

DK 551 664

BA JH 1707



Cirad
Unité de Service Enseignement
et Formation en Elevage
Campus de Baillarguet
TA A-71 / B
34 398 MONTPELLIER Cedex 5



Université Montpellier II
UFR - Fac de Sciences
Place Eugène Bataillon
34 095 MONTPELLIER Cedex

MASTER

BIOLOGIE GEOSCIENCES AGRORESSOURCES ENVIRONNEMENT

Spécialité Ecologie Fonctionnelle et Développement Durable

PARCOURS ELEVAGE DES PAYS DU SUD :

ENVIRONNEMENT, DEVELOPPEMENT

Synthèse bibliographique

Les organisations d'éleveurs au Sahel

Présenté par

Trichard David

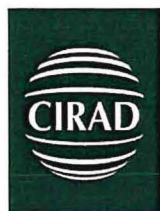
Année universitaire 2007-2008

CIRAD-Dist
UNITÉ BIBLIOTHÈQUE
Baillarguet

CIRAD



000092855



Cirad
Unité de Service Enseignement
et Formation en Elevage
Campus de Baillarguet
TA A-71 / B
34 398 MONTPELLIER Cedex 5



U
F
R
SCIENCES
Université Montpellier II
UFR - Fac de Sciences
Place Eugène Bataillon
34 095 MONTPELLIER Cedex

MASTER

BIOLOGIE GEOSCIENCES AGRORESSOURCES ENVIRONNEMENT

Spécialité Ecologie Fonctionnelle et Développement Durable

PARCOURS ELEVAGE DES PAYS DU SUD :

ENVIRONNEMENT, DEVELOPPEMENT

Synthèse bibliographique **Les organisations d'éleveurs au Sahel**

Présenté par

Trichard David

Année universitaire 2007-2008

Résumé

Au Sahel, les organisations d'éleveurs ont commencé à proliférer à partir des grandes sécheresses des années 1973 et 1984, généralement sous l'impulsion de l'état, de projets ou d'ONG. De statuts et d'activités variées (GIE, GPF, coopérative, groupement formalisés ou non, ...), elles sont néanmoins des « moteurs » du monde de l'élevage permettant aux éleveurs d'obtenir des avantages qu'ils ne pourraient avoir individuellement (prix d'intrants ou de commercialisation de bétail plus avantageux, formations, accès facilités aux intrants d'élevages,...), lui ouvrant l'accès à des marchés plus larges et court-circuitant les intermédiaires.

La création d'un groupement se doit d'être le fruit d'une réflexion interne qui se compose des deux phases primordiales :
- une phase d'auto-analyse,
- une phase d'auto-programmation.

En lien avec les différents acteurs de la filière (commerçants de bétail, intermédiaires, acheteurs terminaux,...), elles agissent principalement dans les secteurs service (accès à l'eau, tontine, vente d'intrants, banques de céréales et aliments de bétail face au manque de fourrage et à une certaine intensification de l'élevage, etc.) et l'appui à la production (embouche individuelle, production de lait individuelle, élevage petits ruminants, santé animale, etc.), la commercialisation (du bétail et du lait essentiellement), et la transformation (du lait essentiellement) et combinent généralement plusieurs activités.

Cependant elles font encore face à de nombreuses difficultés liées autant à des problèmes internes de gestion qu'à la conjoncture de divers facteurs socio-économiques (difficultés d'approvisionnement pour les intrants d'élevage, difficultés de contractualisation pour la commercialisation de bétail, concurrence, ...). Pour y remédier diverses stratégies sont mises en place en fonction des activités ciblées (formations, prospection de clientèle, développement des réseaux de caisses pour la micro finance des projets, ...).

Enfin, elles se doivent de rester à l'écoute de leurs membres et réactives face aux problèmes et à l'évolution de leur environnement afin de rester des organisations vivantes et non des « coquilles vides » et d'assurer leur pérennité.

Mots-clés : Organisation de producteurs, Sahel, éleveur, embouche, approvisionnement SPAI, intrant d'élevage, transformation laitière.

Sommaire

Résumé.....	2
Introduction.....	3
1 Contexte de l'étude : le Sahel.....	4
a. Contexte bio-géographique et physique du Sahel.....	5
i. Climat.....	5
ii. Végétation.....	5
b. Le milieu humain du Sahel ; contexte socio-économique et politique.....	6
i. Le milieu humain.....	6
ii. Caractéristiques économiques.....	6
c. Les différents acteurs liés aux organisations d'éleveurs au Sahel.....	8
2 Les organisations de producteurs au Sahel.....	10
a. Caractérisation des statuts des groupements.....	10
b. Historique.....	11
c. Organisation.....	13
d. Leurs activités.....	13
i. L'approvisionnement en intrants.....	13
ii. La santé animale.....	14
iii. La commercialisation du bétail.....	16
iv. La transformation.....	17
v. Le crédit rural.....	17
3 Etat des lieux et prévisions.....	18
a. La situation « actuelle » : constats, contraintes.....	18
b. Prévisions ; améliorations ; objectifs futurs.....	19
Conclusion.....	20
Bibliographie.....	21

Introduction

L'élevage est avec l'agriculture une des deux activités économiques principales dans le Sahel, une zone aride située entre le Sahara au nord et les régions tropicales et s'étendant de l'Atlantique à la mer Rouge.

Depuis plus de trois décennies, on assiste à la prolifération d'organisations d'éleveurs dans cette zone. Généralement, la littérature, relative à ces structures paysannes, les considère comme des « moteurs » du monde de l'élevage. Cependant, elles subissent l'ensemble des contraintes liées à l'élevage qu'elles soient d'ordre écologiques, économiques, et socioculturelles.

Aussi quels sont réellement leurs rôles et leurs impacts sur le monde de l'élevage ? Quels sont leurs activités ? Leur fonctionnement ?

Cet écrit se veut une photographie non exhaustive de la situation actuelle des organisations d'éleveurs au Sahel.

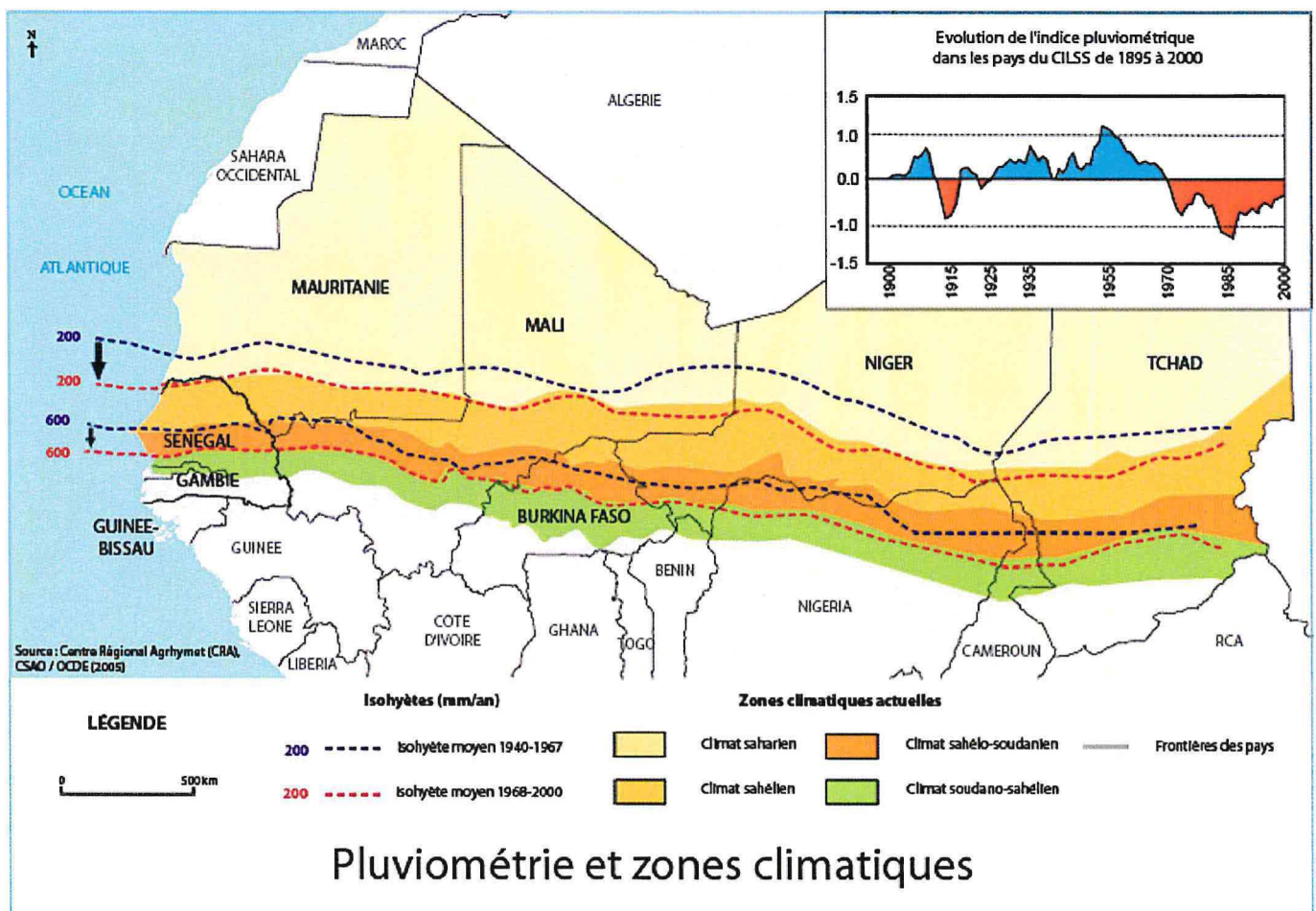
1 Contexte de l'étude : Le Sahel

Le Sahel (de l'arabe ساحل (sahel) signifiant côte ou frontière) désigne une zone aride située entre le Sahara au nord et les régions tropicales où les pluies sont substantielles au sud. Il s'étend de l'Atlantique à la mer Rouge (Wikipedia, 2008). Il est également défini comme la limite nord d'extension des glossines (mouche Tsé-tsé) transmettant les trypanosomoses.

Le Sahel est une région en proie à la sécheresse et à une désertification qui connaît une progression inexorable. Depuis 1900, le Sahara a progressé vers le sud de 250 km sur un front large de 6 000 km. La steppe du Sahel quant à elle, connaît un dessèchement relatif brutal qui a pour conséquence une famine endémique. Les troupeaux ne trouvent plus de pâturages et les cultures souffrent d'un manque d'irrigation (Wikipedia, 2008).

Au Sahel, les tentatives pour arrêter l'avance du désert sont restées vaines. Des terres sont perdues chaque année, des troupeaux décimés, la famine tue encore...

Figure 1 : Situation géographique et climatique de la zone sahélienne



Source : Centre Régional Agrhytm (CRA), CSAO/OCDE (2005)

a. Contexte bio-géographique et physique du Sahel.

i. Climat

D'un point de vue climatique, le Sahel est défini comme la zone comprise entre les isohyètes 200 et 750 mm (parfois 150 et 500 mm). La pluviométrie connaît d'importantes variations annuelles et inter-annuelles. On observe également une corrélation étroite entre les pluies du Sahel et les cyclones de l'Atlantique.

Le Sahel est composé de plusieurs espaces (dans l'ordre du nord vers le sud) :

- Le désert ou la hauteur moyenne des pluies ne dépasse pas 250 mm par an (seuil de la limite d'aridité). Toute culture pluviale, ne dépendant que de l'eau de pluie, y est ainsi impossible.
- « Le Sahel des nomades » ou les terres ne reçoivent pas plus de 400 mm de précipitations par an. Toute agriculture basée sur des pluies y est terriblement précaire. C'est le domaine des grands éleveurs transhumants et les animaux élevés sont essentiellement des bœufs et des dromadaires.
- « Le Sahel des sédentaires » ou la moyenne des précipitations est d'environ 650 mm par an. Les populations y cultivent du mil et de l'arachide.
- La zone sahélo-soudanienne : On y observe une diversification des cultures, celles-ci s'adaptant plus facilement aux aléas climatiques moins rudes que dans les zones plus au nord (Wikipedia, 2008).

Trois saisons caractérisent la zone sahélienne en Afrique de l'Ouest:

- une saison sèche chaude allant de février à juin où les températures maximales peuvent dépasser les 50°C.
- une saison des pluies de juillet à octobre marquée par de fortes pluviométries,

une saison sèche froide de novembre à février, période pendant laquelle souffle l'harmattan, un vent du nord-est chargé de poussière (Ministère de l'agriculture, de l'hydraulique et des ressources halieutiques, 2004).

ii. Végétation

La végétation dans la zone sahélienne est principalement de type steppique, caractérisée par une strate herbacée discontinue, courte, et maigre et une strate arborée et arbustive très clairsemée (Ministère de l'agriculture, de l'hydraulique et des ressources halieutiques, 2004). De plus, des surfaces importantes de sols y sont infertiles et fragiles. Certaines formations sont plus caractéristiques, comme celles des zones océaniques côtières (Mauritanie, Sénégal).

De plus on observe une graduation nord-sud liée aux pluviométries. Au nord de la zone où le climat s'approche du climat des régions désertiques, la végétation est quasi inexistante. Plus au sud, les strates arborées et herbacées s'intensifient et le sol se recouvre des steppes sahéliennes. Au sud de la zone on trouve les premières zones de savanes.

La zone sahélienne fragile est également la « ligne de front » des invasions acridiennes (invasion de criquets pèlerins) qui affectent l'Afrique de l'Ouest à intervalle régulier. Les deux dernières grandes crises acridiennes remontant à 1986/89 et plus récemment en 2004, ont causé d'importants dégâts sur les cultures et le couvert végétal (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2006).

b. Le milieu humain du Sahel ; contexte socio-économique et politique

i. Le milieu humain

La population de la zone couvrant plusieurs pays est composite, constituée de nombreux groupes ethniques dont les principaux sont :

- Les Peuls, les Touaregs et les Maures qui sont les peuples des grands éleveurs, répartis dans la quasi-totalité de la zone (les Maures étant installés plus à l'ouest),
- Les Wolofs, les Toucouleurs, les Bambaras, les Mandingues, (Sénégal, Mali) les Dogons (Mali), les Songhaï (Burkina Faso, Mali), les Haoussas et les Djermas (Niger), Les Kanuris (Niger, Nigeria) (Wikipedia, 2008)

D'autre part, les populations de la zone sont fortement islamisées, surtout chez les Peuls, les Bellas, les Touaregs, les Maures et les Songhaïs, cependant, l'animisme constitue encore un fond religieux important. Quant aux religions chrétiennes, elles pénètrent progressivement dans la zone.

Les migrations quant à elles sont un phénomène relativement important lié surtout aux situations de pénuries alimentaires ou de catastrophes. En effet, les conditions drastiques du climat ont contraint beaucoup d'éleveurs à migrer vers des zones du sud plus arrosées. (Ministère de l'agriculture, de l'hydraulique et des ressources halieutiques, 2004).

ii. Caractéristiques économiques

Les modes de vie de la majorité des habitants de la zone fragile sont probablement parmi ceux qui, en Afrique de l'Ouest, ont le moins changé au cours des dernières décennies. L'agriculture et l'élevage sont les principales activités économiques d'exploitation de la terre et de ses ressources, cependant, elles sont soumises à deux facteurs très limitant qui sont le climat et la disponibilité des terres cultivables et des terres pastorales en raison de la dégradation continue des sols (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2006).

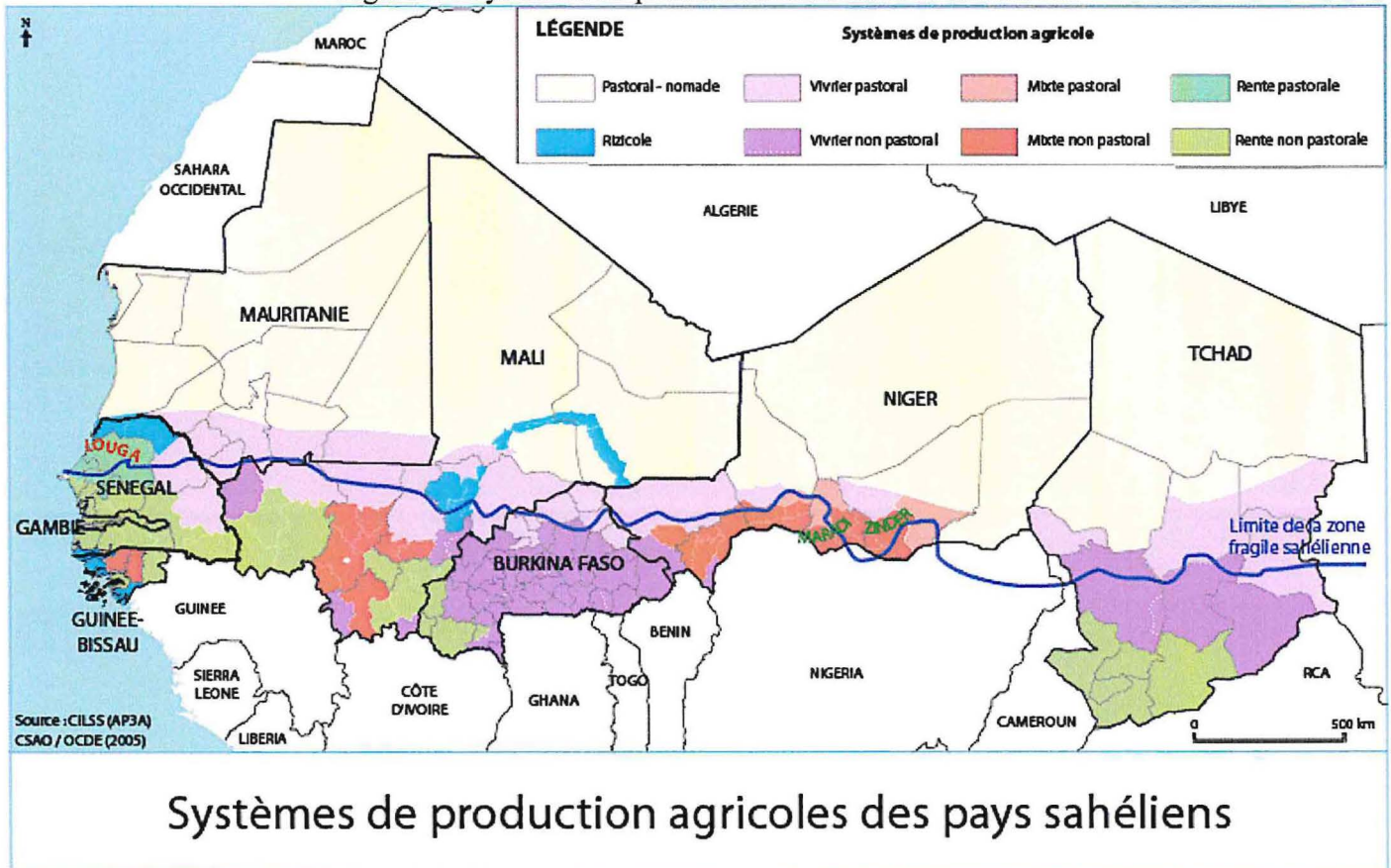
L'agriculture est essentiellement pluviale et centrée sur la production du mil au nord et du sorgho plus au sud. Elles sont associées à l'élevage transhumant dans une stratégie de minimisation des risques. Les exploitations recherchent essentiellement l'autosubsistance, les intrants sont peu ou pas utilisés, les revenus monétaires liés à l'agriculture et à l'élevage sont faibles ou inexistantes.

Dans cet espace, le mil est la culture céréalière dominante au Sénégal, au Mali, au Niger et au Tchad. Le sorgho cultivé en décrue en Mauritanie y est majoritaire. Dans la région située entre Maradi et Zinder au Niger, le niébé est associé au mil et au sorgho. Le niébé est considéré comme une culture de rente mais aussi comme un produit vivrier. Dans la région de Louga, l'arachide et le niébé sont associés à l'élevage dans un système qui demeure également très dépendant de la pluviométrie.

Seuls les systèmes de production rizicoles irrigués des vallées des fleuves Sénégal et Niger constituent une protection relative contre la vulnérabilité hors sécheresse exceptionnelle.

On estime qu'environ un tiers de la production totale de mil des pays du Sahel était cultivé, en 2000, dans la zone sahélienne. Cette proportion s'élève à 15 % pour le sorgho et un peu moins de 10 % pour le maïs (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2006).

Figure 2 : Systèmes de production dans la zone sahélienne



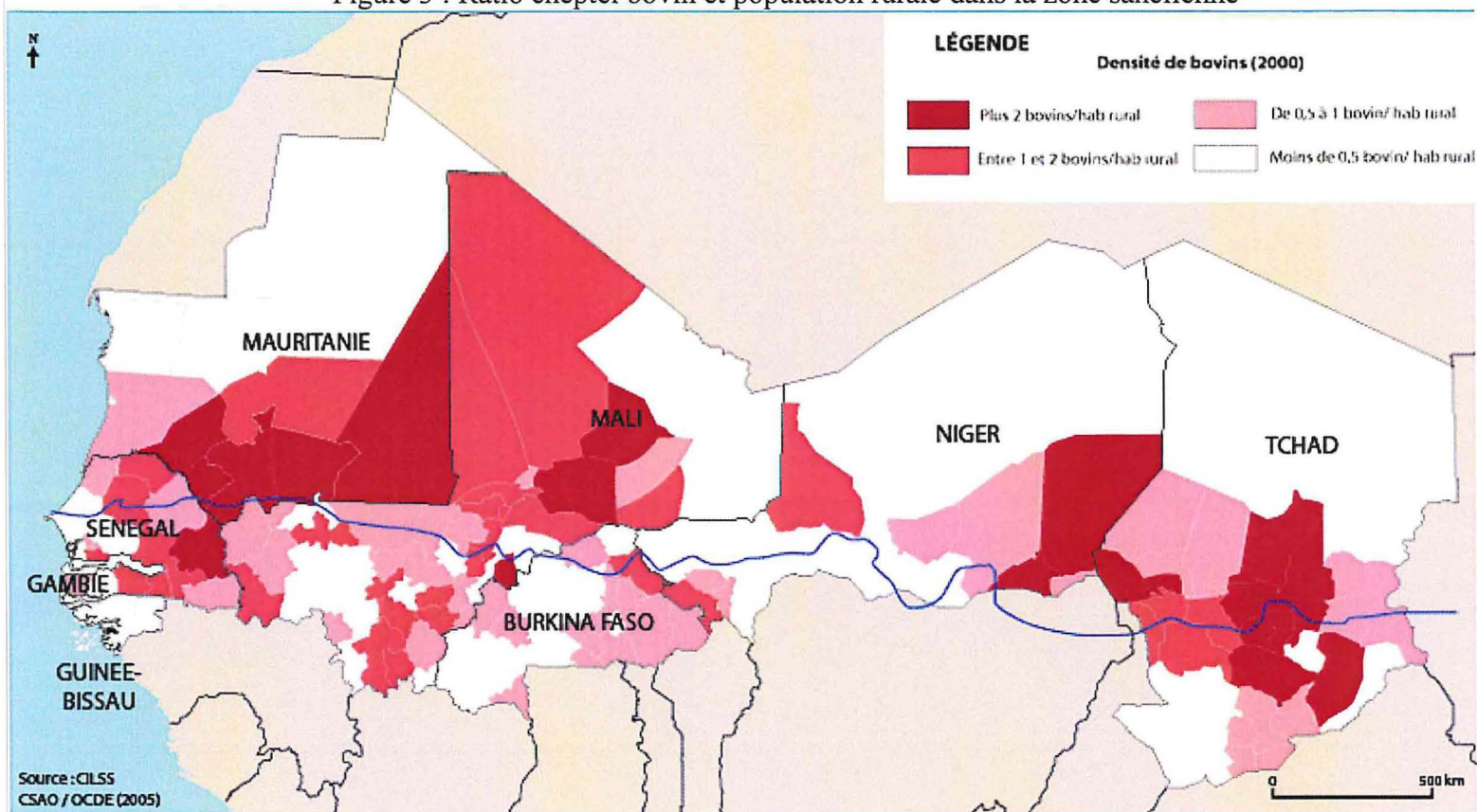
Source : CILSS (AP3A), CSAO/OCDE (2005).

A côté des productions céréalières, l'élevage joue un rôle important dans l'ensemble des pays sahéliens. Il contribue à hauteur de 10 et 15 % du PIB du Burkina Faso, du Mali, du Niger, du Sénégal et du Tchad. Au nord du Sahel, l'élevage, principalement des camélidés et des caprins, est principalement nomade. Dans la zone sahélienne, l'élevage bovin transhumant, dont les déplacements saisonniers Nord-Sud s'effectuent sur de longues distances, côtoie l'élevage agro-pastoral dont les déplacements sont de plus faible amplitude, voire l'élevage sédentaire dans les zones plus méridionales (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2006).

Selon les estimations de la FAO, l'élevage bovin de la zone sahélienne, zone agro-pastorale par définition, concentre un cheptel finalement peu important et ne joue plus un rôle significatif relativement au reste de l'Afrique de l'Ouest. Les migrations définitives de troupeaux vers le sud suite aux grandes sécheresses de 1973 et 1984, ainsi que le développement rapide de l'élevage sédentaire dans les zones cotonnières en particulier, expliquent en partie cette évolution.

Toutefois, l'élevage reste une activité centrale de la zone fragile sahélienne : les densités de bovins par habitant en milieu rural y sont très importantes. Les revenus issus de l'élevage constituent très souvent la première source de revenus monétaires des ménages ruraux sahéliens (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2006).

Figure 3 : Ratio cheptel bovin et population rurale dans la zone sahélienne



Ratio cheptel bovin et population rurale

Source : CILSS, CSAO/OCDE (2005).

La vulnérabilité est un phénomène omniprésent et multidimensionnel dans les pays sahéliens et ouest-africains. On la trouve en milieu rural comme en milieu urbain, dans les zones marginales comme dans les régions réputées plus favorables.

Cependant, il ne fait pas de doute que les populations vivant dans la zone sahélienne sont celles qui payent le plus lourd tribut à l'incertitude et au risque. C'est dans cette zone que les quatre périodes de très grandes sécheresses du siècle dernier (1909-1913, 1940-1944, 1969-1973, 1983-1985) ont fait le plus de ravages et de victimes (CEDEAO-CSAO/OCDE, 2006).

De plus, la descente des isohyètes vers le sud témoigne d'un processus qui menace l'équilibre fragile entre les hommes et le milieu.

c. Les différents acteurs liés aux organisations d'éleveurs au Sahel

Les acteurs liés aux organisations d'éleveurs sont les acteurs intervenant dans les différentes activités des organisations et donc dans les filières étant associé à ces activités.

La plupart de ces catégories d'acteurs sont communes à toutes les organisations dans l'ensemble du Sahel et agiront de la même façon en fonction de leur filière, d'autres sont plus spécifiques d'un pays ou à un autre, d'une filière à une autre.

Les acteurs communs à toutes les organisations de producteurs sont :

- les vendeurs ou les producteurs : généralement constituant les principaux membres des organisations d'éleveurs, à la base de la filière, ce sont eux qui fournissent le produit brut (le bétail) aux autres opérateurs de la filière. Ils sont les principaux animateurs des marchés de collecte et ils traitent avec les revendeurs chargés de trouver des clients.

- les intermédiaires : Ils sont soit revendeurs, courtiers, logeurs, assurant la sécurité des animaux et interviennent dans la fixation des prix, bergers, chargés de la conduite des animaux, marqueurs chargés de l'identification du bétail par le marquage des animaux, soit convoyeurs, chargés d'une part de la sécurité et l'alimentation des animaux durant le convoyage en véhicule, et d'autre part des formalités administratives aux différents postes de contrôles. Ils sont les liens entre les autres acteurs et travaillent avec eux autant en amont qu'en aval de la production.

- les marchands de bétail ou commerçants de bétail, détiennent les capitaux nécessaires aux transactions. Ils maîtrisent mieux les informations relatives aux différents marchés que la plupart des autres acteurs et ce sont d'excellents spéculateurs pouvant parcourir plusieurs centaines de kilomètres afin d'obtenir la meilleure marge possible.

- les bouchers et autres acheteurs terminaux : ils opèrent des prélèvements pour assurer la consommation immédiate au niveau des marchés « terminaux » comme les grandes capitales.

- l'état qui supervise et contrôle les orientations de promotion des différentes filières et concourt à la mise en œuvre de programmes et actions (Ministère de l'économie et du développement du Burkina Faso, Juin 2005).

Pour le Burkina Faso par exemple on trouve notamment la DOET (Direction de l'Organisation de l'Élevage Traditionnel) chargée de l'organisation et la formation des éleveurs et de l'approvisionnement en intrants et la DPIA (Direction de la Production et des Industries Animales) travaillant avec les professionnels de la commercialisation des produits animaux (Fouquet, 1995). Pour le Sénégal, l'ANCAR (l'Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural) se charge de la vulgarisation thématique, du conseil aux producteurs et des organisations de producteurs (Derail, 2001).

Concernant les autres acteurs différant selon le pays ou la filière, on trouve :

- des collectivités locales qui ont la charge du développement de leur ressort territorial. Avec la mise en place d'élus locaux, elles deviennent ainsi des partenaires importants des acteurs directs des filières, néanmoins.

- divers partenaires au développement (ONG, projets, associations,) et des institutions bancaires qui appuient l'état et les professionnels du secteur dans la mise en œuvre des projets et actions à divers niveaux.

Depuis les grandes sécheresses des années 1973 et 1984 ayant touché l'ensemble du Sahel, les ONG et les projets sont nombreux à s'être installés dans la zone.

On trouve entre nombreux autres :

- le PAPEL (Projet d'Appui à l'Élevage) ayant pour objectif de développer l'embouche et la production laitière intensive au Sénégal,
- le PNIA (Programme National d'Insémination Artificielle) (Sénégal),

- le PSB (Projet Sahel Burkinabè) prônant le développement communautaire et menant des actions autant en agriculture que sur l'élevage,
 - le PROCORDEL (le PROgramme Concerté de Recherche-Développement sur l'Elevage) ayant pour objectif le développement des productions laitières intensifiées (Sénégal),
 - le PDES (Projet de Développement de l'Elevage dans le Soum) appuyant les groupements villageois pour diverses activités
 - Diverses ONG telles que ACORD, Afrique Verte, CIDR, APSS, NOVIB, SAHEL ACTION, agissant dans des domaines d'activités variés dans des zones définies.
- divers prestataires de services (comme les vétérinaires privés) qui sont sollicités pour contribuer à une meilleure connaissance des filières et à l'amélioration progressive de leurs performances en matière de production, de commercialisation, et de transformation,
 - des institutions telles que les Chambre de Commerce d'Industrie, les sociétés de transport (SITARAIL, compagnies aériennes et transport terrestre pour les Burkina Faso par exemple), les sociétés de gestion des abattoirs et autres infrastructures marchandes qui sont sollicitées dans leur domaine de compétence,

2 Les organisations de producteurs au Sahel

a. Caractérisation des statuts des groupements

Les organisations de producteurs sont identifiées par différents statuts variables selon les groupements et les pays.

Au Sénégal, on trouve : - Les coopératives, créées après l'indépendance du Sénégal en 1960 sont des structures mises en place et encadrées par l'état. Elles sont fédérées en une Union Nationale des Coopératives d'éleveurs.

- Les GIE (Groupements d'intérêt Economique), mis en place après la création de la CNCA (Caisse Nationale de Crédit Agricole) n'octroyant que des prêts aux groupements formels organisés, ce sont parfois de véritables « coquilles vides ». Ils sont également fédérés en unions aux différents échelons administratifs et représentés par la Fédération Nationale des GIE.

- Les GPF (Groupements de Promotion Féminine) constitués par les monitrices des CERP (Centre d'Expansion Rurale Polyvalent) à partir de 1968 dans toutes les régions du Sénégal. Ils peuvent obtenir le statut de GIE et sont fédérés à tous les échelons administratifs et représentés par la Fédération Nationale des GPF du Sénégal.

- Les associations reconnues par un décret de 1976 sont à but non lucratif, les bénéficiaires étant réinvestis dans l'association et non redistribués aux adhérents (Derail, 2001).

Au Tchad, l'ONDR (Office National du Développement Rural) avait initié des groupements de défense sanitaire (GDS) en 1975 dans l'optique d'assurer la couverture sanitaire des bœufs de culture attelée au départ. L'encadrement des GDS avait été ensuite repris par les services de terrain du Ministère de l'élevage.

D'autre part, dans la démarche de structuration et promotion des groupements d'intérêts pastoraux (GIP), l'objectif visé était la promotion des services de santé animale de proximité à moindre coût avec la participation des bénéficiaires.

Dans le cadre de la structuration quelques groupements se sont regroupés en union des GIP (Narral à Dourbali, Massaguet,....). Cependant, l'émergence des GIP en structures fédératives reste peu évidente. Les activités menées dans ces GIP sont néanmoins beaucoup plus diversifiées que dans les GDS : santé animale, complémentation du bétail, achat de céréales, gestion d'un puits pastoral, gestion de l'espace pastoral, création de pare-feu.

Au niveau national, il y a une association nationale des éleveurs nomades et une concertation nationale des producteurs ruraux, qui semblent être des représentants des organisations des éleveurs de base (Khamis, 2007).

Au Burkina Faso, on trouve deux types de groupements formels, soumis aux réglementations de la loi n°014 mise en place en 1999 :

- Les Sociétés Coopératives dont l'adhésion est volontaire et le principe de fonctionnement démocratique.
- Les groupements qui sont « des organisations volontaires de personnes à caractère social et surtout économique jouissant de la personnalité morale dont les membres ont des intérêts communs » (Assemblée Nationale du Burkina Faso, 1999).

De plus, dans tous les pays de la zone, il existe depuis longtemps des organisations d'éleveurs informelles qui ne se sont pas faites enregistrer légalement et ne sont donc pas soumises à une réglementation législative. Ces dernières ne peuvent cependant pas bénéficier de certains avantages alloués uniquement aux organisations de producteurs formalisées (aides financières par exemple).

b. Historique

Malgré cette situation précaire du Tchad liée à la succession de guerres civiles et de révoltes (révolte sociale de 1963 à Mangalmé, guerres civiles de février 1979 à juin 1982...), de changement des régimes politiques, des sécheresses et des épidémies, des organisations paysannes ont émergé, certaines se consolidant alors que d'autres disparaissent quelques temps après leur création.

Cependant, la structuration du monde pastoral au Tchad a été lancée avec le « Séminaire national sur l'organisation du monde pastoral », tenu en novembre 1989 dans le cadre de la mise en œuvre du Projet National d'Élevage (PNE) (Plan de développement de l'élevage, 2005).

Après l'indépendance du pays, le Mali fut souvent cité comme une référence en matière d'approche du milieu associatif paysan. De plus, depuis 1973, une nouvelle approche dans la région de Gao vise à promouvoir les organisations paysannes en partant de leurs besoins réels (Banaon, 1994).

Au Burkina Faso, il existe depuis des temps anciens des associations traditionnelles d'entraide qui s'activent surtout pendant les périodes de pointe des travaux agricoles.

Après la colonisation, dès 1960, le ministère chargé de l'agriculture et de la coopération nouvellement créé confia en 1961 la création de groupements à quatre sociétés d'intervention : - La société SATEC, entre 1961 et 1965, créa 545 coopératives qui étaient surtout des mutuelles de crédit pour la culture attelée dans la zone centre,

- la Compagnie Française pour le Développement des Textiles mis en place dans la zone Ouest (de 1961 à 1965) 61 coopératives ayant pour vocation principale l'approvisionnement en intrants (engrais, pesticides) et en matériel agricole.

- la zone Sud-Ouest fut confiée à la Compagnie Internationale pour le Développement Rural (CIDR) qui favorisa la création de groupements pré-coopératifs et des centres de formation d'action rurale.

- En 1966, les Organismes Régionaux de Développement (ORD) relèvent la CFDT mais préfèrent retourner à une phase pré-coopérative devant engendrer des groupements villageois. Plus tard, en 1974, on assista à la création des centres de Formation de Jeunes Agriculteurs dont les élèves se regroupèrent en Groupements de Jeunes Agriculteurs (GJA) (Banaon, 1994).

C'est seulement à partir de 1973 que les politiques s'intéressèrent à la codification du mouvement coopératif par l'adoption d'une première loi mettant fin au décret de 1955. Cette loi fût par la suite remplacée par la loi n°14 réglementant les coopératives et les groupements. C'est après toute cette évolution que se sont développées, dans les années 1980, des organisations ayant pour préoccupations essentielles les activités d'élevage. On les retrouve sous plusieurs appellations : associations d'éleveurs dans la Sissili, groupements d'éleveurs puis groupements villageois d'éleveurs (Banaon, 1994).

Qu'il s'agisse des groupements villageois ou des unions, plus des ¾ des initiations de ces organisations ont été insufflées par les services étatiques (les agents du CRPA ou de son ancêtre l'ORD) ou grâce à l'appui des ONG, après les deux grandes sécheresses de 1973 et 1984. Peu des GV sont en effet né sous l'impulsion de la base (Fouquet, 1995).

Au Sénégal, dès l'indépendance, la politique nationale d'organisation des producteurs ruraux centrée sur l'animation d'un mouvement coopératif rural d'envergure nationale avec un Etat décentralisé jusqu'à l'échelon villageois. Du fait de l'héritage des anciennes politiques agricoles coloniales tournées vers les cultures de rente, le sous-secteur de l'élevage fût totalement marginalisé. Cependant, on a assisté, par la suite, à l'émergence tardive et timide de coopératives d'éleveurs à l'initiative des services décentralisés de l'élevage et de la coopération. En 1983, la loi concernant les coopératives agricoles fût modifiée afin de les rendre multifonctionnelles et multidimensionnelles, alors que suite à la crise économique, l'essentiel des moyens et du dispositif qui accompagnait le mouvement coopératif fut supprimé.

En 1984, la loi n° 84 définit le cadre juridique des GIE tout en conservant la loi organisant les coopératives. La même année l'état créa la CNCA qui fût chargée d'octroyer des prêts aux groupements formels.

Ces dernières années, les organisations de producteurs ont connues un développement important. Ainsi, des organisations autonomes et surtout des cadres de concertation à l'échelle nationale tels que la Fédération des ONG du Sénégal (FONGS) et le Conseil National de Concertation des Ruraux (CNCR) ont été créés. Ce dernier regroupe l'essentiel des organisations fédératives du monde rural sénégalais et a bénéficié depuis sa création d'une reconnaissance par l'Etat et surtout des bailleurs de fonds à titre d'unique interlocuteur et de représentant des acteurs et organisations du monde rural à la base. Ce titre a été renforcé par un statut d'opérateur de développement à travers son agence d'exécution de projets (Banaon 1994).

c. Organisation

La création d'un groupement se doit d'être d'abord le fruit d'une réflexion interne menée par les éleveurs avec l'appui d'un animateur.

Cette réflexion se fait en deux phases primordiales : - une phase d'auto-analyse,
- une phase d'auto-programmation.

Dans la phase d'auto-analyse, les éleveurs doivent mener une analyse de leur situation pour leur permettre d'identifier un ou plusieurs problèmes qui s'opposent à la satisfaction de leurs besoins en matière d'élevage. Puis ces besoins doivent être priorisés en fonction de l'urgence du problème à résoudre et du nombre de personnes concernées. Cette phase d'auto-analyse se termine par le choix de l'activité la plus importante à mettre en place.

La seconde phase, celle de l'auto-programmation est la mise en place du groupement et de l'activité.

L'organisation d'assemblées générales (AG) doit se faire régulièrement afin de corriger les dysfonctionnements du groupement le plus rapidement possible. L'assemblée générale désigne le bureau ou le conseil d'administration du groupement. Constitué au minimum d'un président, d'un secrétaire et d'un trésorier, il doit être efficace, étant un des éléments du contrôle interne du groupement et il représente le groupement vis-à-vis de l'extérieur.

Lors des AGs, la présentation des comptes du groupement doit se faire de façon à être accessible à tous. Ces éléments sont les instruments du contrôle interne du groupement.

Lorsque ce dernier a atteint ses limites, se met alors en place un contrôle externe ou une pression sociale par les unions et les fédérations lorsqu'elles existent (CIRAD-EMVT, 1995).

d. Activités

Il semble d'après les différentes données recueillies que les activités les plus prisées par les groupements soient :

- les secteurs de service (accès à l'eau, tontine, vente d'intrants, banques de céréales et d'aliments de bétail, etc.) et l'appui à la production (embouche individuelle, production laitière individuelle, élevage de petits ruminants, etc.),
- la commercialisation (du bétail et du lait essentiellement),
- et la transformation (du lait essentiellement).

Ces activités sont présentes dans toute la zone sahélienne et le choix de ces activités par les groupements dépend des activités des membres eux-mêmes ou de la volonté du groupement.

i. L'approvisionnement en intrants

Le système traditionnel d'élevage transhumant étant encore prédominant au Sahel, l'objectif des éleveurs est de gérer la « soudure » d'environ trois mois (avril à juin-juillet) dans les mauvaises années de pluviométrie. Dans ces cas là, ils utilisaient exclusivement les résidus de récoltes ou les sous-produits des céréales traitées de manière artisanale. Cependant, depuis les grandes sécheresses, le manque de fourrage mais également une certaine intensification de l'élevage et une poussée de la démographie ont suscité une demande

croissante en aliments de bétail de la part des éleveurs afin de compléter les « animaux faibles ». L'augmentation en SPAI est visible depuis une dizaine d'années.

En plus de l'utilisation de SPAI dans l'alimentation des animaux comme motif principal des achats, les groupements d'éleveurs valorisent parfois cette activité de plusieurs manières. Trois motivations supplémentaires déterminent l'approvisionnement en SPAI :

- des raisons économiques : Certains groupements retirent de l'approvisionnement et la revente des SPAI des ressources financières non négligeables. Certains autres groupements effectuent une étude des circuits d'approvisionnement avant de s'engager, avec une plus grande garantie de réussite.

- Des raisons sociales : Répondant à une demande réelle des producteurs, cette activité d'approvisionnement assure un certain crédit au bureau facilitant l'adhésion au groupe. On a en effet observé certains groupements venant de se créer (notamment à Sikiré au Burkina Faso) mais dont l'approvisionnement en SPAI se faisait avec un autre groupement plus ancien induisant une concurrence entre les groupements ne favorisant pas l'union de celui venant de se créer.

- Des raisons stratégiques : Actuellement , les bureaux voient de plus en plus loin et ont pour objectif d'arriver à s'occuper entièrement de la filière d'approvisionnement. Pour cela, la plupart des groupements utilisent des fonds de roulement alloués en nature par des projets et ONG (ACORD, NOVIB, ...) pour encourager les membres les plus dynamiques. Malheureusement, les groupements ne lient souvent pas les besoins en SPAI à une spéculation précise et à l'amélioration de leurs productions et en découle une difficulté d'apprécier la satisfaction des besoins (Banaon, 1994).

L'efficacité des groupements pour cette activité dépend essentiellement de leur connaissance des circuits de commercialisation, de plus, il y a plusieurs modes de fonctionnement pour cette activité.

Soit les groupements ne s'approvisionnent que ponctuellement en fonction des crédits alloués. Dans ce cas, ne connaissant pas du tout les circuits de commercialisation, ils utilisent les moins avantageux, ceux ayant le plus d'intermédiaires faisant monter leur prix d'achat.

Soit les membres de groupements expriment leurs besoins en aliment aux membres du bureau puis à l'union si elle existe, puis le bureau de l'union ou du groupement s'occupe des commandes et du transport des aliments jusqu'à son siège. Les bureaux des groupements ou les membres se chargent ensuite de l'acheminement des produits dans leurs villages au moyen de charrettes généralement. N'ayant pas une bonne connaissance des circuits à utiliser, ils utilisent encore des circuits ne les avantageant pas mais commencent à s'intéresser aux producteurs.

Soit la commande est faite sur une estimation des quantités des campagnes précédentes et, connaissant bien les circuits de commercialisation, la demande est faite, si cela est possible, directement aux usines de production. Dans ce cas la, les groupements vendent régulièrement aux non-membres (Banaon, 1994).

ii. La santé animale

La santé animale est une préoccupation de tous les jours pour l'éleveur. Pour les états, elle mobilise également toute leur attention, pour protéger le cheptel national des grandes épidémies par des campagnes nationales coordonnées au niveau international (essentiellement

contre la peste et la péripneumonie bovine) et pour fournir aux éleveurs les traitements nécessaires.

La raison essentielle des éleveurs pour l'approvisionnement en produits vétérinaires est de pouvoir disposer de ces produits à des prix raisonnables (par rapport à la valeur de l'animal), en temps voulu et que l'approvisionnement se fasse près de chez eux.

La demande collective ne se fait généralement que pendant les campagnes de vaccination. Cependant, certains produits tels que les antimétabolites et les antiparasitaires sont souvent demandés.

Au vu des longues distances à parcourir pour se rendre à un poste vétérinaire (entre une dizaine et une soixantaine de kilomètres en fonction des régions), on devrait s'attendre à un développement de l'approvisionnement par les groupements. Et même si des groupements de nombreux pays (Burkina Faso, Niger, ...) ont déjà acquis une bonne expérience dans ce domaine, elle n'est pas encore une activité prédominante.

De plus, la formation d'auxiliaires et d'éleveurs à la santé animale de base est un élément essentiel au volet santé animale dans un contexte où le nombre d'agents vétérinaires est généralement insuffisant.

L'objectif est donc pour les groupements de :

- Créer un réseau de pharmacies vétérinaires de groupement permettant de rapprocher le médicament de l'animal malade en couvrant tout un pays, y compris les zones parcourues par les éleveurs mais délaissées par les professionnels de la santé animale ou les autres opérateurs.

- Disposer d'une gamme suffisante en produits sans rupture de stock et ce à partir des cotisations et de la bonne gestion du fond de roulement. Cependant, tout réapprovisionnement doit être justifié par un minimum de produits à acheter afin de minimiser les frais d'approvisionnement ne devant pas dépasser les gains retirés de la vente des produits.

- Acheter les produits à un prix le plus bas possible. Un simple groupement doit généralement se rendre chez le détaillant pour acheter ses produits et supporter un prix relativement élevé. La structuration des groupements en union leur permet de se rendre directement chez un grossiste pour acheter les produits. C'est alors l'union ou la fédération qui se charge de la commande en fixant ses prix le plus bas possible. Ainsi, la marge de l'union devenue en quelque sorte grossiste et importateur sera moins élevée. Enfin, si la fédération ou l'union est puissante financièrement, elle peut en plus, négocier avec les laboratoires des remises importantes.

Le prix bas des produits conditionne l'acceptation d'un produit ou son refus, l'apparition de sous-dosages et d'un basculement vers des produits frauduleux lorsque les prix sont élevés.

- Former des auxiliaires et des éleveurs à la santé animale de base. La prophylaxie des grandes maladies comme la peste et la péripneumonie est sous la responsabilité partagée des services techniques et des vétérinaires privés dans le cadre de mandats sanitaires, mais les traitements curatifs du bétail ne sont pratiquement pas assurés autrement que par les éleveurs eux-mêmes.

Les interventions individuelles au jour le jour, et sur de vastes étendues sont quasiment impossibles pour les techniciens de la santé animale.

Quant au suivi permanent, il est rendu quasi-impossible par la faiblesse des moyens matériels disponibles, l'inaccessibilité de certaines zones à certaines périodes et la dispersion des élevages.

Aussi, une concentration de cheptels stables dans les villages peut permettre la formation d'auxiliaires efficaces, cette concentration d'animaux favorisant néanmoins la diffusion des maladies contagieuses. Leur action se fera sur des aspects curatifs et préventifs et ils pourront être responsabilisés comme pharmaciens dans les groupements. De tels programmes sont actuellement en vigueur depuis plusieurs années au Mali, au Niger et au Tchad notamment.

Si le système d'élevage de la zone est de type pastoral transhumant, le meilleur moyen d'améliorer la situation est d'entreprendre un vaste programme de formation des éleveurs des groupements eux-mêmes à la posologie de tous les produits leur étant nécessaire (CIRAD-EMVT, 1995).

La formation des auxiliaires d'élevage dans les groupements a notamment été initiée en 1991 au Tchad :

Tableau n° 1. Les formations d'Auxiliaires d'Elevage (AE) au Tchad

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Auxiliaires GDS an / cumul	495 / 495	405 / 900	212 / 1112	312 / 1425	167 / 1592	1592
Auxiliaires GIP cumul			281	385	443	443
TOTAL A.E.	495	900	1 393	1810	2035	2035

Source : KHAMIS Y., 2007

iii. La commercialisation du bétail

La principale source de revenus pour un éleveur réside dans la commercialisation de son bétail. Chaque année, les éleveurs des zones d'élevage transhumant commercialisent environ 10% de leur cheptel bovin, Les quantités d'animaux mises en jeux sont alors considérables.

Tout concourt à ce que l'éleveur isolé reste prisonnier du marché local :

- Il ne connaît pas les circuits ni les prix du bétail sur les marchés de consommation et ne se risque donc pas à vendre son bétail ailleurs que sur le marché local.
- Pour quelques têtes de bétail, pas de déplacement vers un marché lointain possible.
- Lors d'une année déficitaire, la période de soudure amène les éleveurs à déstocker massivement ce qui va faire chuter les prix du bétail.

L'éleveur isolé ne peut donc ainsi pas valoriser son bétail de façon optimale.

Aussi, le but des groupements pour l'activité de commercialisation du bétail est de restituer à l'éleveur le maximum du prix qui peut être obtenu sur les marchés lointains.

Le fait de s'organiser en groupements ou de se structurer en unions permet à ces derniers de regrouper le bétail des éleveurs membres à leur demande afin de constituer des lots plus importants et de pouvoir envisager le convoyage d'un troupeau vers des marchés lointains.

De plus, cela permet de réduire les frais de transport en les répartissant sur plusieurs éleveurs et non plus sur un seul.

D'autre part, la commercialisation du bétail par les groupements leur permet de passer des contrats avec des clients plus facilement afin d'assurer la fiabilité du marché sur lequel les animaux seront vendus. Aussi, les groupements et unions doivent alors remplir une nouvelle fonction : la recherche d'acheteurs. Néanmoins, ce rôle de démarchage demande certaines compétences.

L'avantage du groupement se traduit également par la possibilité de mettre ne place des améliorations telles que la vente au poids par l'achat de bascule ou le recours à des bascules présentes dans certains parcs de vaccination ou marchés à bétail (CIRAD-EMVT, 1995).

Un exemple de commercialisation du bétail : le service d'Appuis à la commercialisation du bétail par le SERACOM dans la province du Soum au Burkina Faso.

Le SERACOM remplit des fonctions que pourraient remplir les membres du bureau d'un groupement ou d'une union :

- il recherche des marchés auprès de l'ONAC (Office National du Commerce Extérieur), de l'abattoir de Ouagadougou, de commerçants exportateurs et bouchers,
- il prospecte sur les marchés extérieurs par des missions en Côte d'Ivoire notamment,
- il joue un rôle de modérateur entre les groupements, et les clients lors de négociations de contrats qu'il rédige,
- il organise la sélection des animaux avec les responsables des Unions et les clients,
- il organise le convoyage et assure la réception des convois avec les clients.

En 2006, les groupements et producteurs du Soum ont commercialisé 146 petits ruminants pour un chiffre d'affaire de 6 millions de F CFA.

iv. La transformation

La transformation est basée essentiellement sur l'activité de transformation laitière, la transformation de la viande étant une activité encore assez peu répandue chez les producteurs et quasiment absente des groupements.

L'importance du rôle à jouer par les organisations de producteurs dans le développement de la filière lait réside dans l'accroissement de la production laitière par exploitation et dans la réduction du coût de production du lait local (l'approvisionnement en intrants, la collecte, le transport, et la commercialisation du lait).

Bien que de nombreux exemples nous affirment qu'un petit producteur de lait isolé peut trouver un écoulement pour son produit parfois à un bon prix (Troquer, 1993), cette vente est souvent aléatoire car elle passe par des intermédiaires qui paient en fonction des variations climatiques et du marché. La mise en commun du lait dans une zone de production est un élément déterminant car elle permet une réduction du coût de transport et du temps de commercialisation et offre un pouvoir de négociation dans la transaction.

Aussi, le prix du lait peut être négocié entre le groupement et la laiterie (Derail, 2001).

Un des meilleurs exemples de réussite dans ce domaine est la coopérative laitière de Koutiala (COLAK) au Mali qui a collecté auprès des groupements membres plus de 92 litres de lait pour un chiffre d'affaire de 320 000 F CFA.

v. Le crédit rural

Le crédit rural a pour vocation de soutenir les activités des groupements par l'apport d'une manne financière leur permettant l'achat d'intrants, de matériel, ou de bétail par exemple.

Le nombre d'institutions financières d'une zone donnée est bien souvent révélateur d'une certaine dynamique de la zone et compense généralement l'absence d'institutions financières du système conventionnel. En effet les banques ne sont généralement présentes que dans les grandes villes.

Néanmoins, il existe un système informel d'épargne au niveau des villages (tontines) ou de pratiques de crédits entre les commerçants à des taux souvent élevés (Rubrice, 1995).

Le crédit rural permet donc l'accès à des ressources financières dans des zones où leur accès est difficile et ce, à des taux préférentiels par rapport aux systèmes informels d'épargne et de crédit sur place.

L'accès au crédit rural est facilité pour les groupements car ils sont supposés plus fiables que les producteurs individuels.

3 Etat des lieux et prévisions

a. La situation « actuelle » : constats, contraintes.

Au niveau national au Tchad le recensement effectué par le Projet des Services Agricoles et Pastoraux (PSAP) en 2001 dénombre 32 643 groupements. Ils se composent à l'échelon infra-villageois de divers groupements de producteurs, d'utilisateurs de matériel en commun, de groupements féminins... et de 1 628 Groupements de Défense Sanitaire (GDS) et 251 GIP. Au Ministère de l'élevage, le nombre des GIP en 2005 est estimé à environ 425. Certains de ces groupements se retrouvent fédérés à l'échelle du village au sein des Associations Villageoises (AV) mais d'autres suivent leur filière spécifique pour se structurer en unions ou fédérations aux échelles du canton, de la sous-préfecture, de la préfecture ou même de la région comme c'est le cas pour le Mouvement Paysan de la Zone Soudanienne (MPZS).

La Direction de la Vulgarisation et de l'Appui à l'Organisation des Producteurs (DVAOP) du Burkina Faso avait recensé en 2006, 4 061 organisations de base des producteurs comptant 107 000 adhérents répartis sur le territoire national. Selon les filières, on dénombre 1 717 organisations oeuvrant dans la filière bétail viande, 124 dans celui de la volaille, et 144 dans le secteur des porcs. D'autres concernent les professionnels du commerce et de la transformation, les systèmes d'élevage améliorés comme la Maison de l'Aviculture (MDA), ou la gestion des marchés importants par exemple.

Les contraintes des groupements sont liées aux différentes activités qui les caractérisent. En voici quelques-unes :

Pour l'approvisionnement en SPAI, les contraintes viennent de l'accessibilité des intrants qui est fonction des cycles de production (les graines de coton ne sont disponibles qu'à partir du mois de novembre et ce pendant 6 à 8 mois chaque année et les tourteaux de coton ne sont disponibles qu'à partir du mois de février chaque année pendant 4 à 6 mois par exemple) et des politiques commerciales des unités de productions (lors de la campagne 1993/1994 au Burkina Faso, un seul opérateur économique a racheté toutes les graines de coton et a ainsi bénéficié d'un monopole sur la vente des tourteaux ayant des conséquences sur les prix aux éleveurs).

D'autre part, la présence d'impayés par certains membres de groupements ou groupements membres d'unions est souvent la cause d'un arrêt de l'activité. Ces impayés sont la conséquence d'une méconnaissance des circuits de commercialisation des SPAI qui conduit les groupements se lançant dans l'activité à acheter des produits trop cher. De plus, quand les fonds de roulement de l'activité viennent de l'extérieur, les responsables des groupements se sentent souvent incapable de contraindre les mauvais payeurs de peur de « casser » le groupement, la pression sociale n'ayant que peu d'action ici (Banaon, 1994).

En ce qui concerne l'approvisionnement en produits vétérinaires, les contraintes majeures viennent de l'éloignement des postes d'élevage et des pharmacies vétérinaires, ainsi que du manque d'agents vétérinaires dans de nombreuses régions. Les éleveurs assurent bien souvent eux-mêmes le diagnostic et les traitements de leurs animaux.

De plus, pour les groupements, c'est souvent l'insuffisance de fonds de roulements allié aux prix d'achat et d'approvisionnement élevé payé par les groupements (Banaon, 1994).

Pour la commercialisation du bétail, les problèmes rencontrés par les groupements sont généralement liés à la difficulté de contractualiser avec les clients et de trouver des marchés fiables.

Les productions laitières posent un problème d'évolution des systèmes pas toujours bien gérés par les éleveurs habitués à une production laitière familiale à rôle alimentaire se retrouvant dans un système commercial engendrant des conflits avec les autres membres de la famille (le lait permettant l'accès à un revenu journalier traditionnellement destiné aux femmes). D'autres problèmes sont liés aux activités d'approvisionnement d'intrants d'élevage associées à ces productions.

D'autre part, la forte présence du lait en poudre, ayant un prix de revient moins élevé que le lait frais, utilisé par les laiteries constitue un frein au développement de ces productions locales. La collecte du lait est pour sa part le maillon le plus faible de la chaîne compte tenu de la médiocrité des réseaux routiers et de la dispersion des producteurs.

Enfin, dans certains pays comme le Mali, les groupements laitiers sont confrontés à un problème de fiscalité, les taxes sur les produits transformés étant très élevées ce qui augmente encore le phénomène d'entrave à la promotion des produits locaux face aux laits en poudre subventionnés (Pabamé, 1999).

D'autres problèmes sont liés à la gestion des groupements eux-mêmes, notamment la maîtrise de la comptabilité par des personnes n'ayant pas eu les formations adéquates. Pour certains groupements, les manques d'informations non reléguées à tous les membres peuvent également poser des problèmes internes.

b. Prévisions, améliorations, objectifs futurs

L'analphabétisme sous toutes ses formes, et particulièrement du fait de l'absence de capacités et de qualifications, est plus accentué en milieu rural. Le développement de l'éducation de base et de l'alphabétisation fonctionnelle constituent des éléments déterminants de la stratégie de développement rural et permettra une meilleure gestion du groupement par ses membres.

Parallèlement à l'alphabétisation, des formations des groupements à la gestion doivent être initiées et poursuivies dans les zones où elle a déjà été initiée afin de permettre aux groupements la bonne tenue de leurs documents de gestion.

La micro-finance constituant le créneau par excellence pour financer la diversification des activités génératrices de revenus en milieu rural ; à cet effet des actions de dynamisation de ce mode de financement doivent être entreprises ; il s'agira d'élaborer une stratégie de développement de la micro-finance rurale dont les conditions et modalités seront adaptées aux besoins spécifiques des activités de production, de conservation, de transformation, de commercialisation des produits animaux pour les groupements.

Il faudra également poursuivre les formations d'auxiliaires en milieu agro-éleveur sédentaire et toucher les éleveurs de tous les systèmes extensifs sédentaires ou transhumants qui sont présents dans les zones. Dans les zones où le système sédentaire est plus réduit, il s'agira surtout dans tous ces systèmes transhumants de mettre véritablement la santé animale dans les mains des éleveurs.

Dans le cadre de l'embouche et de la commercialisation du bétail, les groupements devront axer leurs efforts sur la recherche de marchés rémunérateurs et la contractualisation avec les clients choisis.

Pour l'approvisionnement en intrants d'élevage, les groupements doivent apprendre à s'organiser pour s'approvisionner directement aux usines. D'autre part, une meilleure gestion des ressources fourragères permettrait de réduire les approvisionnements en SPAI.

Conclusion

Malgré leur développement actuel et continu et les avantages qu'elles procurent aux éleveurs en étant bénéficiaires, les organisations d'élevage font encore face à de nombreuses difficultés tant organisationnelles que fonctionnelles.

Elles subissent l'ensemble des contraintes liées à l'élevage :

- les contraintes d'ordre écologique restreignant leur potentiel de production,
- les contraintes économiques liées à la faiblesse des institutions financières dans ces pays,
- et les contraintes socioculturelles en phase avec l'évolution progressive des systèmes d'élevage.

Néanmoins, plusieurs actions peuvent être réalisées dans le cadre de leur renforcement. Et le développement de projets et d'institutions (micro-crédit) plus adaptés au contexte actuel va dans le sens de leur développement.

Cependant, elles doivent rester à l'écoute de leurs membres et réactives face aux problèmes et à l'évolution de leur environnement afin de rester des organisations vivantes et non des « coquilles vides » et d'assurer leur pérennité.

Bibliographie

AGIR ICI, 2005. Exportation de poulets : l'Europe plume l'Afrique ! Campagne pour le droit à la protection des marchés agricoles. Agir ici, Campagne d'agir ici n°68 : 1-4.

ASSEMBLEE NATIONALE DU BURKINA FASO, 1999. Loi N° 014/99/AN portant réglementation des sociétés coopératives et groupements au Burkina Faso. Ouagadougou, Burkina Faso. 64 p.

BANAON N., 1994. Promotion des organisations d'éleveurs et l'approvisionnement en intrants d'élevage au Sahel Burkinabè. Mémoire de fin d'étude, EITARC, Montpellier, France. 55 p.

BOIGALLAIS A-S., 1993. Dumping commercial : L'Europe casse la barbaque en Afrique !. Agir ici, Campagne n°20, aide au développement : 1-4.

BOUTONNET J-P., 2007. Etude des filières de produits animaux. Plan de cours Master 2 EPSD, INRA/SAD, Montpellier, France. 31 p.

CIRAD-EMVT, 1995. Les groupements d'éleveurs ; II – Leur rôle. Fiches techniques d'élevage tropical, fiche n°4, Montpellier, France. 23 p.

C.V.E.C.A. SOUM, 2004. Présentation des CVECA du Soum. Service d'Appui aux Caisses d'Epargne et de Crédit Autogérées (SACECA), Djibo, Burkina Faso. 6 p.

DERAIL L., 2001. Groupement d'éleveurs et filière lait dans la région de Fatick (Commune de Fatick et Communauté Rurale de Djilor), Sénégal. Rapport de stage, DESS Productions Animales en Régions Chaudes, CIRAD-EMVT/Université Montpellier II, Montpellier, France. 116 p.

DIOP M., 1996. Contractualisation entre les organisations paysannes du Soum et les services. Missions de suivi. Mission préparatoire, Centre International de Développement et de Recherche (CIDR). Soum, Burkina Faso. 32 p.

DIRECTION GENERALE DE LA PREVISION ET DES STATISTIQUES DE L'ELEVAGE., 2005. Les statistiques du secteur de l'élevage au Burkina Faso, année 2005. Burkina Faso. 70 p.

DIRECTION GENERALE DE LA PREVISION ET DES STATISTIQUES DE L'ELEVAGE., 2006. Les statistiques du secteur de l'élevage au Burkina Faso, année 2006. Burkina Faso. 70 p.

FAYE A ., LANDAIS E. L'embouche bovine paysanne dans le centre-nord du bassin arachidier au Sénégal. ISRA, Département de Recherches sur les Systèmes de Production et le transfert de Technologies en milieu rural, Dakar, Sénégal. 23 p.

FOUQUET J., 1995. Les organisations d'éleveurs au Sahel Burkinabè, leurs politiques en matière d'approvisionnement en intrants et de commercialisation du bétail. Mémoire de fin d'étude, ESITPA, Montpellier, France. 71 p.

FRIEDRICH A., 1993. Rapport sur l'évaluation de l'opération embouche ovine, campagne 1992/1993. Projet Economie Familiale, Soum, Burkina Faso. 9 p.

HAESSLER C., 1990. L'embouche bovine en milieu paysan en Afrique de l'Ouest. Approche technico-économique. Synthèse bibliographique, DESS Production Animale en Régions Chaudes, EMVT Montpellier, ENVA Maison-Alfort, INAPG Paris, Muséum National d'Histoire Naturelle Paris, France. 16 p.

JOHANNE M., 1999. Diagnostic des organisations impliquées dans l'élevage dans le delta du fleuve Sénégal. Mémoire, Diplôme d'Agronomie Tropicale, CNEARC, Montpellier, France. 146 p. + annexes.

JUANES X., LE MASSON A., REBUFFEL P., SIAKA O., RICHARD D., GOUNEL C., 2006. Analyse des données de l'enquête sur les organisations professionnelles d'éleveurs et les unions dans la zone du PAEOB. PAEOB/CIRAD-EMVT, Bobo-Dioulasso/Montpellier, Burkina Faso/France. P. 19-24.

KENT L., 1992. Les banques de céréales au Sahel : encore un effort pour éviter les commerçants privés. Developing alternative. 15 p.

KHAMIS Y., 2007. Etude de la structuration professionnelle des éleveurs au Tchad : cas de la région de Hadjer Lamis. Projet de stage, Montpellier, France. 20 p.

LE MASSON A., NOUDJALBAYE C., 1997. Projet multisectoriel de développement rural en zone sahélo-soudanienne du Tchad. P.M.D.R. Projet FAC N° 91 0159 00. Composante élevage. Rapport de mission d'évaluation du 18 mai 1996 au 07 juin 1996. Rapport CIRAD-EMVT N° 97004, Montpellier, France. 69 p.

LE MASSON A., 2002. Les systèmes d'élevage sahéliens. Cours de DESS Production Animale en Régions Chaudes, CIRAD-EMVT, Montpellier, France. 45 p.

LE MASSON A., 2003. Produire et bien vendre le bétail : survie des pasteurs et dynamique du troupeau. In : Duteurtre et Faye. Elevage et pauvreté : actes de l'atelier recherche CIRAD. CIRAD-EMVT, Montpellier, France. 7 p.

LUGOL F., 2003. L'embouche – ovine et bovine – en milieu paysan à Dosso (Niger) : Aspects technico-économiques et perspectives d'amélioration. Rapport de fin de stage, DESS Production Animale en Régions Chaudes, Montpellier, France. p. 27-29.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DE L'HYDRAULIQUE ET DES RESSOURCES HALIEUTIQUES, 2004. Etude pour la réalisation d'une monographie socio-foncière dans la province du Soum. Rapport provisoire, Ouagadougou, Burkina Faso. 71 p.

MINISTERE DU COMMERCE, DE LA PROMOTION DE L'ENTREPRISE ET DE L'ARTISANAT., MINISTERE DES FINANCES ET DE BUDGET., MINISTERE DES

RESSOURCES ANIMALES., 2006. Projet de création d'une Société de Promotion de la Filière Bétail-Viande. Rapport provisoire, Burkina Faso. 63 p.

NANCY A., 1998. Collecte, transformation et commercialisation du lait pour l'approvisionnement de Nouakchott : l'expérience de la laitière de Mauritanie. Atelier « marchés urbains et développement laitier en Afrique Subsaharienne », CIRAD, Montpellier, France. P. 54-59.

NGUYEN G., 1999. Stratégies d'épargne des familles agro-pastorales au nord Burkina Faso et implications pour la mobilisation de l'épargne monétaire par les systèmes financiers décentralisés. Rapport d'étude, version provisoire, CIRAD-TERA, CIRAD-EMVT, Montpellier, France. 19 p.

OUSMAN D., 2005. Présentation du SERACOM. Service Rural d'Approvisionnement et de COMmercialisation, Djibo, Burkina Faso. 6 p.

PABAME S., 1999. Développement de la production laitière locale périurbaine dans les villes secondaires du Mali : le cas de Koutiala. Mémoire, Diplôme d'Agronomie Tropicale, CNEARC, Montpellier, France. 116 p.

PASEP-TAHOUA, Projet d'Appui à la Sécurisation de l'Economie Pastorale, 2007. Rapport d'analyse diagnostic des organisations des professionnels d'élevage (OPE) de la région de Tahoua, Niger. Projet 9 NIR 015, Cellule Appui Conseil du Projet. 79 p.

PDES, 2003. Guide en gestion comptable et financière des organisations professionnelles agricoles. Ministère des Ressources Animales, Ouagadougou (Projet de développement de l'élevage dans la province du Soum, Phase II), 11 p.

PDES, 2004. Méthodologie pour l'organisation des producteurs et des productrices du Soum. Ministère des Ressources Animales, Ouagadougou (Projet de développement de l'élevage dans la province du Soum, Phase II), 54 p.

PDES, 2004. Guide du formateur pour la conception et la préparation d'une session de sensibilisation et de formation des responsables et des membres potentiels des OPA. Ministère des Ressources Animales, Ouagadougou (Projet de développement de l'élevage dans la province du Soum, Phase II), 23 p.

PDES, 2004. Guide en gestion administrative des organisations professionnelles agricoles. Ministère des Ressources Animales, Ouagadougou (Projet de développement de l'élevage dans la province du Soum, Phase II), 14 p.

PDES, 2005. La restructuration et le renforcement des GP dans la province du Soum, (Synthèse des résultats et recommandations). Ministère des Ressources Animales, Ouagadougou (Projet de développement de l'élevage dans la province du Soum, Phase II), 28 p.

PDES, 2005. Guide d'auto-évaluation des GP (Organisation pratique d'une auto-évaluation des GP). Ministère des Ressources Animales (Projet de développement de l'élevage dans la province du Soum, Phase II), 8 p.

RESEAU GAO, RESEAU STRATEGIES ALIMENTAIRES, AFDI, VSF, 1995. Forum de Djibo, Burkina Faso ; Quels rôles pour les éleveurs et leurs organisations dans la filière bétail ?. AFDI-VSF, Djibo, Burkina Faso. 21 p.

SORHAITZ E., 1999. Systèmes d'élevage, groupement d'éleveurs et intensification dans la région de Niono, Mali. Mémoire, Diplôme d'Agronomie Tropicale, CNEARC, Montpellier, France. 94 p. + annexes.

Wikipedia, 2008. http://fr.wikipedia.org/wiki/Sahel_africain. [03.09.2008]

Résumé

Au Sahel, les organisations d'éleveurs ont commencé à proliférer à partir des grandes sécheresses des années 1973 et 1984, généralement sous l'impulsion de l'état, de projets ou d'ONG. De statuts et d'activités variées (GIE, GPF, coopérative, groupement formalisés ou non, ...), elles sont néanmoins des « moteurs » du monde de l'élevage permettant aux éleveurs d'obtenir des avantages qu'ils ne pourraient avoir individuellement (prix d'intrants ou de commercialisation de bétail plus avantageux, formations, accès facilités aux intrants d'élevages,...), lui ouvrant l'accès à des marchés plus larges et court-circuitant les intermédiaires.

La création d'un groupement se doit d'être le fruit d'une réflexion interne qui se compose des deux phases primordiales :
- une phase d'auto-analyse,
- une phase d'auto-programmation.

En lien avec les différents acteurs de la filière (commerçants de bétail, intermédiaires, acheteurs terminaux,...), elles agissent principalement dans les secteurs service (accès à l'eau, tontine, vente d'intrants, banques de céréales et aliments de bétail face au manque de fourrage et à une certaine intensification de l'élevage, etc.) et l'appui à la production (embouche individuelle, production de lait individuelle, élevage petits ruminants, santé animale, etc.), la commercialisation (du bétail et du lait essentiellement), et la transformation (du lait essentiellement) et combinent généralement plusieurs activités.

Cependant elles font encore face à de nombreuses difficultés liées autant à des problèmes internes de gestion qu'à la conjoncture de divers facteurs socio-économiques (difficultés d'approvisionnement pour les intrants d'élevage, difficultés de contractualisation pour la commercialisation de bétail, concurrence, ...). Pour y remédier diverses stratégies sont mises en place en fonction des activités ciblées (formations, prospection de clientèle, développement des réseaux de caisses pour la micro finance des projets, ...).

Enfin, elles se doivent de rester à l'écoute de leurs membres et réactives face aux problèmes et à l'évolution de leur environnement afin de rester des organisations vivantes et non des « coquilles vides » et d'assurer leur pérennité.

Mots-clés : Organisation de producteurs, Sahel, éleveur, embouche, approvisionnement SPAI, intrant d'élevage, transformation laitière.