FAO/OIE
Rome

CIRAD, Montpellier
ISRA, Dakar

STDF 13

FIELD REVIEW

ETUDE DU COMMERCE REGIONAL DE BETAIL ENTRE LE MALI ET L'ALGERIE

11 au 17 Décembre 2006

Par

Véronique Alary (CIRAD, France),
Papa Nouhine Dieye (ISRA/BAME, Sénégal)

Rapport CIRAD

Cirad
TA C-18/ A
Campus international de Baillarguet
34398 Montpellier Cedex 5
FRANCE

AUTEUR(S) : Véronique Alary, Papa Nouhine Ndieye

ORGANISME AUTEUR : Cirad, ISRA

ACCES A LA REFERENCE DU DOCUMENT : Libre

ETUDE FINANCEE PAR : FAO

REFERENCE :

AU PROFIT DE : OIE

TITRE : Field review STDF 13: Etude du commerce régional de bétail entre le Mali et l'Algérie

TYPE D'APPROCHE : revue bibliographique

DATE ET LIEU DE PUBLICATION : décembre 2006, Montpellier, France

PAYS OU REGIONS CONCERNES : Zone UEMOA, Mali, Algérie

MOTS CLES : Commerce régional, animaux vivants et produits animaux, marchés potentiels

RESUME :

Cette mission au Mali a été organisée dans le cadre du projet STDF 13 dont les objectifs sont de faciliter le commerce régional dans la zone UEMOA, notamment en réduisant les contraintes liées aux barrières sanitaires et ce en améliorant les conditions sanitaires dans les pays de la zone. Suite à une revue bibliographique, le marché algérien a été identifié comme un marché potentiel prometteur pour le Mali, et plus particulièrement les régions du Nord Mali qui souffrent d'isolement et dont la principale ressource est l'élevage.

La mission de terrain avait pour objectif :1) valider le choix des biens échangés comme des pays importateurs; 2) Identifier les contraintes qui freinent les exportations; 3) Identifier le rôle de chaque agent dans la filière de production et de commercialisation; 4) Identifier les liens entre les différents acteurs de la filière.

Cette mission conduite dans la région de Gao a permis d'estimer l'importance du commerce régional de bétail avec l'Algérie en terme de dynamisme économique et social. Penser la standardisation sanitaire doit se faire dans le cadre du mode de fonctionnement de la filière et de ses composantes majeures: 1) approvisionnement de l'Algérie en ovins pour l'Aïd,2) Approvisionnement en denrées de première nécessité (lait, céréales, pattes alimentaires, etc.) des régions du Nord Mali. On pu également dégager quelques indicateurs de performances de la filière.

Déroulement :

11 décembre 2006 :
- Arrivée sur Bamako
- Discussion avec Eric Fermet Quinet sur le programme de la semaine

12 décembre 2006 :
- Voyage Bamako-Gao : 1200 km (16 heures)
- programme des visites sur la région avec Noumoutie Sidibe, Secrétaire Général de la Chambre régionale d'agriculture

13 décembre 2006 :
- rencontre du Conseiller aux Affaires Economiques et Financières du gouverneur de la région de Gao, Gouvernorat, Moumouni Damango
- rencontre du Chef de la division Surveillance et Protection sanitaire, Mohamed Lamine Niaré
- rencontre du Directeur Régional des Productions et Industries Animales (DRPIA), Oumar Karantao
- rencontre d'un groupe d'éleveurs, commerçants et courtiers en présence du Président de la Fédération de Bétail et Viandes (FEBEVIM)
- Rencontre de deux commerçants : un commerçant malien et un commerçant algérien

14 décembre 2006 :
- 6h00-14h00 : visite du marché d'Ansongo et son abattoir : rencontre de l'agent technique de la DRPIA, des courtiers, des logeurs
- 14h30 : rencontre du Directeur régional de la Direction régional du commerce et de la concurrence, Oumar Idriss Berthe
- 16h00 : rencontre et discussion avec les conseillers de l'ONG SNV (Organisation Néerlandaise de Développement) : Elie Dembele (Conseiller développement Economique), Karin de Grip (Conseillère Gestion des ressources naturelles) et Almoustapha Amadou (Conseiller GRN)

15 décembre 2006
- Rencontre du Directeur régional des transports de Gao, Abdoulaye Guindo
- Chef traditionnel de Menaka
- Président de la Chambre de Commerce et d'industrie, Baba Guindo
- Directeur du projet Tassagh, Ag Assabi
- Collecte de données auprès de la DRSV et de la DRPIA
- Retour sur Mopti

16 décembre 2006
- Retour Bamako

17 décembre 2006
- Discussion et organisation du rapport de mission
- rencontre de Christian Corniaux et René Poccard-Chappuis (CIRAD, UR Système d'élevage)

1. OBJECTIF DE LA MISSION

Cette mission au Mali a été organisée dans le cadre du projet STDF 13 dont les objectifs sont de faciliter le commerce régional dans la zone UEMOA, notamment en réduisant les contraintes liées aux barrières sanitaires et ce en améliorant les conditions sanitaires dans les pays de la zone. Suite à une revue bibliographique, le marché algérien a été identifié comme un marché potentiel prometteur pour le Mali, et plus particulièrement les régions du Nord Mali qui souffrent d'isolement et dont la principale ressource est l'élevage.

La mission de terrain avait pour objectif :
- valider le choix des biens échangés comme des pays importateurs, notamment l'Algérie, avec les principaux intervenants de la filière ;
- Identifier les contraintes qui freinent les exportations, en mettant l'accent sur les aspects sanitaires et sûreté alimentaire ;
- Identifier le rôle de chaque agent dans la filière de production et de commercialisation et définir les possibles axes pour améliorer la qualité sanitaire ;
- Identifier les liens entre les différents acteurs de la filière et explorer les différentes options pour favoriser les synergies entre le secteur privé et public.

On se propose de retracer les principaux tenants des discussions menées avec les acteurs de la filière pour dégager les principaux points qui nous intéressent :
- Importance de la filière
- Structuration de la filière et rôle de chaque intervenant dans la filière
- Dégager quelques éléments de performances
- Identifier les contraintes du commerce transfrontalier entre le Mali et l'Algérie
- Recommandation pour améliorer/faciliter les échanges.

Si nos collègues vétérinaires mettront l'accent sur les contraintes sanitaires et les moyens d'améliorer la sécurité sanitaire dans la zone, nous nous intéresserons plus spécifiquement aux contraintes liées à l'organisation de la filière qui sont apparues prioritaires. En outre ce rapport porte plus particulièrement sur la région de Gao.

2. PRESENTATION DE LA REGION DE GAO

La région de Gao a été fondée au 7ème siècle. Elle fut un important carrefour commercial du fait de sa localisation sur la route des caravanes assurant le commerce transafricain et sur le fleuve niger qui est une voie de communication importante. La région de GAO est la septième région du Mali. Elle compte 4 cercles et 24 communes dont deux urbaines. Elle couvre une superficie cultivable de 173 755 km², soit 0.98% de la superficie totale. La région est limitée au Nord par la région de Kidal, au sud et à l'est par le Niger, à l'ouest par la région de Tombouctou.

Sa population estimée à 484 698 habitants en 2006, composés de Songhaï, Tamasheqs, Armas, Maures, Peuls, Daoussacks, Bozo, Touareg, Bambara et Arabes.

Le climat est de type sahélo-saharien avec une pluviométrie de 100 à 300 mm par an, une saison des pluies de juillet en septembre et une très longue saison sèche.

La région de Gao est la première pour l'élevage camelin avec 69 % des effectifs et la troisième pour l'élevage ovin avec 17 % des effectifs nationaux. Les effectifs du cheptel sont estimés à 281 000 têtes de bovins, 792 200 têtes d'ovins, 974 600 têtes de caprins, 97 800 têtes de dromadaires, 2800 têtes d'équins, 108400 asines (DRSV, 2005) (Table 1).

Tableau 1: Effectifs des animaux en 2005 (SNV, 2006, d'après DRSV, 2005)

	Bovins	ovins	caprin	camélidés
Gao	73500	204200	291600	17800
Ansongo	74900	130500	148300	1800
Bourem	124300	264000	280500	10500
Ménaka	8300	193500	254200	67700
Total	281000	792200	974600	97800

L'élevage joue un rôle très important dans l'alimentation et les revenus de la population. Il contribuerait de 40 à 100 % des revenus des ménages et de 20 à 75 % de la consommation, notamment le lait pour les systèmes pastoraux (Tableau 2).

Tableau 2: Part du cheptel dans l'alimentation et les revenus des populations en fonction des systèmes de production (Source : SNV, 2006)

Systèmes de production	Revenu total provenant de l'élevage	Part du lait dans la consommation totale (%)	Part de la viande dans la consommation totale (%)	Part des céréales dans la consommation totale (%)
Pastoralisme nomade	80-100	75	10-20	15-25
Pastoralisme transhumant	60-70	50	5-10	40-50
Agro-pastoralisme	40-60	20-30	3-7	70-90

La consommation moyenne par habitant dans la région est de 11.390 kg pour la viande et 19.986 kg pour le lait et produits laitiers (ENC, 1998/99, cité par SNV, 2006)

La gestion de l'espace et des ressources pastorales s'appuie sur la complémentarité entre la zone du Gourma et du Haoussa où domine le nomadisme et le pastoralisme avec la vallée, zone agricole, où les pâturages sont importants en saison sèche et en saison des pluies.

Le tableau 3 donne quelques indicateurs de performances zootechniques. Dans la zone, sont distinguées deux variétés de moutons Touareg : 1) les grands moutons Targui (taille 50-60 cm) pesant 20 à 30 kg ou 2) les petits moutons localisés dans le Gourma dont la viande marbrée est très recherchée. On trouve aussi différentes variétés de moutons du Sahel : Maures à poils noirs et longs, Peul pie noir, Touareg brun ou blanc ; tous se caractérisent par leur taille (0.8 à 0.9 cm), un poil ras et un poids moyen de 30 à 40 kg. Enfin, on trouve les moutons Bali-Bali et la race à laine de Macina.

Les caprins du Sahel ont une taille de 0.8 à 0.85 m pour les mâles avec un poids adulte entre 25 et 35 kg (rendement viande : 44 à 47%).

Pour les dromadaires, il s'agit principalement de la race du Sahel, de grande taille (2 à 2.10 m), des Bérabiches et de l'Aïr, qui est appréciée comme animaux de bât. Le dromadaire de l'Aïr est surtout utilisé pour le transport commercial. Mais les dromadaires sont aussi appréciés pour le lait (6 litres/jour) et la viande (poids carcasse de 160 kg).

Tableau 3 : quelques indicateurs de performances zootechniques (IEMVT, 1988)

Espèce	Bovin	Ovin	caprin	Camelin
Taux de fécondité	65%	116%	134%	25%
Age premier vêlage	4-5 ans			65-75 mois
IVV	18 mois			24-34 mois
Taux de mortalité	8% (17% de 0 à 1 an)			2% (5% de 0 à 1 an)
Taux d'exploitation brut	14%	34.5%	34.5%	13.7%
Production viande		10-15 kg	8-12 kg	150-170 kg
Prix moyen, 2005 (DRPIA)	85310	15235	15235	151170

Pour information, le taux de change bétail/céréales serait de 1.6 caprin=1.1 ovin=100 kg de mil de janvier à avril pour atteindre son minimum en décembre : 3.3 caprin=1.8 ovin=100 kg de mil (SNV , 2006). Mais il faut relativiser le poids des saisons par rapport à la fête de l'Aïd qui influence fortement la demande (notamment algérienne) et donc les prix.

Dans la zone les exportations de bétail représenteraient 22% des animaux sur les marchés. Les autres destinations sont : 28% pour les reventes sur les marchés internes, 23% pour l'élevage, 22% pour l'abattage et 5% le redéploiement (labour) (OMA cité par SNV, 2006).

Pour information, la production de viande s'effectue au niveau des centres d'abattages contrôlés de la région ou des aires d'abattage de fortune ou encore à domicile. La viande produite dans les centres d'abattage contrôlés n'excède pas 30% de la production de viande. Et les infrastructures sont relativement vétustes, délabrés et insalubres sans équipement pour une chaîne de froid.

3. IMPORTANCE DU COMMERCE TRANSFRONTALIER MALI-ALGERIE

3.1. Préalable : intérêt croissant des autorités maliennes

L'importance de ce commerce a été soulignée par l'ensemble des acteurs de la filière qui ont sensibilisé les autorités maliennes à plusieurs reprises. Entre 2004 et 2005, deux visites officielles ont été conduites par des officiels maliens, notamment avec le Directeur régional de la DRPIA, lors de la grande foire d'Adrar dans l'objectif de discuter des problèmes inhérents à ce commerce avec leur homologues algériens de la Wilaya d'Adrar et de tenter de formaliser ce commerce par le biais de la coopération décentralisée.

En 2005, le premier ministre malien s'est rendu personnellement à Menaka pour échanger avec les acteurs de la filière sur les moyens de régulariser ce marché largement dominé par les commerçants algériens et par le système de troc (échange des animaux maliens contre principalement des dattes mai aussi de nombreux produits plus frauduleux : thé, sucre, farine, pattes alimentaires, gasoil/essence). Les principaux produits exportés en direction de l'Algérie sont bien sûr le bétail mais aussi le charbon et parfois le thé (importé par le Mali en provenance des pays côtiers de la zone UEMOA : Togo, Ghana, etc.).

Le constat de cette visite officielle du Premier Ministre est la reconnaissance d'un marché potentiel important pour le Mali et particulièrement pour les régions du Nord du fait de la proximité et de l'importance du ravitaillement de l'Algérie par le Mali avec ou sans certificat vétérinaire.

Suite à cette visite, le premier ministre malien a confié comme mission au Ministre de l'Elevage d'initier une étude sur le commerce Mali-Algérie en mobilisant différents services, et notamment la DRPIA. Cette mission s'est concrétisée aujourd'hui par une première Note Technique réalisée par la Direction Régionale des Productions et Industries animales (DRPIA) avec des propositions de différents accords.

Selon le Conseiller aux Affaires économiques et financières, les échanges informels sur la base du troc sont favorisés par le fait que les deux pays ne soient pas dans la même zone économique et que le Dinar Algérien ne soit pas une monnaie convertible. Selon lui, le Mali est obligé de troquer sa troisième ressource stratégique (après le coton et l'or) contre des produits non stratégiques en Algérie tels que la datte dont la qualité à destination du Mali n'est même pas assurée. Le Mali souhaiterait développer des termes de l'échange avec l'Algérie « *bâtis sur des produits stratégiques autant côté malien qu'algérien, et souhaiterait donc troquer son bétail contre des ressources énergiques (gaz, pétrole*) ». En outre les commerçants maliens ou algériens sont eux-mêmes fortement confrontés à la concurrence des importations de viande dans la zone méditerranéenne en provenance d'Europe alors que la dévaluation du FCFA en 1994 a permis de vendre un bovin acheté à 80000 FCFA et mis à l'embouche 45-60 jours à près de 400000 FCFA contre 250000 FCFA avant la dévaluation.

Le marché vers l'Algérie est dominé par les commerçants algériens et il y a très peu de contacts officiels avec les homologues algériens. Le directeur régional des productions animales rentrait juste d'une tournée sur les marchés de la région pour mettre en place un suivi (observatoire) des marchés qui se ferait en partenariat avec le PADENEM (projet d'Appui au développement de l'Elevage dans les régions du Nord-Est mali). Un protocole d'accord vient d'être signé avec le projet qui spécifie le mode de collaboration entre le projet et les services de la DPIA. En fait les enquêteurs du projet travailleraient sous la responsabilité de la Direction régionale des productions et industries animales pour le suivi des données. Le suivi serait établi dans 9 marchés de la région répartis sur les 4 cercles.

Mais, d'après le Directeur National du Commerce et de la concurrence, près de 80% de l'approvisionnement en produits stratégiques des régions du Nord Mali (tels que le lait, le sucre, la farine, les pattes alimentaires) se réalise grâce au marché informel avec l'Algérie. Donc l'enjeu de régularisation ou facilitation du commerce de bétail entre le Mali et l'Algérie dépasse largement la problématique du commerce du bétail et s'étend aux questions de sécurité alimentaire de la zone, qui a souffert de nombreuses années d'insécurité et d'isolement. Si ces produits algériens rentrés en fraude devraient être réprimés, leurs rôles dans l'approvisionnement en produits de première nécessité des régions du Nord empêchent toute application de la réglementation. Par contre pour les produits de contrebande tels que le carburant, les piles ou les cigarettes qui concurrencent directement l'économie malienne, ces importations sont régulièrement dénoncées par des agents.

3.2. Estimation de l'importance du commerce transfrontalier Mali-Algérie

Les données officielles collectées par le biais des certificats phytosanitaires, les certificats provisoire d'exportation ou les certificats d'intention auraient du permettre d'estimer l'importance de ce commerce en direction de l'Algérie. Au niveau des services vétérinaires, les certificats établis sur les marchés par les vétérinaires ou parfois même les agents techniques de la Direction Régionale des Productions et Industries Animales (DRPIA) sont jamais retransmis à la DRSV. Aucune intention d'exportation sur le bétail n'a été formulée auprès de la Direction du Commerce et de la Concurrence (DCC). Aucun certificat provisoire d'exportation confié par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) à la Chambre d'Agriculture ne revient à la CCI.

La majorité des commerçants algériens passent par les opérateurs maliens pour déclarer de façon officielle les importations de dattes. Les déclarations d'importation de dattes au niveau de la DCC révèlent d'importantes fluctuations, avec notamment un période creuse aux 2ème trimestre de l'année qui correspond à la période pré-hivernage (tableau 4). Il semblerait donc qu'il existe un lien fort entre le commerce de dattes et de bétail. Cependant, il existe très peu de statistiques rendant compte de ce système de troc. Les données contrôlées de la DRSV rapportent un effectif contrôlé de 463 ovins et 17 dromadaires durant le premier semestre 2006. Au problème lié à la remontée des informations jusqu'aux directions régionales, il faut rajouter qu'une part importante des transactions est effectuée en brousse et ne passe pas au niveau des marchés hebdomadaires de la région.

Ainsi, pour estimer l'importance de ces échanges, on s'est proposé de contourner le problème en utilisant les bases du troc à savoir par l'estimation du volume de dattes échangés mais aussi des céréales en provenance d'Algérie.

Le tableau 4 donne le volume et la valeur des importations formelles de dattes d'Algérie. En 2006, la quantité totale déclarée de dattes est de 5800 tonnes pour une valeur de 413.5 millions de Fcfa. Dans le cas où ce commerce s'appuierait uniquement sur le troc et que 21.8% du commerce avec l'Algérie concerne les dromadaires et 58.3% les petits ruminants (estimation sur les marchés, SNV, 2006), on peut estimer un effectif de 112713 petits ruminants (de 30 kg en moyenne) et de 3161 dromadaires (de 400 kg en moyenne)[1].

[1] L'estimation à partir du montant monétaire donne 9643 petits ruminants et 668 dromadaires, ce qui paraît trop faible ! Le kilogramme de datte algérienne se vend entre 250-300 FCFA/kg pour la qualité moyenne

Tableau 4 : Importance des importations de dattes dans la région de Gao (en volume et valeur)

Période	Nombre d'intentions	Volume importé (en tonnes)	Valeur CAF (en Fcfa)
Années 2005	16	5100	282500000
1er trimestre 2006	5	1750 T	132 500 000
2 trimestre 2006	2	650T	45 000 000
3 trimestre 2006	6	1850T	127 500 000
4 trimestre 2006 (Nov-14 déc.)	4	1550	108 500 000

Source : DRCC, 2006

En outre, juste avant son départ, le chef traditionnel du cercle de Ménaka a souhaité nous rencontrer au sujet de cette étude FAO sur le bétail. Il a mis en alerte sur le fait que le système de troc avec l'Algérie assure 50% de l'approvisionnement en produits de première nécessite de la région de Ménaka, notamment farine, céréales, autant de produits qui sont subventionnés par l'Etat d'Algérie dans les Wilayates du Sud (Tamanrasset, Adrar, Tindouf). Selon lui, le commerce de bétail se partage à égale proportion entre l'Algérie et le Niger. Mais sur le Niger, ce commerce est soumis à de nombreuses tracasseries sans compensation (pas de retour de produits de première nécessité). Ainsi sur la base de 50% de l'approvisionnement en céréales du cercle de Ménaka assuré par l'Algérie, on a supposé 30% pour les cercles de Gao, Bourem et Ansongo, situés sur des axes routiers.

A partir d'une consommation moyenne de céréales de 214 kg par personne et par an, les importations de céréales en provenance d'Algérie serait de près de 34 031 tonnes ou encore 5.7 milliard de FCFA (avec un prix de 167.58 FCFA/kg) (Tableau 5). A partir de l'importance de ce commerce en valeur, on a pu estimer u volume de 73 884 têtes de petits ruminants (au prix moyen de 25 000 Fcfa) et 8288 têtes de dromadaires (au prix moyen de 135 000 Fcfa)[2].

Tableau 5: Estimation de l'effectif d'animaux échangés sur la base du système de troc bétail-céréales

	Population 2006	Besoin céréalier	Hypo Marché Algérie (Tonnes)	Hypo Marché Algérie (milliers de FCFA)	Effectif estimé petits ruminants (en têtes)	Effectif estimé dromadaires (en têtes)
Gao	210359	45 139	13 542	2 269 310	29 400	3 298
Ansongo	102756	22 049	6 615	1 108 511	14 361	1 611
Bourem	105664	22 673	6 802	1 139 882	14 768	1 657
Ménaka	65919	14 145	7 072	1 185 201	15 355	1 722
Total	484698	104 006	34 031	5 702 903	73 884	8 288

Au total à partir du système de troc bétail-datte et bétail-céréales, on peut estimer un effectif d'exportation de la région de Gao en direction de l'Algérie de 186 mille têtes de petits ruminants et 3161 têtes de dromadaires. Ce qui équivaudrait à 10.5% de l'effectif petits ruminants et de 3.2% de l'effectif de dromadaire de la région (Tableau 5).

Dans une deuxième estimation (scénario 1, tableau 5), on s'est basé sur le % d'exportation des animaux mis sur le marché, soit 22%, sachant que les taux d'exploitation seraient de 33% pour les petits ruminants et 6% pour les dromadaires. Le volume d'exportation s'établit à 128 000 petitrs ruminants et 1291 dromadaires. Mais cette estimation ne prend pas en compte les ventes directes des éleveurs aux commerçants algériens ou maliens (Tamasheq) sans passer par le marché.

---

jusqu'à 900 FCFA/kg pour les variétés haut de gamme. D'après les entretiens avec les commerçants dans le cadre de la réunion organisée par la FEDEVIM, 1 tonne de datte de qualité moyenne équivaudrait à 15 têtes à 45 000 FCFA.

[2] Les estimations à partir du volume de céréales donnent un volume trop important par rapport à la réalité, plus de 600 000 têtes de petits ruminants !

Tableau 5 : Estimation des effectifs exportés vers l'Algérie.

Marché total	Petits ruminants	Dromadaire	Bovin
Effectif bétail (tête)	1 766 800	97 800	281 000
Population	484 698		
Consommation (Kg)	2 760 355		2 760 355
Rendement carcasse	49%		47%
Rendement Viande	81%		81%
Consommation (en têtes)	231 826		19 335
% consommation/stock	13.12%		6.88%
Scenario 1: 22% d'exportation des animaux mis sur le marché			
Effectif exporté	128 270	1 291	3 709
% exporté/stock	7.26%	1.32%	1.32%
Scenario 2: commerce de datte et céréales			
Effectif exporté	186 597	3 161	
% exporté/stock	10.56%	3.23%	

Ainsi sur la base du deuxième scénario établi à partir du système de troc, le volume exporté représenterait un tiers du taux d'exploitation des petits ruminants (ou 10.5% du stock) et la moitié du taux moyen d'exploitation des dromadaires (ou 3.2% du stock). Cette estimation semble dès lors raisonnable.

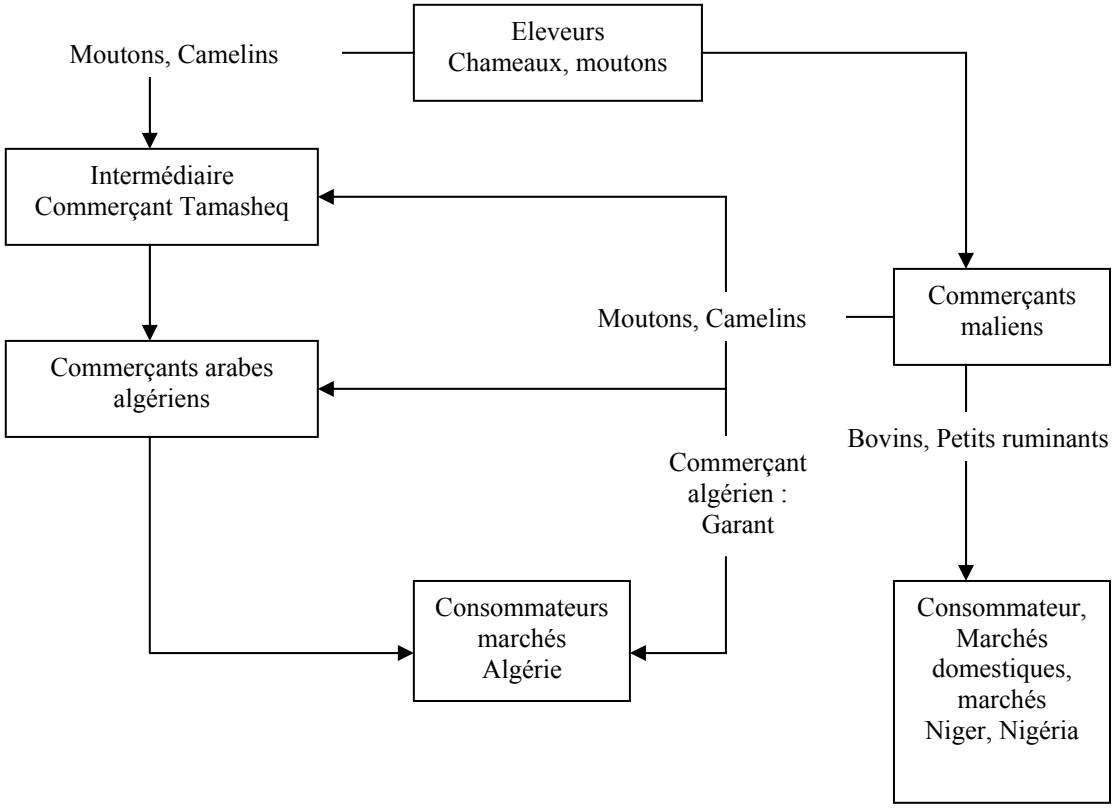
Il faut toutefois relativiser cette estimation des volumes de bétail qui partent sur l'Algérie par deux facteurs. Un certain nombre de commerçants Tamasheq ou arabes ne passent pas par le régime de troc sur les marchés et achètent directement les animaux en brousse. Les échanges peuvent également concerner d'autres produits qui échappent aux contrôles notamment le lait, le sucre, le carburant, les cigarettes ou les vêtements. En outre on n'a pu estimer le flux d'animaux en direction du Niger ou des villes nationales (Tombouctou, Mopti, Bamako) sachant qu'une partie du bétail sera re-exportée vers les pays côtiers (Sénégal, notamment).

4. ORGANISATION DE LA FILIERE D'EXPORTATION DE BETAIL

4.1. Les circuits de commercialisation

La filière d'exportation de bétail dans la région de Gao a une configuration apparemment classique: les éleveurs vendent auprès de commerçants maliens ou algériens par le biais de courtiers ; les commerçants maliens peuvent vendre à des commerçants algériens sur les marchés terminaux ou acheminer directement les animaux en Algérie en utilisant un prête nom algérien. Le prête-nom algérien est un garant pour la traversée de la frontière mais également pour la vente sur les marchés algériens. En cas de contrôle aussi bien à la frontière qu'au niveau des marchés, il est déclarant de la propriété des animaux. Cependant, il n'intervient pas dans la vente. Ces types de relations sont ainsi plus faciles dans le cas de l'existence de parenté ou de relations de confiance inscrites dans le long terme que lors d'un simple accord occasionnel. On note aussi la présence de logeurs sur les marchés, de gardiens ou de bergers pour les transferts des animaux d'un marché de collecte ou de regroupement vers un marché terminal (Figure 1).

Figure 1: Principaux circuits de la filière d'exportation de bétail dans la région de Gao



La deuxième destination d'exportation du bétail de la région est le Niger, ou encore le Nigéria via le Niger. Il existe une quarantaine de gros commerçants maliens à Gao qui exportent chaque semaine près de 150 têtes en direction du Niger. Sinon pour les autres, il s'agit de regroupements de 3-4 commerçants qui exportent près de 150 têtes (entre 30 et 50 têtes par commerçants) tous les 2-3 mois. Ce marché pourrait bien connaître une intensification avec l'amélioration de l'axe routier depuis Gao jusqu'à la frontière nigérienne.

Circuit interne local : il existe 47 marchés hebdomadaires (Gao : 12, Ansongo :12, Bourem : 11 et Ménaka :12) avec des marchés à bétail importants : Djébock, Wabaria, Ansongo, Tessit, Ménaka, Anderamboukane, Inchinanan, etc. Ces marchés sont fréquentés par des revendeurs qui se rendent ensuite sur les marchés de Gao, Ansongo, Bourem et Ménaka.

Circuit interne national :

- Pour les bovins, les animaux sont acheminés généralement vers Wabaria (à partir de Ménaka et Ansongo) où ils sont embarqués par camions vers les régions de Mopti (Fatoma), Ségou et Bamako.
- Pour les ovins/caprins : même circuit. Les moutons Bali-Bali sont les plus concernés. D'importants troupeaux partent aussi vers les marchés frontaliers de Kidal (vers l'Algérie)
- Pour les dromadaires : les principaux marchés sont les marchés frontaliers de Kidal et Tombouctou (Léré), en direction de l'Algérie et de la Mauritanie respectivement.

Circuits à l'exportation :

Vers l'Algérie : le commerce concerne principalement les dromadaires (21.79%) et les petits ruminants (58.33%). Les principaux circuits sont :

1) Djebock-Tinehama-Inates-Tingal-Mangaizé
2) Menaka-Infoukeratane-Niameye-gaya
3) Inchinanan-Abala

Vers le Sénégal : Wabaria(camion)-Bamako (train ou camion)-Sénégal

Vers le Bénin :

1) Ménaka (camion)-Infoukeratane-Mangaizé-Niameye-Gaya-Bénin
2) Inchinanan-Abala-Félingué-Beleyara-Niamey-Gaya-Cotonou

Vers le Nigéria :

1) Ménaka-Abala (camion)- Dogondoutie-Sokoto
2) Inchinanan-Abala-Félingué-Beleyara-Niamey-Gaya-Cotonou-Lagos-Ibadan

Les principaux circuits de commercialisation par espèce (SNV, 2006) :

1) Pour les bovins, le principal marché à l'exportation est le Niger et ce à travers 2 pistes :
- la piste de la vallée (cercles de Gao et d'Ansongo) : Wabaria-Ansongo-Ayérou-Gotheye-fala-Beleyara-Niamey-Gaya
- Piste de l'Azawagh (le cercle de Ménaka) : Ménaka- Infoukeratane-Mangaizé-Niamey-Yelwani

Les exportateurs rejoignent la ville nigérienne de Ayérou où s'effectue la distribution vers d'autres villes du pays ou l'extérieur : Nigéria (Sokoto, Lagos), Bénin (Cotonou)

Le deuxième marché est la Côte d'Ivoire : Ansongo-Wabaria-San Zegoua-Pogo-Bouaké-Abidjan

2) Pour les ovins-caprins, les destinations sont plus variées bien que les deux principales destinations sont l'Algérie ou les pays côtiers (Sénégal, Bénin) via les villes maliennes du centre et Sud.

Vers l'Algérie :
- Wabaria (Camion)-Anéfis-Aguelhoc-Tessalit-Ehalil-Tamanrasset-Alger
- Ménaka-Ilamawane-Tinzawatene-Tamanrasset

Vers le Niger :
- Ansongo-Tassiga-Ouatagouna-Yasamgorou-Ayerou-Fala-Yelwani-Gotey
- Tessit-Ayerou-Tillaberi
- Ansongo-Tinehama-Inates-Tingal-Mangaizé
- Djebock-Tinehama-Inates-Tingal-Mangaizé
- Ménaka-Infoukeratane-Maingaizé-Niameye-Gaya
- Inchinanan-Abala

Vers le Sénégal :
- Wabaria (camion)-Bamako (train ou camion)-Sénégal

Vers le Bénin :
- Ménaka (camion)-Infoukeratane-Mangaizé-Niameye-Gaya-bénin
- Inchinanan-Abala-Félingué-Beleyara-Niamey-Gaya-Cotonou

Vers le Nigéria :
- Ménaka-Abala (camion)- Dogondoutie-Sokoto
- Inchinanan-Abala-Félingué-Beleyara-Niamey-Gaya-Cotonou-lagos-Ibadan

Pour les dromadaires :

Vers l'Algérie :
- Wabaria-Anéfis-Aguelhoc-Tessalit-Ehalil-tamanrasset-Alger
- Ménaka-Ilamawane-Tinzawatene-Tamanrasset

Vers la Mauritanie
- Wabaria (camion)-Douentza (pedestre)- G.Rharous- iéré-mauritanie
- Ménaké- Indelimane-Djebock-Tinaouker-léré-Mauritanie

Vers le Burkina Faso
- Wabaria (camion ou pedestre)- Boni (pedestre)- burkina
- Wabaria- Intillit- Ehamey- Tinacok- Gorom-Gorom

Vers le Niger :
- Ménaka-Infoukeratane-maingaizé-Niameye-Gaya

4.2. Les acteurs privés

Les principaux acteurs du marché impliqués dans les transactions sont les courtiers, les logeurs, les commerçants, les convoyeurs, les transporteurs.

1) Les courtiers assurent un rôle indispensable dans la filière :
- Assureur : garant des transactions entre éleveur et acheteur, garantie contre le vol/maladie (chargé de retrouver l'éleveur en cas de perte ou réclamation de vol),
- Négociant : convient du prix de vente pour l'éleveur et du prix de cession à l'acheteur
- Guide : pour l'acheteur vis-à-vis des services techniques et administratifs
- Traducteur et interprète : maîtrise des langues locales et étrangères.

Ils agissent pour le compte de l'ensemble des commerçants : algériens ou maliens. Les prix de transaction payés par l'éleveur ou le commerçant aux courtiers sont fixés par une convention : 150 Fcfa pour les petits ruminants, 250 Fcfa pour les bovins et 500 Fcfa pour les camélidés. Dans les faits les prix pratiqués sont variables allant jusqu'à 500 Fcfa/tête de petit ruminant, 5000 FCFA pour les dromadaires et bovins. Il existe aussi des marges de fluctuation en fonction du prix de vente. Par exemple, pour un ovin vendu à 50-75000 FCFA, le prix de courtage peut s'élever à 1000 Fcfa. Dans la zone, un courtier peut cumuler différentes fonctions sur les marchés entraînant des situations délicates dans la gestion sociale des marchés. Sur le marché d'Ansongo, le collecteur des taxes de marché était lui-même courtier et commerçant.

2) Il faut aussi distinguer les courtiers des logeurs qui sont en charge du repas et du logis de l'éleveur jusqu'à son départ. Les éleveurs n'assistent généralement pas aux transactions et fixent une fourchette de prix de vente de l'animal aux courtiers qui assurent la transaction. Sur le marché d'Ansongo, les logeurs assurent la même fonction que le courtier (transaction monétaire) mais sous le couvert d'un courtier officiel. Alors que dans les rôles de chacun, le logeur est uniquement garant de l'éleveur mais ne peut vendre. Ainsi on a pu rencontrer un courtier, qui assurait seul la fonction de courtier au niveau d'un des trois marchés d'Ansongo, et qui avait sous sa coupe 12 logeurs dont il assure la patente. Ce courtier avait obtenu son arrêté en 1994. Chaque année, il paye 25 000 FCFA pour lui et 12500 FCFA par logeur, ce qui fait un montant de patente de 175000 FCFA. Il choisit ses logeurs en fonction de leur connaissance des éleveurs et de leur provenance.
En fait les logeurs prennent en charge la négociation pour l'éleveur mais doivent faire signer l'attestation de vente par le courtier où sont mentionnés l'effectif vendu, lieu d'achat, nom de l'éleveur et la marque de l'éleveur (sur le troupeau).

3) Parmi les commerçants, on distingue les revendeurs des exportateurs. A Gao ils appartiennent généralement à des réseaux de communauté différents:
- Les Touareg maliens, principalement les Tamasheq, ont du fuir la zone suite aux sécheresses des années 70 et 80 et la rébellion et certains ont pu migrer vers Adrar et renforcer les liens commerciaux avec l'Algérie. Les commerçants touaregs sont des intermédiaires qui travaillent au compte de commerçants algériens. L'existence d'un réseau ethnique de part et d'autre de la frontière fait qu'ils sont fortement présents dans le commerce du bétail mais également des produits alimentaires de part et d'autre de la frontière. En effet, ils peuvent facilement circuler du fait de leur double appartenance géographique.
- Les commerçants maliens particulièrement de l'ethnie Sonraï sont surtout présents dans les marchés locaux de collecte et de regroupement. En effet, face aux difficultés d'accès aux marchés algériens pour les maliens, les stratégies développées portent sur la commercialisation de leurs animaux sur le Niger mais également le contrôle des marchés intérieurs. Dans le cas du marché d'exportation, ils sont des intermédiaires entre les éleveurs arabes algériens ou entre les Tamasheq et les éleveurs. Ils sont fortement présents dans les marchés de collecte.
- Les commerçants arabes algériens s'appuient sur les Tamasheq, les commerçants Sonraï mais également leurs parents présents sur le commerce des produits alimentaires pour assurer leur approvisionnement. Dans ce cas, l'intervention concerne surtout le dépôt de la marchandise plus particulièrement dans le cas de troc de datte ou de produits alimentaires contre des animaux. Les

commerçants contrôlent les marchés d'exportation car disposant de plus de moyens pour l'acheminement des animaux. Leur pouvoir de marché est également lié par les avantages comparatifs liés à la diversité des produits dont ils disposent et qui constituent des denrées de première nécessité pour l'approvisionnement de la région de Gao. En effet, outre la datte, les céréales, les pâtes alimentaires, le thé proviennent de l'Algérie.

4) On trouve aussi les commerçants mauritaniens, nigériens, nigérians et béninois qui viennent jusqu'aux marchés terminaux de Gao pour s'approvisionner. Il s'agit donc de commerçants exportateurs.

5) Parmi les acheteurs on trouve aussi les bouchers ou consommateurs. Ces sont tous ces acheteurs qui s'acquittent des frais relatifs à l'animal après l'achat : commission du courtier, gardiennage, transport, certificats et services vétérinaires… Les achats se font en espèces comptant ou parfois en nature (troc direct de dattes, farine ou céréales contre des animaux).

6) Le transport s'effectue par camion ou à pied. Les transporteurs routiers utilisent des camions surtout dans le cas des exportateurs algériens ou bien des véhicules comme les pick-up. Le transport concerne également le convoyage des animaux entre les marchés intérieurs. Pour leur acheminement par camions, on compte 3-4 accompagnants par voyage. Ils ont en charge la sécurité et l'alimentation des animaux durant le voyage. Leur rémunération est de 2500 FCFA/tête de gros bétail et 250 FCFA pour les petits ruminants.

Tableau 6: frais d'un chargement de camion remorque à partir de Ménaka et Wabaria vers Bamako (SNV , 2006)

Espèce	Nb têtes/chargement	Wabaria → Bamako (FCFA/tête)	Ménaka → Bamako (FCFA/tête)
Bovin	30-40	25000	17500
Ovin-caprin	180-210	4750	3500
Camelin	25-30	25000	10000

7) Les convoyeurs sont des personnes qui connaissent bien les voies de communication autres que les routes ainsi que les zones de pâturages. Ils assurent le transport des animaux à pied entre marchés intérieurs mais également les marchés des pays d'exportation. Le convoyeur est rémunéré de 50-60 000 FCFA/convoyage/voyage.

Enfin on trouve une multitude d'autres acteurs :

- gardien de marché : vieille sur les infrastructures
- portier : note les entrées/sorties des animaux sur le marché, identifie le propriétaire des animaux et son courtier et vieille à son inscription sur le registre
- Gérant : gestion du parc de séjour ou de vaccination, de la rampe d'embarcation ou du robinet le jour des foires
- Surveillant : responsable de la gestion du marché : contrôle les activités, vérifie les tickets d'entrée
- Collecteur : chargé du dénombrement des effectifs et de la collecte des sommes dues à la rentrée ou sortie des animaux auprès des éleveurs et courtiers. Ils sont agents de la mairie ou du GIE gestionnaire du marché.
- Ecrivain : chargé de la rédaction et délivrance de l'attestation lors de la vente d'un gros bétail (500 FCFA/bovin) à la charge du courtier
- Chargeur : assure l'embarquement des animaux dans le camion à partir de la rampe d'embarcation (10 000 FCFA/tête)
- Berger : chargé de la conduite de l'animal du campement au marché ou entre marchés
- Autres : restaurateurs et vendeurs d'eau, acheteurs de peaux et de cuirs…

4.3. Les acteurs institutionnels

1) La Direction Régionale du Contrôle et de la Concurrence :

La DRCC est chargée de l'enregistrement des intentions d'exportation qui est une déclaration non payante de l'opérateur pour l'importation ou l'exportation. Mais il n'existe pas de chiffres officiels sur le commerce de bétail à la DRCC de Gao. Selon le directeur de la DRCC, seules les Directions DRPIA et DRSV détiennent des données sur les flux à l'exportation par le biais de l'enregistrement des certificats sanitaires et certificats provisoires d'exportation.

En fait la DRCC a été créée dans les années 80 suite à la libéralisation du commerce et l'abandon des taxes douanières pour faciliter les échanges et ce pour tous les produits excepté l'or et le coton. Même l'éleveur est devenu un exportateur potentiel dès lors qu'il est immatriculé au niveau de la Chambre d'Agriculture. Les seuls documents indispensables à l'exportation sont le certificat phytosanitaire et le certificat provisoire d'exportation. Normalement les agents exportateurs devraient faire une demande de certificat d'intention d'exportation, une fois obtenu les deux autres certificats. Mais vu le manque d'agents et d'intérêt aux douanes (pas de taxes en jeu), peu d'agents font la démarche pour obtenir ce certificat. Pour faire cette démarche, il faut en outre être enregistré comme société d'exportation ou d'importation.

Le directeur de la DRCC nous a montré les textes et accords entre le Mali et l'Algérie qui réglementent les flux d'entrée et sortie des personnes et marchandises. En fait le commerce avec l'Algérie comprend deux types de régimes bien officialisés : 1) le régime normal d'échange et 2) le troc. Tous les agents algériens et maliens peuvent échangés des marchandises à condition d'avoir fait les démarches d'intention de vente en précisant l'immatriculation du véhicule, le nom de l'exportateur et les volumes des biens échangés. Ces informations sont transmises par les autorités maliennes aux autorités algériennes.

En fait aucun malien n'a encore rempli ces formalités pour exporter de façon légale le bétail en Algérie. Nous n'avons pu vérifier la complexité et durée d'une telle démarche pour savoir si elle est compatible avec l'exportation des animaux sur pieds dont chaque jour d'attente coûte cher (gardiennage, alimentation, risque de maladie et de vol, etc.). En outre les commerçants maliens auraient du mal à trouver des véhicules pour assurer ce commerce en dehors des véhicules algériens. Ainsi la surface financière des commerçants maliens ne permettrait pas de faire face aux coûts de déplacement.

Aujourd'hui la DRCC fait de nombreux efforts en matière d'amélioration du commerce extérieur dans la zone. Elle a tout d'abord axé ses efforts sur le commerce des produits de première nécessité dont les céréales. Sa démarche consiste à conduire des études sur l'ensemble des marchés de la zone, identifier les acteurs de la filière, leur poids dans la filière et chercher comment mieux structurer les marchés.

En fait le commerce de bétail par les commerçants maliens en direction de l'Algérie semblerait largement dominé par les Tamasheq et les arabes, avec un appui certain des commerçants Bella (anciens esclaves des Touaregs). Parfois même ces commerçants Tamasheq ou arabes qui sont plus des nomades que des commerçants n'arrivent même pas sur les marchés officiels et achètent les animaux directement aux éleveurs en brousse. Les populations autochtones notamment les Sonraï sont surtout présents sur les marchés locaux. Le commerce transfrontalier semble être déterminé par la disponibilité des moyens notamment les capacités de convoyage des animaux par véhicule.

Au frein au commerce de bétail par les maliens, il faut ajouter que la plupart des taxes ou réglementations, y compris dans les accords avec l'Algérie, sont orientées sur le commerce de bovin alors que le commerce de camélidés est central dans les régions de Gao et Kidal.

2) Direction Régionale des Services Vétérinaires (DRSV)

La DRSV est en charge du suivi zoo sanitaire, des traitements préventifs et curatifs, de l'établissement du certificat vétérinaire et du certificat de vaccination. Elle délivre un certificat de salubrité à l'exportation.

Elle devrait pouvoir assurer un suivi du mouvement des animaux au niveau des postes vétérinaires. Ces postes vétérinaires sont établis à la demande des exportateurs, notamment pour l'établissement des certificats vétérinaires pour l'exportation. Mais le volume des certificats vétérinaires reflète mal le commerce réel, notamment en destination de l'Algérie. Par contre il reflèterait relativement bien le commerce régional de la sous région, notamment vers le Niger. Cependant, dans les faits, les certificats vétérinaires établis ne remontent jamais au niveau de la direction régionale ce qui empêche tout suivi statistique ou sanitaire des animaux.

3) Direction Régionale de la Production et des Industries Animales (DRPIA)

La DRPIA est en charge de l'appui conseil aux producteurs et de la promotion des productions animales. Elle vise aussi le certificat provisoire d'exportation en vue d'établir sa base de données.

Cette direction s'est mise en place suite à la restructuration ministérielle de juillet 2005 avec la création d'un Ministère de l'Elevage et de la Pêche. De fait aucune statistique dans le temps n'existe. Les informations antérieures à la création de la DRPIA étaient gérées par la Direction Régionale de la Législation, de la Réglementation et du Contrôle (DRLRC).

Cependant, grâce à la collaboration avec le Projet d'Appui au Développement de l'Elevage dans le Nord Est du Mali (PADENE), des suivis de marchés sont actuellement mis en place ainsi qu'un observatoire des marchés agricoles. Le suivi des marchés de collecte et des marchés terminaux concerne les prix et les flux.

4) Chambre de Commerce et des Industries (CCI)

La CCI est en charge des certificats provisoires d'exportation. Dans les faits, la CCI donne un lot de formulaires de certificats à la Chambre d'agriculture. Normalement le coût du certificat est de 600 Fcfa. Mais jusqu'à présent ils n'ont jamais eu de retour de certificats…

Dans la légalité, les commerçants devraient se faire enregistrer au niveau du Registre du commerce détenu par la Justice. 600 commerçants sont enregistrés sur GAO. Les frais d'enregistrement sont de 2000-3000 Fcfa.

Selon le président de la CCI, les principaux freins au commerce sont la libre circulation des commerçants étrangers (Nigériens, notamment), l'insécurité dans la zone et enfin le manque d'un cadre légal entre l'Algérie et le Mali pour réguler ce commerce.

5) Chambre d'Agriculture

La chambre d'agriculture intervient dans l'identification des exportateurs, l'immatriculation et l'organisation. La fédération de bétail et viande au Mali (FEBEVIM) est affiliée à la chambre d'agriculture.

L'objectif de la chambre d'agriculture est de sécuriser les éleveurs par rapport aux courtiers dont il faut ajouter au coût négocié (de l'ordre de 1000 FCFA/tête vendue), la différence de prix entre le prix au producteur (négocié en début de transaction) et le prix vendu au commerçant. La fédération bétail viande (FEBEVIM) est ainsi l'interlocuteur principal de la chambre d'agriculture mais également de la chambre de commerce.

5) Direction régionale des Impôts : établit et délivre la patente annuelle aux marchands et courtiers

6) Direction Régionale des douanes : vérifie aux postes de sortie la nature des marchandises, contrôle la régularité et délivre les documents nécessaires

7) Directeur Régional des Transports (DRT)

Différentes informations sont collectées au niveau de la Direction Régionale des Transports (DRT). Les premiers documents concernent les papiers relatifs au véhicule (carte de transport, carte grise, plaque d'immatriculation, visite technique). Dans les postes de contrôles, les agents des transports collectent des informations sur le nombre de passage, les marchandises transportées (type, volume) et leur destination. La région de Gao compte 4 postes de contrôle : Ansongo, Wabalia, Abesanga et Kidal. Mais sur l'année 2005, seulement un trafic de 4551 ovins, 79 bovins et 526 camélidés ont été enregistrés au niveau national. Il faut noter qu'à Gao, le poste de contrôle est situé à 3 km de la sortie de la ville et le quai d'embarquement à plus de 17 km. Dès lors nombre de camions sortent à vide.

Uniquement 20 cartes professionnelles de transport ont été délivrées sur le gouvernorat de Gao dont 4 concernent principalement le transport de personnes. La majorité du transport des marchandises est effectuée par des transporteurs du Sud (Bamako, Mopti, Ségou) ou des transporteurs étrangers pour les marchandises qui partent en direction de l'Algérie. On trouve aussi des nigériens ou nigérians sur les marchés de la région.

Les coûts relatifs aux papiers sont de 10000 Fcfa/an pour le contrôle technique, 10500 Fcfa de taxe DNT, 2000 Fcfa d'expertise, et 1500 Fcfa/cheval vapeur (si < 3.5) ; au-dessus750 Fcfa/cheval vapeur, 6000 Fcfa/plaque (soit 12000 Fcfa au minimum).

Un des freins au développement du transport des marchandises sur Gao est le coût des véhicules. Il faut compter 10-15 millions pour un gros porteur de 10-15 ans d'âge, auxquels il faut ajouter 25000 fcfa par année de vétusté et 40% de taxes douanières…et très peu de banques allouent des crédits dans le domaine des transports. Pour un camion de 10 millions de FCFA de 10 ans d'âge, le coût s'élève à 14,425 millions de Fcfa. On ne tient même pas compte des pièces de rechange qui feraient presque 1,5 leur prix.

Le coût de l'essence est lui aussi prohibitif : 535 Fcfa/litre, contre 340-350 Fcfa/litre sur le marché frauduleux (essence importée en fraude de l'Algérie).

Ceci favorise la prolifération des véhicules 4*4

Les efforts conduits actuellement en matière de développement du réseau routier, notamment en direction du Niger, devraient favoriser le commerce du bétail car cette route va éviter de passer par le Burkina Faso réputé pour « ses tracasseries ». Mais les facteurs de blocage du transport dans toute la zone restent bien sûr la perte de temps aux postes de contrôle, le mauvais état des routes, les permis périmés et les papiers non en règle…

5.4. Les marchés

Les marchés à bétail dans la région de Gao sont au nombre 47. Du point de vue de leur localisation, les types d'acteurs présents, les marchés peuvent être regroupés en deux grands groupes : les marchés de collecte ou de regroupement et les marchés terminaux. Les marchés de collecte et de regroupement sont ceux où sont présents en majorité les éleveurs et les commerçants maliens. Les transactions se passent en majorité entre éleveurs et commerçants. Il s'agit de marchés où viennent s'approvisionner les intermédiaires. C'est le cas des marchés de Tessit, de Bourem, de Tinehama. La présence d'exportateurs est plus rare.

Les marchés terminaux sont ceux où viennent s'approvisionner pour une grande part les exportateurs. C'est le cas du marché de Ménaka, d'Ansongo, de Wabaria, de Djebock (Tableau). Ces marchés sont approvisionnés à partir des villages par les éleveurs mais également des marchés de collecte par les commerçants. Les marchés sont hebdomadaires excepté le marché de Gao qui est quotidien.

Tableau 7 : liste des marchés sur la région de Gao

	Cercles			
	Ansongo	Bourem	Gao	Ménaka
Marchés	**Ansongo Dioula***	Bamba	Bagnadji	Anderamboukane
	Bazi Haoussa	Bourem	Boya	Anouzegrine
	Bazi Gourma	Dongay bano	**Djebock***	Egazragane
	Bara	Hamanekoira	Doro	Inchinanan
	Fafa	Karabassane	Forgho	Inekar
	Labbézanga	Taboye	Gao	Infoukaretane
	Lellehoye	Tarkint	Hamakouladji	Inizmane
	Ouatagouna	Temera	Haoussa foulane	**Ménaka***
	Tassiga	Titilane	Intillit	Tamalet
	Talataye	Tondibi	Magnadaoué	Tidermene
	Tessit		Tacharane	Tinabaw
	Tinehama		**Wabaria***	Tinfadimata

* marchés terminaux

Les principaux marchés terminaux de la région sont par ordre d'importance :
- Marché Wabaria (GAO) (Mardi)
- Marché de Ménaka (Dimanche, jeudi)
- Marché d'Ansongo (jeudi)
- Marché d'Anderamboukane (Mardi)
- Marché de Djebock (Lundi)

Il existe deux types de gestion des marchés :
- gestion en régie : la collectivité territoriale gère à travers ses employés le marché à bétail et les infrastructures : marché, boucherie, aire d'abattage, parc de vaccination. Les taxes sont perçues et versées quotidiennement auprès du régisseur dont 50% sont reversées à la municipalité et 50% à l'entretien des infrastructures.
- Gestion déléguée à un GIE ou associations ou coopératives d'éleveurs et exploitants du marché à bétail. Un contrat établi avec la mairie un montant forfaitaire mensuel à verser. Se met en place un comité de gestion chargé de : 1) l'entretien des infrastructures (marché et hangar, parc à bétail (assainissement, désensablement, réparation), parc de vaccination, parc de séjour, rampe d'embarquement, puit, magasin, ..), 2) la collecte des taxes à la sortie ou entrée des effectifs, 3) assurer la sécurité du marché (y compris la gestion des conflits) et 4) sert d'interface entre la mairie et les acteurs du marché (information et sensibilisation autour des textes réglementaires).

Arrivés à Ansongo, nous avons été accueillis par l'agent technique de la DRPIA qui se trouvait à l'abattoir pour le contrôle sanitaire des viandes. Ainsi, du fait du manque d'effectif, certains agents techniques sont obligés d'assurer d'autres rôles. L'abattoir d'Ansongo ressemble davantage à une aire de tuerie. Les conditions d'hygiène sont très rudimentaires. Le vétérinaire FAO a pu constater de fortes infestations de la viande par la douve (parasite). La viande est pourtant redistribuée. On a pu discuter avec un boucher présent sur l'abattoir qui achète en moyenne 2-3 têtes de bovins par jour. Le prix d'achat moyen est de 125000 FCFA (et 16000 à 25000 pour un ovin). Il revend la viande à près de 1500 FCFA/kg la viande sans os et 1250 FCFA/kg la viande avec os sur le marché d'Ansongo. Les taxes d'abattage sont de 75 Fcfa/petit ruminant et 250 Fcfa par bovin. Il paye aussi les taxes aux courtiers (5000 Fcfa/bovin, 1000 Fcfa par ovin et 500 Fcfa par caprin) dont 50 Fcfa revient à la taxe de marché (payé par le courtier).

Selon l'agent technique, les animaux sur le marché d'Ansongo partent principalement vers le Sud pour les petits ruminants et les ânes et vers Gossi pour les dromadaires ou vers le Niger pour les bovins. Il existait deux marchés sur Ansongo gérés par deux associations de courtiers : 1) Association des exploitants du marché à bétail et 2) Association des exploitants du marché de Basi. Suite à des problèmes internes à l'une des associations, il existe trois places de vente du bétail à Ansongo. Les associations jouent principalement le rôle de regroupement des animaux. Les prix moyens des ovins sur le marché sont de 20-25000 FCFA et montent à 30000 Fcfa pendant la Tabaski. Les flux d'animaux sur le marché varient en fonction des saisons et de la fête de la Tabaski. La période creuse est généralement le début de l'hivernage (saison des pluies) où les prix sont élevés. En moyenne, ce marché compterait 100-150 têtes d'ovins, 200-250 têtes caprin, 30-35 têtes bovin et 120-150 têtes de camélidés.

Un des marchés d'Ansongo est dominé par un seul courtier qui a sous sa coupe 12 logeurs qui assurent les transactions. Ce courtier était logeur jusqu'en 1994 où il a fait la demande officielle auprès des autorités pour devenir courtier. Aujourd'hui il travaille avec 12 logeurs. C'est lui qui assure le paiement de la patente pour lui (25000 Fcfa) et ses 12 logeurs (12500 Fcfa*12). C'est lui qui signe l'attestation de vente (comprenant l'effectif vendu, lieu d'achat, nom de l'éleveur et la marque de l'éleveur sur le troupeau). Il reçoit de la part du logeur un montant de 100 Fcfa/tête contre sa garanti morale. Il choisit lui-même ses logeurs en fonction de leur connaissance des éleveurs et de leurs animaux.

Selon lui, les commerçants algériens étaient nombreux jusqu'à 3-4 ans et aujourd'hui on ne trouve plus de commerçants algériens sur le marché d'Ansongo. Par contre nombre d'animaux achetés sur le marché d'Ansongo par les commerçants maliens sont revendus sur le marché de Gao à des commerçants algériens. Quand les algériens étaient présents, ils pouvaient acheter jusqu'à 150 têtes de petits ruminants le même jour de marché et ainsi supprimer toute offre pour les commerçants maliens. Le courtier regrette leur départ car généralement ils acceptaient facilement le prix proposé sans négocier. Les commerçants algériens seraient partis suite à l'insécurité sur la frontière. Aujourd'hui ce sont les commerçants de Gao, Gossi et les mauritaniens qui font vivre le marché d'Ansongo.

Il semblerait que certains commerçants maliens d'Ansongo et de Gao veuillent contrôler l'achat des animaux sur Ansongo pour les revendre sur Gao et profiter des prix algériens. Les animaux achetés à Ansongo remontent à pieds sur Gao (3-4 jours de marché). Il faut compter 1000 Fcfa/tête pour le berger et 1000 FCFA/tête pour le gardien à Gao (revente le jour du marché de Wabaria, le mardi). A titre d'exemple un chamelon acheté 100000 Fcfa à Ansongo se revend à 115-120000 Fcfa à un commerçant malien et à 130-140000 Fcfa à un commerçant algérien sur Gao. Un courtier de gao contrôlerait l'essentiel du commerce avec les algériens.

4.5. Autres infrastructures

Autres installations à Gao :

- Equipement de deux quais d'embarquement pour les camions qui partent en direction de l'Algérie. Le plus important se situe sur la dune aux chameaux à près de 17 km de Gao

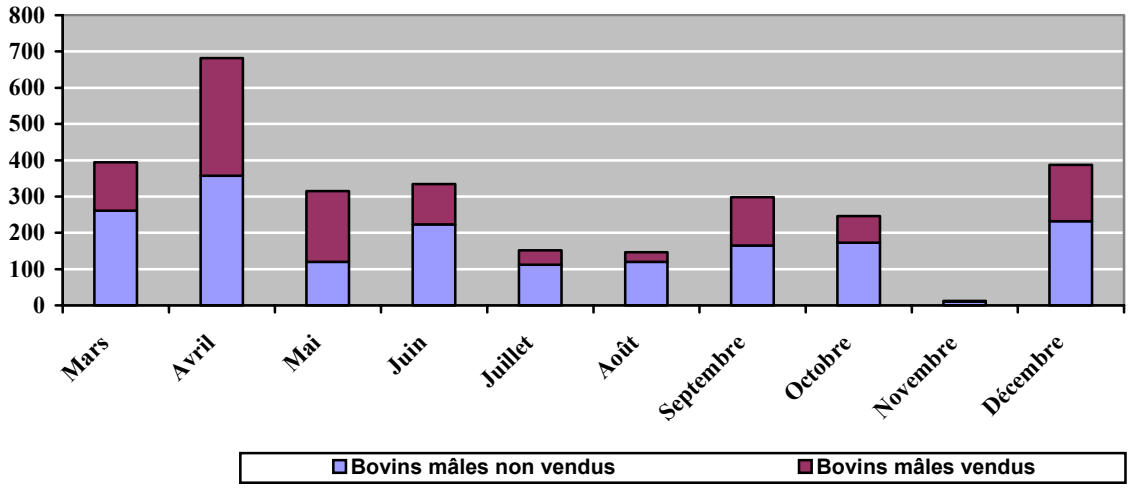
- Deux abattoirs : 1) un abattoir municipal d'une capacité de 60 ovins et 30 bovins par jour, mais qui fonctionne en réalité à moins de 30 ovins et 15 bovins par jour. L'abattoir a été visité par le consultant vétérinaire ; et 2) une installation d'un abattoir privé (financé par des privés libyens) qui n'a en réalité jamais fonctionné. Cet abattoir, équipé à l'origine d'une chaîne de froid, avait été construit juste après l'Indépendance du Mali et dont l'objectif était l'approvisionnement en viande du Maghreb.

5. LE FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE ET LES PERFORMANCES

5.1. Evolution des flux et des prix sur les marchés

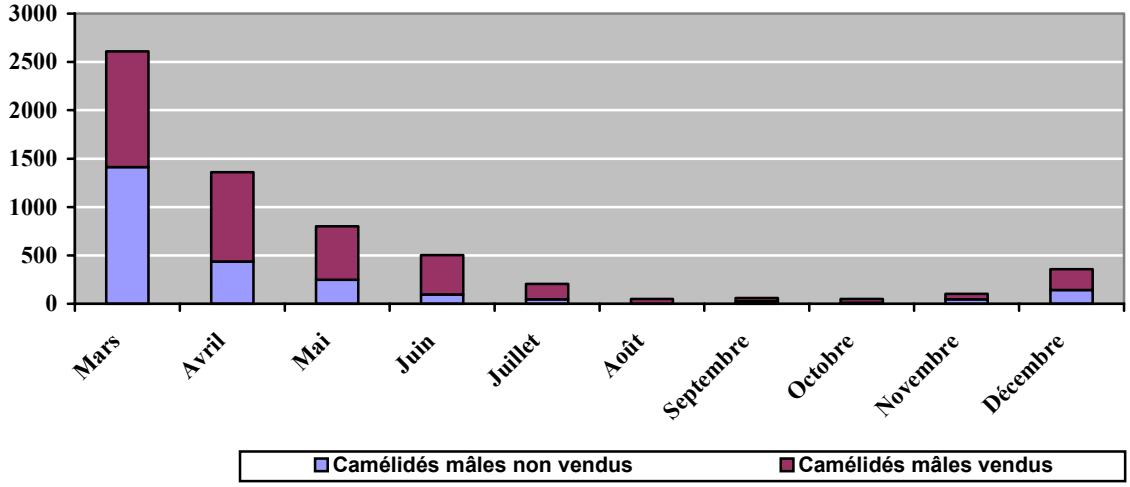
Les mois de juillet à septembre, saison des pluies appelée aussi l'hivernage, coïncide avec une offre moins importante d'animaux sur le marché, contrairement à la saison sèche. L'offre de bovins sur les marchés terminaux est près de quatre fois moins importante en juillet et août comparativement au mois d'avril (Figure 2).

Figure 2: Evolution des flux mensuels de bovins présents et vendus de mars à décembre 2005 au niveau des marchés terminaux



La saisonnalité de l'offre est plus prononcée pour les camélidés. L'offre de camélidés sur les marchés terminaux est plus importante pendant la saison sèche de décembre en juin. Il diminue progressivement à partir du mois d'avril (Figure 3).

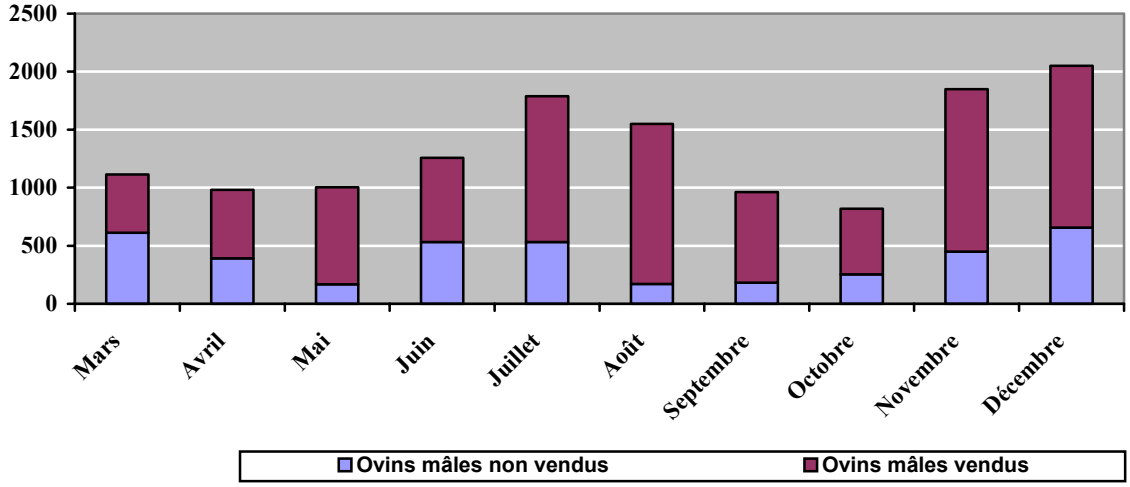
Figure 3: Evolution des flux mensuels de camélidés présents et vendus de mars en décembre 2005 au niveau des marchés terminaux



L'offre de moutons mâles est la plus importante et la plus régulière. Au niveau des marchés terminaux, plus de 50 % des ovins mâles présents sont écoulés chaque mois. La vente est particulièrement importante au début de la saison des pluies correspondant au début d'installation des pâturages. L'importance de l'offre et de la demande pendant la fin de l'année en 2005 est liée à la coïncidence de

la période de la Tabaski. Durant cette période il est noté une forte demande pour l'approvisionnement des marchés d'exportation.

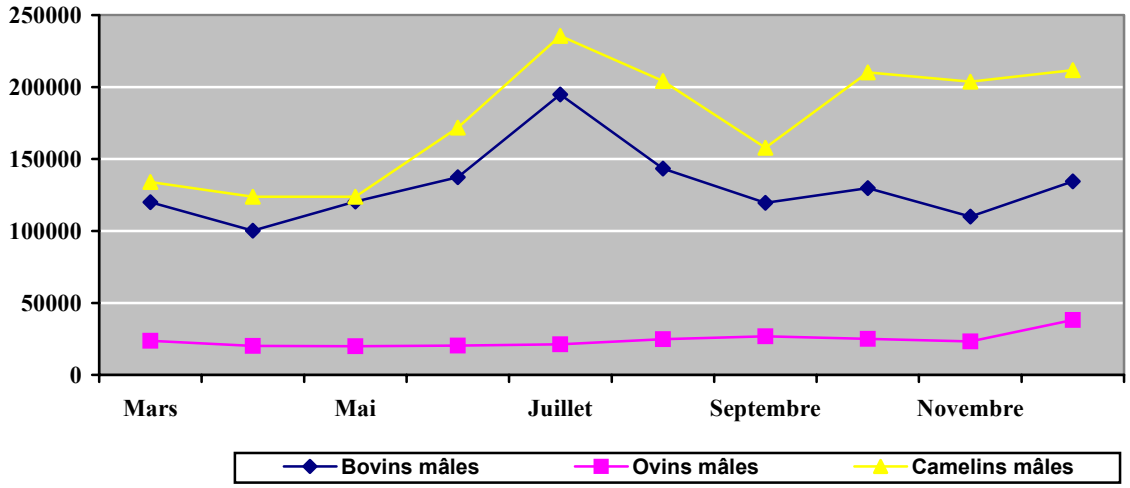
Figure 4 : Evolution des flux mensuels d'ovins présents et vendus de mars en décembre 2005 au niveau des marchés terminaux



En effet, durant l'hivernage il y a moins de déstockage lié à des problèmes d'alimentation des animaux avec la disponibilité en qualité et en quantité des ressources fourragères. Cette offre moins importante pourrait également s'expliquer par les problèmes d'enclavement et d'accès difficile aux marchés pendant cette période. Ceci est d'autant plus notable chez les camélidés dont le convoyage des marchés de regroupement aux marchés terminaux se fait à pied et peut prendre plus de temps.
Les ovins constituent un cas particulier. En effet, la demande est plus importante. Elle concerne aussi bien l'approvisionnement du marché intérieur mais également l'exportation vers l'Algérie et le Niger.

Les commerçants par leur stratégie de contrôle des marchés intérieurs influent sur les prix. En effet, ils constituent des courtiers pour les commerçants intermédiaires Tamasheq et les commerçants arabes. Leur présence dans les marchés en amont de collecte et les marchés terminaux leur fournit une meilleure position dans la maîtrise de l'information sur les prix. Les prix sont variables en fonction des saisons. Au niveau des marchés terminaux où s'approvisionnent les commerçants algériens, les prix des bovins et des camélidés augmentent à partir du mois de mai pour atteindre un pic en juillet avant d'amorcer une chute à partir d'août pour retrouver leur niveau initial en septembre alors que les prix chez les ovins sont relativement stables.

Figure 5 : Evolution des prix moyens des bovins, camélidés et ovins sur pied de mars en décembre 2005 au niveau des marchés terminaux (Source : Statistiques du suivi des marchés terminaux de Ansogo, Djebock, Ménaka et Wabaria par le PADENEM)



En fait les commerçants algériens agissent de façon indirecte sur les prix. Généralement ils achètent les animaux en gros et bénéficient donc d'un prix de gros (à la différence de l'achat au détail des commerçants maliens). De plus en achetant en gros, ils sont sûrs de trouver des vendeurs facilement et de fait les commerçants maliens sont exclus d'office de la négociation. Il crée une pression plus importante sur l'offre au moment de la Tabaski. Mais, selon le Président de la Fédération de bétail et Viande, on ne peut parler de concurrence sur les prix de la part des commerçants algériens tant ce sont bien souvent les courtiers qui maîtrisent les prix. Les données d'enquête montrent qu'un chamelon se vend à près de 135000 Fcfa à un commerçant algérien, contre 115000 Fcfa à un commerçant malien qui partira vers Gossi. En outre la négociation avec le commerçant algérien est très courte.

Les transactions se font toujours en FCFA avec un taux de change voisin de 5000 FCFA=70000 Dinar Algérien. Le plus souvent, elles résultent d'un troc entre bétail et dattes, qui s'inscrit dans une tradition ancestrale. Mais il ne semble pas y avoir de termes de l'échange établis sur les valeurs respectives du bétail et des dattes. Tous les autres produits d'échanges (sucre, thé, farine, gasoil, etc.) résultent d'un marché plus ou moins frauduleux pour lequel les commerçants maliens prendraient un gros risque. Dans les faits, le commerce de produits de première nécessité (tels que la farine, sucre, lait, pattes alimentaires) est largement toléré car il remplit une fonction importante de sécurité alimentaire dans une zone relativement délaissée par le Sud, en tout cas fortement soumis à des tensions sociales internes…

Les critères de demande des commerçants algériens portent sur :

- l'achat de quantité en gros
- la qualité : les préférences concernent les adultes mâles castrés de race Maure ou Touareg. Alors que les mâles non castrés sont les plus demandés sur les marchés de Bamako ou Dakar. Il faut noter que les mâles castrés résisteraient mieux au transport (600 km de piste de la frontière algérienne à Adrar).
- La disponibilité : l'achat des camélidés correspond à la période de récolte de la datte ou avant la saison des pluies lorsque celle ci tarde. L'achat des petits ruminants se réalise entre le Ramadan et la Tabaski.

Les principaux produits exportés sur l'Algérie sont donc les animaux sur pieds : ovins et camélidés. Les bovins partent principalement sur le Niger puis le Nigéria ou vers les pays côtiers (RCI, Ghana, Bénin, Sénégal).

5.2. Rentabilité du commerce de bétail

On a pu rencontrer deux commerçants : un commerçant algérien qui exporte du bétail malien sur l'Algérie et un commerçant malien qui exporte du bétail vers le Niger. Le tableau 8 donne une idée des marges des deux commerçants sur les 2 principales filières : vente d'ovins males en direction de l'Algérie et vente de bovins en direction du Niger puis Nigéria.

Tableau 8 : Marges de commercialisations pour 2 commerçants

	Commerçant algérien		Commerçant malien	
	Détail de la transaction	Coût/tête	Détail de la transaction	Coût/tête
Marché visé	Ovin pour Adrar (1500 km, soit 5-6 jours)		Bovins via Beleyara (plus de 500 km à pieds jusqu'à Beleyara, soit 15 jours)	
Volume échangé	100-200 têtes/ an pour la Tabaski- Race Maures		30 têtes environ mais regroupement de 3-4 commerçante par trajet (150 têtes)	
Prix d'achat	25-30000 FCFA/tête	25000 FCFA	250 000 FCFA/Camélidé 40 000 FCFA/Ovin male castré 200 000 FCFA/bovin	200000 FCFA
Marché malien/ taxe	Wabaria/Djebock Parfois Gossi		Gossi Taxes Mairie : 250 FCFA/camélidé ; 200 FCFA/Bovin et 100 FCFA/Ovin	200 FCFa
Intermédiaire	Courtier malien : confiance, traduction	- 1000 FCFA	Courtier (1000 FCFA/ovin, 5000 FCFA/Bovin et camélidé)	5000 FCFA
Transporteur: Chauffeur ou berger	2 000 000 DA/mois (algérien ou malien) (ou 35714 Fcfa/chargement)	- 595 Fcfa	Berger : 2000 FCFA/bovin (Niger) et 3000 FCFA/bovin (Nigeria)	3000 FCFA
Voiture/ camion	Personnelle Si location : 5 000 000 DA/trajet (Aller 5-6 jours) soit 5952 Fcfa/tête		Le commerçant part en voiture jusqu'au Nigeria pour négocier la vente : coût du trajet : 60 000 FCFA Nigeria : 500000 Naira la location d'un camion (33 têtes) jusqu'à Lagos	400 FCFA 11363 FCFA
Coût essence	1500 km=1400 litre algérien (100 Fcfa/litre)	- 2500 Fcfa		
Autres taxe	30000 DA	- 35.7 FCFA	Niger : 3500 FCFA/tête jusqu'à 7000 Fcfa (Tabaski ou dernière sécheresse) Mais pas de tracasserie sur le trajet Gao à Beleyara	7000 FCFA
Papiers demandés	Facture Certificat sanitaire (non payé) 2 jours pour l'obtenir		Carte sanitaire : 5000 FCFA/tête	5000 FCFA
Echanges	Marché de la datte : Achat: 3-5000 DA/kg (214 Fcfa/kg) Vente: 250-300 FCFA/kg Parfois au retour : thé malien importé des pays côtiers	(marge datte: + 154800 Fcfa)		
Prix de vente à destination	400000-500000 DA/tête vente par la famille à des bouchers à Adrar	35 714 FCFA	300-400000 Naira (soit 300000 FCFA) (taux de change : 1000 naira=750 FCFA)	300000 FCFA
Marge/tête (en Fcfa)		3726-6583 Fcfa		68 034 Fcfa
Marge/tête (en euro)		5.6-10 euro/tête		103 euros/tête
Bénéfice du troc	Echange datte-ovin (5-6 jours)	834 euro/trajet AR	Pour un commerçant (35 têtes)	4120 euros/ 2-3 mois

Dans le cadre du système de troc sur l'Algérie, le commerce de bétail rapporte près des deux tiers de la marge bénéficiaire par rapport au commerce de datte. Mais ces données doivent être pris avec grande précaution compte tenu de la variabilité des prix de la datte à la vente sur le marché malien et de l'impossibilité de vérifier les prix de vente des animaux sur le marché algérien.

Le tableau 9 reprend un calcul de rentabilité effectué par l'ONG SNV sur le commerce de bovins à Bamako. Leu calcul aboutit à une marge de 48 148 Fcfa/tête soit 73 euro/tête sur Bamako contre 103 euros (d'après nos calculs) sur le marché du Nigeria. Il est vrai que le prix de vente sur le marché nigérian est 40% plus élevé que sur le marché de Bamako même si les coûts de transports et taxation sont plus élevés.

Table 9: Rentabilité d'une opération de vente de bovins à Bamako (SNV, 2006)

Items	PU	Nb	Montant	%
Charges				
Achat bovin	85310	35	2985850	65.1
Transport (camion)	2500	35	875000	19.1
Alimentation	1500	35	52500	1.1
Chargement embarquement	10000	35	350000	7.6
Convoyage	2500	35	87500	1.9
Courtier	5000	35	175000	3.8
CP exportation	1000	1	1000	0.0
Poste de contrôle	5000	10	50000	1.1
Frais suivi sanitaire	300	35	10500	0.2
Total charges			4587350	
Total recettes	179215	35	6272525	
Solde			1685175	

6. FORMALITES INSTITUTIONNELLES D'EXPORTATION

6.1. Les démarches d'obtention du certificat d'exportation

Le premier certificat est le certificat vétérinaire obtenu auprès des services vétérinaires (15 jours), le certificat provisoire d'exportation obtenu auprès de la Chambre de commerce qui sera contre signé par la DRPIA, et enfin le certificat d'intention d'exportation demandé au niveau de la Direction régionale du commerce et de la concurrence. Pas de taxes au niveau des services de productions animales : il s'agit principalement pour eux d'enregistrer le nombre de têtes de bétail par éleveur. S'ils s'aperçoivent du non-respect des normes dans le type d'animal exporté, ils peuvent bloquer les exportations.

Le coût de la certification est assez variable selon les interlocuteurs. Le certificat vétérinaire serait officiellement de 600 FCFA quelle que soit la quantité d'animaux exportés. Mais selon les commerçants, il s'élève parfois à 5 000 FCFA. Le certificat provisoire d'exportation auprès de la chambre de commerce et d'industrie coûterait 1000 FCFA (600 FCFA pour le certificat provisoire et 400 FCFA pour le certificat d'origine).

L'ensemble des services (vétérinaires, productions animales ou commerce) collaborent bien du fait du manque de personnels. Parfois sur certains marchés, un seul agent technique peut représenter à la fois les services vétérinaires et les services de la production animale. Cette juxtaposition des rôles a aussi ses inconvénients : perte de crédibilité dans les contrôles effectués.

Par contre au niveau des postes frontaliers : peu de contrôle frontalier et des dispositions de contrôle peu performantes. Ceci est principalement lié au manque de personnel aux frontières (police, douane).

Il existe pourtant un souci réel des autorités maliennes pour légaliser ce marché : un protocole est actuellement en cours avec le Burkina Faso et une rencontre est prévue en février 2007 avec les autorités nigériennes pour faciliter ce commerce. Du côté algérien qui nous préoccupe, une note d'étude vient d'être écrite qui appel de ses vœux les plus hautes autorités des deux pays à établir des réglementations de ce commerce.

6.2. Les dispositifs réglementaires du commerce

Il existe une série de règlements qui organisent les conditions du commerce entre le Mali et l'Algérie. Le premier accord est une convention d'application des accords algéro-maliens dans le domaine des transports terrestres qui date du 20 décembre 1963. Cet accord a été remplacé par un accord relatif aux transports routiers internationaux et de transit de voyageurs et de marchandises en date du 2 mars 1991.

Les principes de ces protocoles sont basés sur des demandes officielles de la part des commerçants pour l'exportation de marchandises qui soient préalablement transmis aux autorités du pays importateur selon un régime de contingentement. Le titre 3 de l'accord de 1991 précise les conditions de transport routier de marchandises. L'article 8 de l'accord de 1991 stipule : « *Tous les transports routiers de marchandises entre les deux Etats contractants ou en transit par leurs territoires effectués au moyen de véhicules immatriculés dans l'un ou l'autre des deux Etats, sont soumis au régime de l'autorisation.* » Un délai de deux mois est nécessaire pour l'obtention de ces documents. Il doit être mentionné le nom du transporteur, l'immatriculation du véhicule, le type de marchandises et le tonnage. Ces autorisations sont valables deux mois au moins ou un an au maximum. Les contingents concernant cet accord sont fixés annuellement par une commission mixte.

Par ailleurs, le 11 juillet 1996, les deux pays ont signé un accord commercial tarifaire qui remplace la convention commerciale et tarifaire du 4 décembre 1981. Cet accord concerne l'ensemble des marchandises et produits échangés. L'accord est basé comme le définit l'article 3 sur la clause de la nation la plus favorisée.

Ainsi, le cas du commerce du bétail malien contre les denrées alimentaires algériennes entre parfaitement dans la légalité et ne constitue pas un gain unidirectionnel contrairement aux avis de différents acteurs.

Cet accord soulève en son article 8 les conditions d'admission des marchandises dans les deux pays. Les importations de marchandises sont subordonnées au respect des règles vétérinaires et phytosanitaires, conformes aux normes internationales, nationales ou à défaut aux normes convenues entre les deux parties.

Dans la réalité du commerce du côté malien, le constat est qu'aucun certificat d'intention n'est réellement demandée auprès de la Direction du commerce et de la Concurrence voire de certificat provisoire d'exportation. Les certificats vétérinaires semblent faire l'objet de surenchère importante. En ce qui concerne les accords commerciaux entre les deux pays, ni l'administration (à l'exception de la Direction du Commerce et de l'Industrie), ni les acteurs de la filière n'ont une idée de l'existence de ces documents. Au manque d'information, il faut toutefois signaler le risque de manque d'opérationnalité de ces accords dans le cadre de l'échange d'animaux sur pieds qui nécessitent des délais plus courts. Un commerçant ne peut guère se permettre de garder le bétail sur pieds (compte tenu des coûts d'alimentation, de gardiennage et les risques de maladies ou de vole) trop longtemps. Il serait plus judicieux de faire des demandes d'exportation sur une année basées non sur le véhicule mais sur un effectif d'animaux pour un commerçant.

En complément des accords réglementaires commerciaux, il existe des accords zoo-sanitaires entre différents pays de la zone :

- accord zoo-sanitaire entre la Libye et le Mali
- Amendement à l'accord zoosanitaire entre le Mali et la Mauritanie
- Convention zoosanitaire entre le Ghana et le Mali
- Protocole d'accord en matière de transit du bétail entre le Mali et le Niger

7. PROJET DE DEVELOPPEMENT SUR LA FILIERE D'ELEVAGE

7.1. Les projets de développement

Projet PADENEM
Le Projet de Développement de l'Elevage dans le Nord Est du Mali (PADENEM) fait suite au projet de développement agrosylvopastoral financé par le Fond Africain de Développement (FAD) et le Fond Européen de Développement (FED) de 1989 à 2000.

Projet SNV
Réalisations : étude de l'accès de 3 marchés, étude sur l'accès au service de base de la santé animale, construction de marché à bétail (Ménaka, Anderamboukane, Inékar), formation d'auxiliaires de santé, appui des initiatives pour les femmes, appui au crédit pour les céréaliers de Ménéka, etc.

Opportunités : appui technique, action d'intermédiation de mise en contact des acteurs pour le renforcement des capacités collectives et des actions concertées

Cette ONG travaille essentiellement au travers des organisations faîtières telles que la fédération des éleveurs d'AMADAM, l'Association des Organisations paysannes de producteurs, et la fédération de Bétail et Viande. Par le biais de l'appui conseil, cet ONG travaille sur 3 axes : 1) organisation des éleveurs (pour maximiser leur profit à la vente), 2) Amélioration et gestion des infrastructures d'élevage et pastoralisme (y compris marchés à bétail) et 3) amélioration de l'information et relations entre éleveurs, courtiers et commerçants. L'ONG s'est acheminé progressivement de l'appui technique à l'analyse organisationnelle. Elle s'organise à présent sur 4 thématiques : gouvernance, genre, ressources naturelles et développement économique.

Dans le cadre de la thématique « Développement économique », l'ONG souhaite développer une connaissance sur l'organisation des marchés, y compris marché régional avec le Niger et Burkina faso, par un système de collecte d'information (Réseau Billital Marobe en partenariat avec le projet Tassagh), de mise en contact des commerçants de la région (concertation). Dans le cadre de ce programme, l'accent est également mis sur le renforcement des conventions locales de gestion des marchés de bétail.

D'après leurs premiers éléments, les principaux freins au commerce de bétail dans la sous région UEMOA sont : tracasserie, faible position des éleveurs, insécurité, pas de comptabilité des commerçants, problème d'information.

Projet ONG- Tassagh
Réalisation : étude sur la commercialisation du bétail au Sahel, création de la fédération AMADANE, formation de la fédération au plaidoyer, installation de parcs de vaccination et parcs de transits, tenue de rencontres transfrontalières de gestions des ressources pastorales, etc.

Le projet Tassagh s'intéresse principalement à la promotion de l'élevage au travers de la production animale, la santé animale, la commercialisation. D'autres activités concernent l'éducation et la santé des populations. Sur les questions de marché, leur objectif est d'améliorer l'organisation des marchés pour impliquer les éleveurs au niveau des marchés locaux. Pour cela, un travail d'organisation des éleveurs en association avec une coordination régionale (AMADAM) est conduit. Leurs principaux modes de travail est la concertation avec l'organisation d'ateliers.

Selon le président du projet, avant la décentralisation (1999), le laisser faire dominait les marchés. Depuis, la collectivité doit prendre en charge l'organisation des marchés et centrer l'activité des échanges sur les marchés pour plus de transparence. Le projet a conduit récemment des études de marchés auprès des différents acteurs (éleveurs, courtiers/intermédiaires, commerçants) avec des relevés de prix, les espèces rencontrées, l'effectif et leur destination. Leur analyse est que les pratiques anciennes persistent. Si le rôle des courtiers se justifiait auparavant du fait que les éleveurs maîtrisaient

mal le système de marché, aujourd'hui la fonction de courtier doit évoluer. De plus la majorité des courtiers sont devenus eux-mêmes acheteurs de bétail. Donc le principe soutenu par Tassagh est axé sur la liberté de vente, avec ou sans recours à un courtier. En outre des campagnes d'information sont menées pour informer les éleveurs sur les conventions au niveau des taxes payées aux courtiers. Mais jusqu'à présent, les éleveurs s'appuient toujours sur les courtiers qui jouent la fonction de garant.

En fait selon le Président, les éleveurs connaissent mal les mécanismes de fonctionnement des marchés dont une partie de la négociation leur échappe complètement et les bénéfices avec.

En ce qui concerne la commercialisation avec l'Algérie et d'après le Président, les principales contraintes seraient:
- Les mauvaises conditions de transport
- Le contournement par les pistes pour éviter les douanes ce qui affecte la longueur des trajets avec des pertes de poids des animaux
- Les conditions douanières difficiles sans cadre juridique approprié
- Le manque d'un cadre d'échange algéro-malien
- Les difficultés pour les commerçants maliens qui sont obligés de confier leur bétail à un algérien pour le vendre en Algérie.
- La préférence de vente des courtiers à des commerçants algériens en dehors de marchés, ainsi les commerçants algériens sont eux aussi lésés par les courtiers.

Il est vrai que des éleveurs ou commerçants maliens vont jusqu'à la frontière pour vendre leurs animaux. Généralement ils connaissent bien les algériens qui jouent le rôle de prête-nom. Ces algériens sont bien connus des douanes ce qui facilite le transfert des animaux. Pour le transport des animaux jusqu'à Adrar ou Tamanrasset, ces commerçants maliens louent des camions algériens et convertissent les dinar en produits réimportés : tapis, dattes…

Les principales recommandations proposées par le président du projet sont :
- implication des Etats nations : réglementation avec les autorités algériennes et maliennes
- Favoriser l'accès des éleveurs au marché algérien avec la possibilité de créer des comptes bancaires en Algérie.

7.2. Associations et organisations Paysannes

Le secteur pastoral se caractérise par une grande diversité d'organisations aux statuts divers crées autour d'un besoin ponctuel, d'un projet de développement ou dans le cadre des nouvelles politiques.

Lors du répertoire régional des organisations paysannes et professionnelles, 2635 organisations ont été recensées dont 822 à Gao, 725 à Ansongo, 450 à Bourem et 634 à Ménaka, qui se structurent en coopératives, associations ou fédérations.

<u>FEBEVIM : Fédération Bétail Viande du mali</u>

La Fédération du bétail et de la Viande (FEBEVIM) se structure en un ensemble d'associations au niveau des éleveurs, des marchands de bétail, des bouchers, des négociants de cuir et de peaux et enfin des transformateurs du secteur lait. Elle compte plus de 38 associations d'éleveurs et environ 10 associations de marchands (au statut de sociétés coopératives). La FEBEVIM a une couverture régionale au niveau des quatre cercles de GAO.

Les premiers problèmes soulevés par le président de la Fédération du bétail et de la Viande (FEBEVIM) sont :
- problème d'approvisionnement en aliments depuis que la Chambre d'Agriculture (APCAM) ne s'en occupe plus : rupture des stocks, surenchère par les commerçants privés d'aliments bétail
- Insuffisance des parcs de vaccination et distances pour les atteindre
- Nombre insuffisant d'agents sanitaires

- Manque d'approvisionnement en produits pharmaceutiques

Sur le plan de la commercialisation, le principal handicap soulevé est le blocage des commerçants maliens à la frontière algérienne. Les discussions ont porté également sur les espèces concernées par l'exportation vers l'Algérie ainsi que les types d'animaux. La demande d'animaux pour l'exportation vers l'Algérie est ainsi plus importante pendant les deux fêtes entre le Ramadan et la Tabaski. Par ailleurs les mâles castrés sont très prisés ainsi que la race touareg chez les ovins. Ces deux périodes coïncident avec la récolte des dattes. Les acteurs intervenant dans ce commerce sont les commerçants arabes et les touaregs travaillant pour eux, notamment les Tamasheq.

La FEBEVIM a reçu un appui de la mairie de Gao pour la construction d'un marché moderne à bétail à Gao. Les principales contraintes rencontrées par la Fédération sont: déficit de collaboration de la chambre régional d'agriculture, cotisation irrégulière, insuffisance de ressources financières, an alphabétisation des membres, etc. Son atout est essentiellement sa reconnaissance nationale et son expérience en matière de commercialisation de bétail.

Fédération des éleveurs : AMADAN
Actions :
- adhésion au réseau sous régional Bilital Marobé
- appui des éleveurs en aliment bétail avec OXFAM
- organisation d'échanges entre éleveurs pour la gestion des conflits transfrontaliers
- élaboration et diffusion de convention de gestion des marchés à bétail
- Formation des éleveurs en productions animales

Contraintes :
- Non couverture de Ménaka et Bourem
- Insuffisance financière

Association Tawana
Réalisations : amélioration génétique locale (bovin), formation d'un technicien d'élevage pour l'insémination artificielle.

AOPP : Association des Organisations professionnelles Paysannes

Réalisations : sensibilisation des éleveurs à la vaccination, financement des vaccinations, diffusion de la charte pastorale.

Les principales contraintes des ONG ou associations/organisations locales sont le manque de formation, l'insuffisance des moyens financiers pour poursuivre les réalisations et le manque de coordination pour pouvoir influencer et les acteurs de la filière et les agents administratifs ou officiels pour améliorer les réglementations ou infrastructures.

8. LES CONTRAINTES DE LA FILIERE

L'importance des réseaux ethniques constitue bien évidemment une barrière à l'entrée de nouveaux commerçants d'origine variée dans le commerce transfrontalier. Les coûts de transaction risquent d'être très élevés pour les autres acteurs qui n'ont pas de liens avec les Tamasheq ou arabes qui contrôlent ce commerce. Cette contrainte est accentuée par la méconnaissance des textes réglementaires régissant la circulation des biens et marchandises ainsi que les différents accords commerciaux. En effet, les acteurs maliens évoluant dans ce commerce n'ont aucune information tant du point de vue des dispositifs réglementaires que des marchés où ils emmènent leurs animaux. Le recours à un garant algérien ne repose que sur la confiance et les recours n'existent pas en cas de problèmes ou litiges. Car du point de vue des textes régissant le commerce, ce recours est totalement illégal. A cela, il faut ajouter les problèmes de sécurité au niveau de ces zones frontalières augmentant

les risques pour les opérateurs. Les acteurs maliens se replient ainsi sur les marchés intérieurs en se positionnant plus comme des intermédiaires.

La domination du marché algérien par les Tamasheq et Arabes s'expliquent aussi par :
- fort corporatisme
- Surface financière réduite des marchands maliens

Toutefois ce réseau communautaire constitue aussi un atout pour favoriser un commerce dans cette région en l'absence d'un cadre légal appropriée au commerce de bétail. Il pourrait bien s'élargir avec d'une part la signature d'une convention commerciale entre le Mali et Algérie et l'ouverture de marchés frontaliers à Kidal.

D'autres contraintes ont été régulièrement évoquées:
- problème de circulation d'information liée à la langue
- manque de réseau/organisation des marchands et producteurs
- besoin de formation au sein des associations/organisations paysannes

Mais l'accès aux marchés algériens est rendu particulièrement difficile par les problèmes de transport. En effet, le transport est contrôlé par les commerçants ou transporteurs algériens, qui ont plus de facilités pour acquérir un moyen de transport personnel avec un coût de l'essence moindre.

Les problèmes financiers portent sur la non convertibilité du dinar mais aussi l'absence d'un système de crédit approprié pour la profession de commerçant de bétail au Mali.

Les contraintes liées à l'infrastructure des marchés ont été peu évoquées même si les marchés correspondent davantage à une aide de rassemblement qu'un marché de bétail avec bétaillère, magasin de stockage d'aliments, accès à l'eau, clôture, etc.

Au niveau des services vétérinaires, les contraintes sont :
- Absence de spécialistes vétérinaires pour les camélidés
- Du fait des conditions géophysiques et d'isolement de la zone, pas d'installation de vétérinaires privés. C'est l'Etat par le biais des services vétérinaires qui assure la protection sanitaire.
- De nombreuses surenchères sur les certificats vétérinaires
- Pas de transmission des certificats vétérinaires effectués sur les marchés à la DRSV.

9. FACILITER LE COMMERCE

D'après les différents entretiens, il semblerait que la solution pour faciliter les échanges transfrontaliers ne soit pas au niveau des régions ni au niveau des réglementations sanitaires pour le marché d'Adrar. D'après la FEBEVIM, ces flux ne peuvent être intensifiés que par le biais d'accords commerciaux entre le Mali et l'Algérie qui font intervenir la diplomatie au niveau des deux Etats. Pourtant il existe bien des accords commerciaux d'échange des biens et personnes qui englobent aussi le troc entre l'Algérie et le Mali. Longueur des procédures pour se faire enregistrer auprès des autorités maliennes ? Problème de transmission aux autorités algériennes ? Problème de connaissance des textes? Problème de transport (disponibilité des véhicules, cherté des locations) ?

Le blocage à l'accès au marché algérien pour les commerçants maliens est omniprésent dans les discours. Certains parlent de « rideau de fer à la frontière », de « mafia », … Il est certain que les tenants sociaux de cette filière sont une entrave à la libéralisation ou du moins à la légalisation de ce commerce. Il semblerait que les courtiers n'ont aucun avantage à ce que les commerçants maliens aient plus de faciliter de vendre en Algérie, risquant de limiter les intervenants algériens sur le marché qui sont des demandeurs bien plus intéressants. Certains parlent de corporatisme d'autres de communautés chez les courtiers. Ce serait les Bella, les anciens esclaves des Touaregs, Tamasheq ou arabes qui seraient les commerçants. Dernier pouvoir des Touareg ? Il semblerait qu'il y ait une

maîtrise de ce commerce par une association des Tamasheq (Nomades spécialiste du troc transfrontalier) et les Bella (devenus largement courtiers) …

Côté algérien, on maîtrise mal la structuration de la filière pour comprendre les avantages des algériens : prix sur le marché en Algérie, destination des animaux ou de la viande après abattage dans les régions du Sud…. Si les algériens doivent tirer un avantage certain de ce commerce à double sens, ils ne peuvent bénéficier à 100% des prix locaux des animaux du fait que la majorité des transactions se déroulent hors des marchés et qu'ils maîtrisent mal la langue.

Dans ce cadre, plus d'information sur les réglementations pourraient bien favoriser les acteurs de part et d'autres des frontières avec aussi un risque non négligeable de pertes de bénéfices pour les courtiers bien que pour l'instant la fonction de garant apparaît difficilement transposable à une autre acteur.

Ainsi, le développement d'un commerce transfrontalier durable et bénéfique pour les deux pays devra s'appuyer sur les acteurs présents dans cette filière. Dans ce cadre, la stratégie à mettre en place devra s'appuyer sur les dynamiques organisationnelles et institutionnelles en place. Les chambres d'agriculture pourraient jouer un rôle déterminant. La reconnaissance mutuelle de l'intérêt des échanges transfrontalièrs par les deux pays à travers les textes régissant le commerce doit être suivi par leur réadaptation. Dans le cas du bétail, ces textes ne sont pas en phase avec les particularités de ce commerce où les coûts et les risques sont importants.

Le développement du commerce transfrontalier passera par le renforcement des dispositions de contrôle et de suivi. Les dispositifs de contrôle notamment sanitaire ont un rôle déterminant à jouer dans ce cadre. En effet, le problème sanitaire évoqué comme principale contrainte, semble être en second plan pour les différents acteurs. Malgré le niveau sanitaire satisfaisant ou non satisfaisant, le commerce transfrontalier de bétail existe et contribue fortement à l'approvisionnement en camélidés et ovins des marchés algériens. La mise en place d'un dispositif de contrôle sanitaire doit s'intégrer dans un cadre plus global de développement des marchés d'exportation avec la levée des barrières administratives, la facilitation de l'accès aux marchés par la résolution des difficultés de transport, le renforcement de l'information sur les marchés et les capacités des acteurs. Le volet sanitaire pourra ainsi intervenir du point de vue d'un système de certification permettant de renforcer la confiance entre les acteurs institutionnels mais surtout les consommateurs.

10. CONCLUSIONS

Il est évident que le commerce entre l'Algérie et le Mali est vital pour les deux zones de part et d'autre de la frontière :

- approvisionnement de l'Algérie en ovins pour l'Aïd, la plus importante fête de la religion musulmane pour laquelle l'Etat ne peut se permettre d'avoir des ruptures d'approvisionnement
- Approvisionnement en denrées de première nécessité (lait, céréales, pattes alimentaires, etc.) des régions du Nord Mali, sans compter l'enjeu énergétique.

Il s'agit aussi de deux zones relativement isolées et donc « abandonnées » par les services publics de leurs pays respectifs et qui tirent profit des échanges en terme de dynamisme économique et social.

A partir des textes existants et de leur diffusion auprès des acteurs de la filière, il serait bon de discuter des moyens de mieux réglementer le troc, seul système viable sachant que le Dinar n'est pas une monnaie convertible.

Mais pour maintenir le dynamisme social et économique de ce commerce largement ancré dans l'histoire des peuples sahariens, il est important d'inviter à la table des négociations les différents protagonistes de ce commerce à savoir les commerçants maliens et arabes, les courtiers maliens et les associations/organisations qui travaillent dans la zone.

Listes des personnes rencontrées

Moumini Damango : conseiller Affaires Economiques et Financières du Gouverneur
Noumoutié Sidivé : Secrétaire général CRA-GAO
Amidi Ag Alwaly : ONG Tassaght
Alla Ag Elmehdy : président Fédération AMADAN

Réunion organisée avec les éleveurs, commerçants et association. Etaient présents :
- Noumoutie Sidibé, Secrétaire général CRA
- Ismaël Ag Hanna, Conseiller technique CRA
- Maha Ag Touta Dieko, Président FEDEVIM
- Ibrahim Maiga, Animateur DLCA-GAO,
- Mohamed Zeini Maiga, FEBEVIM
- Elie Dembele, SNV conseiller développement économique
- Bossou Toure, Société Coopérative Eleveurs Fougho
- Baha Ag Mossa, FEBEVIM
- Mohamed Ag Warna Hachar, FEBEVIM
- Mohamed Achafa, Eleveur Kochakarèye
- Oumar Ag Jaker, FEBEVIM
- Doumbia Lassina, DNSV Bamako
- Kalifa Mahamene, Boucher FEBEVIM

Glossaire

DRPIA : Direction Régionale des Productions et Industries Animales
DRSV : Direction Régionale des Services vétérinaires
CCI : Chambre de Commerce et d'Industries
SNV : ONG Organisation Néerlandaise de développement
DRCC : Direction régionale du commerce et de la concurrence
FEBEVIM : Fédération de Bétail et Viandes
DRT : Direction régionale des transports
APCAM : Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture au Mali
PADENEM : projet d'Appui au développement de l'Elevage au Nord Est du Mali

Bibliographies complémentaires

DRPIA : données statistiques sur les marchés, rapport d'activités

Bella, A.A., Traoré, D.B., 2006. Etude des filières bétail/productions animales (Viande-lait-peaux et cuirs) dans la région de gao. Rapport final. SNV, mars 2006, 104 p.

IEMVT, 1988. Manuel vétérinaire des agents techniques de l'Elevage tropical.