propres des acteurs et, d'autre part, sur des relations de confiance et de clientélisme entre producteurs et commerçants, ainsi qu'entre commerçants et détaillants par le biais de crédits à la commercialisation, le payement en amont n'intervenant qu'une fois faite la vente en aval. Le crédit se répercute à différents échelons de la filière et il s'ensuit fréquemment une série de ventes à crédit en cascade, même si la tendance au paiement comptant semble se développer de plus en plus.

Les crédits entre producteurs et commerçants interviennent dans les deux sens: les commerçants locaux avancent de l'argent aux producteurs en période de soudure pour l'achat ultérieur d'un animal; les producteurs, pour leur part, n'exigent pas le paiement au comptant de tous les animaux (paiement partiel à l'issue de la commercialisation).

Ce mode de financement implique des liens sociaux forts et la confiance (ou le payement cash) est le principal critère spontanément cité par les éleveurs, bien avant le prix, pour le choix de leur partenaire commercial; cette confiance ne se gagne que lentement.

Cette pratique de crédit a un premier rôle social de «filet» de sécurité pour les plus vulnérables parmi les acteurs. Toutefois, elle induit également des dépendances. De nombreux détaillants qui disposent d'un fonds de roulement très limité se retrouvent ainsi liés aux crédits accordés par les commerçants, ce qui les place en position de faiblesse pour la négociation des prix d'achat.

[6] Par ordre d'importance : 45,5% pour les ovins, 43,3% pour les bovins, 38,7% pour les camelins et 32,8% pour les caprins (source : IEPC)

La faible capitalisation des acteurs des filières est une de leur grosse faiblesse et explique la pléthore des intervenants à chaque échelon: en fonction de leurs maigres ressources, beaucoup d'acteurs travaillent chacun de faibles quantités et dégagent donc individuellement des marges totales et donc des revenus très faibles. Ainsi, on compte 600 à 800 commerçants amenant les animaux sur Nouakchott ; la FNCBM compte 1314 bouchers membres rien que sur Nouakchott dont 247 sont inscrit auprès de la SAN pour remplir éventuellement le rôle de bouchers – chevilleur. Ce système a certes un second rôle social de redistribution large des revenus du secteurs mais les faibles capitalisations et marges individuelles empêchent les investissements de modernisation des filières: il faudra donc un investissement externe pour la modernisation des filières ou pour leur orientation vers des produits transformés.

Or, le développement de l'exportation de viandes n'est envisageable, à la fois pour des raisons techniques, sanitaires et commerciales, qu'avec des produits « froids », réfrigérés ou congelés. Ceci implique un investissement important impossible au niveau des acteurs traditionnels

Une autre caractéristique de ces filières domestiques en Mauritanie est le coût élevé du transport assuré par camions avec le monopôle de fait (mais non officiel) de la Fédération des transporteurs. En fait, pour autant qu'il travaille pour ses propres affaires rien n'empêche un opérateur d'effectuer lui-même ses transports avec ses propres véhicules ; c'est déjà le cas pour quelques gros « éleveurs ». Avec des camions bien gérés, une économie de 25 à 30% sur le transport semble possible pour un opérateurs de la filière possédant ses propres véhicules, tout au moins sur des régions comme le Trarza et le Brakna.

3.2. Filières de cuirs et peaux

A la dépouille, les propriétaires des cuirs sont les bouchers – chevillards. L'essentiel des abattages étant réalisés à l'abattoir (dont plus de 50% à Nouakchott), c'est à ce niveau que s'effectue la collecte. Elle est réalisée le plus souvent directement par les acheteurs des exportateurs, qu'il s'agisse d'exportation en containers ou par camion pour des acheteurs de la sous-région. En province, ce sont des collecteurs souvent indépendants, travaillant pour les exportateurs, qui rassemblent les cuirs.

La valeur du cuir de bovin est loin d'être négligeable au niveau du boucher – chevillard, représentant souvent l'équivalent d'une partie importante de sa marge. C'est pourquoi il veille, contrairement aux idées souvent entendues, à éviter autant que possible les coups à la dépouille qui dévaloriserait le cuir. Par ailleurs à Nouakchott la dépouille est réalisée sur la carcasse pendue par le personnel de l'abattoir.

Enfin, pour être complet, signalons que l'opérateur intégrant toute la filière dispose de son propre abattoir et pratique aussi lui-même l'exportation de cuirs lorsque les quantités sont suffisantes ou, dans la cas contraire la vente directe à d'autres exportateurs.

Il n'en va pas de même pour les cuirs de camelins qui ont une moindre valeur et représente une beaucoup plus faible part de la marge des chevillards. Comme en outre l'abattoir manque d'installations adéquates pour assurer une dépouille verticale, les

animaux sont le plus souvent découpés par terre sur la peau. Il en résulte le plus souvent des coupures; toutefois compte tenu des marchés très particuliers pour ces cuirs, il n'est pas évident que de meilleurs prix seraient obtenus avec des cuirs moins abîmés.

C'est d'ailleurs essentiellement vers ces cuirs de camelins, moins onéreux, que se tournent les artisans locaux.

Le commerce des peaux de petits ruminants est différent car les abattages n'ont pas lieu à l'abattoir mais plutôt à domicile, même s'il est effectué par un boucher. Le propriétaire est alors celui de l'animal, le consommateur final, et non plus le boucher et la récolte des peaux est atomisée. Elle est effectuée le plus souvent par des « comptoirs » qui sont souvent des boutiques où sont déposés les fonds de collecteurs et qui conservent les peaux au fur et à mesure de leur arrivée. Il en va de même pour les acheteurs pour la transformation locale ou l'exportation sur le marché mondial que pour ceux qui se destinent à l'exportation sur les pays voisins.

Au niveau des achats, la demande et donc la concurrence sont très fortes, tirant les prix vers le haut. Les cuirs et peaux sont ainsi plus chers à Nouakchott que dans le reste de la sous-région, grevant la rentabilité de leur commerce et de leur traitement ultérieur. Sur la base d'indications il est vrai fort fragmentaires, le consultant a eu l'impression que les prix d'achat aux producteurs étaient sensiblement plus bas à proximité de la frontière Sud.

Pour faire face à cette concurrence acharnée sur la matière première, les opérateurs sont obligés à payer comptant et parfois doivent même consentir des avances.

Les deux tanneries, ainsi que le projet d'une troisième soumis au consultant, sont installées dans la banlieue de Nouakchott, à proximité de l'abattoir, mais au milieu des sables. Il s'ensuit d'une part des coûts élevés pour l'eau (voir § 5.2.) et surtout, d'autre part, l'absence de dispositions pour le traitement des eaux usées qui se perdent dans les sables environnants.

La principale, la SMPC dispose d'une capacité de 20 à 30 000 peaux par mois et d'installations techniques complètes. Elle emploie 14 personnes et, outre celui de l'eau, rencontre également des problèmes d'approvisionnement en énergie qui l'obligent à l'emploi d'un groupe électrogène onéreux.

3.3. Filière lait

Les industriels travaillant le lait frais (Tiviski et Toplait) rencontrent des difficultés à assurer la continuité de leur approvisionnement en lait suite aux fortes variations saisonnières de la production. Au départ de centres de collecte à l'intérieur du pays, ils assurent ou supportent dès lors des services aux éleveurs, y compris avec du crédit en nature (aliments, médicaments et soins) à court terme. Par ce biais ils cherchent à la fois pour fidéliser leurs fournisseurs et à stabiliser et augmenter leurs approvisionnements. Ces actions ont des effets remarquables sur la structuration du milieu des éleveurs, la production, la monétarisation et la stabilisation des éleveurs et des troupeaux ainsi que sur le développement sectoriel.

Toutefois, comme mentionné au § 2.3., ces produits ne peuvent concerner des exportations qui ne seront donc pas le moteur de ce développement.

Un cas très particulier est le projet de la société Tiviski de réaliser du fromage de lait de chamelle pour une exportation ciblée sur l'Europe. Des autorisations d'importation du lait de chamelle ont même été obtenues en octobre 2001, mais sous conditions (voir § 5.3.). Si le processus est au point et qu'un marché de niche/curiosité est probable, les quantités disponibles ne permettent pas encore d'envisager l'industrialisation et un impact significatif en termes d'exportations. En effet, la société récolte actuellement en moyenne moins de 1 000 litres par jour de ce lait, dont il faudrait 4 litres par Kg de fromage. Si les conditions suspensives mentionnées ci-après venaient à être levées, il faudra encore évaluer un projet complet, y compris avec une extension (probablement possible sur le Nord) et une stabilisation de la collecte.

3.4. Services de support

Le contrôle et le support au secteur sont assurés par la Direction de l'Elevage du MDRE. Certains de ces services (vétérinaires, abattage...) sont délégués, souvent sur des bases locales, à des opérateurs privés (individus, sociétés, associations...) en raison des faibles moyens de la DE.

Parmi les services de la DE, une mention particulière doit être faite du réseau d'épidémiosurveillance, le REMEMA, compte tenu de l'importance de la surveillance sanitaire pour remplir les conditions d'accès aux marchés internationaux. Le réseau a bénéficié de l'assistance technique et financière du projet PACE financé par l'Union européenne et couvre tout le pays en incluant 11 troupeaux sentinelles. Il travaille en surveillance passive et active en se focalisant sur 6 maladies : peste bovine, péripneumonie contagieuse bovine, fièvre aphteuse, fièvre de la vallée du Rift, peste des petits ruminants et rage. Ce réseau a récemment été reconnu au niveau du BIRA, qui assure la mise en œuvre du programme PACE, comme le plus performant parmi ceux des 32 pays membres du PACE.

Le REMEMA fait toutefois face à des problèmes comme le faible effectif de pilotage, la faiblesse du diagnostic de laboratoire (voir ci-après), un nombre limité de maladies avec notamment l'absence de quelques zoonoses dont l'existence est connue en Mauritanie (West Nile, brucellose, tuberculose....) et un financement qui va maintenant devoir être assuré essentiellement par l'Etat[7].

La Direction de l'élevage rapporte régulièrement les résultats du REMEMA à l'OIE qui a mandat de l'OMC pour la réglementation sanitaire relative aux échanges internationaux de produits animaux. Elle a ainsi récemment déclaré une suspicion de peste bovine qui lui a valu d'abord une perte du statut de la Mauritanie comme pays indemne d'infection acquis 3 ans auparavant, puis sa restauration après enquêtes détaillées sur le terrain. Ce fait illustre bien la transparence de la Mauritanie en matière d'épidémiosurveillance et est suffisamment remarquable pour être signalé.

[7] Ce financement est prévu pour 2005. Il restera à assurer sa libération ainsi que son utilisation par rapport aux besoins globaux d'une DE qui serait peu dotée sur ses autres activités.

Le laboratoire de diagnostic de référence du REMEMA est le Centre National d'Elevage et de Recherche Vétérinaire (CNERV). Cet établissement public à caractère administratif a comme mandat outre le diagnostic vétérinaire, le diagnostic en matière d'hygiène alimentaire pour les produits animaux[8], le recherche zootechnique et vétérinaire et, enfin, la formation notamment des agents de la DE. Son statut l'autorise à des prestations de services rémunérées pour tiers.

Il emploie une cinquantaine de personnes dont la moitié de cadres, parmi lesquels 8 docteurs vétérinaires et dispose d'un budget de l'ordre 55 millions UM (207 000 US$) dont les deux tiers servent à couvrir les charges salariales. Les moyens de fonctionnement du CNERV sont donc réduits en dehors d'éventuelles sollicitations rémunérées par des projets ou des opérateurs économiques. Malgré cela, des efforts évidents ont permis la maintenance des infrastructures et installations. Au moment du passage du consultant, à l'exception du laboratoire de virologie et de l'unité d'épidémiologie utilisés par le REMEMA, l'équipement[9] et le fonctionnement des autres unités, y compris celle d'hygiène alimentaire, restent toutefois très insuffisants : certaines unités n'avaient ainsi pas effectué une seule analyse tout au long du mois écoulé.

Dans ce type d'installations de laboratoire, les frais de maintenance des équipements sont néanmoins particulièrement élevés car devant faire appel à des techniciens très spécialisés venant souvent de l'étranger. De même certains équipements souhaitables (le CNERV n'est toujours pas équipé en PCR pour effectuer des diagnostics différentiels de souches) sont très onéreux. Il existe deux autres laboratoires qui ont des besoins et plateformes techniques semblables : le Centre National d'Hygiène (CNH) qui travaille sur la santé humaine et l'Institut Mauritanien de Recherches Océaniques et des Pêches (IMROP) qui, entre autres, s'occupe de l'hygiène des produits de la mer. Les trois unités relèvent de ministères différents et, si elles collaborent sur certains points, souhaitent clairement conserver leur indépendance en particulier en matière d'activités, d'équipements et de maintenance, même si le consultant considère que des économies d'échelle substantielles sont possibles avec des équipements communs ou, au minimum, une maintenance commune. Le CNH bénéficie ainsi du support de la Banque Mondiale et l'IMROP va construire sur financement japonais un nouveau laboratoire d'hygiène à Nouakchott.

Quant au CNERV, son implantation actuelle au cœur de la ville est peu adéquate et engendre des craintes dans la population environnante. Il devrait bénéficier d'un financement de l'Union européenne à hauteur de 3 millions d'euros (3,9 millions US $) pour assurer sa nouvelle implantation en dehors de la ville à proximité de l'abattoir. L'étude de faisabilité du projet devrait être lancée prochainement par la Représentation de la Commission européenne à Nouakchott. Ce programme sera clairement orienté vers une augmentation des activités d'hygiène alimentaire (qui relève normalement des services vétérinaires) dans une perspectives de garantie de la qualité des produits animaux.

La Mauritanie dispose déjà d'une première expérience réussie en la matière avec les produits de la mer qui, compte tenu de leur importance économique, ont bénéficié d'efforts considérables mis en œuvre par l'IMROP. Suite à une inspection européenne en 1996, la réfection du laboratoire de Nouhadibou, le recrutement et la formation de personnel ainsi que la mise en place d'une réglementation adéquate ont permis d'ouvrir le

[8] L'inspection des denrées relève de la Direction de l'Elevage

[9] Une exception notable en matière d'équipement est le laboratoire de bactériologie équipé par un ancien projet français mais dont le fonctionnement est devenu anecdotique.

marché européen aux produits mauritaniens et par là d'engendrer un considérable développement économique. Outre les contrôles publics, l'IMROP assure aussi le contrôle de la mise sous assurance qualité des producteurs privés et pensent mettre ses propres laboratoires sous assurance qualité d'ici 1 ou 2 ans. Cette première expérience mauritanienne montre bien la faisabilité localement du processus et sera précieuse pour être étendue à d'autres produits au travers du CNERV.

Enfin, pour être complet, signalons que les procédures d'achats du CNERV sont actuellement parfois pénalisantes pour des achats de consommables comme des kits de vaccination et devront sans doute être adaptées.

Diverses agences de développement, en particulier l'OMC, UNCTAD et ITC, ont établi un « cadre intégré » pour aider la Mauritanie à améliorer son commerce international. C'est dans ce cadre que s'inscrivent entre autres les actions d'amélioration du contrôle de qualité mentionnées ci-dessus pour le CNH, l'IMROP et le CNERV.

Un autre volet de ce cadre intégré prévoit aussi la redynamisation de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture (CCIA) mise en œuvre par le PNUD. Combiné avec la réorganisation de la CCIA, elle devrait permettre la mise en route d'un outil enfin orienté vers la prospection commerciale, notamment au travers du projet de la CCIA d'un fond d'investissements et de prospection basé sur les cotisations des membres.

Enfin, Parmi les acteurs actuels et potentiels, il faut considérer la Société des Abattoirs de Nouakchott (SAN), qui exploite par délégation de la DE le seul abattoir frigorifique du pays. La société d'économie mixte est prévue avec une répartition du capital de 70% pour l'Etat, 10% pour la communauté urbaine (dont seuls 2,6% ont été souscrits) et 20% pour les opérateurs (totalement non souscrits), mais des litiges importants persistent sur l'organisation et le financement de la gestion de l'abattoir.

Quoiqu'il en soit l'abattoir possède une ligne complète d'abattage et dépouillage des bovins qui fonctionne avec son propre personnel. Il dispose également d'une ligne fonctionnelle pour les camelins mais qui malheureusement ne permet pas l'abattage et le dépouillage levés, ce qui entraîne un stress supplémentaire pour les animaux, une dégradation des cuirs et surtout une source importante de contamination des viandes, découpées à même le sol sur le cuir. Il existe également une ligne complète pour les petits ruminants mais non fonctionnelle car les marchés d'animaux vivants sont éloignés et les abattages ont lieu essentiellement au domicile des consommateurs ou dans la cours des bouchers. Enfin, on notera que les installations de traitement des effluents ne sont pas non plus fonctionnelles.

Le principal problème de l'abattoir est l'organisation du travail : d'une part, les bouchers chevillards, inquiets de suivre leurs animaux tout au long de la chaîne se mêlent au personnel propre de la SAN dans les installations. D'autre part, la multiplicité des acteurs (voir § 3.1.) rend difficile l'organisation fluide de la chaîne. Ces deux premiers points provoquent des goulots d'étranglement et des sources importantes de risques en matière de qualité. Enfin et surtout, la pratique des découpes (à même le sol) dans et autour de l'abattoir, avec les multiples intervenants, induit une confusion permanente qui empêche l'application de règles d'hygiène strictes.

CIRAD-Dist
UNITÉ BIBLIOTHÈQUE
Baillarguet

La direction de la SAN souhaiterait surtout mettre en œuvre sa ligne de petits ruminants par le déplacement du marché de ces animaux à proximité, pour améliorer ses recettes. Elle envisage également de développer ses chambres froides (actuellement très limitées et inutilisées) voire se lancer directement dans un commerce de viandes froides à l'export vers le Sénégal comme son mandat l'y autorise. En termes d'incidence sur les exportations, le consultant ne considère pas indispensable le déplacement du marché des petits ruminants, l'abattoir pouvant toujours travailler à façon pour des opérateurs exportateurs privés. De même, comme le marché national est exclusivement en viandes pantelantes et compte tenu de l'existence d'une grosse capacité de froid sous-exploitée à Nouakchott (voir § 7), le développement d'une capacité de froid au niveau de la SAN ne constituera pas un facteur de développement du commerce des viandes. Le consultant considère qu'il vaut mieux aider et professionnaliser les opérateurs privés extérieurs plutôt que la SAN, société mixte dont la mission première est tout de même l'abattage, pour la mise en place d'un commerce d'export des viandes.

4. Les concurrents

4.1. Les viandes rouges :

L'essentiel des échanges mondiaux de viandes ont lieu entre les pays de grands ensembles (UE, ALENA) plus ou moins fermés par des barrières non tarifaires, essentiellement sanitaires. Si ces barrières sont techniquement souvent tout à fait justifiées, l'endémisme de certaines maladies, en particulier de la fièvre aphteuse, confinent les viandes africaines, à quelques exceptions près, dans une zone dite de « viandes sales », en dehors des marchés des pays développés. C'est le cas de la Mauritanie et il est illusoire à moins d'actions zoosanitaires continues et vigoureuses sur plusieurs décennies de compter sur une ouverture de ces marchés pourtant nettement plus rémunérateurs.

La mise en place de zones « libres de maladies » qui permettraient de lever les barrières sanitaires et d'accéder à ces marchés est une procédure prévue au niveau de l'OIE et régulièrement évoquée pour l'Afrique. Toutefois, elle suppose, d'une part, un contrôle total des mouvements de cheptels et animaux sauvages entre ces zones et le reste du pays, ce qui est illusoire dans le contexte pastoral mauritanien. D'autre part, elle suppose aussi la confiance des pays importateurs dans les services de contrôle de l'exportateur. Si, comme souligné ci-dessus (§ 3.4.), la Mauritanie a des atouts sérieux dans ce domaine, on est encore relativement éloigné des exigences européennes et Nord américaines. Un objectif d'amélioration continue des services et de la situation zoosanitaire mauritanienne avec des objectifs progressifs et plus accessibles semble plus réaliste dans l'immédiat. La constitution de zones « libres de maladie » ne peut donc être qu'un objectif à terme à 10 ou 15 ans au mieux.

Par contre, les mesures prises dans le cadre de l'OMC conduisent les pays du Nord à réduire leurs aides à l'exportation et la concurrence déloyale que leurs viandes ont exercée sur les marchés africains dans les années 80 et la première moitié des années 90. La concurrence vient donc maintenant surtout des autres pays en développement et sur ces marchés « du Sud », les viandes africaines et mauritaniennes restent compétitives en raison des faibles coûts de l'espace et de la main d'œuvre. La principale limitation est donc ici de type non financier et doit être résolue au cas par cas comme il apparaît ci-dessous pour les marchés maghrébins.

Un cas particulier et illustratif concerne la viande de camelins pour laquelle en raison des habitudes alimentaires les marchés d'exportations sont dans les pays arabes, puisque ces viandes ne sont pas consommées au Sénégal et en Guinée (voir ci-dessous). Or la Mauritanie compterait 40% du cheptel camelin Ouest africain et cette espèce représente sa principale production de viandes rouges. C'est donc un enjeu de taille pour le pays. En outre, avec des prix de détails souvent compris entre 7 et 7,5 US $ par kg de viande, les marchés maghrébins sont plus attractifs que ceux d'Afrique de l'Ouest, qu'il s'agisse de viande cameline, bovine ou de petit ruminant. Par ailleurs, vers les pays musulmans et cela pourrait aller bien au-delà du Maghreb, la République Islamique de Mauritanie présente une garantie supplémentaire de viandes, toutes espèces confondues, abattues suivant les préceptes religieux. Enfin, la Mauritanie est membre de l'Union du Maghreb Arabe, ce qui peut lui faciliter les négociations globales notamment sur les barrières tarifaires ou non.

Les conditions sanitaires de ces marchés sont moins rédhibitoires que sur les marchés européens en raison de la persistance de certaines maladies dans ces pays importateurs. Toutefois, les conditions zoosanitaires y restent différentes de celles de Mauritanie, à la fois sur le contrôle de certaines maladies (Rift Valley fever par exemple) ou au niveau des souches qui y circulent, ou du moins de leur connaissance (fièvre aphteuse par exemple). La confiance dans le contrôle des maladies vétérinaires effectué en Mauritanie devient donc une des clés principales pour ces marchés. Les réticences des services vétérinaires marocains aux importations non contrôlées de dromadaires sur pieds en provenance de Mauritanie en sont l'illustration[10]. Cette confiance repose à la fois sur le fonctionnement des services, y compris les capacités de diagnostic, et sur une meilleure connaissance de la situation sanitaire mauritanienne.

Un autre point clé pour accéder à ces marchés est bien sûr la forme du produit. Compte tenu des problèmes liés au transport, un tel commerce ne pourra apporter de plus value à la Mauritanie, par rapport aux exportations non contrôlées sur pieds, que sous forme de viande réfrigérées ou congelées avec un transport aérien ou maritime par container. Le montage d'une chaîne de viande réfrigérée ou congelée est donc un autre préalable.

Il est clair enfin qu'une telle démarche pour les camelins pourrait également ouvrir ces marchés aux autres viandes : viandes bovines, ovines et caprines.

En Afrique sub-saharienne, les marchés ont essentiellement des dimensions sous-régionales plutôt que nationales, et sont orientés sur le ravitaillement des principaux centres urbains. La Mauritanie s'inscrit ainsi dans un marché comprenant aussi principalement[11] le Sénégal, le Mali, la Guinée et Dakar comme pôle principal d'attraction. C'est donc avec les viandes de ces pays, avec lesquels les échanges d'animaux sont par ailleurs intenses (voir § 1.2.), que la compétition existe. Les systèmes d'élevage, les contraintes environnementales et sanitaires ainsi que les prix et marchés y sont semblables et ne nécessitent pas de démarches particulières pour en favoriser l'accès

[10] Une première liste de contrôles sanitaires à effectuer pour l'importation des camélidés mauritaniens est en cours d'officialisation au Maroc. A côté d'épizooties majeures comme la fièvre aphteuse, le risque de zoonoses comme la Rift Valley fever dont les souches mauritaniennes ne sont pas encore caractérisées ou la West Nile dont à une saison de contrôle 80% des animaux testés ont été reconnus positifs sont des inquiétudes communiquées officieusement au consultant.

[11] On peut y ajouter aussi le Cap Vert, la Guinée Bissau, la Gambie, la Sierra Leone et le Liberia (cfr Boutonnet et al, 2001)

aux viandes mauritaniennes, si ce n'est le maintien/développement de la qualité de la surveillance épidémiologique et d'une grande transparence sur les questions zoosanitaires. En raison des habitudes alimentaires, il s'agit toutefois essentiellement de marchés de viandes « chaudes », pour lesquelles le commerce se fait sur pieds et donc sans plus-value, ou viandes congelées ou réfrigérées pour les quelles comme il apparaît aux annexes 6.2 et 6.3. les viandes mauritaniennes ne sont pas compétitives. Les taxes liées à la zone CEDEAO dont la Mauritanie n'est plus membre pèsent lourdement sur le coût des viandes travaillées mauritaniennes rendues sur le marché de Dakar.

Notons par ailleurs que la Mauritanie étant largement exportatrice, ses propres prix intérieurs sont largement régulés par ceux de ce marché régional. En termes tendanciels et à l'échelle de ce bassin commercial régional, on devrait passer d'une situation proche de l'équilibre en 2 000 à une situation légèrement déficitaire d'ici 2 020. S'il n'y a donc pas de problèmes de débouchés sur ces marchés pour les animaux mauritaniens sur pieds, les prix devraient au mieux se maintenir et probablement légèrement se tasser, car étroitement liés au pouvoir d'achat et ceux du marché mondial (Boutonnet et al, 2001).

4.2. Les cuirs et peaux

Bien que de structure et de grain d'excellente qualité, les cuirs mauritaniens restent d'abord de petite taille relativement aux races de type européen et sont souvent abîmés par des maladies de peaux (galles, tiques...), des marques traditionnelles et, surtout pour les camelins, des blessures lors de la dépouille. Cela ne leur permettrait d'obtenir que des prix peu attractifs, de l'ordre de 10 14 US $ par pièce en « wet blue » pour les cuirs bovins. Pour les cuirs de camelins, les prix du marché sont de l'ordre de 7 à 9 US $ par pièce.

Sur les peaux de petits ruminants, ces problèmes de taille et de marques ne se posent pas et ceux des blessures moins; les marchés concernés deviennent alors ceux débouchant sur de la maroquinerie de qualité et les prix sont relativement plus rémunérateurs : les peaux d'ovins en « wet blue » se valorisent entre 4 et 6 US $ la pièce contre 3 à 4 pour celles de caprins, au grain moins fins.

Il n'est pas possible de remédier au problème de taille des cuirs et, si la qualité des produits peut être progressivement améliorée par la modifications de certaines pratiques[12] et la lutte contre les parasites, cela augmentera la quantité de peaux de première qualité sans changer le type de marché sur lesquels on peut les placer. Sur ces marchés bien spécifiques, les concurrents de la Mauritanie sont d'abord les autres pays africains dont les cheptels et les produits présentent des caractéristiques analogues. Dans la région, ce sont les tanneries du Mali, du Sénégal voire du Burkina Faso qui exercent la plus forte concurrence non seulement sur les marchés finaux mais aussi sur les achats de matières premières (§ 5.2.).

Davantage que sur des critères techniques, dont on voit mal une amélioration susceptible d'entraîner un changement de marchés, c'est pour les peaux, par l'organisation de la transformation sur place (plutôt que l'exportation séchées) et par l'élargissement des partenariats commerciaux qui permettraient d'obtenir de meilleurs prix de vente qu'il

[12] L'impact de la découpe paraissant faible (voir § 3.2.)

semble possible d'améliorer la situation nationale. Ce sont en tout cas les demandes des opérateurs mais les obstacles sont de taille (voir § 5.2.).

5. Les contraintes

5.1. Les viandes

Au niveau des viandes, plusieurs contraintes ont déjà été évoquées :

- l'abattoir qui n'a commencé à fonctionner qu'à partir de septembre 2002 ;
- la situation sanitaire et en particulier la mise en place d'un réseau d'épidémiosurveillance fiable qui n'a commencé réellement qu'avec le projet PACE à partir de 2001 ;
- les carences du système de diagnostic et de garantie de l'hygiène alimentaire ;
- le manque de connaissances sur la situation sanitaire nationale ;
- des carences réelles sur la connaissance des risques : le plus bel exemple étant le risque de portage de la fièvre aphteuse par le dromadaire[13] qui semble très faible mais n'a pas encore étudié scientifiquement.

Tous les problèmes ci-dessus contribuent en fait à un défaut de confiance des importateurs potentiels et, de ce fait, à leurs réticences vis-à-vis des produits mauritaniens.

Une autre contrainte importante est bien sûr l'identification d'opérateurs potentiels, ayant l'esprit et surtout la surface financière et technique nécessaire. Ce n'était pas le cas au niveau des filières traditionnelles et les deux ou trois que le consultant a rencontrés n'ont en fait manifesté leur intérêt qu'au cours des derniers mois sans avoir encore la mobilisation des capitaux nécessaires.

Par ailleurs, le potentiel d'exportation mauritanien est actuellement totalement commercialisé de manière financièrement intéressante pour les opérateurs concernés et essentiellement sur pieds (voir § 2.1.). Le potentiel d'augmentation de la production et donc des produits commercialisables reste limité essentiellement en raison des ressources alimentaires non extensibles que connaît le pays. La mise en œuvre de nouvelles filières, certes plus intéressantes en termes de valeur ajoutée nationale, se fera donc essentiellement largement au détriment de filières existantes avec des risques de conflits d'intérêts entre opérateurs. Il apparaît ainsi clairement que les quantités réellement valorisables par une exportation sous forme de viandes ne représenteront qu'une partie du disponible théorique total.

Enfin, les acteurs actuels des filières parlent fréquemment de contraintes internes comme les « taxes » illégales durant les transports, l'absence d'assurance bétail, le coût des transports... ; le consultant considère toutefois que des opérateurs ayant la surface nécessaire pour assurer toute la chaîne et l'exportation en container devraient pouvoir minimiser ces contraintes.

[13] L'autre gros exportateur africain est la Somalie dont le contexte politique ne favorise pas la mise en oeuvre des expérimentations souhaitables

5.2. Les cuirs et peaux

La principale contrainte évoquée par les opérateurs, et en particulier mais pas seulement par les transformateurs tanneurs, est la faible quantité de cuirs et peaux disponibles à l'achat et aux prix proposés. La mauvaise qualité des peaux n'est évoquée que largement après.

La marge de manœuvre des tanneurs à l'achat est en effet limitée par les prix qu'ils peuvent offrir : en fait sur une peaux le tannage représente environ 350 UM de charges d'amortissement et 350 UM de charges de fonctionnement (intrants, main d'œuvre...). Pour un prix de vente de l'ordre de 6 US $ pour les peaux de premier choix, cela ne leur laisse guère de possibilité de payer une peau à plus de 700 à 750 UM. Les concurrents, et en particulier ceux travaillant pour les tanneries des pays voisins et qui exportent les peaux séchées, offrent des prix au moins égaux et parfois supérieurs. Diverses tentatives des opérateurs nationaux ont eu lieu d'augmenter drastiquement les prix pour fidéliser les fournisseurs. Mais de telles opérations ne sont pas tenables longtemps et l'atomisation de ces fournisseurs rend l'opération peu efficace. Pour les cuirs la situation est encore pire. On constate d'ailleurs dans les pays voisins comme le Burkina Faso ou le Mali que les tanneurs industriels ouest africains ont progressivement quasi abandonné le travail local des cuirs pour se replier sur celui des peaux pour les mêmes raisons de rentabilité financière et de compétitivité face à des opérateurs exportant des cuirs salés ou séchés vers des tanneries plus grosses ou à coûts moindres.

En raison des charges d'amortissement et du dimensionnement nécessaire des équipements, une tannerie ne serait en fait compétitive qu'à partir du traitement de 90 à 100 000 cuirs ou 150 à 200 000 peaux par an, si on se réfère aux premières études effectuées en Mauritanie (voir annexe 4). On est donc assez loin du compte pour ce qui concerne le traitement sur place des cuirs bovins. Pour les peaux, la principale tannerie, celle de la SMCPC, n'aurait traité que 20 à 30 000 peaux par an sur ses deux premières années d'existence. Ces charges fixes d'amortissement grèvent donc aussi lourdement la rentabilité du travail des peaux et pour cela aussi il vaudrait mieux 1 ou 2 opérateurs performants plutôt qu'un nombre excessif de petits tanneurs.

Une autre contrainte majeure est le coût de l'eau. Selon les estimations de la mission le coût au prix officiel et en quantité adéquate de l'eau nécessaire au tannage des cuirs et peaux serait respectivement de 0,22 US $ et 0, 03 US $ par pièce. Il serait supérieur au coût du transport aller et retour des cuirs et peaux entre Nouakchott et le bord du fleuve où l'on peut escompter une eau quasi gratuite. En outre, comme pour le bétail vivant, une économie substantielle (20 à 30%) sur le coût de transport pourrait être obtenue s'il était réalisé par l'opérateur lui-même.

A l'heure actuelle, les tanneries situées en périphérie de Nouakchott tentent de minimiser cet impact soit en ne payant qu'une partie de l'eau utilisée, soit en utilisant partiellement de l'eau saumâtre provenant d'un forage.

Le coût de l'énergie (électricité) se révèle aussi une charge très lourde constituant certainement un désavantage comparatif, en particulier dans le cas de la SMCPC, obligée d'utiliser un groupe électrogène.

Enfin et surtout, cette industrie est extrêmement polluante en termes de rejets d'effluents aqueux. A l'heure actuelle et compte tenu des faibles quantités effectivement traitées les sables du désert reçoivent directement ces déchets. Il est évident qu'une augmentation de la production rendrait cette opération impossible ou provoquerait des coûts importants de traitement compte tenu de la localisation des tanneries, en périphérie de Nouakchott et loin de tout réseau d'évacuation et de traitement des eaux usées. Il est aussi probable que tôt ou tard ce comportement environnemental désastreux constituera un handicap commercial.

5.3. Le lait

Le cas très particulier (et marginal en termes d'impact macro-économiques) du fromage de chamelle évoqué au § 3.3. mérite d'être brièvement mentionné en raison d'une part d'un potentiel de développement socio-économique des éleveurs même si cela n'est pas l'objectif de la consultation et, d'autre part et surtout, en raison des synergies que des actions sur les autres filières peuvent avoir. En effet, les conditions de l'Union européenne pour autoriser de telles importations reposent sur un plan de surveillance des résidus (y compris un laboratoire accrédité d'hygiène alimentaire), une information et des garanties sur les établissements producteurs (y compris leur accréditation qualité au niveau national) et bien sûr des commissions d'évaluation européennes. Toutes ces contraintes sont similaires à celles évoquées ci-dessus (§ 5.1.) pour les viandes au niveau de la confiance à créer en matière sanitaire. Enfin, il est aussi évident que toute génération de revenus complémentaires au niveau des éleveurs camelins, en particulier au nord de Nouakchott, ne peut que favoriser une exploitation plus importante des animaux sur place, plutôt que leur exportation sur pieds, et le développement national de cet élevage. Or pour les viandes comme pour les cuirs, la matière première est aussi un facteur limitant comme expliqué au § 5.1.

6. Approche

Le secteur qui semble le plus prometteur est indiscutablement celui des viandes, en particulier vers les marchés maghrébins où ceux d'autres pays musulmans. Comme l'exportation se passe pour l'instant essentiellement en bétail sur pieds, que toute la production est actuellement exploitée et que sa croissance est limitée, il s'agirait de favoriser le passage d'une exportation de bétail sur pieds vers une exportation sous forme de viandes découpées qui assure davantage de plus-value au niveau de la Mauritanie. Outre la plus value directe apportée sur la vente de viande ou carcasse, cela permettra aussi de récupérer sur place la valorisation du cinquième quartier.

On remarquera que juste après le passage de la mission, la Mauritanie recevait des délégations algérienne et égyptienne désireuses de négocier un approvisionnement en viande, confirmant ainsi l'existence et l'intérêt de ces nouveaux marchés.

Un tel axe de travail aurait de lui-même des effets induits directs sur les autres filières: davantage d'animaux abattus localement fourniraient davantage de matière première pour les filières de cuirs et peaux alors que les faibles quantités disponibles constituent un de leurs principaux facteurs limitant. Une meilleure valorisation locale des dromadaires devrait inciter les éleveurs à conserver davantage leurs animaux et favoriser ainsi une production laitière locale plus abondante. Enfin, les actions mentionnées au § 7 en matière

de services de support au secteur auront nécessairement des effets directs sur le potentiel de ces deux filières à l'exportation.

Sauf si des accords bilatéraux issus des négociations en cours permettaient de démarrer sur toutes les viandes, il semble préférable de commercer avec un produit pilote sur lequel les avantages comparatifs sont les plus forts, pour établir les indispensables relations de confiance et entraîner progressivement l'ouverture des marchés aux autres viandes. C'est clairement la viande de dromadaire qui est suggérée en raison de son importance dans la production nationale et vis-à-vis des autres pays et du caractère sanitaire particulier de cette espèce sans doute peu ou pas porteuse de certaines maladies (fièvre aphteuse et fièvre de la vallée du Rift). Par ailleurs, en travaillant sur des viandes congelées ou réfrigérées on éliminerait les risques sanitaires liés à certaines maladies et notamment les maladies vectorielles (West Nile Fever par exemple). Enfin, le travail sur des produits finis permettra un meilleur contrôle de qualité sanitaire, davantage susceptible d'inspirer la confiance pour autant que les services adéquats de contrôle à la production soient assurés.

Les annexes 6.2, 6.3. et 6.4. montrent que sur toutes les espèces, il y a un réel intérêt financier pour les opérateurs en particulier en cas d'expédition en congelé et en containers par bateau. Elles montrent aussi nettement que l'intérêt est particulièrement important en cas d'achats directs à la collecte qui permettraient de limiter le nombre d'intermédiaires et en cas de transport assuré directement par l'opérateur. De tels opérateurs désireux d'une intégration verticale et intéressés par ce nouveau mode de valorisation du bétail existent et la mission en a rencontré au moins trois ; ils sont stoppés pour l'instant par l'absence de moyens permettant de garantir la qualité et bien sûr par la difficulté dans ces circonstances de monter des dossiers de financement convaincants.

L'approche retenue concernera donc non pas l'intervention directe sur les opérateurs mais plutôt la mise en place d'un cadre favorable, par le développement des infrastructures et services de support nécessaires, pour créer puis maintenir la confiance indispensable à une conquête durable de ces nouveaux marchés

Un support complémentaire est également prévu en matière de prospection commerciale et il devrait également bénéficier à la filière des cuirs et peaux.

Concernant cette filière des cuirs et peaux, l'approche proposée par les filières viandes aidera donc à la production de davantage de matière première pouvant être exploitée au niveau de la Mauritanie plutôt qu'exportée sur pieds et à des cuirs de dromadaires de meilleures qualité. Toutefois le consultant considère que des actions sur cette filière n'auront réellement d'effet qu'en cas d'une restructuration des opérateurs comprenant leur concentration sur une ou deux entreprises et sa (leur) relocalisation dans un site plus favorable en matière d'eau et d'énergie, sans doute en bordure du fleuve, avec transport des cuirs et peaux depuis l'abattoir de la SAN.

Concernant la filière laitière (fromage de chamelles vers l'Europe), elle bénéficiera directement des actions de support sanitaire prévues pour les filières de viande et ne paraît pas nécessiter, au cas où les opérateurs se lancent dans cette action, d'autres inputs spécifiques.

7. Appui nécessaire

Le premier groupe d'appui nécessaire concerne la Direction de l'élevage et particulier les services sanitaires. Cela concerne en premier lieu le renforcement et la pérennisation de la surveillance épidémiologique et l'amélioration de la connaissance de la situation sanitaire du pays en tenant compte des faiblesses relevées ci-dessus (§ 3.4.), à savoir la faiblesse en moyens humains, les carences en matière de diagnostic, la clarification du rôle des camelins dans la transmission de la fièvre aphteuse et de la fièvre de la vallée du Rift.

On rappelle la qualité évoquée et reconnue des services vétérinaires mauritaniens et on notera que suivant les modalités de l'OIE, l'analyse de risques en matière zoosanitaire doit intégrer les performances des services vétérinaires. Il importe donc de bien diffuser l'information sur ce que font ces services et sur le renforcement de leurs performances. Le renforcement nécessaire concerne ici essentiellement de la formation, le transfert/adaptation de logiciel et surtout la mise en place de compétences, des matériels et moyens de fonctionnement en matière de diagnostic. Il est clair qu'une réflexion organisationnelle devra être conduite, en parallèle du développement des moyens de laboratoire, sur son organisation et tutelles directes, afin d'éviter une érosion des ressources humaines et de leur motivation. La priorité sur les moyens d'établir la confiance des consommateurs étrangers (diagnostic d'appui à l'épidémiosurveillance et hygiène alimentaire) devra être non seulement affirmée mais également organisée.

Dans son état actuel de moyens, le CNERV ne paraît par ailleurs pas à même d'entamer seul les études nécessaires à la clarification du rôle des camelins comme réservoirs de certaines maladies, même si comme les services vétérinaires, il constituera un bras opérationnel indispensable, notamment pour le diagnostic, dans la mesure où il aura été renforcé. De telles études sont certainement praticables au niveau mauritanien et donneraient les bases scientifiques nécessaires à une adaptation du code de l'OIE concernant cette espèce. Une association avec le laboratoire de référence de l'OIE pour la fièvre aphteuse (Pirbright, UK) est à cet effet indispensable. Il s'agirait en l'occurrence de :

- étude sérologique sur espèces sensibles pour identifier si possible une zone momentanément indemne;
- identifier des individus indemnes (après quarantaine et deux contrôle sérologiques), 5 par espèces (bovins et camelins) et par sérotype trouvé ci-dessus ;
- inoculer les dromadaires et les mettre en contact avec les bovins pour évaluer contamination et excrétion ;
- partir de bovins malades/inoculés, les mettre en contact avec les dromadaires indemnes puis à nouveau en contact avec des bovins indemnes.

Un autre volet relevant des services vétérinaires qu'il faut renforcer est clairement le contrôle de l'hygiène alimentaire. Si cela passe bien évidemment par un laboratoire de contrôle efficace, c'est loin d'être la seule condition. Un important volet de formation et d'encadrement paraît indispensable avec des objectifs de disposer sur place, outre la capacité reconnue à l'extérieur de contrôle de qualité sanitaire, d'une capacité de contrôle de la mise sous assurance qualité des opérateurs oeuvrant dans les filières animales ainsi qu'une capacité d'élaborations réglementaires et normatives qui fait actuellement largement défaut.

Si les missions d'épidémiosurveillance et d'épidémiologie cameline paraissent clairement relever de bien public à financer totalement par l'Etat et ses partenaires de développement, les travaux d'hygiène alimentaire et de certification de qualité devraient à moyen terme relever directement des opérateurs concernés pour ce qui est de leurs coûts de fonctionnement. Le besoin d'investissement concerne donc la formation, l'équipement complémentaire, l'encadrement technique de départ et un premier stock seulement de consommables.

En termes d'infrastructures de transformation des produits, les besoins sont beaucoup plus réduits car à certains égards et suite à l'engouement pour les produits de la mer, le pays est largement suréquipé. Il existerait ainsi sur Nouakchott une dizaine de tunnels de congélation et installations annexes (chambres froides, transport frigorifique...) sous exploités ou totalement à l'arrêt. Ces exploitations, résultant d'investissements privés, sont largement accessibles à des tarifs très intéressants ainsi que l'a constaté le consultant. Il n'y a donc pas lieu de prévoir des investissements publics à ce niveau, y compris au niveau de l'abattoir qui peut très bien fonctionner comme prestataire de service d'abattage pour des opérateurs transportant puis transformant les carcasses ailleurs en ville.

Par contre, l'absence d'installation de découpe levée pour les dromadaires au niveau de l'abattoir est un handicap réel pour les marchés visés et un investissement matériel est à prévoir à ce niveau. Il permettra par ailleurs d'améliorer significativement la qualité des cuirs de dromadaires.

L'organisation de la gestion de l'abattoir est également à revoir si on veut s'attaquer à d'autres marchés que celui de Nouakchott. Cela suppose en préalable que les modalités de collaboration, ou au moins de cohabitation, entre les filières traditionnelles de viandes pantelantes et des filières plus modernes soit clarifiées et encadrées par une réglementation adéquate.

Enfin des besoins de formations techniques complémentaires ont été évoqués par divers opérateurs notamment en matière de frigoristes et de bouchers. Ils paraissent toutefois au consultant devoir être soigneusement évalués avant de concevoir ce type de formations, notamment en fonction des besoins des opérateurs privés qui se lanceraient dans une spéculation d'exportation de viandes froides et de l'existant qui est loin d'être négligeable même s'il est peu mis en valeur. Le consultant a ainsi rencontré plusieurs bouchers apparemment très correctement formés, y compris à l'étranger (Europe), mais auxquels les filières traditionnelles n'apportent pas de plus value et qui donc naturellement retournent aux pratiques anciennes.

En matière de prospections commerciales également un support devrait être donné aux opérateurs qu'il s'agisse des filières de viandes ou de celles de cuirs et peaux. A côté de participations à des salons professionnels pour les filières de cuirs et peaux et de mission de prospection ou négociations commerciales globales de pays à pays pour les filières de viandes, il serait sans doute opportun de pouvoir montrer aux techniciens des pays visés (les services vétérinaires) les performances des services mauritaniens afin d'établir les indispensables relations de confiance entre partenaires commerciaux. Ces supports devraient donc aussi comprendre des visites de vétérinaires étrangers en Mauritanie.

La relance prévue de la CCIA devrait en faire la structure de mise en œuvre tout indiquée. Ce type d'activités de support doit toutefois intervenir dans un second temps, une fois que les prestations techniques sont effectives. Cela laissera le temps au programme de négocier un accord avec la CCIA une fois que celle-ci sera réellement opérationnelle ou, éventuellement de rechercher une structure plus adéquate.

8. Programme d'assistance technique[14]

L'objectif du programme doit clairement être la mise sous une assurance qualité, reconnue par les clients potentiels, des services de surveillance épidémiologique et de ceux du contrôle de la qualité et de l'hygiène alimentaire. Par ce biais, il s'agit de faire reconnaître intuitivement par les pays visés une dénomination « viande mauritanienne » à laquelle serait associée immédiatement une image de sécurité sanitaire pour le bétail indigène, de qualité hygiénique mais aussi gustative, de conformité religieuse,...qui permette le maintien d'une demande forte et rémunératrice.

Les conditions qui paraissent indispensables au programme du côté mauritanien, outre bien sûr l'adhésion à cette démarche et la mobilisation ou la coordination des financements nécessaires, sont :

- la continuité du financement par le budget public des frais de fonctionnement du réseau d'épidémiosurveillance ;
- l'organisation du CNERV, ou d'une structure dérivée, sur l'objectif prioritaire en adaptant autant que nécessaire son mandat et si besoin sa gouvernance actuelle ainsi que les procédures (notamment d'achat);
- l'adoption des textes réglementaires nécessaires en matière d'hygiène alimentaire et normalisation ;
- la négociation avec les professionnels traditionnels de pratiques de travail à l'abattoir qui permettent la création en parallèle d'une filière d'exportation.

Concernant les axes d'épidémiologie et d'hygiène alimentaire, on relèvera que la Représentation de la Commission Européenne s'apprête à lancer les études de faisabilité d'un projet de construction/équipement d'un nouveau laboratoire du CNERV pour lequel elle a budgété un montant de 3 millions d'euros (3,9 Millions US$). Le consultant considère donc acquis cette construction et cet équipement. Il est clair que ce montant excède les seuls besoins de bâtiments et matériels et devraient en outre comprendre un appui à la fois en matières de législation et de formation. La Représentation s'est dite particulièrement soucieuse d'associer un volet législatif ou réglementaire au projet, ce qui va bien dans le sens souhaité au niveau de l'action envisagée.

Le premier axe de travail concerne la surveillance épidémiologique et les actions suivantes paraissent souhaitables en complément de celles déjà prises en charge par le DNE:

1. le développement des ressources humaines avec la formation (bourses de un an sur l'étranger) d'un cadre supplémentaire de la DNE et l'actualisation/recyclage une fois par an des agents du REMEMA par les services de la DNE ;

[14] Les actions concrètes proposées sont les besoins tels qu'ils sont apparus au consultant mais n'ont pas été discutés jusqu'aux détails proposés avec les divers intervenants et sont donc susceptibles d'adaptation.

2. un appui pour le transfert et l'adaptation du logiciel de suivi épidémiologique depuis le CNERV sur la DNE par une mission technique ;
3. un appui au niveau du laboratoire de diagnostic par une première mission d'évaluation précise des besoins (à faire sans doute lors de la faisabilité du projet européen) puis la formation sur l'étranger (bourse de trois mois) de deux techniciens complémentaires, des compléments matériels et de consommables, un appui plus long sur place (un mois) lors de la mise en route des différentes techniques.
4. la clarification du rôle des camelins dans le portage de la fièvre aphteuse et, si possible, de la fièvre de la vallée du rift, tel qu'expliqué au § 7.

Le deuxième axe de travail concerne le contrôle de l'hygiène alimentaire et passe d'abord par la mise en route d'un laboratoire efficace tel que prévu par le projet européen mais aussi :

1. une mission de définition et préparation des normes réglementaires adéquates pour les viandes et laits ;
2. la formation (théorique et sur le terrain) in situ des agents de la DNE en charge du contrôle et notamment à l'abattoir de la SAN et pour le contrôle des marchés à bétail ;
3. comme pour le laboratoire de diagnostic vétérinaire, un appui au niveau du laboratoire par une première mission d'évaluation précise des besoins (à faire sans doute lors de la faisabilité du projet européen) puis la formation sur l'étranger (bourse de trois mois) de deux techniciens complémentaires, des compléments matériels et de consommables, un appui plus long sur place (un mois) lors de la mise en route des différentes techniques.
4. une première prospection large (avec échantillonnage au niveau de l'abattoir) de la situation des principaux facteurs de risques ; cette prospection pourrait idéalement être étendue à un échantillon d'éleveurs laitiers de manière à fournir au laboratoire un set complet de travail autorisant la formation pratique des personnels.

Le troisième axe de travail concerne l'introduction d'une démarche qualité portant à la fois sur les services assurés par les services public et sur la possibilité d'accréditation par ces services d'opérateurs nationaux. Il comprendrait :

1. la formation longue (bourse de un an) de deux qualiticiens sur l'étranger et l'organisation sur place pour le personnel concerné de la DNE et des deux laboratoires de cycles (ateliers) de formations spécifiques à cette démarche ;
2. un appui pour la définition des normes et pratiques de travail sous forme d'une série de trois missions ;
3. la reconnaissance des matériels et bonnes pratiques des laboratoires par un organisme accréditeur type COFRAC ;
4. la formation sur place de cadres aux audits de qualité et leur accompagnement lors des premières missions concrètes qu'ils effectueront.

Le quatrième axe concerne les infrastructures et plus spécifiquement la SAN :

1. un complément de travaux et de matériel pour permettre un dépouillage levé des camelins ;
2. deux à trois missions d'appui à la gestion et à l'organisation du travail.

Le cinquième axe concerne la valorisation du savoir faire acquis auprès des client potentiels et, pour les filières viandes comme pour celles de cuirs et peaux, comprend :

1. trois missions de prospection/négociation sur le Maghreb et les pays du Golfe (viandes) ;
2. la participation à deux salons professionnels (cuirs et peaux) ;
3. l'accueil et la visite des services, y compris à l'intérieur du pays, pour trois délégations de services vétérinaires étrangers.

Enfin, le sixième axe concerne des formations techniques complémentaires, essentiellement à destination d'employés d'opérateurs privés qui devront dans le détail être définies ultérieurement et qui sont chiffrées de façon arbitraire.

Un tel programme devrait idéalement s'étaler sur une période de trois ans, compte tenu des impératifs de formations à long terme et de construction/équipement des laboratoires, avant la mise en œuvre du fonctionnement routinier. Une mission annuelle de suivi général a été prévue. En termes budgétaires, on considère que la reconstruction et l'équipement des laboratoires sont couverts par le projet européen et le tableaux ci-dessous esquisse ce que pourrait être le budget complémentaire globalisé pour les trois ans en US $.

Activités		TOTAUX
Axe épidémiosurveillance		
- formation long terme	30 000	
- recyclages agents DNE	33 000	
- appui/adaptation logiciel	12 000	
- formation techniciens laboratoire	20 000	
- appui à la mise en route laboratoire	24 000	
- forfait kit et consommables laboratoire	35 000	
- épidémiologie cameline	200 000	
Sous-total		**354 000**
Axe hygiène alimentaire		
- travail normatif	24 000	
- formation/recyclage agents DNE	32 000	
- formation techniciens laboratoire	20 000	
- appui à la mise en route laboratoire	24 000	
- forfait kit et consommable laboratoire	35 000	
- échantillonnage prospectif	35 000	
Sous-total		**170 000**
Axe qualité		
- formations longues	60 000	
- formations courtes in situ	33 000	
- missions d'appui	36 000	
- accréditations	25 000	
- formation audit qualité	36 000	
Sous-total		**190 000**
Axe des infrastructures de la SAN		
- chaîne cameline	150 000	
- appui à la gestion	24 000	
Sous-total		**174 000**

CIRAD-Dist
UNITÉ BIBLIOTHÈQUE
Baillarguet

Axe de valorisation			
- missions de prospection		15 000	
- participation à des salons		70 000	
- accueils SV étrangers		30 000	
	Sous-total		**115 000**
Axe de formations complémentaires		50 000	
	Sous-total		**50 000**
Suivi général		36 000	
imprévus et divers (15%)		163 000	
	Sous-total		**199 000**
TOTAL GENERAL			**1 252 000**

9. Conclusions

Un tel programme d'appui qui agit sur les services de support et l'environnement du secteur aura des effets forcément dépendants de la réponse des opérateurs privés. Si on peut être optimistes quand à la réponse de certains opérateurs privés, la réponse dans ce cas bien précis dépendra du passage depuis les filières traditionnelles existantes de bétail sur pieds vers une spéculation de viandes froides avec des opérateurs différents. Le risque du projet est clairement dans les conflits d'intérêts qui pourraient se développer entre le deux groupes d'opérateurs ; quoiqu'il en soit, une telle « concurrence » ne peut que bénéficier au secteur et aux éleveurs, en améliorant les prix à la ferme.

Il faut rester très prudent sur des projections d'effets attendus car tant productions qu'effectifs et bien sûr exportations actuelles sur pieds ou encore rendements restent encore fort imprécis, et on ne peut considérer ce qui suit que comme un ordre de grandeur potentiel. Si on considère que 40% des animaux supposés être exportés sur pieds, toutes espèces confondues, finissent par passer par de telles filières nouvelles, la plus value annuelle par rapport aux prix sur pieds sur les marchés terminaux pourrait être de l'ordre d'une vingtaine de millions de dollars (voir annexe 7). L'expérience proposée par le projet vaut donc certainement la peine d'être tentée.

Plus intéressante est de constater qu'une plus-value importante existe aussi sur les autres espèces que les camelins ; cela indique surtout qu'au delà de l'effet d'appel qu'on peut attendre des camelins, il faut aussi travailler les autres viandes.

Enfin dans cette plus-value, 27% (camelin), 40% (petits ruminants) à 62% (bovins) suivant les espèces pourraient être constitués par la valorisation en Mauritanie des cinquièmes quartiers, des bas morceaux ainsi que par celle des cuirs et peaux. Ces autres filières, cuirs et beaux mais aussi bouchères locales ne doivent donc pas être négligées au profit de la seule exportation.

Enfin, l'impact en termes d'image nationale est difficile à quantifier. La Mauritanie a déjà réussi à faire reconnaître la qualité de ses produits sur la production halieutique ; elle deviendrait pionnière en Afrique de l'Ouest et du centre si elle réussissait sur les viandes. Une démarche qualité reconnue au niveau des services vétérinaires, même partielle, constituerait une première prestigieuse au niveau africain et serait saluée y compris au niveau mondial, peu de pays pouvant s'en prévaloir.

Annexes

Annexe 1 – Termes de référence

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

PROJET REGIONAL EN AFRIQUE

DESCRIPTION DE POSTE
xx/xx/04/xx/11-53/ (Renard)

Désignation du poste : Expert international en valorisation de produits de la filière animale

Durée de la mission : 0.75 mois (3 semaines)

Date d'entrée en fonction : 15 novembre – 05 décembre 2004

Lieu d'attestation : Nouakchott, Mauritanie

Responsabilité de l'expert :

Sous la supervision du responsable de programme, et en étroite collaboration avec la Direction de l'industrie, Ministère des Mines et de l'Industrie, l'expert international effectuera pour la filière animalière les tâches ci-après pour le développement d'un programme d'assistance technique de renforcement de capacités d'intégration dans le commerce international.

Responsabilités principales	Durée Prévue	Lieu	Résultats attendus
1. Identifier l'état actuel de la valorisation de produits dans la filière animale, ses forces et faiblesses.	20 jours	Nouakchott	Etat des lieux établi
2. Identification des acteurs nationaux de la filière animalière: opérateurs/éleveurs, transformateurs (abattoirs, tanneurs, exportateurs, etc.), et l'analyse de leurs points forts et faibles; des ressources actuelles de la filière, du positionnement actuelle de la Mauritanie et de ses produits animaliers dans la chaîne de valeur, notamment sur un plan d'exportation, ceci en prenant en compte les études déjà entreprises pour le développement de la filière animalière.			Acteurs avec leurs forces et faiblesses identifiés ; positionnement des produits Mauritaniens sur les marchés d'exportation identifié.
3. Identifier les concurrents et leurs produits sur les marches d'exportation, ainsi que les conditions ou pré réquisits nécessaires, y inclues les spécifications techniques requises pour les potentiels produits Mauritaniens sur ces marches compétitifs			Principaux potentiels marchés, d'exportations, concurrents identifiés ; ainsi que les conditions d'accès à ces marchés
4. Identifier les contraintes actuelles qui jusqu à présent n'ont pas permis une telle meilleure exploitation des ressources disponibles			Contraintes à l'exploration de ces marchés identifiées

Responsabilités principales	Durée Prévue	Lieu	Résultats attendus
5. Identifier une approche intégrée de la filière pour une meilleure valorisation des ressources disponibles, notamment a travers une diversification en produits de meilleure valeur ajoutée et avec potentiel d'exportation, identifier les possibles combinaisons produits/marches sur la base d'avantages comparatifs,			Approche intégré de développement de la filière proposé pour produits avec plus de valeur ajoutée, marchés potentiels identifiés pour ces produits
6. Identifier les infrastructures et services d'appui nécessaires pour la mise en oeuvre d'une telle stratégie de développement de la filière, leur actuelles forces et faiblesses et les besoins en renforcement de ces capacités d'appui			Infrastructures et services d'appui nécessaires et leurs besoins de renforcement identifiés
7. Définir les axes stratégiques et activités d'un programme d'assistance technique pour la meilleure valorisation notamment a l'exportation, les activités nécessaires avec estimation budgétaire			Programme d'assistance technique définie en activités et chiffré
8. Etablir un rapport technique sur la mission.	1 jours	domicile	Rapport établi avec analyse, options, recommandations et proposition de suivi (programme d'assistance technique)

Qualifications :

Ingénieur, agronome ou équivalent, ayant une profonde expérience dans le domaine de la valorisation de produits de la filière animalière dans le contexte de pays en développement, au niveau conceptuel, ainsi qu'au niveau de l'application concrète. Connaissance pratique de la mise en œuvre de programme d'assistance technique est souhaitable. Une expérience particulière du contexte africain, si possible en Afrique de l'Ouest est nécessaire.

Langues : Français

Annexe 2 – Calendrier de la mission

20/11/04 :

- voyage Paris- Nouakchott
- Accueil par Mr Mamoune et installation

21/11/04 :

- discussion avec Mrs Mamoune et Wagué (Ministère des Mines et de l'Industrie)
- entretien avec Mr Fall (Directeur de l'Elevage)
- prises de rendez-vous
- lecture de la documentation réunie

22/11/04 :

- entretien avec Mme Abeiderrahmane (Directrice) et visite des installations de TIVISKI
- entretien avec Mr Fall et Fouga (Direction de l'Elevage et MDRE)
- documentation

23/11/04 :

- entretien avec Mr Ba (Banque Mondiale)
- entretien avec Mr Diallo Boubacar Cisse (Directeur) et visite du CNERV
- Entretien avec Mrs Diallo Mokhtar et Allal Mohamed Lemine Ould Mohamed Mahmoud Ould (acteurs filière cuirs et peaux)
- Prise de contact avec Mr Lemrabott (PNUD)

24/11/04 :

- entretien avec Mr Ahmedou (co-ordinateur PADEL)
- entretien avec Mr El Hacem Ould Taleb (Président GNAP)
- entretien avec Mr Boubou (Directeur CNH)
- entretien avec Mr Billal (Association des bouchers)
- entretien avec Melle Guyaut (coordinatrice APLT)
- entretien avec Mr Ghasseni (Directeur) et visite de l'abattoir.

25/11/04 :

- visite de la tannerie de la SMCPC
- entretien avec Mr Lemine (FAO)
- point des travaux avec Mr Mamoune (Ministère des Mines et de l'Industrie)
- bibliographie à l'APLT
- entretien avec un représentant de l'OPVP

26/11/04 :

- bibliographie et rapport

27/11/04 :

- visites dans le TARZA
- visite de la laiterie de Rosso, des magasins d'aliments bétail, de l'APTL
- discussions avec les marchands sur le marché de Rosso
- discussions dans deux campements d'éleveurs (Maures et Peulh)

CIRAD-Dist
UNITÉ BIBLIOTHÈQUE
Baillarguet

28/11/04 :

- entretien avec Mr Fadel (SMCPC)
- préparation du rapport

29/11/04 :

- entretien avec Mr Barham (IMROP)
- entretien avec Mr N'Diaye (SPPAM)
- entretien avec Mr Gata (UE)
- entretien avec Mr Hamma à propos de son projet de tannerie

30/11/04 :

- visite dans le Brakna
- visite de la laiterie de Bogue, de l'APTL, abattoir, marché, commerçants d'aliments…
- discussions dans 3 campements d'éleveurs.

01/12/04 :

- entretien avec Mr El Hacem Ould Taleb
- entretien avec Mr Sidi Bouna Ould Gaouad et le Dr Mohamed Ould Babo (DNE)
- entretien avec Mme Deschamps (Ambassade de France)
- entretien avec Mr Hemet (Chambre de commerce)
- entretien avec Mr Mounay Zen El Harbi
- entretien avec Mr Ali Lemrabott (PNUD)
- entretien avec Mr Diagana (PADEL)

02/12/04 :

- entretien avec Mssrs Oumar Ould Mohamed et Oumar Ould Billal
- entretien avec Mr Diarra (CNERV)
- récolte des données aux douanes
- entretien avec Mr Jiddou (SMPN)
- entretien avec Mr Akid

03/12/04 :

- repos

04/12/04 :

- visite de trois campements d'éleveurs camelins

05/12/04 :

- visite de l'abattoir de la SAN en fonctionnement
- visite marchés et entretiens avec bouchers
- visite de l'abattoir de la boucherie Akid.
- élaboration d'une synthèse

06/12/04 :

- discussions des propositions avec Mr Fouga (MDRE)
- discussion des propositions avec Mr Mamousne (Ministère des Mines et de l'Industrie)
- discussions des propositions avec le Dr Fall (Direction de l'Elevage)
- discussions avec la SPPAM

- entretien avec Mr Jiddou (SMPN)
- récolte coûts fret maritime et aérien
- rédaction du rapport

07/12/04 :

- rédaction du rapport

08/12/04 :

- rédaction du rapport

09/12/04 :

- rédaction du rapport

10/12/04 :

- voyage Nouakchott – Montpellier
- rédaction du rapport

16/12/04 (hors mission) :

- entretiens avec les autorités sanitaires marocaines

Annexe 3 – Personnes rencontrées

ABEIDERRAHMANE Nancy :	Directrice de TIVISKI
AHMEDOU Ely Ould:	Co-ordinateur du PADEL
AKID Sofiene :	Propriétaire gérant de la Grande Boucherie Mauritanienne Akid
ALI LEMRABOTT Mohamed:	Conseiller stratégique du PNUD
ALLAL Mohamed Lemine Ould Mohamed:	acheteur de peaux
BA Amadou Oumar :	Banque mondiale, représentation de Nouakchott, spécialiste des services agricoles
BARHAM :	Vétérinaire, chef d'antenne de l'IMROP à Nouakchott
BOUBOU Lo Baidy :	Directeur du CNH
BOUNA OULD GAOUAD Sidi :	Responsable de la communication au REMEMA
DESCHAMPS Bénédicte :	Attachée de coopération, Ambassade de France
DIAGANA Dieydi :	Directeur technique du PADEL et consultant ONUDI
DIALLO Boubacar Cisse :	Directeur Général du CNERV
DIALLO Mokhtar :	Directeur de la PADEL
DIARRA Isa :	Chef du service épidémiologique du CNERV
EL GHACEM Ould Cheïyakh :	Directeur de la SAN
EL HASSEM OULD TALEB:	Président de la GNAP
FADEL :	Conseiller du groupe SMCPC
FALL Mokhtar :	Directeur de l'élevage au Ministère du Développement Rural et de l'Environnement
FOUGA Patrick :	Conseiller technique au MDRE
GATA Rolland :	Conseiller pour le développement rural à la délégation de l'Union Européenne
GUYAUT Magali :	Coordinatrice de APLT
HABIB OULD HEMET :	Secrétaire Général de la Chambre de commerce d'industrie et d'agriculture de Mauritanie
JIDDOU A. O. Ismaïl	Shipping manager à la SMPN
LEMINE Moham	Chargé du développement rural au PNUD
MAMOUNE Mohamed Salem Ould :	Directeur de l'Industrie au Ministère des Mines et de l'Industrie
MOHAMED OULD BABO :	Rsponsable de la faune au REMEMA
MOUNAY ZEN EL HARBI :	Président de l'Union des commerçants de bétail
N'DIAYE :	Chef de la production à la SPPAM
OUMAR OULD BILLAL :	Président de la Fédération Nationale Corporative des Bouchers.
OUMAR OULD MOHAMED :	Secrétaire Général de la Fédération Nationale Corporative des Bouchers.
WAGUE Ousmane:	Chef du service d'études de la promotion industrielle au Ministère des Mines et de l'Industrie

Annexe 4 – Bibliographie consultée

- Alagui Ahmed, « Etude de la filière cuir et opportunités d'investissement en Mauritanie », Organisation Arabe pour le Développement Industriel et Minier/ Ministère des Mines et de l'industrie – Mauritanie, juin 2000.
- Allal Moghamed Lemine ould Mohamed Mahmoud Ould, dit Hamma, « Etude de pré-faisabilité d'une tannerie industrielle dénommée El Mina –tannerie en Mauritanie », novembre 2004.
- Anonyme, « Mauritanie – cadre Intégré/ une stratégie commerciale centrée sur la pauvreté », 2002.
- Anonyme, « Rapport à prészenter à la table ronde pour le financement du plan d'action prioritaire visant l'amélioration de la compétitivité de l'économie et de son intégration au commerce mondial », novembre 2002.
- Banque mondiale, « Project appraisal document on a proposed c<redit in the amount of SDR 30,1 millions (USD 45,0 millions) to the government of the Islamic Republic of Mauritania for the Community based rural development project", march 2004.
- Boutonnet Jean-Pierre, Griffon Michel et Viallet Dominique, "Compétitivité des productions animals en Afrique subsaharienne et à Madagascar", Ministère des Affaires étrangères, Paris, 2001.
- Branders Nuria, « Stratégie d'amélioration génétique des vaches laitières applicables en Mauritanie », UCL, juin 2004.
- Diagana Diedy, « Consultation nationale sur la filière des produits d'origine animale », ONUDI, juin 2004.
- Diallo Boubacar Cisse, « Stratégie de relance du centre national d'élevage et de recherche vétérinaire (CNERV) », MDRE, Juillet 2004.
- Direction de l'élevage, « Situation de référence et proposition de mesures d'accompagnement pour le secteur de l'élevage », juin 2004.
- Direction de l'Elevage, « Action pilote de recherche-développement dans le cadre du projet PADEL en République Islamique de Mauritanie. Collaboration avec l'EISMV de Dakar », 2004.
- Direction de l'Elevage, « La filière viande en Mauritanie », 2004.
- FAO, « Projet de développement pastoral et de gestion des parcours – Rapport de préparation », mars 1999.
- FAO – Banque Mondiale, « Initiative « Elevage, Pauvreté et Croissance – Document national », 3 vol, 2002.
- Ministère du Développement Rural et de l'Environnement, « Politiques et stratégies générales pour le développement du secteur rural – Horizon 2010 », janvier 1998.
- Ministère du Développement Rural et de l'Environnement/ Ministère des Affaires économiques et du Développement, « Lettre de politique de développement de l'élevage – Horizon 2015 », 2004.
- Partenaires consultance, « Etude sur la collecte et la commercialisation des cuirs et peaux en Mauritanie », MDRE, 2001 .
- Wernery U. Kaaden O.-R., „ Foot-and-mouth disease in camelids: a review", The Veterinary Journal xxx (2004)xxx-xxx

Annexe 5 – Production de viandes rouges

	Effectifs (têtes)	Productions totales		Consommation nationale			Exportations	
		Têtes	Tonnes	Têtes	dont Nouakchott (1)	Tonnes	Têtes	Tonnes
Bovins	1 584 500	158 450	23 406	77 330	18 250	11 423	81 120	11 983
Petits ruminants	10 358 300	2 589 575	39 323	1 985 834	1 290 792	30 155	603 741	9 169
Camelins	1 147 300	103 257	30 896	42 018	32 589	12 572	61 239	18 323
Totaux			**93 625**			**54 150**		**39 475**

Source : données déduites de :Direction de l'Elevage, « La filière viande en Mauritanie », 2004.
(1) estimations sur base des abattages de la SAN pour les bovins et les camelins et de 65% des petits ruminants

Annexe 6 – Hypothèses de valorisation

6.1. Approche

L'approche retenue concerne l'opportunité pour des opérateurs privés de se lancer dans de nouvelles spéculations d'exportations. C'est donc par le strict biais de l'analyse financière d'opportunité que la mission a procédé à ce niveau. Il est par ailleurs supposé que les taux de change sont fixes et ceux renseignés en page 3.

La mission a procédé à l'identification des acteurs aux différents niveaux des filières. Elle a sans suite procédé par sondages pour évaluer des prix et coûts moyens ou forfaitaire sur la plupart des postes. Avec ces estimations elle a alors ajusté pour établir les coûts « sortie abattoir » les données contenues dans l'étude sectorielle : Initiative « Elevage, pauvreté et croissance » (IEPC) – Document national, 2002, FAO – The World Bank. Pour les phases ultérieures, la mission a appliqué les coûts qu'elle a récoltés auprès de différents opérateurs.

Les prix de vente sur les marchés finaux ont d'une part pour le Sénégal été établi au départ des relevés faits par l'ISRA (annexe 6.6.). D'autre part pour le Maghreb, la mission a relevé des prix de détail à Marrakech en décembre 2004 et consulté des importateurs en Tunisie.

Les produits suivants ont été testés :

1. Découpes de viande bovine réfrigérées sur Dakar par camion frigorifique
2. Quartiers de viande bovine réfrigérée sre Dakar par camion frigorifique
3. Carcasses d'ovins réfrigérées sur Dakar par camion frigorifique
4. Viandes bovines et camelines découpées et congelées sur le Maghreb par bateau (container) ou réfrigérée ou congelée par avion.

Concernant les achats d'animaux, trois options ont été retenues :

1. Achat sur le marché de Nouakchott
2. Achat direct à la ferme et utilisation de la Fédération des transporteur
3. Achat direct à la ferme et utilisation de camions propres

Les hypothèses suivantes ont été considérées :

- les animaux sont supposés être originaires des deux Hods ;
- dans tous les cas les abattages ont lieu à l'abattoir public (SAN) et les carcasses sont emmenées sortie d'abattoir vers des chambres froides louées pour ressuyage pendant 72 heures en moyenne ; en cas de découpe, elle alors transportées vers une installation propre de l'opérateur ; en cas de congélation les produits de découpe sont transportés vers un tunnel de congélation loué. Ces choix ont été faits pour tenir compte de l'équipement existant mais il est clair qu'un opérateur limitant ces manipulations réaliserait des économies substantielles.
- les charges et taxes d'abattage à la SAN n'étant pas fixées pour les petits ruminants puisque la ligne n'est pas opérationnelle, la mission a retenu la proposition de la FNCBM de 400 UM par tête.
- les poids moyens carcasses (chaudes) considérés sont ceux retenus pour l'estimation de la DE et correspondent à des animaux en très bon état

d'embonpoint pour la production de viandes haut de gamme soit Bovin : 147,7 Kg ; ovins :15,2 Kg et camelin : 299,2 Kg ;

- les marges aux différents niveaux des filières traditionnelles n'ont pas pu être établies en détail lors de la mission et on a retenu les taux annoncés dans l'étude IEPC. Ces taux en % sont respectivement de :

	Bovins	Ovins	Camelins
Stade collecte	17	15	13
Amenée Marché de Nouakchott	5	6	4
Chevillard	4	4	5

Les coût de collecte (personnel, déplacements...) ont été considérés comme équivalent à 50% de la marge des collecteurs ;

- sur la base des coûts kilométriques, les coûts de transport pourraient être de 30% moins chers en cas de transports effectués par l'opérateur ;
- on a considéré un rendement carcasse de 50% et parmi celle-ci un rendement découpe en beaux morceaux de 33% ; la revente des bas et os a été estimée à 400 UM par Kg ;
- le coût de la découpe, amortissements compris, a été estimé à 1170 UM par carcasse.
- le transport frigorifique est supposé se faire pour 3500 Kg de découpes ou 36 quartiers pendus pour éviter les frottements excessifs (9 carcasses) par camion
- dans les envois sur le Maghreb, l'Algérie a été prise comme hypothèse avec des envois de 500Kg par vol et 10 tonnes par container.

6.2. Viandes bovines

	Achat animaux à Nouakchott	Achat direct à la ferme	Transport propre vers Nouakchott
Collecte (par tête)			
achat au producteur	65 000,0	65 000,0	65 000,0
transport au marché, nourriture, gardien...	180,0	0,0	0,0
taxe	100,0	0,0	0,0
marge collecteur	11 097,6	5 548,8	5 548,8
coût départ collecte	76 377,6	70 548,8	70 548,8
Nouakchott (par tête)			
transport (camion)	6 071,0	6 071,0	4 249,7
nourriture, berger, gardiennage...	1 190,0	1 190,0	1 190,0
taxe communale	200,0	0,0	0,0
marge commerçant	4 191,9	0,0	0,0
prix de vente	88 030,5	77 809,8	75 988,5
Abattage/conditionnement (par tête)			
redevance d'abattage	1 600,0	1 600,0	1 600,0
taxes	400,0	400,0	400,0
revente peau	-2 500,0	-2 500,0	-2 500,0
revente tête, phanères et cinquième quartier	-6 300,0	-6 300,0	-6 300,0
transport vers ressuyage et découpe	500,0	500,0	500,0
location chambre froide	369,3	369,3	369,3
découpe	1 170,0	1 170,0	1 170,0
revente os et bas morceaux (60 % des carcasses)	-34 739,0	-34 739,0	-34 739,0
Kg viande découpée (avec 2% perte ressuyage)	57,9	57,9	57,9
Coût par Kg viande rouge	838,2	661,7	630,2
Kg quartiers (avec 2% perte ressuyage)	144,7	144,7	144,7
Coût par carcasse en quartiers	82 099,8	71 526,7	69 705,4
Coût par Kg Quartier	567,2	494,2	481,6

	Achat animaux à Nouakchott	Achat direct à la ferme	Transport propre vers Nouakchott
Vente en frais et en découpe sur Dakar (par Kg)			
transport	69,1	69,1	69,1
certificat sanitaire	0,6	0,6	0,6
taxe export (taux global: 12,20%, ad valorem)	102,3	80,7	76,9
taxe import			
- statistique (1%)	8,4	6,6	6,3
- prél. comm. de solidarité (1%)	8,4	6,6	6,3
- prél. COSEC (0,2%)	1,7	1,3	1,3
- TEC (20%)	167,6	132,3	126,0
- taxe pastorale	100,0	100,0	100,0
Prix de revient	1 296,3	1 059,0	1 016,7
Prix de vente (en UM pour 2100 Fcfa/kg)	1 104,5	1 104,5	1 104,5
Marge (UM)	**-191,8**	**45,5**	**87,8**
Marge (%)	-14,79%	4,30%	8,63%
Vente en frais et en quartiers sur Dakar (par Kg)			
transport	185,8	185,8	185,8
certificat sanitaire	1,5	1,5	1,5
taxe export (taux global: 12,20%, ad valorem)	69,2	60,3	58,8
taxe import			
- statistique (1%)	5,7	4,9	4,8
- prél. comm. de solidarité (1%)	5,7	4,9	4,8
- prél. COSEC (0,2%)	1,1	1,0	1,0
- TEC (20%)	113,4	98,8	96,3
- taxe pastorale	100,0	100,0	100,0
Prix de revient	1 049,6	951,4	934,5
Prix de vente (en UM pour 1750 Fcfa/kg)	920,4	920,4	920,4
Marge (UM)	**-129,2**	**-31,0**	**-14,1**
Marge (%)	-12,31%	-3,26%	-1,51%

	Achat animaux à Nouakchott	Achat direct à la ferme	Transport propre vers Nouakchott
Vente viande congelée par Kg sur Maghreb (avion)			
congélation	80,0	80,0	80,0
manutention, conditionnement et transport Nouakchott	500,0	500,0	500,0
transport	300,0	300,0	300,0
certificat sanitaire	4,0	4,0	4,0
taxe export (taux global: 12,20% ad valorem)	173,0	151,5	147,6
Prix de revient (UM)	1 895,2	1 697,2	1 661,9
Prix de vente (en UM pour 7 US$/Kg)	1 857,7	1 857,7	1 857,7
Marge (UM)	-37,5	160,5	195,8
Marge (%)	-1,98%	9,46%	11,78%
Vente viande congelée par Kg sur Maghreb (bateau)			
Congélation	80,0	80,0	80,0
manutention, conditionnement et transport Nouakchott	500,0	500,0	500,0
Transport	58,4	58,4	58,4
certificat sanitaire	0,2	0,2	0,2
taxe export	173,0	151,5	147,6
Prix de revient (UM)	1 649,8	1 451,7	1 416,5
Prix de vente (en UM pour 7 US$/Kg)	1 857,7	1 857,7	1 857,7
Marge (UM)	207,9	405,9	441,2
Marge (%)	12,60%	27,96%	31,15%

6.3. Viandes ovines

	Achat animaux à Nouakchott	Achat direct à la ferme	Transport propre vers Nouakchott
Collecte (par tête)			
achat au producteur	8 000,0	8 000,0	8 000,0
transport au marché, nourriture, gardien...	35,0	0,0	0,0
taxe	20,0	0,0	0,0
marge collecteur	1 208,3	604,1	604,1
coût départ collecte	9 263,3	8 604,1	8 604,1
Nouakchott (par tête)			
transport (camion)	1 214,3	1 214,3	850,0
nourriture, berger, gardiennage...	225,0	225,0	225,0
taxe communale	100,0	0,0	0,0
marge commerçant	864,2	0,0	0,0
prix de vente	11 666,7	10 043,4	9 679,1
Abattage/conditionnement (par tête)			
redevance et taxe d'abattage	400,0	400,0	400,0
revente peau	-700,0	-700,0	-700,0
revente tête, phanères et cinquième quartier	-1 800,0	-1 800,0	-1 800,0
transport vers ressuyage et découpe	200,0	200,0	200,0
location chambre froide	38,0	38,0	38,0
perte ressuyage (2%)	196,1	196,1	196,1
Coût par Kg carcasse	657,9	551,2	527,2

	Achat animaux à Nouakchott	Achat direct à la ferme	Transport propre vers Nouakchott
Vente en frais et en carcasses sur Dakar (par Kg)			
transport	69,1	69,1	69,1
certificat sanitaire	0,6	0,6	0,6
taxe export (taux global: 12,20%, ad valorem)	80,3	67,2	64,3
taxe import			
- statistique (1%)	6,6	5,5	5,3
- prél. comm. de solidarité (1%)	6,6	5,5	5,3
- prél. COSEC (0,2%)	1,3	1,1	1,1
- TEC (20%)	131,6	110,2	105,4
- taxe pastorale	100,0	100,0	100,0
Prix de revient	1 054,0	910,5	878,3
Prix de vente (en UM pour 1650 Fcfa/kg)	867,8	867,8	867,8
Marge (UM)	**-186,2**	**-42,6**	**-10,4**
Marge (%)	-17,66%	-4,68%	-1,19%

	Achat animaux à Nouakchott	Achat direct à la ferme	Transport propre vers Nouakchott
Vente viande congelée par Kg sur Maghreb (avion)			
congélation	80,0	80,0	80,0
manutention, conditionnement et transport Nouakchott	500,0	500,0	500,0
transport	300,0	300,0	300,0
certificat sanitaire	4,0	4,0	4,0
taxe export (taux global: 12,20% ad valorem)	126,6	113,6	110,7
Prix de revient (UM)	1 668,6	1 548,8	1 521,9
Prix de vente (en UM pour 7 US$/Kg)	1 857,7	1 857,7	1 857,7
Marge (UM)	189,1	308,9	335,8
Marge (%)	11,33%	19,95%	22,07%
Vente viande congelée par Kg sur Maghreb (bateau)			
Congélation	80,0	80,0	80,0
manutention, conditionnement et transport Nouakchott	500,0	500,0	500,0
Transport	58,4	58,4	58,4
certificat sanitaire	0,2	0,2	0,2
taxe export	151,0	138,0	135,1
Prix de revient (UM)	1 447,6	1 327,7	1 300,8
Prix de vente (en UM pour 7 US$/Kg)	1 857,7	1 857,7	1 857,7
Marge (UM)	410,1	530,0	556,8
Marge (%)	28,33%	39,91%	42,81%

6.4. Viandes camelines

	Achat animaux à Nouakchott	Achat direct à la ferme	Transport propre vers Nouakchott
Collecte (par tête)			
achat au producteur	100 000,0	100 000,0	100 000,0
transport au marché, nourriture, gardien...	250,0	0,0	0,0
taxe	100,0	0,0	0,0
marge collecteur	13 032,5	6 516,3	6 516,3
coût départ collecte	113 382,5	106 516,3	106 516,3
Nouakchott (par tête)			
transport (camion)	6 538,5	6 538,5	4 576,9
nourriture, berger, gardiennage...	1 575,0	1 575,0	1 575,0
taxe communale	200,0	0,0	0,0
marge commerçant	4 867,8	0,0	0,0
prix de vente	126 563,8	114 629,7	112 668,2
Abattage/conditionnement (par tête)			
redevance d'abattage	1 400,0	1 400,0	1 400,0
taxes	600,0	600,0	600,0
revente peau	-400,0	-400,0	-400,0
revente tête, phanères et cinquième quartier	-10 500,0	-10 500,0	-10 500,0
transport vers ressuyage et découpe	500,0	500,0	500,0
location chambre froide	498,0	498,0	498,0
découpe	1 170,0	1 170,0	1 170,0
revente os et bas morceaux (60 % des carcasses)	-46 851,8	-46 851,8	-46 851,8
Kg viande découpée (avec 2% perte ressuyage)	78,1	78,1	78,1
Coût par Kg viande rouge	934,6	781,8	756,7

	Achat animaux à Nouakchott	Achat direct à la ferme	Transport propre vers Nouakchott
Vente viande congelée par Kg sur Maghreb (avion)			
congélation	80,0	80,0	80,0
manutention, conditionnement et transport Nouakchott	500,0	500,0	500,0
transport	300,0	300,0	300,0
certificat sanitaire	4,0	4,0	4,0
taxe export (taux global: 12,20% ad valorem)	184,8	166,1	163,1
Prix de revient (UM)	2 003,4	1 831,9	1 803,7
Prix de vente (en UM pour 7 US$/Kg)	1 857,7	1 857,7	1 857,7
Marge (UM)	-145,7	25,8	54,0
Marge (%)	-7,27%	1,41%	2,99%
Vente viande congelée par Kg sur Maghreb (bateau)			
congélation	80,0	80,0	80,0
manutention, conditionnement et transport Nouakchott	500,0	500,0	500,0
transport	58,4	58,4	58,4
certificat sanitaire	0,2	0,2	0,2
taxe export	184,8	166,1	163,1
Prix de revient (UM)	1 758,0	1 586,5	1 558,3
Prix de vente (en UM pour 7 US$/Kg)	1 857,7	1 857,7	1 857,7
Marge (UM)	99,7	271,2	299,4
Marge (%)	5,67%	17,09%	19,21%

6.5. Cuirs et peaux

Exportation de cuirs bovins humides salés (en US $)

Achat	9,42
Sel	0,14
Main d'œuvre et transports locaux	0,06
Taxes d'exportation	0,68
Transport maritime	0,07
Total coûts	**10,38**
Vente	**10,71**
Marges (US$)	**0,33**
Marges (%)	**3,22%**

CIRAD-Dist
UNITÉ BIBLIOTHÈQUE
Baillarguet

6.6. Valorisation des viandes à Dakar

Prix moyens des viandes bovines et ovines à la consommation dans l'agglomération de Dakar (Fcfa/Kg)									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	janv-03	févr-03	mars-03
libellé variété									
Boeuf arrières sans os et sans abats	1871	1877	1894	1981	2056	2017	2046	2025	2053
Boeuf arrières avec os et sans abats	1515	1497	1490	1652	1716	1730	1735	1741	1735
Abats et tripes de boeuf	379	356	359	387	414	427	359	414	357
Viande fraîche de mouton	1701	1692	1714	1795	1812	1915	1902	1911	1964

source: ISRA, Dakar

Annexe 7 – Hypothèses de plus-value

	Camelins	Bovins	Petits rum.
Différence théorique entre production et consommation nationales (têtes)	61239	81120	603740
poids moyens carcasses (Kg)	260	133,8	11,8
Rendement découpe pour export (%)	40%	40%	80%
Valeur achat marché terminal (UM)	126 500	88000	11700
Valeur achat marché terminal ($)	476,67	331,59	44,09
vente viande export (7$/Kg)	728	374,64	66,08
vente peau ($)	6	10,7	6
vente 5ème quartier et bas morceaux ($)	90,3	60,2	9,03
Total valorisation par tête exp. ($)	824,3	445,54	81,11
plus- value ($)	347,63	113,95	37,02
Valeur ajoutée pour 40% des exportations	8 515 487	3 697 313	8 940 917