

TITRE :

Accès aux marchés et développement de l'élevage en Afrique : la construction sociale des liens marchands

G. Duteurtre¹, V. Alary², V. Ancey³, C. Corniaux⁴, P.N. Dieye⁵, D. Gautier⁶, O. Ninot⁷, F. Vatin⁸

Proposition de communication aux 4èmes journées « Sciences sociales » SFER-INRA-CIRAD
Rennes, Agro-campus Ouest, les 9 et 10 décembre 2010

Réf : <https://cmt.research.microsoft.com/JSS2010/Default.aspx>

¹ CIRAD, UMR SELMET, Hanoi, Viet Nam. (auteur correspondant : Mail : duteurtre@cirad.fr)

² CIRAD UMR SELMET, Cairo - Egypte

³ CIRAD, UMR SELMET, Dakar-Hann - Sénégal

⁴ CIRAD UMR SELMET, Bamako - Mali

⁵ ISRA-BAME, Dakar, Sénégal

⁶ CIRAD UR BSEF, Montpellier, France

⁷ CNRS – Prodig, Paris - France

⁸ Université Paris-Ouest Nanterre La Défense, IDHE-CNRS, Nanterre - France

RÉSUMÉ

Le marché joue un rôle central dans les transformations actuelles de l'élevage dans les pays du Sud. Cependant, les formes d'engagements marchands observées sur le terrain sont diverses, souvent éloignées des modèles d'organisation collective ou d'industrialisation promues par les projets de développement de l'élevage. Le présent article cherche à expliquer cette diversité et propose un modèle d'analyse pour raisonner l'accès aux marchés des éleveurs africains. L'approche proposée s'appuie sur un éclairage croisé de l'économie, de la sociologie et de la géographie pour comprendre la « construction sociale » des liens marchands. Elle repose sur des études de terrains menées dans des zones d'élevage agro-pastoral ou pastoral au Sénégal, au Mali et en Éthiopie. Les résultats soulignent que l'engagement commercial des éleveurs passe par trois niveaux d'enchâssement du marché dans le tissu social : (i) les « logiques productives » des éleveurs sont intimement liées aux systèmes de vie des éleveurs ; (ii) les débouchés sont fortement dépendants des règles marchandes négociées et de l'organisation des réseaux d'acteurs situés en aval et en amont de la production ; (iii) les marchés sont le reflet des dynamiques territoriales dans lesquelles s'inscrivent les activités d'élevage et de commercialisation des produits. Ces résultats soulignent la complexité des facteurs qui régissent l'accès aux marchés dans le cas de l'élevage africain, et la difficulté de rendre compte des « blocages » du développement de l'élevage commercial avec les seuls outils de l'économie.

MOTS-CLES : Elevage, Développement, Marché, Commerce, Construction sociale des marchés, Afrique

Codes JEL : Q13 - Agricultural Markets and Marketing; Cooperatives; Agribusiness
R11 - Regional Economic Activity: Growth, Development, and Changes
Z13 - Economic Sociology; Economic Anthropology; Social and Econ. Stratification

1. Introduction : élevage et accès aux marchés

L'élevage dans les pays du Sud connaît actuellement de profondes transformations induites par les changements environnementaux, les crises sanitaires, les transformations du monde rural, les modifications de la demande urbaine et les politiques de libéralisation des économies (Steinfeld et al., 2009). En Afrique de l'Ouest, en particulier, les exploitations pastorales et agro-pastorales, majoritairement familiales et extensives, sont l'objet de transformations plus ou moins rapides. Les facteurs agroécologiques, sociaux, économiques, démographiques, technologiques et institutionnels agissent comme autant de *leviers* de ces changements (Ly et al., 2009). De fait, plus qu'une « révolution » dont l'issue serait déjà connue (Delgado et al. 2000), l'élevage dans la sous-région connaît une « marchandisation » progressive dont l'issue est encore incertaine (Duteurtre et Blein, 2009).

Même s'il apparaît indispensable de replacer ces évolutions dans un cadre plus général de transition démographique, sociale et économique (Losch, 2008), on peut analyser spécifiquement les évolutions des élevages en lien avec les marchés auxquels ils participent. La capacité des éleveurs locaux à conserver ou conquérir des parts de marché constitue ainsi une des clés de compréhension des évolutions en cours et à venir. En particulier, les difficultés d'accès aux marchés pour les petits producteurs des zones rurales constituent un thème de recherche essentiel pour orienter les politiques de réduction de la pauvreté rurale et d'aménagement du territoire.

2. Revue de la littérature : le concept d'accès aux marchés en économie

La littérature économique ne donne pas de définition stabilisée du concept « d'accès aux marchés ». Les auteurs utilisent d'ailleurs indifféremment les termes « d'accès aux marchés », de « participation aux marchés » ou « d'inclusion marchande » pour exprimer le besoin de réfléchir les relations entre production et marchés dans un cadre complexe (Barrett 2009 ; Merkelova et al., 2009 ; Narrod et al., 2009). Il s'agit d'aller au-delà de la théorie économique standard selon laquelle la présence d'un producteur sur un marché dépend de ses performances en termes de coûts.

La mobilisation du concept d'accès aux marchés permet ainsi de s'affranchir des malentendus qui peuvent surgir de l'ambiguïté entourant le concept de compétitivité. Dans sa définition standard, la compétitivité est en effet définie comme la « capacité à produire à un coût inférieur à ses concurrents » ; elle est alors limitée à sa composante « prix ». Pourtant, si on considère que la compétitivité se définit de manière plus ouverte comme la « capacité à conquérir ou conserver une part de marché », on est alors amené à prendre en compte aussi des facteurs « hors-prix » de la compétitivité. Dans le secteur de l'élevage en Afrique, en particulier, la qualité des produits et l'organisation des filières apparaissent déterminantes dans la capacité des producteurs à être présents sur les marchés (Staal et al., 1997 ; Duteurtre, 1998, Dieye et al. 2008). De ce fait, les analyses en termes de « compétitivité » sont potentiellement l'objet d'incompréhensions notoires au sein même de la discipline économique.

La plupart des travaux menés actuellement sur l'accès aux marchés se réfèrent à des cadres théoriques institutionnalistes. Selon eux, les institutions jouent un rôle primordial dans l'ajustement des prix et des quantités sur un marché, en raison notamment des « coûts de transaction », des « échecs de marchés » ou des « dépendances de sentier » qui caractérisent les systèmes économiques en développement (Barrett, 2009 ; Markelova et al., 2009).

Un certain nombre de ces travaux se réfèrent en particulier au cas des petits producteurs agricoles, qui constituent un objet de recherche prioritaire pour les agences de développement et les gouvernements dans le cadre des stratégies de réduction de la pauvreté. En milieu africain, l'accès aux marchés des petits producteurs se heurte en effet à plusieurs difficultés majeures. Selon Barret (2008), le passage d'une agriculture de semi-subsistance à une agriculture productive orientée vers le commerce, qui constitue la « transition agricole » africaine, est un processus complexe. Pour cet

auteur, cette transition correspond principalement à un recours croissant aux marchés amont et aval et à un changement technologique. Selon cette vision « utilitariste » de la transition agricole, les évolutions des systèmes de production résultent de l'augmentation de la productivité totale des facteurs, qui, par le jeu de la concurrence sur le marché et des avantages comparatifs, permet une spécialisation productive, un abandon progressif de l'autoconsommation, le recours croissant à l'achat de produits de consommation pour la famille, une diversification des sources de revenu agricole et non agricole des ménages, et une accumulation du capital productif. Selon ce cadre d'analyse, la « transition agricole » se heurte à trois types de facteurs qui limitent l'engagement marchand, qui peuvent être qualifiés de « barrières à l'entrée ».

Les barrières à l'entrée

Le premier type de barrière se situe à une échelle micro. Les ménages agricoles (ou les éleveurs) sont structurellement en position difficile pour accéder aux facteurs de production et aux ressources. Les limites dans l'accès à la terre, au capital troupeau, au crédit, ou aux parcours constituent ainsi une des raisons de l'échec de certains petits producteurs à générer des « surplus agricoles » commercialisables. De même, l'accès aux savoir-faire et aux technologies, et, dans certains cas, à l'information sur les marchés et aux règles de qualité, constituent des conditions structurelles du petit élevage qui limitent son engagement marchand (Barret, 2008 ; Jabbar et al. 2007).

Le second type de facteur bloquant concerne l'échelle méso. Il s'agit de prendre en compte les coûts de commercialisation qui sont souvent très élevés en zone rurale, du fait du faible équipement en infrastructures physiques (routes, marchés) et institutionnelles. La réduction de ces coûts par la mise en place d'infrastructures ou par la stabilisation des prix est de nature à réduire les coûts de commercialisation, à la fois pour les producteurs et pour les commerçants.

Enfin, le troisième niveau du blocage de l'accès aux marchés concerne l'échelle macro. Il s'agit ici de considérer en particulier l'impact du niveau des prix et des taxes sur les décisions des acteurs du secteur élevage.

Les recherches récentes sur les marchés africains de produits agricoles et animaux ont permis de souligner l'importance des deux premiers types de facteurs par rapport aux facteurs macro-économiques classiquement pris en compte dans les politiques de libéralisation des marchés africains (Barrett, 2009; Markelova et al. 2009 ; Duteurtre et Faye, 2009; Diarra A., 2009). Barrett parle de « double effet tampon » pour exprimer ces deux types de blocages (micro et meso) dans la participation des petits producteurs au marché. Il souligne l'importance de combiner, en plus des politiques macro-économique adaptées, des politiques d'amélioration des infrastructures de commercialisation, d'appui à l'organisation collective, et d'accès aux moyens de production (accès aux crédits, aux facteurs de production et aux technologies). Il émet même l'hypothèse que les facteurs critiques de l'accès aux marchés se situent au niveau de la structure des ménages agricoles (niveau micro). Cette approche présente ainsi une typologie des déterminants « institutionnels » de l'accès aux marchés, basée sur l'échelle d'intervention.

Institutions marchandes et action collective

D'autres typologies de ces déterminants institutionnels de l'accès aux marchés sont proposées dans la littérature. Parmi les facteurs « institutionnels » qui facilitent l'accès aux marchés des petits producteurs, plusieurs auteurs soulignent l'importance de « l'action collective » ou des « institutions d'action collective » (Barham and Chitemi, 2009 ; Bernard and Spielman, 2009 ; Markelova et al., 2009 ; Narrod et al., 2009). L'action collective est alors appréhendée soit uniquement à travers l'existence d'organisations de producteurs, soit de manière plus ouverte à travers les mécanismes complexes résultants d'accords ou d'arrangements entre acteurs. Jabbar et al. (2007) parlent « d'arrangements institutionnels » (ou organisationnels) pour qualifier les différentes formes d'action collective, qu'ils identifient comme pouvant être des unions de

producteurs (*producers groups*), des coopératives de commercialisation de produits ou d'achat d'intrants, des systèmes de collecte, ou des contrats verticaux. Mankelova et al. (2009) listent trois types d'institutions d'action collective, probablement plus exhaustive : les organisations de producteurs (*farmers organizations*, au sein desquels on peut inclure les unions de producteurs, les coopératives et les systèmes de collecte), les normes et règles marchandes (qui incluent les contrats verticaux), et les partenariats publics-privés.

L'analyse de l'impact des organisations de producteurs dans l'accès aux marchés est l'objet d'une littérature foisonnante. De nombreuses études de cas constituent autant de *success stories* qui justifient un intérêt croissant de la recherche sur le rôle de ces groupes, notamment dans les filières laitières (Staal et al., 1999 ; Dieye, P.N., 2006 ; BIRTHAL et al., 2008). Les conditions de leur succès font encore débat, mais il semble que certains éléments d'organisation interne des organisations de producteurs soient indispensables à leur survie, tels que la capacité de ces groupes à générer leurs propres règles de fonctionnement. Il apparaît aussi que la durabilité de ces groupes est liée à l'existence d'appuis extérieurs fournis par des services publics ou des partenaires privés, tout au moins pendant les années de démarrage (Mankelova et al., 2009).

Un élément de discussion concerne la capacité des groupements professionnels à inclure les producteurs les plus pauvres, c'est-à-dire leur « pouvoir inclusif » (*inclusiveness*). Un des problèmes de l'action collective consiste en effet à arbitrer entre équité et efficacité, c'est-à-dire entre, d'un côté, l'inclusion au sein du groupe des producteurs les plus pauvres et les moins dynamiques, et, de l'autre, leur exclusion pour gagner en efficacité. Dans le cas de l'Éthiopie, Bernard et Spielman (2009) montrent en effet que les producteurs les plus pauvres sont très souvent exclus des organisations de producteurs, et que, lorsqu'ils en font partie, ils sont souvent peu impliqués dans les processus de décision. Du coup, l'existence d'institutions d'action collective facilitant l'accès aux marchés des petits producteurs ne constitue pas forcément une réponse à la pauvreté rurale.

Le contrat vertical constitue un dispositif institutionnel permettant de sécuriser les relations aval et amont, par un accord préalable concernant l'achat des produits, la fourniture en intrants, et les techniques de production mises en œuvre. Les contrats verticaux permettent aux petits producteurs d'augmenter l'échelle de leur production par la diminution des risques et l'augmentation des revenus. Ces contrats sont particulièrement courants dans les filières laitières (BIRTHAL et al., 2008, Dieye et al., 2008), et dans les filières avicoles (Jabbar et al., 2008). Ces dispositifs permettent en particulier de sécuriser les débouchés, l'accès au crédit, et l'accès aux intrants des producteurs. Cependant, la concentration des firmes industrielles situées en amont de la production, et les problèmes d'accès à l'information sur les prix, la demande, et l'offre des producteurs, sont susceptibles de limiter le pouvoir de négociation des producteurs vis-à-vis des industries avales, et de mettre en péril la durabilité de leur accès aux marchés (BIRTHAL et al., 2008 ; Jabbar et al., 2008).

Les normes et règles marchandes ont été étudiées en particulier dans le cas des produits d'exportation, pour lesquels les standards de qualité sont élevés (Narro et al., 2009). Ces travaux soulignent en particulier l'importance des procédures de définitions de cahiers des charges pour répondre aux besoins de qualité des marchés visés, par des démarches collectives entre producteurs, pilotées par l'aval. Par ailleurs, pour faire face à l'évolution rapide des normes et standards de qualité, les organisations de producteurs ont recours à des partenariats publics-privés qui les appuient dans leurs stratégies d'adaptation aux marchés. Parmi ces dispositifs, on trouve par exemple les services de formation et de conseil agricole ; les infrastructures commerciales publiques (routes, ponts, zones de stockage) et privées (unités de transformation, stockage, logistique de transport, etc.) ; les agences de certification et de standardisation ; et les mécanismes de coordination (procédures de recours, règlementation de la concurrence, etc.) (Narro et al. 2009). Dans le domaine de la certification de la qualité, il faut noter le développement récent des travaux relatifs aux systèmes agro-alimentaires localisés (SYAL) qui montrent comment la valorisation marchande de produits spécifiques peut être encouragée par des actions collective autour de labels,

d'indications géographiques, ou de marques collectives (Bienabé et al., 2004). Il existe des potentialités de valoriser les produits animaux locaux en Afrique de l'Ouest (viandes de qualité, fromages, produits laitiers frais), mais ces perspectives sont restées encore largement inexplorées (Dia et al., 2005).

L'économie institutionnelle propose ainsi une grille d'analyse intéressante pour comprendre les mécanismes d'accès aux marchés des éleveurs africains. Cependant, très souvent, les outils économiques mobilisés ne permettent pas de comprendre les ajustements par lesquels ces institutions émergent, évoluent, ou disparaissent. En d'autres termes, ces ajustements sont interprétés surtout en termes d'efficacité économique, ce qui limite leur analyse à une approche « utilitariste ». Or, les blocages de l'accès aux marchés des éleveurs africains, s'ils sont analysés en termes institutionnels, posent la question de l'émergence de ces institutions dans un contexte complexe « en développement », dans lequel les contraintes politiques, sociales, culturelles, techniques et environnementales sont particulièrement lourdes. Pour comprendre la dynamique de ces institutions, il paraît nécessaire d'avoir recours à des outils insistant sur le long terme, sur les transformations sociales, et permettant de comprendre l'enchâssement de l'économie dans les relations sociales et les territoires.

L'objectif de ce texte est de rendre compte d'une réflexion menée sur ce thème dans le cadre d'un projet de recherche visant à analyser la « construction sociale du rapport marchand ».

3. Méthode de l'analyse : la construction sociale des liens marchands

Le rapport au marché (niveau de monétarisation, mais aussi formes de relations marchandes) est compris comme le « fait social » par lequel les populations sont conduites à recourir à l'achat et à la vente de produits. Selon cette approche, inspirée de la sociologie économique, le « marché » n'est pas un état naturel des sociétés, mais une construction sociale, qui peut prendre des formes différenciées (Steiner et Vatin, 2009). Les signaux de prix ne sont pas transmis « mécaniquement » comme dans le schéma simplifié de la rencontre de l'offre et de la demande, mais sont relayés par des dispositifs institutionnels : changements dans les logiques de production (marchandisation des biens et des services, entraînant la monétarisation des conditions sociales d'existence), présence d'intermédiaires marchands ou d'entreprises de transformation (laiteries ou réseaux marchands), dynamiques locales d'innovation et d'organisation collective, politiques publiques incitatives. Et les obstacles observables dans l'accès au marché sont dus à des mécanismes de blocage de la construction sociale de ces dispositifs institutionnels. Ces processus expliquent que des signaux de marchés (hausse de prix, demande en produit) puissent ne pas se traduire pour les éleveurs en opportunités réelles de participation aux échanges. A l'inverse, ces processus de construction sociale de la relation marchande s'observent là où les éleveurs parviennent à conquérir de nouvelles opportunités commerciales.

Notre démarche a donc consisté à proposer une approche compréhensive du rapport au marché des éleveurs, en s'appuyant sur un regard croisé de l'économie, de la sociologie et de la géographie. Selon le cadre d'analyse mobilisé, l'engagement des éleveurs dans le marché passe par trois niveaux « d'enchâssement » du marché dans les liens sociaux (Granovetter, 2000).

En premier lieu, il s'agit de comprendre la place du commerce dans les systèmes de vie des éleveurs, c'est-à-dire d'aborder les « **logiques productives** » des familles et des individus qui la composent. Plusieurs travaux de terrain soulignent en effet les arbitrages complexes entre objectifs individuels et objectifs collectifs des familles, entre lieux de vie et lieux de pâturage, et mettent en évidence les « ajustements » par lesquels les éleveurs négocient en permanence leur engagement dans le marché au sein du ménage et avec les acteurs aval. Cette première entrée permet de comprendre comment les éleveurs arbitrent entre fonctions domestiques, fonctions productives, et fonctions marchandes des troupeaux.

Le second niveau d'enclassement du marché dans la société est relatif aux règles commerciales et à l'organisation des débouchés. Il s'agit ici de comprendre comment se construisent les « **institutions marchandes** » dans le temps, dans l'espace, et dans des cadres techniques bien définis, en identifiant la chaîne verticale des acteurs du commerce et leurs rôles respectifs dans l'élaboration de ces règles. L'analyse des réseaux de commerçants de bétail, des laiteries industrielles, ou des organisations professionnelles ou interprofessionnelles, soulignent l'importance des processus d'émergence des projets d'entreprises individuels ou collectifs, des dynamiques de « co-construction » de règles techniques et économiques de mise en marché, des phénomènes d'apprentissages collectifs, et du caractère souvent aléatoire des choix institutionnels qui sont opérés. Par exemple, les décisions relatives aux droits de douanes ne sont pas définitives et peuvent être influencées par tel ou tel groupe de pression. Ces « jeux » définissent à la fois la structure et les modes de régulation des échanges marchands.

Enfin, en dernier lieu, les marchés se trouvent enclassés dans l'espace et dans les **territoires** dans lesquels s'identifient les acteurs. L'analyse fine de la spatialisation des activités d'élevage et des dynamiques territoriales qui les accompagnent soulignent que les échanges marchands sont déterminés par la conjonction de dynamiques collectives d'appropriation des ressources, de construction de réseaux de transport, et de construction d'identités collectives. Le terme « territoire » a été utilisé dans le sens d'un « espace approprié par un groupe social avec le sentiment de son appropriation » (Brunet et al., 1992). Plusieurs échelles de territoires ont été mobilisées, au sein desquelles l'élevage occupe des fonctions très diverses : micro-région, bassin de collecte, découpage administratif, état ou communauté sous-régionale. Les marchés sont donc l'expression de dynamiques horizontales locales, micro-régionales, nationales ou sous-régionales. Ils sont l'expression de rapports de force externes aux marchés qui s'expriment notamment dans les dotations en facteurs, et dans l'élaboration des politiques commerciales et d'aménagement du territoire (Duteurtre et Faye, 2009).

Les résultats présentés ci-dessous reprennent chacun de ces niveaux d'analyse. Les études de terrains discutées ici ont porté sur le commerce du bétail et sur le commerce du lait, dans des zones d'élevage agro-pastoral ou pastoral extensif du Sénégal, du Mali et d'Ethiopie. Quatre études de cas ont fait l'objet de regards croisés à différentes échelles (éleveur, micro-région, filière, pays, sous-région) :

- **Le bassin de collecte de la Laiterie du Berger**, une laiterie industrielle installée à Richard-Toll, dans le Nord du Sénégal. Cette entreprise privée collectait au moment des enquêtes environ 2000 litres/jour de lait cru dans des campements d'éleveurs pastoraux du Ferlo, et commercialisait des produits laitiers frais de type industriels sur les marchés urbains du Sénégal;
- **Le bassin laitier de Bamako**, qui draine plusieurs milliers de litres par jour, commercialisés directement par les producteurs ou par l'intermédiaire de centres de collecte comme celui de Kassela. Au moment de l'enquête, une partie de ce lait était transformé par la Laiterie Mali-lait, le reste était soit transformé de manière artisanale, soit vendu sous forme de lait frais.
- **Les circuits d'approvisionnement en bétail sur pied** de Dakar et ses ramifications en provenance du Mali;
- **Les circuits d'exportation du bétail sur pied** vers la Péninsule Arabique à partir du triangle constitué du Somaliland, de Djibouti, et de l'Est de l'Ethiopie.

D'autres études de cas ont été mobilisées, mais elles ont constitué des travaux de recherche plus isolés : commerce de lait dans la région de Kolda, au Sud du Sénégal ; analyse de l'impact des importations sur le marché du beurre à Addis-Abeba (Ethiopie) ; analyse des circuits de distribution de la viande à Dakar et à Addis-Abeba.

4. Résultats et discussions

Les logiques économiques des « producteurs »

Les travaux de terrain permettent de rendre compte de la complexité des stratégies « économiques » des éleveurs des zones rurales ouest-africaines. Ces études ont concerné des familles de pasteurs du Nord du Sénégal impliquées prioritairement dans la vente de lait à la Laiterie du Berger ou sur les marchés locaux (Ancey, 2008 ; Diao Camara, 2009; Cesario, 2009), ou dans la vente d'animaux sur pied (Assani, 2008 ; Wane, 2009). Des diagnostics ont aussi été conduits au Mali dans la région de l'Office du Niger (Cloarec, 2009) et en périphérie de Bamako où le commerce du lait est en plein essor (Molina d'Aranda de Darrax, 2008; Kouyaté, 2008 ; Laumond, 2009).

Ces études de cas soulignent les arbitrages complexes entre objectifs individuels et objectifs collectifs des familles, entre lieux de vie et lieux de pâturage, et mettent en évidence les « ajustements » par lesquels les éleveurs négocient en permanence leur engagement dans le marché. Pour eux, le marché est à la fois une opportunité, mais aussi un risque, qui fait l'objet d'une évaluation permanente.

Pour illustrer cette analyse, plusieurs processus doivent être soulignés :

- **Les ventes sont le fruit d'arbitrages complexes entre différentes fonctions du bétail :** production laitière, production de viande, reproduction, épargne et accumulation du capital, échanges au sein de la famille, etc. Cette multi-fonctionnalité du bétail explique que les décisions de production et de vente soient l'objet de calculs individuels ou de compromis complexes à différentes échelles de temps et d'espace. La vente régulière du lait, en particulier, constitue un changement radical dans la gestion du troupeau des pasteurs qui ont recours à la transhumance : le besoin de maintenir des vaches laitières près des points de collecte conduit à réorganiser les relations entre les animaux et la famille. Par ailleurs, les décisions de production s'élaborent dans le cadre de systèmes techniques relativement élaborés, dans lesquels la gestion des pâturages doit être pensée en fonction de contraintes saisonnières liées à la qualité des ressources, aux pratiques agricoles, ou aux opportunités de marché. De ce fait, la réaction des systèmes de production aux changements de prix du bétail ou à l'ouverture de nouveaux débouchés laitiers n'est pas mécanique, mais obéit au contraire à de multiples contraintes ou opportunités sur la gestion du troupeau, l'occupation de l'espace, ou l'organisation de la famille. Les ventes des petits ruminants et grands ruminants peuvent aussi être échelonnées dans le temps en fonction du type de dépenses, de l'état des animaux, etc.. mais aussi des arbitrages familiaux.
- **Les ventes des animaux et des produits font l'objet d'importantes négociations au sein des familles :** Le lait est objet d'intenses débats, de discussions, ou même de disputes, en raison de la complexité des droits et des prérogatives relatifs à son utilisation. La mise en place de nouveaux contrats avec des laiteries nécessite ainsi parfois le règlement de différents entre époux, ou entre frères et sœurs. Ils sont donc susceptibles d'être remis en cause en permanence. De même, la vente d'animaux sur pied, si elle relève en priorité du chef d'exploitation, peut donner lieu à des négociations intrafamiliales sachant que le troupeau appartient généralement à plusieurs membres du ménage qui peuvent avoir des intérêts ou logiques divergentes ou complémentaires mais en tout cas différenciées. La vente d'animaux sur pied peut par exemple s'inscrire dans des projets d'investissements (logements, véhicule, etc.) ou dans des actions de type religieux (pèlerinages) susceptibles d'être incompatibles avec les projets d'autres membres de la famille en éducation, en santé, ou même en élevage.
- **Le choix de tel ou tel marché comme débouché n'est pas uniquement basé sur le prix de vente espéré :** Il intervient au contraire dans le cadre d'une relation complexe entre les éleveurs et les places de marchés qui constituent un lieu d'échanges, mais aussi un lieu d'accès aux opportunités de travail, à des informations, à des relations sociales, ou à des influences politiques.

- **Le choix d'un débouché par rapport à un autre implique une prise en compte des risques attachés à ce débouché.** En effet, les décisions d'orientation commerciale sont réalisées bien avant le moment même de la vente : un animal doit être acheminé jusqu'au marché sans savoir s'il va être vendu ; la traite est parfois réalisée sans savoir si le lait va être commercialisé au prix attendu, etc.. Parfois, des situations d'urgence peuvent contrecarrer les orientations commerciales. Les investissements productifs (choix de garder un animal, achat d'aliments, frais de vaccination, etc.) sont un « pari » sur l'avenir et sur l'issue de la vente finale. Les niveaux de risques auxquels ont à faire face les éleveurs ruraux africains sont particulièrement élevés. Ils concernent les conditions de production (animaux soumis aux risques sanitaires, ressources pastorales soumises aux variations climatiques, insécurité et conflits), les conditions de vente (prix) et les conditions d'accès aux intrants. De ce fait, les éleveurs ont recours à des institutions d'action collective, tels que les relations personnelles, les contrats verticaux, les organisations de producteurs ou les normes de qualité constituent des moyens efficaces pour réduire les risques associés aux marchés (voir ci-dessous).
- **Les logiques économiques des producteurs ne sont pas figées,** mais sont au contraire susceptibles d'évoluer. Seulement, ces évolutions se font dans le cadre d'ajustements complexes. Ainsi, la « transition marchande » des systèmes d'élevage africain suit des trajectoires longues et diversifiées avec des mouvements « retroactifs » ou réversibles (retrait temporaire du marché). Alors que les élevages périurbains constituent des modèles d'intégration marchande, au contraire, les systèmes d'élevage ruraux sont par essence multifonctionnels, et connaissent de ce fait des évolutions beaucoup moins rapides.
- **Les logiques économiques des éleveurs ruraux africains sont extrêmement diverses.** On met en évidence des situations d'autosubsistance partielle, là où le « marché n'existe pas », notamment pour certains produits comme le lait. Et des situations de recours régulier au marché, à travers des ventes sur les marchés hebdomadaires, ou même à travers des livraisons régulières gérés par des contrats d'approvisionnement. Or, **même dans les cas les plus isolés, on constate l'omniprésence du phénomène marchand** dans les logiques d'élevage dans les zones étudiées. Loin d'être déconnectés des marchés, les éleveurs africains y ont recours, mais dans le cadre de systèmes de contraintes complexes qui fragilisent leur efficacité marchande, et donc leur position concurrentielle.
- **Les projets de vie des éleveurs apparaissent diversement influencés par les interventions extérieures.** Ces projets sont façonnés par la perception qu'ont les pasteurs ou les agro-pasteurs de leur identité individuelle ou collective, par leur position au sein de la communauté, par les opportunités offertes par les ONGs ou les projets de développement, ainsi que par leurs savoir-faire personnels. De ce point de vue, les éleveurs ruraux africains apparaissent relativement marginalisés vis-à-vis des grandes évolutions des sociétés urbaines. La place de l'élevage extensif au sein des projets de société discutés au plus haut niveau de l'état semble souvent très incertaine.

La complexité des systèmes de vie des éleveurs ruraux africains explique que les réponses de l'offre aux variations de prix soit parfois « rigides » et variable à la fois. La littérature parle de « résistance au déstockage » pour exprimer cet « effet tampon » entre les signaux de marché et les réactions des producteurs. Le faible impact de la récente crise mondiale sur les éleveurs du Sénégal (Dia et al., 2008) illustre cette « viscosité » de l'offre. Au total, l'analyse fine des logiques économiques des éleveurs montre que ces rigidités s'expliquent par la nature des arbitrages intra et inter familiaux auxquels ils sont soumis.

Mais au-delà, l'analyse de l'évolution du rapport au marché des éleveurs n'est possible qu'en prenant en compte les arrangements institutionnels mis en œuvre pour accéder aux marchés.

Les règles marchandes comme institutions « co-construites »

Les études conduites sur les institutions marchandes ont porté sur des réseaux de commerce et de distribution du bétail sur pied (Gautier, 2008; Ninot, 2008; Ninot et al., 2009; Gassama et Duteurtre, 2009), sur les filières d'aliment-bétail (Amoussou, 2008), sur les réseaux de commercialisation de la poudre de lait (Pinaud, 2008 et 2009), sur les laiteries industrielles (Corniaux et al., 2009), sur les organisations professionnelles (Assani, 2008), et sur les réglementations commerciales (Ngom, 2009, Rul Lan Pomar, 2009). Ces études soulignent l'importance des processus historiques d'émergence des institutions marchandes. Les projets individuels, les phénomènes d'apprentissages collectifs, et le caractère souvent contingent ou imprévisible des choix institutionnels qui sont opérés conduisent à une « construction sociale des règles marchande ».

Les illustrations de ces mécanismes sont les suivants :

- **Le prix du lait** est l'objet de négociations régulières entre transformateurs et organisations d'éleveurs, par l'intermédiaire de « comités interprofessionnels » ou de « réunions ». La nature des « contrats de collecte » n'est pas déterminée « à priori », mais elle est susceptible d'évoluer. Cf crédit graine de coton, ou crédit aliment, crédit insémination, etc.
- **Les modèles techniques** sont l'objet d'une évolution et d'une adaptation permanente aux demandes du marché, mais aussi aux contraintes de l'amont. Ainsi, les procédures de gestion de la qualité apparaissent plus comme le résultat d'apprentissages, de discussions, que de modèles pré-conçus. Les innovations sont longues et complexes, et aboutissent à des « solutions locales » qui ne sont pas forcément les mêmes d'un endroit à l'autre. Par exemple, les solutions utilisées pour le transport du lait vers les laiteries sont extrêmement variables d'une zone à l'autre : transport à vélo autour de Kolda ou de Niono; transport à mobylette autour de N'Djamena ; transport en camionnette autour de Richard-Toll. De même, les récipients utilisés sont variables : bidons en plastiques dans certaines zones, bidons en fer dans d'autres ; emballage des bidons par toile de jute sur des distances longues, etc.
- **Les organisations de producteurs** constituent une des formes d'expression de l'action collective, mais elles sont encore peu nombreuses. Cf groupe pour l'achat et le stockage d'aliments. Chaque communauté a son histoire, forgée par les hiérarchies locales, la présente de tel ou tel projet, ou de tel ou tel leader innovant, qui explique l'émergence d'organisations plus ou moins dynamiques. L'existence de contrats verticaux facilite la mise en place de ce type d'organisation de producteurs.
- **Les mutations des filières sont fortement liées à l'existence d'entrepreneurs** innovants. Cf histoire du PDG de la Laiterie du Berger : projet individuel avec ambition sociale très forte. Rôle de catalyseur dans la constitution d'un nouveau débouché pour les éleveurs. Il a induit un changement progressif de perception des politiques et des organisations de producteurs sur les perspectives d'intégration marchande des pasteurs.
- **Les éleveurs se basent sur des relations personnelles avec des acteurs avals** avec qui ils entretiennent une confiance réciproque. Par exemple, l'achat de lait par la Laiterie du Berger n'est possible que grâce à l'intervention de « collecteurs » de l'ethnie des producteurs dans l'achat journalier du lait, avec qui les producteurs entretiennent des relations régulières. Et les responsables de la Laiterie sont régulièrement impliqués dans des rencontres et des discussions avec les éleveurs pour les informer sur leurs décisions et sur la constance de leur activité. De même, les réseaux de vente de bétail impliquent l'intervention de *téfankés* connus par les éleveurs.
- **Les réseaux de commerçants constituent des structures sociales** très complexes que le vocabulaire économique ne permet pas toujours de bien qualifier. Il faut alors passer par l'analyse sociale de ces formes d'organisation pour en comprendre le rôle. On découvre alors que les logeurs (*Ndiatigui*), sont parfois en même temps courtiers (*téfankés*), ou garants (*damin*), ou arbitres et facilitateurs dans la gestion du crédit (*téfankés*). Ces analyses sociales soulignent aussi le rôle des commerçants patentés (*Dioula*) localisés en zone rurale ou en ville, qui anticipent les opportunités de vente et fournissent le crédit dans la filière. Il convient aussi de mettre en évidence les relations complexes entre les commerçants patentés et les commerçants abattants ou bouchers grossistes (*chevillards*), ces derniers disposant

d'un réseau de clients bouchers capables d'écouler la viande en quelques heures. Enfin, la complexité de ces réseaux se justifie par l'importance du risque au niveau du maillon boucherie, et en amont, au niveau du maillon transport, ce qui explique le choix des commerçants de recourir parfois au transport des animaux sur pied plutôt qu'en camion.

- **La grande diversité des modes de consommation** explique l'extrême variabilité dans les types d'organisation de filière mis en place. Cf organisation de la Tabaski au Sénégal. Les pratiques commerciales s'adaptent en permanence aux exigences de la consommation (Cf moutons de prestige, mouton de masse), et transmettent les signaux de marché aux acteurs amont. L'implication des producteurs dans la distribution les conduits à suivre plus rapidement ces adaptations (bergeries urbaines), tandis qu'au contraire les chaînes commerciales présentant un nombre important d'intermédiaires constituent une sorte « d'écran » entre le consommateur et le producteur (moutons peul-peul).
- **Des décisions réglementaires** sont l'objet d'intenses négociations. Elles ne sont pas définitives et peuvent être influencées par tel ou tel groupe de pression. Ces « jeux » définissent à la fois la structure et les modes de régulation des échanges marchands. Cf négociations sur les droits de douanes, sur la TVA, etc. Par ailleurs, les réglementations publiques apparaissent comme le reflet des projets de développement des autorités publiques, et exprime parfois une déconsidération à l'égard de l'élevage rural qu'elles considèrent comme « rétrograde ».

Ces résultats mettent en évidence les processus de « co-construction de règles », qui s'appuient sur des « forums » de négociation auxquels participent à la fois les acteurs privés et les autorités publiques (partenariats publics-privés) : ateliers ou réunions d'animation recherche-développement, interprofessions, structures-projet, etc. Il apparaît que l'évolution des règles marchandes, et la création de nouveaux débouchés reposent sur l'existence de réseaux d'acteurs susceptibles de dialoguer entre eux pour expérimenter des modèles techniques, des formes d'organisation et des compromis réglementaires favorables à l'accès au marché des éleveurs ruraux. Par exemple, la réforme des réseaux de commercialisation du bétail « traditionnels » peut se concevoir dans un contexte où apparaissent de nouvelles normes ou réglementation sanitaires. Et l'on assiste ainsi à la mise en place de réseaux « hybrides » susceptibles d'intégrer de nouvelles formes de distribution de la viande (boucheries « modernes »).

Dans ce cadre, la maîtrise de la variabilité de l'offre et l'instabilité des prix dans les marchés à bétail au Sahel passe par l'existence de cadres de concertation entre acteurs et administrations, plutôt que dans la promotion de nouveaux systèmes de contrôle. Il s'agit d'accroître l'efficacité de la commercialisation, de faire jouer la concurrence sur les marchés et l'efficacité des acteurs privés, plutôt que de contrôler l'offre et les marchés (Holtzman et Kulibaba, 1995).

De même, la mise en place de filières de collecte laitières passe par l'existence d'entreprises privées travaillant en partenariat avec des organisations de producteurs et des services de l'état, plutôt que par la mise en place de systèmes de collectes techniquement préconçus, et confiés à des organisations de producteurs débutantes.

Les difficultés d'accès au marché doivent être en dernier lieu analysées dans leur composante territoriale.

Les marchés comme expression des dynamiques territoriales

Les études de cas développées dans le cadre de cette troisième thématique avaient pour objectif de comprendre la manière dont les marchés se trouvent enchâssés dans les territoires et dans les sociétés. Elles ont reposé sur une analyse fine de la spatialisation des activités d'élevage et des dynamiques territoriales, sociales et politiques qui les accompagnent. Les travaux ont porté sur les bassins de collecte laitiers de Kolda (Magrin, 2007 ; Dia, 2009; Dia 2009a), de Richard-Toll (Cesaro, 2009), et de Bamako (Kouyaté, 2009 ; Molina d'Aranda de Darrax, 2009 ; Laumont,

2009). Les études ont aussi porté sur la structuration spatiale, réglementaire et sociale des circuits de commercialisation du bétail sur pied dans la Corne de l'Afrique (Djama, 2008 ; Pinauld, 2009), au Mali (Gautier, 2009) et au Sénégal (Dia, 2009b). Enfin, des diagnostics ont porté sur les processus de construction des politiques commerciales au Sénégal (Ngom, 2009) et sur les impacts attendus de ces politiques nationales sur les différentes régions d'élevage (Diarra, 2009).

Il ressort de ces nombreux travaux de terrain que les échanges marchands sont déterminés par la conjonction de dynamiques collectives d'appropriation des ressources, de construction de réseaux de transport et d'infrastructures, et de construction d'identités collectives.

Plusieurs éléments peuvent illustrer l'impact de ces dynamiques horizontales sur les échanges marchands :

- **Les marchés de l'élevage en Afrique de l'Ouest sont le reflet d'une marginalisation politique des zones rurales**, qui s'exprime par l'insuffisance des infrastructures de transport (pistes, routes), le faible accès à l'énergie, et l'isolement des communautés rurales sur le plan de l'information sur les marchés, de la disponibilité en technologies, de l'accès au crédit, et de l'accès aux intrants.
- **Les infrastructures de commercialisation du bétail dans la Corne de l'Afrique** rendent compte du caractère prioritaire des exportations de bétail vers la Péninsule Arabique pour les États de la sous-région (Somaliland, Djibouti, Éthiopie). La mise en place de quarantaines, en particulier, illustre les efforts des gouvernements locaux pour orienter les flux de bétail à leur profit.
- **Les prélèvements fiscaux sur l'élevage** constituent un enjeu sociopolitique majeur pour les communautés locales qui hébergent les marchés à bétail, mais aussi pour les États. Ceci explique souvent les choix difficiles en matière de réglementation sur les taxes à l'exportation, et les pratiques politiques locales ou douanières souvent empruntées de corruption. De même, les abattoirs
- **Les nouvelles opportunités marchandes** sont le fruit de trajectoires individuelles d'entrepreneurs engagés dans un territoire : agro-industries rurales ou investisseurs porteurs de projet entrepreneuriaux (industries de collecte, mini-laiteries, fromageries, abattoirs industriels, petits ateliers des découpes, projets d'embouche, etc.) Au contraire, les échecs de projets d'appui à l'accès aux marchés s'expliquent par l'absence d'entrepreneurs impliqués, ou par l'incapacité des projets à générer une dynamique d'appropriation locale des nouveaux outils mis en place (abattoirs, laiteries, centres de collecte, etc.) ou à mobiliser les réseaux sociaux existants

Ainsi, les logiques économiques et les institutions marchandes sont le fruit de processus territoriaux surdéterminants, qui expliquent leur dynamique. En d'autres termes, l'existence de processus de développement territorial explique l'émergence d'institutions d'action collective, tandis qu'à l'inverse, la marginalisation croissante de certains producteurs et le faible recours aux marchés expriment des blocages dans les processus de développement territoriaux, ou des politiques défavorables aux acteurs des zones rurales.

5. Conclusion

Les résultats présentés ici permettent de mieux comprendre les mécanismes de « construction social du rapport au marché » des éleveurs, qui détermine leur niveau d'engagement marchand. Le rapport au marché se trouve ainsi « enchâssé » dans les dynamiques sociales, à travers la complexité des logiques économiques des producteurs, la co-construction des institutions marchandes, et l'expression des dynamiques territoriales sur les conditions du marché. Ce modèle d'analyse permet de dresser un certain nombre de conclusions relatives à la transformation en cours des systèmes d'élevage, et aux politiques nécessaires pour accompagner ces mutations.

Si l'on se place du point de vue des relations entre élevage et marché, les transformations actuelles de l'élevage africain suivent trois dynamiques parallèles. D'un côté, on constate un essor des importations de produits animaux en provenance du marché mondial. Ce commerce constitue une réponse à l'accroissement rapide de la demande urbaine et aux politiques d'ouverture des marchés régionaux. D'un autre côté, se développent autour des villes des unités de production intensives produisant du lait frais, des produits avicoles ou des animaux d'embouche pour les marchés urbains. Il s'agit pour l'essentiel de nouveaux élevages mis en œuvre par des investisseurs d'origine urbaine. Enfin, il apparaît que les systèmes de production paysans participent de manière croissante à l'approvisionnement des villes par la fourniture de bétail sur pied, de produits laitiers, et de produits avicoles traditionnels. Ces systèmes restent encore aujourd'hui les principaux pourvoyeurs de produits animaux en valeur pour les marchés de la zone, même si leur part de marché relative diminue (Duteurtre et Blein, 2009).

Or, dans ces mutations, les systèmes d'élevage ruraux rencontrent plus d'obstacles que les élevages périurbains pour accéder aux marchés. De ce fait, les conditions de la concurrence profitent plus à l'élevage périurbain qu'aux petits producteurs ruraux. Néanmoins, en raison de l'urbanisation rapide, l'élevage périurbain est soumis à une pression très forte sur l'espace et sur l'environnement, tandis que les perspectives de développement de l'élevage dans les zones rurales apparaissent beaucoup plus favorables du point de vue de l'aménagement des espaces. L'élevage joue en effet un rôle structurant dans les territoires qui les hébergent. Ces résultats militent pour une meilleure prise en compte des filières élevage dans les politiques d'aménagement des territoires.

Le développement de l'agro-industrie rurale et le maintien des circuits traditionnels de commercialisation sont susceptibles de continuer à offrir à l'élevage paysan des perspectives de développement marchand. Il apparaît aussi important d'appuyer le développement du marché des intrants en zone rurale, et d'encourager les initiatives d'action collective pouvant initier des processus de développement local.

En de nombreux endroits du Sahel, le marché (au sens du débouché) « n'existe pas ». La question de sa « création » ou de sa « mise en place » est donc une question importante pour les projets d'appui à l'élevage pastoral. Pour appuyer la « construction sociale » de ces marchés, il convient de multiplier et de renforcer les espaces de discussion entre acteurs de filières, de susciter la mise en place de forums de négociation, et d'encourager l'installation d'agro-industries rurales. Il semble ainsi pertinent de penser les solutions institutionnelles en termes de « solutions locales », de « compromis institutionnels », ou de « partenariats publics-privés », plutôt qu'en termes de « modèles » de gestion, de réglementation « top-down », ou de « contrôle ».

Cette nécessité de promouvoir des politiques « locales » adaptées à chaque contexte s'illustre en particulier dans trois controverses principales qui agitent les débats sur l'accès aux marchés des éleveurs en Afrique.

La première controverse touche aux modèles techniques et organisationnels à promouvoir dans les filières animales. En effet, les auteurs ne sont pas tous d'accord sur le niveau d'intensification ou de modernisation des unités agro-pastorales nécessaires à une meilleure intégration marchande. Les débats portent aussi sur le type d'organisation marchande à promouvoir pour limiter les variations saisonnières de l'offre et des prix, en adéquation avec la demande urbaine (Holtzman et Kulibaba, 1995).

La seconde controverse a trait au niveau de protection des marchés domestiques nécessaire pour promouvoir le développement de l'élevage local. Sur ce point, la littérature rend compte de débats intenses autour de la question des droits de douanes appliqués aux produits laitiers et à la viande. Il apparaît aujourd'hui qu'un développement de l'élevage local n'est pas possible sans une protection tarifaire minimum, mais que ce type de protection ne peut avoir des effets bénéfiques que si elle est couplée à des programmes de développement de l'élevage (Diarra, 2009 ; Duteurtre, 2009).

La troisième controverse majeure a trait à la place accordée au secteur élevage dans les priorités politiques locales, territoriales ou sous-régionales. Le rôle de l'élevage dans les économies africaines et dans les territoires est en effet encore mal connu et mal évalué. Pourtant, il semble bien qu'il soit urgent de reconsidérer l'importance des politiques de développement de l'élevage dans les pays en développement, en raison du rôle spécifique de l'élevage dans les processus d'accumulation et de diversification des revenus des familles (Duteurtre et Faye, 2009).

Les résultats présentés ici permettront probablement d'éclairer ces questions socialement posées. En soulignant la complexité des rapports marchands qui caractérisent les situations et sociétés d'élevage africain, notamment en zone rurale, ces travaux visent à initier d'autres recherches de terrain susceptibles d'appuyer les communautés d'experts, de chercheurs et d'organisations professionnelles du secteur élevage en Afrique de l'Ouest.

Remerciements

Ce travail sur la construction sociale du rapport marchand a été réalisé dans le cadre du projet de recherche Icare financé par le Cirad de 2007 à 2009. Ce projet visait à mieux comprendre l'impact de la mondialisation sur l'élevage rural en Afrique. Parmi les nombreux partenaires ayant contribué à ce projet, les auteurs tiennent à remercier le Centre de Coopération en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD), l'Institut Sénégalais de Recherche Agricole (ISRA), le Pôle Pastoral Zones Sèches (PPZS), l'Université Gaston Berger de Saint-Louis (UGB), l'Institut d'Economie Rurale du Mali (IER), le Centre Français des Etudes Ethiopiennes (CFEE), l'International Livestock Research Institute (ILRI), l'Université Paris-Ouest Nanterre, et l'Université Paris 8. Ce document est le fruit d'une réflexion collective à laquelle ont participé, en plus des auteurs, Isabelle Baltenweck, Oumar Diop, Marcel Djama, Géraud Magrin, Abdrahmane Wane, ainsi que de nombreux thésards et étudiants dont les travaux sont indiqués dans la liste en annexe.

Bibliographie

- Barham J., Chitemi C., 2009 : "Collective action initiatives to improve marketing performance: lessons from farmers groups in Tanzania", in *Food Policy* 34 (2009), pp. 53-59
- Barrett C., 2008 : « Smallholder market participation : Concepts and evidence from eastern and southern Africa », in *Food Policy* 33 (2008), pp. 299-317
- Bernard T., Spielman D., 2009 : "Reaching the rural poor through rural producer organizations ? A study of agricultural marketing cooperatives in Ethiopia", in *Food Policy* 34 (2009), pp. 60-69
- Bienabé E., Boucher F., Cerdan C., Fournier S., 2004 : « Durabilité des systèmes agro-alimentaires localisés dans les pays en développement : le rôle des ressources spécifiques et de l'action collective », in Gervais J.P., Larue P., Rastoin J.P., 2004 : « Développement durable et globalisation dans l'agriculture », actes du Colloque AIEA, Québec, 23-24 Août 2004, pp. 1301-1317
- Birthal P.S., Jha A.K., Tlongco M., Narrod C., 2008: "Improving farm-to-market linkages through contract farming: a Case study of Smallholder Dairying in India", IFPRI Discussion Paper 0814, IFPRI Markets, Trade and Institutions Division, 42 p.
- Brunet R., Ferras R., Théry H., 1995 [1992] *Les mots de la géographie, dictionnaire critique*. Montpellier-Paris, Reclus-La Documentation Française, 334 p.

- Dia N., 2009 : « Commerce et logique d'acteurs dans la région de Kolda au Sénégal : le cas du lait de vache », in *Echogeo*, n°8, mars 2009
- Dia D., Duteurtre G., Dieye P.N., Ba A., 2006 : « Le commerce du lait chez les Peuls du Fouladou (Sud du Sénégal) : organisation spatiale, dynamique organisationnelle et construction d'une identité régionale ». Communication au 3ème colloque international du réseau SYAL «Systèmes Agroalimentaires Localisés » / colloque Alimentation et Territoires « ALTER 2006 » ; Baeza (Espagne) 18-21 octobre 2006, 26 p.
- Dia D., Ngom Y. Duteurtre V., Dieye P.N., Duteurtre G., Broutin C., 2008 : «Étude de l'impact de la hausse des cours du lait et des produits laitiers sur les producteurs et les consommateurs : Étude de cas du Sénégal », Rapport GRET, Iram, SOS Faim, CSFI, ISRA, CIRAD, rédigé dans le cadre de la campagne « Alimenterre 2008 », 59 p.
- Diarra A., 2009 : «Échanges internationaux et développement de l'élevage laitier sénégalais », thèse de doctorat en sciences économiques de l'Université Paris-Sud 11, oct. 2009
- Dieye P.N., 2006 : " Arrangements contractuels et performances des marchés du lait local au Sud du Sénégal : les petites entreprises de transformation face aux incertitudes de l'approvisionnement », Thèse de doctorat en agro-économie, Ecole Nationale supérieure agronomique de Montpellier, ISRA/MOISA/CIRAD, Montpellier, 211 pages.
- Dieye P.N., Montaigne E., Duteurtre G., Boutonnet J.P., 2008 : « Le rôle des arrangements contractuels dans le développement du système laitier local et des mini-laiteries au Sénégal », in *Economie Rurale*, n°303-304-305, pp. 108-122
- Duteurtre G., 1998 : « Compétitivité prix et hors-prix sur le marché des produits laitiers d'Addis-Abeba (Ethiopie) : la production fermière face à ses nouveaux concurrents », thèse de doctorat en agro-économie, sous la direction de F. Lauret, ENSA.M, CIRAD, Montpellier, 361 p. + annexes
- Duteurtre G., 2009 : « Lait des pauvres, lait des riches : réflexion sur l'inégalité des règles du commerce international », in Duteurtre G. et Faye B. (Coord.), 2009 : op. cit., pp. 249-266.
- Duteurtre G. et Blein R., 2009 : « Afrique de l'Ouest : la révolution de l'élevage aura-t-elle lieu ? », in Grain de Sel, Revue d'Inter-Réseau Développement rural, n°46-47, mars-août 2009, pp. 12-14.
- Duteurtre G. et Faye B. (Coord.), 2009 : *L'élevage, richesse des pauvres : stratégies pastorales et organisations sociales face aux risques dans les pays du Sud*, Ed. Quae, Versailles, 286 p.
- Gautier D., 2009 : « Commerce des produits de l'élevage et territorialisation : une mise en débat à partir de trois travaux de géographes en Afrique », introduction au Dossier spécial de la revue *Echogeo*, n°8, mars 2009
- Granovetter M., 2000 : *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000
- Holtzman J. et Kulibaba N., 1995 « La commercialisation du bétail en Afrique pastorale » in Soones (Ed.), *Nouvelles orientations du développement pastoral en Afrique*, Karthala, Paris, pp. 149-175

- Jabbar MA., MH Rahman, RK Talukder and SK Raha. 2007. “Alternative institutional arrangements for contract farming in poultry production in Bangladesh and their impacts on equity”. Research Report 7. ILRI (International Livestock Research Institute), Nairobi, Kenya. 98 pp.
- Losch B., 2008 : « La recherche d’une croissance agricole inclusive au cœur de la transition économique africaine », in Devèze Jean-Claude (ed.). *Défis agricoles africains*. Paris : Karthala, p. 47-72.
- Ly C., Fall A., Okike H., 2009 : “West Africa: The Livestock sector in Need of Regional Strategies”, in Gerber P., Mooney H.A., Dijkman J., Tarawali S. and de Haan C., 2009: *Livestock in a changing landscape : Vol 2 : Experiences and Regional Perspectives*, Washington, IslandPress, pp. 27 -54
- Markelova H., Meinzen-Dick R., Hellin J., Dohrn S., 2009 : “Collective Action for smallholder market access”, in *Food Policy* 34 (2009), pp. 1 to 7
- Molina d’Aranda de Darrax, 2009 : « Le lait local en périphérie de Bamako : une filière en sursis ? », in *Echogeo*, n°8, mars 2009
- Narro C., Roy D., Okello J., Avendano B., Rich K., Thorat A., 2009 : “Public-private partnerships and collective action in high value fruit and vegetable supply chains”, in *Food Policy* 34 (2009), pp. 8 to 15
- Pinault G., 2009 : « Epizooties et géographie du commerce du bétail dans la Corne d’Afrique », in *Echogeo*, n°8, mars 2009
- Staal S., Delgado C., Nicholson C. Smallholder dairying under transactions costs in East Africa. *World development*, vol. 25, n° 5, 1997, p. 779-794.
- Steinfeld H., Mooney H.A., Scheider F. and Neville L.E. (Ed.), 2010 : *Livestock in a changing landscape : Volume 1 : Drivers, Consequences and Responses*, Washington, IslandPress, 396 p.
- Steiner F. et Vatin F. (Ed.), 2009 : *Traité de sociologie économique*, Paris, Puf, 816 p.
- World Bank, 2009 : “Minding the Stock : Bringing Public Policy to Bear on Livestock Sector Development”, Report No. 44010-GLB, Agriculture and Rural Development Departement, the World Bank, Washington, 74 p.

Liste des documents de travail issus du projet Icare cités dans le texte

Sur les logiques économiques des éleveurs

- Ancey, 2008 : “Éleveurs et accès au marché du lait : les raisons du marché et les voies de l’industrialisation laitière, Mali-Sénégal », présentation à l’atelier de fin d’année 2008 du projet Icare au Sénégal, Isra-Dakar, 17 déc. 2008, Powerpoint 16 vues.
- Assani B.V.M., 2008 : « Stratégies d’acteurs en situation de crise dans la filière des aliments de bétail au Sénégal : Cas des éleveurs de Tatki (Ferlo) », Master II Productions Animales et développement durable, EISMV, Dakar, ATP Icare, Cirad, PPZS, Dakar, 51 p.
- Cesario J.D., 2009 : « Mobilité pastorale et accès au marché : le cas des éleveurs du forage de Niassanté, Nord du Ferlo, Sénégal », mémoire de master I Carthagéo, Université Paris 1 Sorbonne, Prodig / Cirad, ATP Icare, 137 p. + annexes

- Cloarec M., 2008 : « Analyse du poids économique de l'Élevage dans les exploitations de la zone Office du Niger (Mali) », Mémoire ENSAR, Agro-Campus de Rennes, Alpha-Log, Groupe-développement, Cirad, Montpellier, 124 p.
- Diao Camara A. 2009 : « Types d'élevage et rapport au marché des éleveurs du Ferlo », document de travail Icare, série rapport n°5, Cirad, Dakar, 23 p.
- Laumond M. 2009 : « Dynamique du bassin de collecte de la coopérative laitière de Kassela et mise en marché de la production à Bamako (Mali). », master II de géographie, Université de Toulouse-Le Mirail,
- Molina d'Aranda de Darrax S., 2008 : « Organisation de la production laitière en périphérie urbaine en Afrique de l'Ouest, le cas de la route de Koulikoro en périphérie de Bamako, Mali », mémoire de master 1 de géographie, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, ATP Icare, UMR Prodig, Cirad, 128 p. + annexes
- Wane A., 2009: « Pastoralisme et Marché (s) : Interactions entre volatilité des prix mondiaux et marchandisation au Ferlo (Sahel sénégalais) »

Sur la co-construction des institutions marchandes

- Amoussou K. B., 2008 : « Stratégie des acteurs de la filière des aliments du bétail au Mali », Mémoire de master « Production animale et développement durable », EISMV Dakar, ATP Icare, Cirad, Ier, Bamako, 64 p.
- Corniaux C. et al, 2009 : « Les industriels face à la collecte de lait en Afrique : pratique et stratégies », projet d'article soumis à la Revue d'élevage et de médecine Vétérinaire des pays tropicaux, 12 p.
- Gassama T. et Duteurtre G. : Le mouton sacrificiel à Dakar : un produit culturel, un marché en mutation, rapport de recherche, ATP Icare, Cirad / Isra, juill 2009.
- Gautier D., 2008 : « Mais où sont donc ces commerçants sénégalais que nos amis cherchent tant sur les territoires d'élevage maliens ? » Rapport de mission au Mali du 16 au 26 septembre 2008, ATP Icare, CIRAD, 12 p. + annexes
- Ninot O., 2008 : « Élevage et territoire dans le « Ferlo », zone pastorale du nord du Sénégal », Rapport de mission du 22 nov. au 1er déc. 2007, Cirad /CNRS, Atp Icare, 48 p.
- Ninot O. et al. : La fête du mouton, des moutons pour la fête : rapport de recherche sur la Tabaski 2008, ATP Icare, Cirad,
- Ngom Y., 2009 : « Importations de lait en poudre, concertation et mesures fiscales au Sénégal : Exonération de la Taxe sur la valeur ajoutée et suspension des droits de Douane », rapport de recherche Icare, 48 p.
- Pinaud S., 2007 : « Etude du réseau de distribution des produits laitiers à base de poudre de lait au Mali », Mémoire de Master Professionnel Sciences Humaines et Sociales, mention : Sociologie, Expertise Sociale, Université Paris X Nanterre, sous la direction de Ch. Corniaux et F. Vatin, ATP « Icare », Cirad, Montpellier, 100 pages.
- Pinaud S., 2008 : « Le commerce du lait en poudre : entre production et échange, de la France à Bamako », Mémoire de master recherche spécialité Société, économie et politique, Université Paris X Nanterre, sept. 2008, Cirad, Ier, Bamako, 71 p.
- Rul Lan Pomar J., 2009 : « Concurrence entre importations et commerce local de beurre de vache en Ethiopie », mémoire de stage IAM, ATP Icare, sept 2009
- Vatin F., 2008 : « Retour à Dahra », in Revue du Mauss, n° 32, p. 289-308.

Sur le marché comme expression des dynamiques territoriales

- Dia D., 2009 : « Les territoires d'élevage laitier à l'épreuve des dynamiques politiques et économiques: Éléments pour une géographie du lait au Sénégal », thèse de 3ème cycle de géographie, Univ. Cheikh Anta Diop de Dakar, juin 2009, 320 p.
- Dia N., 2009a : « Commerce et logique d'acteurs dans la région de Kolda au Sénégal : le cas du lait de vache », in *Echogeo*, n°8, mars 2009

- Dia N., 2009b : « Rapport de recherche sur Dahra : Compte-rendu d'un premier séjour de terrain du 29 novembre au 7 décembre 2009 », Cirad, UGB, Dakar, ATP Icare, 20 p.
- Diarra A., 2009 : « Commerce international et développement laitier au Sénégal », thèse de doctorat d'économie, Univ. Paris-Sud 11, oct. 2009.
- Djama, 2008 : « Internationalisation du commerce pastoral dans la Corne de l'Afrique », Compte-rendu de mission à Djibouti, au Somaliland et au Kenya du 19 octobre au 2 novembre 2007, Cirad Montpellier, 8 p.
- Gautier D., 2009 : « Commerce des produits de l'élevage et territorialisation : une mise en débat à partir de trois travaux de géographes en Afrique », introduction au Dossier spécial de la revue *Echogeo*, n°8, mars 2009
- Kouyaté H., 2009 : « La mise en marché du lait en périphérie de Bamako (axes de Kassela et Koulikoro) », Rapport ATP Icare, Cirad/Ier, Bamako, 21 p.
- Magrin G., 2007 : « Rapport de mission à Kolda et Vélingara du 5 au 12 juillet 2007 dans le cadre de l'ATP « Icare » », Cirad, Dakar, 31 pages.
- Molina d'Aranda de Darrax, 2009 : « Le lait local en périphérie de Bamako : une filière en sursis ? », in *Echogeo*, n°8, mars 2009
- Pinault G., 2009 : « Epizooties et géographie du commerce du bétail dans la Corne d'Afrique », in *Echogeo*, n°8, mars 2009