

**Accès aux marchés, défis à relever  
pour améliorer les conditions de vie des communautés  
pastorales<sup>1</sup>**

**Fiche 3 :  
Les acteurs des filières bétail sur pied : diversité,  
savoir-faire, intérêts communs, stratégies  
d'alliances et concurrences**

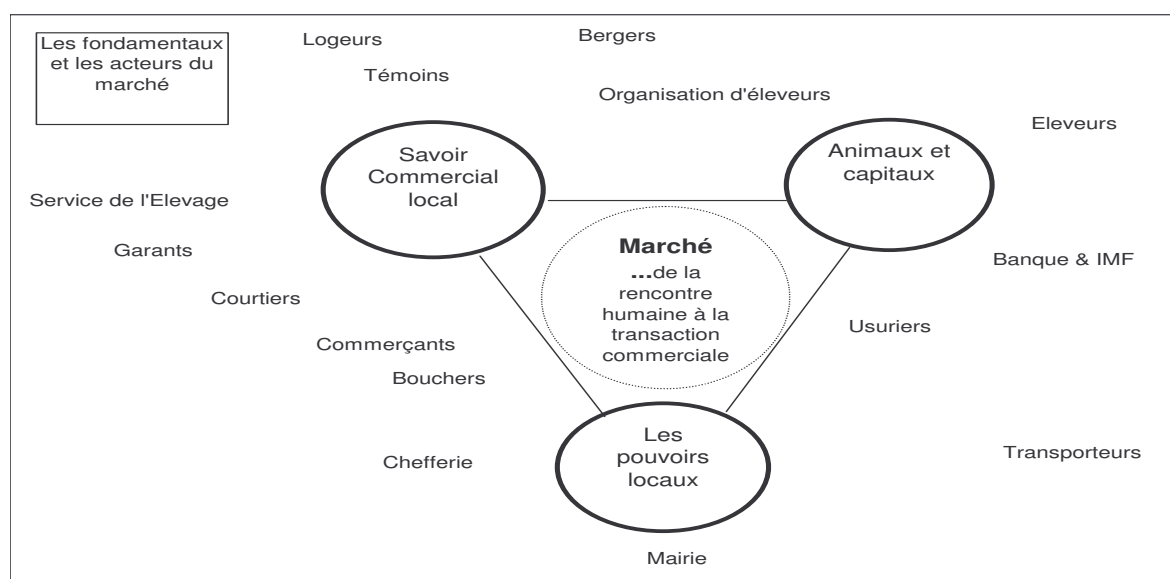


**Cette fiche thématique constitue un extrait de l'étude en question, elle présente de manière spécifique: les acteurs des filières bétail sur pied - diversité, savoir-faire, intérêts communs, stratégies d'alliances et concurrences.**

<sup>1</sup> Note spécifique tirée de l'étude réalisée pour le compte de la SNV par l'IRAM en 2009, cf. B. Guibert, M. Banzhaf, B. G. Soulé, D. H. Balami, G. Idé, Etude régionale sur les contextes de la commercialisation du bétail/ accès aux marchés et défis d'amélioration des conditions de vie des communautés pastorales, avril 2009, 119 p.

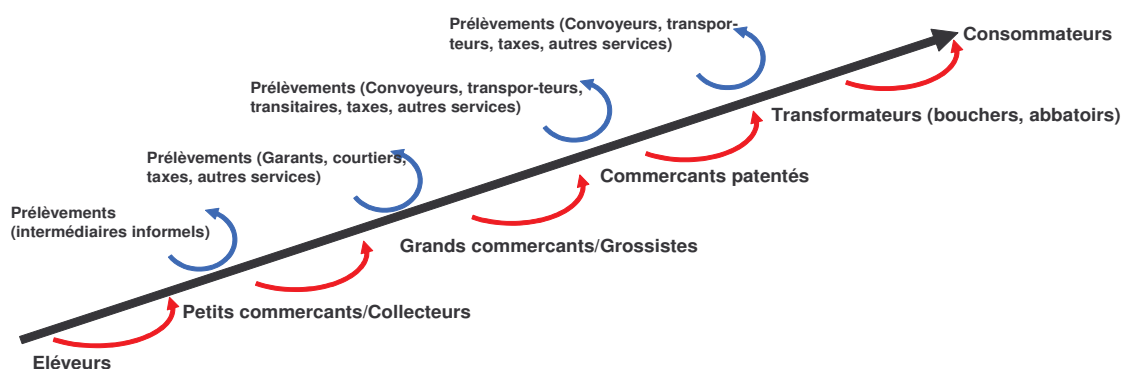
Sur les marchés à bétail une multitude d'acteurs interagissent en combinant trois grands types de fondamentaux, quels que soient les marchés. Ces fondamentaux règlent les relations entre acteurs autour de trois pôles que sont (i) la somme des savoirs et savoir-faire dans l'exercice du commerce local, (ii) la réunion des avoirs indispensables à l'échange marchand correspondant aux animaux et aux capitaux (hormis le cas du troc qui reste toutefois courant avec notamment les céréales) et (iii) l'expression des différentes facettes du pouvoir, mises en scène publiquement sur le marché à bétail.

Les différents acteurs, chacun avec leurs atouts et les rôles qui leur sont assignés par le code social s'activent sur un ou plusieurs de ces trois pôles afin de concrétiser la ou les rencontres en transaction commerciale, comme le représente la figure suivante.



Ces différents acteurs se positionnent le long de la chaîne de valeurs et contribuent ainsi à la succession des transactions commerciales de la filière.

La chaîne de valeur du commerce du bétail dans l'espace étudié peut ainsi être illustrée :



De la première mise en vente à la consommation finale, les intervenants dans ces filières sont : les bergers ou convoyeurs, les intermédiaires (ou courtiers ainsi que les logeurs), les garants, les collecteurs et les petits commerçants, les grands commerçants (ou grossistes) ou transitaires, les commerçants patentés.

## Les bergers ou convoyeurs: des petites mains expertes et indispensables

Souvent oubliés et pourtant fondamentaux dans les échanges, les bergers ou convoyeurs travaillent pour le compte des commerçants sous la supervision des commerçants collecteurs. Ils ont pour rôle le convoyage d'animaux achetés et destinés à l'exportation depuis les bassins de production jusqu'aux marchés de regroupement et de relais aux frontières. Ce convoyage se fait à pied ou par camion (convoyeurs). Il peut être jalonné par des arrêts dans les zones où le pâturage est suffisant. Durant les transits, aucune transaction de bétail n'est réalisée.

*Le travail de berger est ardu, mais également risqué, exposé à la rencontre de voleurs ou autres racketteurs lors des parcours à pied et aussi à des accidents lors des transports en camion. Les bergers ou convoyeurs sont très souvent d'anciens éleveurs ou de jeunes, contraints à la prolétarianisation par le salariat. Ils font preuve d'un remarquable savoir-faire dans leurs tâches pour une rémunération très faible au regard des risques encourus.*

## Les intermédiaires de vente : un statut ambigu

Ils sont appelés aussi courtiers ou *dillali* dans certaines langues. Les intermédiaires de vente facilitent les transactions entre vendeurs et acheteurs, sans jamais acquérir les animaux à titre personnel. Ils doivent rechercher l'établissement d'un prix acceptable entre deux acteurs qui ne parlent pas forcément la même langue. Pour ce service, les intermédiaires perçoivent une commission forfaitaire, soit de la part de l'acheteur, soit à la fois du vendeur et de l'acheteur, plus rarement encore de l'acheteur seul. À défaut de logeur du même groupe social dans la localité du marché, les courtiers sont parfois aussi en charge de l'organisation du logement de l'éleveur et de l'alimentation des animaux le temps de la réalisation de la vente. Tenus d'être irréprochables, les intermédiaires de vente jouent également un rôle important en garantissant l'origine des animaux.

*La rémunération des intermédiaires est sujette à caution tant elle peut être diversifiée. Ces acteurs sont utiles à la transaction dans de nombreux cas, mais on leur reproche parfois d'entraver le revenu des éleveurs producteurs.*

## Les garants: la caution socialement reconnue

Ces agents se rencontrent sur le couloir Est, notamment au Tchad. Il s'agit de représentants des chefs traditionnels des différents groupes d'éleveurs transhumants, issus de leurs terroirs d'origine et implantés à proximité des marchés. Ils constituent en quelque sorte des médiateurs travaillant avec les autorités du marché et garantissant l'appartenance sociale des éleveurs vendeurs.

*Le rôle des garants est d'accueillir les éleveurs du groupe social duquel ils sont issus, et ainsi de certifier l'origine et la santé de l'animal acheté. Ils assurent aussi le paiement des taxes de marché.*

## Les collecteurs et petits commerçants: relais économiques entre campagnes et villes

Les agents de collecte parcourent les différents marchés à bétail (collecte, regroupement, consommation...) pour acheter les animaux aux éleveurs. Ils peuvent également se rendre directement dans les campements en brousse. Les transactions se font sur la base

du paiement au comptant (transactions sur les marchés), plus rarement sur la base du crédit (transactions dans les campements, mais aussi sur les marchés). Le crédit exige une connaissance réciproque avec une antériorité suffisante fondant la confiance vis-à-vis d'un paiement différé au vendeur. Les avances et autres prêts-relais informels entre petits et grands commerçants font l'objet d'un intérêt...

*Les collecteurs peuvent travailler à titre individuel ou pour le compte de commerçants patentés ou non patentés. Dans ce dernier cas, les grands commerçants fournissent des avances aux collecteurs afin que ces derniers constituent progressivement les troupeaux qui seront exportés. Ces collecteurs peuvent devenir les hommes de confiance des grands commerçants et de ce fait, peuvent gérer toutes les opérations depuis l'achat des animaux auprès des éleveurs jusqu'aux marchés de consommation, ne passant par le convoiement. Certains commerçants collecteurs sont parfois des gros commerçants ruinés reconvertis dans ce métier.*

### **Les grands commerçants ou grossistes/transitaires: un lien essentiel dans la sous région**

Les grands commerçants disposent d'importants moyens financiers et d'un réseau relationnel sur l'ensemble des grands marchés au bétail. Ces réseaux reposent essentiellement sur les liens sociaux, religieux ou familiaux établis parfois depuis plusieurs générations. Grâce à la dynamique de ces réseaux et à la disponibilité de moyens de communication modernes, la plupart des grands commerçants ne se déplacent plus pour suivre leurs affaires. Ils peuvent déléguer leurs agents pour se rendre dans des pays voisins avec des fonds qui ensuite sont confiés à des collecteurs pour acheter des animaux. Les transitaires facilitent les formalités d'exportation aux commerçants exportateurs. Leur fonction est autorisée par la législation en vigueur. Pour le service rendu, le transitaire perçoit une somme forfaitaire variant par pays (20.000 et 25.000 Fcfa/troupeau pour le couloir Est). Ils sont présents sur tous les axes de sortie/entrée de tous les circuits.

*Le commerce de bétail est un métier à risque. De nombreux prétendants ont malheureusement fait faillite à cause de difficultés de la profession. Des entraves fondamentales handicapent la profession : sécurité des déplacements, tracasseries administratives informelles, absence de réseau bancaire rendant les transferts financiers délicats, absence d'infrastructures adéquates sur les marchés et au niveau du réseau routier impliquant des pertes énormes... Autant de facteurs qui freinent l'activité commerciale pourtant capable d'offrir un effet d'entraînement de la production.*

### **Les commerçants patentés: des acteurs économiques trop peu nombreux**

Les commerçants patentés sont ceux qui remplissent toutes les conditions légales d'exercice du commerce d'importation ou d'exportation de bétail. Ils sont très peu nombreux. Sur le couloir Est par exemple, on dénombre une dizaine de commerçants patentés à N'Djamena, dont six seulement actuellement en activité. Ils sont au nombre de vingt et un entre Maiduguri, Ibadan et Lagos. On peut aussi assister à la pratique du "prête-nom" entre les commerçants patentés et non patentés pour les formalités d'exportation. En outre, les commerçants ordinaires peuvent ne pas recourir aux commerçants patentés, s'ils peuvent s'assurer de la « compréhension » de certains agents de l'État (douaniers, agents de services d'élevage, des finances, ...).

*La faiblesse de l'environnement commercial implique paradoxalement le développement d'un tout petit nombre de ces acteurs économiques fondamentaux pour le commerce de*



*grande envergure du bétail sur pied. Ce contexte défavorable induit des situations oligarchiques, voire monopolistiques peu favorables au développement de la filière.*

En général l'acteur déterminant dans la négociation du prix entre vendeur et acheteur reste l'intermédiaire et/ou le courtier. Sur certains marchés, les intermédiaires/courtiers se concertent avant le démarrage des transactions afin de s'entendre sur le niveau des prix à pratiquer. L'établissement des prix se base sur la connaissance de certains déterminants caractérisant l'offre et la demande du jour (présence des commerçants sur le marché, nombre estimatif et qualité des animaux présentés, informations des cours des autres marchés). Les rapports de force entre intermédiaires et vendeurs varient d'un marché à l'autre. Parfois, le vendeur peut être entièrement soumis à l'intermédiaire/courtier, sans qu'il ait la possibilité d'influer sur l'objectif du prix et sans connaître la marge du courtier (Maradi au Niger). Dans d'autres cas (marchés transfrontaliers Tchad – Nigeria), le propriétaire/vendeur peut déterminer un prix objectif. Le courtier n'est alors pas censé vendre l'animal tant que le niveau du prix de vente fixé par le propriétaire n'est pas atteint. Si le marché n'est pas porteur, le courtier repart généralement vers le propriétaire, pour l'en informer afin que celui-ci revoie son prix à la baisse. Lorsque le courtier réussit à vendre l'animal à un prix supérieur au prix fixé par le propriétaire, la différence revient au courtier.

Mais d'autres acteurs institutionnels jouent un rôle fondamental dans le commerce du bétail sur pied. Il s'agit des différentes **autorités coutumières, étatiques et récemment élues**. La gérance des marchés reste un enjeu de taille pour ces autorités, tant par la dynamique économique que ce commerce véhicule mais aussi parce qu'il permet des recettes fiscales substantielles. Les arbitrages sont délicats entre ces autorités car les attributions juridiques sont bien souvent floues. Bien souvent aussi, la modernisation du lieu du marché correspond à un abandon de la gestion par les chefferies au profit, soit de l'administration d'État, soit des institutions élues. Les conflits de compétences sont nombreux, aussi des efforts de bonne gouvernance doivent être dispensés. Il s'agit là d'une priorité pour le secteur et même au-delà de celui-ci. En effet, bien des institutions évoquent les fameuses taxes de marché pour développer des investissements de tous ordres. Les éleveurs globalement risquent en permanence de souffrir d'un tel attrait de recettes fiscales, car les retours en faveur du secteur de l'élevage sont relativement exceptionnels.

*La bonne gouvernance des marchés et l'implication plus grande des organisations d'éleveurs dans la gestion des points de vente d'animaux, à quelque niveau que ce soit, doivent être deux axes prioritaires d'actions pour la filière. Par le biais des différents acteurs en interrelation, l'équilibre entre les fondamentaux des marchés à bestiaux (savoir/avoir et pouvoir) doit être trouvé dans l'intérêt de l'évolution significative à moyen terme des opérations commerciales.*