



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

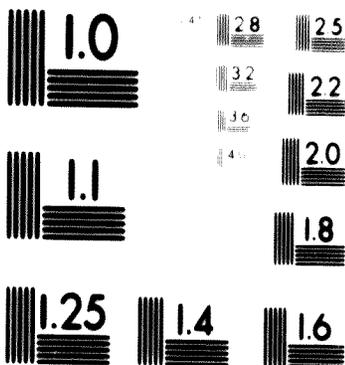
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

# 1 OF 1



MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART  
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS  
STANDARD REFERENCE MATERIAL 1010a  
(ANSI and ISO TEST CHART No. 2)

# 24 x F

00298

2010, 10/2/2010



REPORT

SUBJECT: [Illegible]

DATE: [Illegible]

BY: [Illegible]

General report n° [Illegible] of the  
U.S.D. [Illegible] of [Illegible]  
on [Illegible] [Illegible]

Indef. [Illegible]

excent

U.S.D. [Illegible]

## CHAPITRE 1 : LES POTENTIELS DE MARCHES

### Importance de l'élevage et de la production de viande dans l'économie générale de la nation.

Exprimé en francs CFA, et par référence aux années 1964-1965, la production animale au Mali représente une valeur de 15,660 milliards d'une production nationale globale de 71,000 milliards.

Soit un pourcentage de 22% de la production nationale globale.

La valeur ajoutée de l'exploitation des élevages et de la production de viande se monte à 11.900.000 Frs pour une production intérieure brute nationale de 72.800.000 Frs.

Soit un pourcentage de 17% de la production intérieure brute nationale.

Cette participation au P.I.B. national est très élevée, lorsque l'on considère la proportion de participation des autres secteurs, comme exposé ci-après :

Secteurs	Pourcentage de participation au P.I.B.
Primaire,	50,5 %
dont l'agriculture traditionnelle	25%
dont élevage et viande	17%
Secondaire	16 %
Tertiaire	33,5%

L'incidence du volume des exportations de bétail et de viande sur le volume global des exportations nationales est également considérable.

./...

En effet, la valeur des exportations contrôlées de bétail sur pied se chiffre à 1970 millions de Frs. M. et la valeur des exportations contrôlées de viande se chiffre à 70 millions de Frs. M., soit un total de 2040 millions de frs. sur un total d'exportation nationale de 6978 millions de frs.

Ce qui représente une incidence de 29,4% de la valeur totale des exportations nationales. Si l'on ajoute l'estimation de la valeur des exportations non contrôlées, l'incidence se monte à 43%.

La production animale revêt donc, au Mali, une importance première.

Cependant que, sur l'ensemble de la population active agricole, qui représente 45,8 de la population totale, 1,4% s'occupe d'élevage en activité principale, et 0,7% en activité secondaire, les autres occupations se répartissant comme suit :

	Occupation Principale	Occupation Secondaire
Culture	49,8%	25,7%
Artisanat	0,5%	5,7%
Ménage	46,5%	1,9%
Divers	1,1%	3,3%

#### Le Cheptel

On estime actuellement le capital cheptel du Mali à 4.500.000 unités bovine.

L'on considère comme certain que ce capital s'accroît annuellement de 3%, ce qui d'ailleurs semble vérifié par les estimations comparées de population animale entre les années 1919 et 1942.

./...

Par contre, le taux d'exploitation de ce capital cheptel reste très discuté.

La tendance actuelle serait de l'estimer à 8%, ce qui semblerait correspondre aux chiffres de consommation individuelle de viande relevés dans les régions de Kopti, Macina et l'Office du Niger par la "Mission Economique au Soudan", publication d'experts Français.

Par contre, Lacroust, dans son livre "Exploitation du cheptel bovin au Mali" avance un taux d'exploitation de 12%, qu'il base sur une étude très réelle de l'évolution de générations, et ce taux pourrait correspondre à des chiffres de consommations individuelles proposées par Périssé dans sa publication " / " et relevés dans les régions de la Boucle et du Delta du Niger.

Il en résulte que ce taux d'exploitation, facteur important d'appréciation d'une politique d'élevage, ne pourra jamais être évalué que par un recensement systématique du cheptel, ce qui paraît particulièrement difficile à réaliser.

Toutefois, si l'on admet le taux d'exploitation établi par Lacroust, la disponibilité en bétail serait actuellement de 520.000 unités de bovins par année, dont la ventilation d'utilisation serait la suivante : "L'ALIMENTATION EN AFRIQUE INTER-ETATIQUE"

- 120.000 unités exportés sur pied, dont 65.000 contrôlées et 55.000 non contrôlées, soit 24,6%.
- 350.000 unités abattues, dont 63.000 contrôlées et 297.000 non contrôlées, soit 70,5%.
- 30.000 unités en bétail de trait, soit 4,9%.

La répartition zootechnique de cette disponibilité serait la suivante :

./...

- mâles adultes, 33,5 %
- vaches stériles 0,67%

soit 34,17% de produits pouvant être exportés, ou plus exactement, de nature à être exportés.

- vaches de réforme 35%
- taurillons, 30,8%

soit 65,8% de produits destinés par nature à l'autoconsommation et au marché intérieur.

Comparé aux autres Pays de l'Afrique de l'Ouest, le Mali détient 0,94 bovins et 2,17 ovins et caprins par habitant, tandis que la Haute-Volta et le Nord-Nigéria en détiennent 0,4 bovins et 0,8 ovins et caprins. La Côte d'Ivoire, le Ghana, le Dahomey et le Togo en détiennent ensemble 0,06 bovins et 0,05 ovins et caprins.

La répartition géographique du cheptel Malien, bovins, ovins et caprins, peut être résumée comme suit :

Régions Géographiques	Bovins Nombre	%	Ovins-Caprins,		Nombre/habit	
			Nombre	%	Bov.	Ov-Cap.
<u>Zone Soudanienne</u>						
Bamako	543.000	12,8	607.000	6,1	0,60	0,70
Sikasso	314.000	7,4	154.000	1,5	0,36	0,15
		<u>20,2</u>		<u>7,6</u>		
<u>Zone Sahelienne</u>						
Kayes	467.000	11	608.000	6,1	0,65	0,85
Ségou	530.000	12,5	733.000	7,2	0,72	1,02
Mopti	844.000	19,5	1.369.000	13,5	0,90	1,44
Gao	1.560.000	36,8	6.692.000	65,6	2,67	11,50
		<u>79,8</u>		<u>92,4</u>		

Ce tableau montre la prédominance de l'effectif bovin et ovin-caprin dans la zone Nord Sahelienne, et particulièrement dans la région de Gao.

///...

Le marché intérieur

D'après les résultats d'enquêtes fragmentaires, la consommation intérieure de viande et abats de boucherie peut se définir par les données du tableau suivant :

---

Consommation Globale

Viandes et abats d'origine,

bovine	50.200 Tonnes/an,	soit	47,7%
ovine-			
caprine	44.800		52,3
totale	95.000		100,0

ou à destinations,

urbaine	12.200	13,0
rurale	81.800	87,0
totale	95.000	100,0

Consommation "per capita"

	au Mali		en Afrique de l'Ouest,	
	totale	dont de boeuf	Pays du Nord	Pays du Sud
urbaine	33,7	21	10,3	7,2
rurale	19,8	7	7,2	10,5
totale	20,9		8,4	5,5

---

Ces quelques chiffres tendent à montrer, que par rapport aux normes de consommation de viandes et abats en Afrique de l'Ouest, le Mali se caractérise par :

- des consommations rurales particulièrement élevées
- une répartition très égale des consommations des viandes bovines, ovines et caprines

:/...

- des consommations globales et "per capita" particulièrement élevées

Le degré d'auto-approvisionnement national se répartit, par catégories de viandes, comme suit :

- viande bovine : 133 64,5 %
- viande ovine et caprine : 100 114,0 %
- total des viandes : 117 79,0 %

Hormis l'autoconsommation, le système de ventes et d'achats est celui de la négociation individuelle. Il se fait par échanges monétaires et généralement par paiements différés grevés d'intérêts. Il existe des marchés de collecte dans les principales villes ou centres urbains. Les marchands prospectent les zones d'élevages, mais plus particulièrement les marchés, groupent les animaux et les acheminent vers les centres de consommation, se passant le bétail au cours des étapes et procédant à des ventes le long des parcours.

L'autoconsommation est complète chez les producteurs, pasteurs et éleveurs sédentaires. Ils consomment leur bétail de moindre valeur commerciale, ou de préférence des chèvres et des moutons dont les volumes de viandes correspondent mieux aux besoins d'une famille.

Chez les producteurs, le commerce n'intervient que pour couvrir les besoins extra-alimentaires, besoins qui sont bien faibles.

Les intermédiaires sont nombreux; il existe les téffés, courtiers, logeurs, transporteurs... Mais il est maintenant montré que chacun de ces intermédiaires a un rôle économiquement utile. Ces intermédiaires ne prennent jamais de commissions importantes. Probablement, leur nombre est-il trop élevé dans chacune des catégories, et faudrait-il penser à officialiser et patenter certaines professions.

./...

### Le marché extérieur

Le récent rapport de Monsieur Baenzinger sur la commercialisation de la viande au Mali, donne un excellent aperçu de la situation actuelle du marché d'exportation. Il sera donc inutile de revenir sur ces problèmes d'actualité.

Mais, le potentiel de ce marché, c'est-à-dire ses réelles possibilités en dehors de toute conjoncture, offre d'énormes possibilités, qu'il serait utile de considérer et de mettre en évidence.

C'est cet aspect potentiel qui est examiné ci-après, premièrement dans le cadre des Pays de l'Afrique de l'Ouest, et ensuite dans le cadre des possibilités d'exportations vers l'Europe.

### Afrique Occidentale

En Afrique de l'Ouest, l'élevage de bétail à viande peut être réparti en deux zones principales, à savoir :

- la zone septentrionale, comprenant le Mali, le Niger, la Haute-Volta, le Nord-Nigéria, dont les élevages sont moins atteints et leur développement limité par le facteur maladie, la trypanosomiase.
- la zone méridionale, comprenant la Côte-d'Ivoire, le Dahomey, le Togo, le Ghana et le Sud-Nigéria, dont les élevages sont plus atteints et leur développement davantage limité par le facteur maladie.

En zone septentrionale, comme indiqué dans le tableau ci-après N°1, la production globale de bétail à viande est de loin supérieure à cette même production en zone méridionale. Il en va d'ailleurs de même pour le nombre d'unités de bétail abattu par an et par nombre d'habitant.

./...

De plus, l'on constate dans les pays importateurs, et toujours d'après ce même tableau N°1, les caractéristiques suivantes :

- leurs produits intérieurs bruts sont supérieurs à ceux des Pays exportateurs.
- il en est de même de leurs taux d'urbanisation.
- ils marquent une nette préférence pour la consommation de viande bovine
- et si, d'une part, leurs consommations globales sont moindres, par contre leurs consommations urbaines sont relativement élevées.
- enfin, leurs degrés d'auto-alimentation, calculés suivant le rapport de la consommation à la production, sont clairement déficitaires.

Il en résulte que ces Pays de la zone méridionale constituent d'excellents marchés d'exportation pour les Pays de la zone septentrionale.

Actuellement, les besoins d'importations de ces Pays déficitaires ne sont couverts qu'à concurrence de 71,5% par les exportations des Pays de la zone septentrionale. Plus particulièrement, en ce qui concerne la viande bovine, cette couverture n'est que de 81%. Enfin, la voie traditionnelle d'exportation entre le Mali et la Haute-Volta, d'une part, la Côte d'Ivoire et la Ghana, d'autre part, ne couvre que 75,9% des besoins d'importation. Il subsiste donc sur cette voie des possibilités d'exportation de 73.084 unités bovine par année.

En ce qui concerne les espèces de viandes consommées dans ces Pays méridionaux, la préférence va, à 95%, de la consommation totale de viande, à la viande fraîche débitée en boucherie.

./...

De plus, cette demande s'oriente vers des demandes de produits alimentaires de qualité et la régularité de leurs livraisons. Ceci est corroboré par les niveaux de leurs produits intérieurs bruts et leurs taux d'urbanisation. Ces Pays disposent d'une appréciable fraction de clientèle payante, dont la satisfaction des besoins spécifiques pourrait favoriser un marché.

Quant à la conserverie de viande, son marché dans la zone de l'Afrique de l'Ouest est en régression depuis 1960, le prix élevé de la boîte en comparaison avec celui de la viande fraîche, de même que le goût de la clientèle étant des freins au développement de la consommation de viande conservée parmi la population africaine. La consommation annuelle de la zone se situe à environ 200 tonnes, ce qui est en-dessous du seuil de rentabilité d'une petite entreprise de conserverie en Afrique. Ce seuil est de 400 tonnes pour des productions de boîtes de 340 grs. de corned-beef et de 420 à 840 grs. d'autres viandes, dimensions de boîtes déjà trop élevées pour une clientèle africaine.

Dans un essai de perspectives établi sur base des éléments actuels, des projections de productions et de consommations sont proposées, dans le tableau ci-après N°2.

Il ne s'agit évidemment que de perspectives indicatrices calculées en faisant évoluer les chiffres d'un passé récent dans le futur, sans tenir compte de l'intervention de circonstances probables ou hypothétiques. Elles constituent cependant une large indication de ce que le futur amènera, si des circonstances, intervenant d'une façon inattendue ou provoquée, ne modifient le strict cours de l'évolution.

Ces projections ont également été divisées en zone septentrionale et zone méridionale, et elles tendent à apporter les quelques prévisions suivantes :

./...

- d'abord, les Pays de la zone septentrionale resteront exportateurs, tandis que les Pays de la zone méridionale resteront importateurs.
- ensuite, les accroissements de consommations seront de 200 % dans les Pays méridionaux et importateurs, tandis que ces mêmes accroissements ne seront que de 150% dans les Pays septentrionaux et exportateurs.
- ces projections confirment la tendance à la prédominance de la consommation de viande dans les centres urbains, qui celle-ci sera de 68% de la consommation totale dans les Pays importateurs, et seulement de 44% dans les Pays exportateurs.
- enfin, les degrés d'auto-approvisionnement, exprimés par le rapport de production à consommation, indiquent que les Pays exportateurs disposeront de moindre disponibilités d'exportation, sauf le Mali, dont cette disponibilité sera en augmentation. Par contre, les besoins d'importations seront en nette augmentation, et particulièrement en Côte d'Ivoire et au Ghana.
- le degré de couverture des exportations du Mali et de la Haute-Volta vis-à-vis des besoins d'importation de la Côte d'Ivoire et du Ghana ne sera plus que de 40%, alors qu'il est actuellement de 79,5%. Et le degré de couverture des exportations de la zone septentrionale vis-à-vis des besoins d'importation de la zone méridionale ne sera plus que de 31%, alors qu'il est actuellement de 71,5%.

L'ensemble de ces considérations laissent entrevoir la situation commerciale très favorable vers laquelle se dirige le Mali sur le marché des viandes en Afrique de l'Ouest, ses disponibilités d'exportations augmentant, vis-à-vis d'un marché extérieur en accroissement de demande.

./...

De plus, les exigences des Pays importateurs en viande de qualité se confirmeront, comme indiqué par les productions intérieures brutes et les taux d'urbanisation projetés.

Ces quelques considérations tendent également à annoncer un déficit de possibilités d'approvisionnement en viande dans les Pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest. Le point de rupture intervenant entre les années 1970 et 1980. Ceci est un très importante indication, qu'il convient de souligner, et qui vient contredire l'affirmation selon laquelle l'Afrique de l'Ouest pourrait devenir le grenier à viande de l'Europe.

Les disponibilités d'exportations du Mali en viandes et abats, qui en 1966 était de 28.950 tonnes, sera de 57.000 tonnes en 1980, soit une progression de 228%. Et la valeur estimée totale de ces exportations, qui est actuellement de 2040 millions de frs, sera de 4450 millions de frs, à prix unitaires égaux.

Sur la base de ces données de nature économique, il a été possible de tracer les lignes directrices de l'étude des moyens propres à stimuler cette action de mobilisation des productions de viandes.

Cette action s'ouvre sur des problèmes de production de la matière première, le cheptel. Se poursuit par les problèmes des prix, moteur de la canalisation commerciale de cette matière première, et débouche sur les problèmes de commercialisation de la viande, dont l'instrument serait l'industrialisation.

N.B. Une mission de courte durée ne permettant pas de réaliser des calculs de projections suffisamment fondés, il a été fait appel aux calculs publiés par Sarniguet, Tyc et Peyrodicu du Charlat dans "L'Approvisionnement en viandes de l'Afrique Centre Ouest, synthèse de l'analyse, des prévisions et des propositions de l'étude", sans que ni le temps, ni les possibilités n'aient permis d'en solliciter l'autorisation.

./...

En Europe

En ce qui concerne le marché européen, les conserveries et l'industrie des produits préparés font appel à des viandes maigres de fabrication, dont l'offre mondiale se raréfie, alors que la demande s'accroît.

Voci un aspect de ce marché en l'année 1966 :

1. France-Italie-Allemagne :

	<u>France</u>		<u>Allemagne</u>		<u>Italie</u>	
	<u>Tonnes</u>	<u>%</u>	<u>Tonnes</u>	<u>%</u>	<u>Tonnes</u>	<u>%</u>
Carcasses et avants congelés	1063	13,4	22.391	32,8	18.801	23,3
Avants réfrigérés	321	4,0	44.855	65,4	11.722	14,5
Viandes désossées et congelées	5818	73,7			49.899	62,2
Autres viandes	709	8,9	1.200	1,8		
Total	7911		68.536		80.422	

2. Benelux

Viande bovine réfrigérée et congelée : 25.000 tonnes

3. Grande-Bretagne :

Avants réfrigérés: 55.489 tonnes, soit 76,5%  
Avants congelés : 10.797 " , " 15,05%  
Autres viandes congelées: 6.100 " , " 8,5 %  
Total 72.386 tonnes

4. Espagne :

Viandes congelées : 33.000 tonnes

La demande globale aurait porté sur 290.000 tonnes, dont environ 182.000 tonnes pour la seule C.E.E.

./...

Ces viandes de fabrication doivent provenir de bétail adulte, avoir une couverture de graisse légère et uniforme. L'on notera, comme indiqué dans les tableaux précités, la diversité des espèces de viandes demandées.

L'Allemagne recherche de la viande réfrigérée de quartiers avant et de découpes d'avants avec os, dont la France est son principal fournisseur. La viande de bœuf désossée et congelée atteint à peine 0,5 % de la totalité de ses importations. Le marché allemand n'est donc pas un débouché potentiel pour la viande de fabrication d'origine africaine.

Les autres Pays de la C.E.E. offrent des possibilités, puisque l'évolution probable de leurs productions nationales devrait accroître leurs difficultés d'approvisionnement en viande industrielle, mais, uniquement pour certaines qualités bien spécifiques.

L'Italie et l'Espagne recherchent des viandes bovines maigres, désossées et congelées, qui sont les qualités de viandes voisines des productions africaines. Ces deux seuls pays offrent donc un champ d'action appréciable aux exportations africaines, et leur marché qui était de 113.422 tonnes en 1966, peut être considéré comme étant en extension continue.

A noter cependant que ces exportations se feront au détriment des marchés traditionnels africains, marchés dont les potentiels existent et sont d'une portée moins aléatoire.

En effet,

- les pays européens poursuivent, en matière de viande, une politique de maintien des prix intérieurs à un niveau au-dessus du marché mondial, et de protectionisme vis-à-vis de l'extérieur, leur permettant de peser sur les cours et les stocks, et de la sorte éviter la hausse des prix de la viande. La politique protectionniste ira de l'application plus ou moins stricte des règlements sanitaires, aux quotas d'importation, prix plafonds, porte ouverte et subventions à l'importation.

./...

- le système européen de soutien ou de prix garantis favorisera le développement de la production de la viande en Europe, et en conséquence, diminuera d'autant la demande extérieure. Si l'offre augmente, les cours auront tendance à baisser, ce qui aurait de graves répercussions sur une économie qui aurait pris une orientation d'exportation.
- enfin, pour ces raisons, les prix d'importation en Europe seront toujours alignés sur les cours les plus bas du moment, en même temps que ce marché aura des exigences de régularité de fourniture que le Pays importateur ne pourra satisfaire qu'à grand frais, d'installations industrielles et d'équipements de transports.

A noter également que les interdits sanitaires pèsent lourdement sur la viande africaine, et aucun moyen technique ne permet de garantir l'absence de virus dans la viande fraîche ou réfrigérée. Actuellement, les importations de viandes africaines de fabrication ne peuvent se faire que sous forme de viandes cuites ou de viandes stérilisées et en boîte.

Le marché de la conserverie de viande est actuellement très compétitif en Europe, et particulièrement dans les Pays de la C.E.E. ne laissant aux usines installées que de très faibles marges bénéficiaires, soit de l'ordre de 1 à 4% des chiffres d'affaires. L'on ne voit pas très bien comment une industrie africaine pourrait prendre pied dans une telle compétition. Cette compétition s'exerce non seulement entre industries de conserveries, dont les productions s'orientent de plus en plus vers la diversification de mets préparés, mais s'exerce également vis-à-vis de l'industrie charcutière, dont la demande reste forte et les valeurs ajoutées confortables.

/...

Quant à l'exportation de viande de fabrication pré-cuite, le compte économique de cette opération, exprimé en Fr. CFA aux prix actuellement pratiqués au Mali, s'établirait comme suit:

- Supposant que l'opération porterait sur une quantité de 4000 tonnes de viande carcasse, ce qui correspondrait au déficit de production de l'abattoir de Bamako,
  - la quantité de viande de fabrication pré-cuite exportée serait de 2.500 tonnes, dont :
    - prix ex-usine de pré-cuisson : 265 Frs. le Kg.
    - frais transport port Italien : 67 Frs. " "
    - stockage commercial : 3 Frs. " "
- soit rendu port Italien 335 Frs. le Kg.

de viande de fabrication.

- le prix CAF port Italien étant de 231 Frs. CFA au cours de l'année, le plus élevé, le mois de janvier (référence à janvier 1967)
- la perte serait donc de 104 Frs. CFA. par Kg, soit 249.600.000 Frs. CFA pour un chiffre d'affaire de 554.400.00 Frs. CFA
- l'opération reviendrait donc à acheter le dollar au taux de 1000 Frs. maliens actuels.

Comme l'on peut s'attendre à une augmentation des prix de production du côté malien, et que d'autre part, comme expliqué précédemment, l'on ne doit pas espérer une augmentation des prix CAF aux ports italiens, cette opération ne présente guère d'heureuses perspectives.

Ces quelques considérations tendent à montrer combien le marché européen sera difficile d'accès.

---

Extrait de "Etude sur l'inactivation, par la chaleur, du virus bovipestique dans les viandes bovines et sur l'emploi des viandes assainies en conserverie alimentaires" ECE, 1967.

Mention particulière au sujet de la fabrication intensive de viande porcine et de poulet

La viande porcine n'a pas de débouchés dans les Pays septentrionaux de l'Afrique Occidentale, sauf parmi une clientèle européenne, qui constitue une faible surface de marché.

Dans les Pays méridionaux, l'auto-alimentation est suffisante, et pourrait facilement s'adapter à tout accroissement de la demande.

La viande de poulet semble être consommée, au Mali, à raison de 2 kgs. par personne et par an. Elle est fournie par auto-consommation. L'on ne peut que d'une façon très aléatoire supputer le marché qui serait réservé au poulet de fabrication industrielle vendu dans le circuit monétaire. Mais il est peu probable que ce marché soit très ouvert, la consommation de viande bovine, ovine et caprine étant déjà relativement très élevée au Mali.

Synthèse et Recommandations

Considérant les faits suivants :

- que la production de viande, au Mali, constitue une activité de premier ordre dans l'économie nationale,
- que le cheptel croît à un taux de 3% par an, et que sa disponibilité en matériel d'exportation se monte à 34% de sa disponibilité totale annuelle,
- que le marché intérieur de viande, déjà très élevé par rapport aux autres Pays de l'Afrique Occidentale, n'accusera qu'un accroissement relativement faible,
- laissant place à des accroissements de disponibilités d'exportation, face à des marchés africains d'importation en hausse.

./...

Le Mali est donc appelé à occuper une situation favorable dans le marché des viandes fraîches en Afrique Occidentale.

Son problème de la viande doit donc trouver sa solution et sa finalité dans l'exportation sur son propre continent, et en conséquence, son action dans l'accroissement de la production, la mobilisation de cette production et sa commercialisation.

TABLEAU N° I STATISTIQUES DE L'ANNEE 1966

	P A Y S E X P O R T A T E U R S				P A Y S I M P O R T A T E U R S				TOTAL & MOYEN.		
	NIGER	HAUTE VOLTA	MALI	NORD NIGERIA	TOTAL & MOYEN.	COTE D'IVOIRE	DAHOMY	TOGO		GHANA	SUD NIGERIA
POPULATION	3.400	4.450	4.500	24.540	36.990	4.430	2.430	1.660	7.950	21.660	38.100
P.I.B. per Capita	18,4	12,1	16	16,3	16,3	57	20	24	56	30	30
TAUX URBANISATION %	5,6	6,2	7,9	21,2	21,2	24	14	15	27	44	44
<b>CONSOMMATION</b>											
- Exprimé en tonnes de viande et abats par année											
- Année de référence : 1966											
<b>Consommation Globale, d'origine</b>											
Bovine	33.000	24.400	50.200	92.100	200.000	30.000	9.515	4.040	21.074	99.000	163.629
Ovine - Caprine	27.200	18.300	44.800	92.400	182.000	11.070	4.076	4.335	8.092	39.564	67.137
Porcins						2.200	3.960	3.036	4.180	9.250	41.043
Total	60.200	42.700	95.000	184.500	382.000	43.270	17.551	11.411	33.346	166.231	271.809
<b>Consommation Globale à destination :</b>											
Urbaine	8.450	9.500	12.200	90.200	120.350	23.144	4.239	3.387	18.266	67.191	135.299
Rurale	51.750	33.500	82.800	94.300	262.050	20.126	13.312	8.024	15.080	79.040	136.510
Total	60.200	42.700	95.000	184.500	382.400	43.270	17.551	11.411	33.346	166.231	271.809
<b>Consommation "per capita" en kg/an :</b>											
en centres urbains	17,5	9,6	33,7	7,6	10,3	9,8	7,2	6,8	4,2	7,9	7,2
en milieu rural	44,5	34,5	19,8	17,5	19,7	21,6	12,0	9,7	8,5	9,7	10,5
Moyenne	15,9	7,9	20,9	4,9	8,4	6,0	6,4	6,4	2,6	6,5	5,5

	NIGER	HAUTE VOLTA	MALI	NORD NIGERIA	TOTAL & MOYEN.	COTE D'IVOIRE	DAHOMEY	TOGO	GHANA	SUD NIGERIA	TOTAL & MOYEN.
--	-------	-------------	------	--------------	----------------	---------------	---------	------	-------	-------------	----------------

**PRODUCTIONS**

- Exprimé en tonnes de viande et abats par année:  
 - Année de référence : 1966

Production Globale d'origine	NIGER	HAUTE VOLTA	MALI	NORD NIGERIA	TOTAL & MOYEN.	COTE D'IVOIRE	DAHOMEY	TOGO	GHANA	SUD NIGERIA	TOTAL & MOYEN.
Bovine .....	67.100	35.950	77.700	127.550	308.300	4.012	7.875	2.075	6.875	8.500	29.337
Ovine - Caprine .....	28.060	15.350	41.810	86.040	171.260	4.830	3.800	4.140	6.900	35.540	55.210
Porcine .....	60	4.290	440	4.499	9.289	2.200	3.960	3.036	4.180	25.115	38.491
Total .....	95.220	55.590	119.950	218.689	488.849	11.042	15.635	9.251	17.955	69.155	123.038

**Degré d'auto-alimentation exprimé en % du rapport : Consommation/Production**

Bovine .....	47,111	66,151	64,511	78,111	64,511	750,111	120,111	190,111	300,111	1016,111	560,111
Ovine - Caprine .....	96,111	120,111	114,111	108,111	106,111	220,111	105,111	190,111	200,111	110,111	124,111
Porcine .....	63,111	77,111	79,011	83,111	78,111	100,111	100,111	100,111	100,111	37,111	108,111
Total .....						390,111	112,111	120,111	190,111	238,111	220,111

**EN CONSEQUENCE, IL EXISTE :**

- d'une part des DISPONIBILITES D'EXPORTATIONS, exprimé en tonnes de viande et abats par année

d'origine :	
Bovine .....	34.100
Ovine - Caprine - Porcine .....	920
Total .....	35.020

- et d'autre part, UN BESOIN D'IMPORTATIONS

d'origine :	
Bovine .....	11.850
Ovine et caprine .....	4.290
Porcine .....	12.890
Total .....	24.950

**D'OU, DEGRE DE COUVERTURE :**

MALI et HAUTE-VOLTA vers COTE D'IVOIRE et GHANA

Total .....	79,5 %	71,5 %
-------------	--------	--------

TABLEAU N° 2 - PROJECTIONS 1980

	P A Y S   E X P O R T A T E U R S				P A Y S   I M P O R T A T E U R S				TOTAL & MOYEN.		
	NIGER	HAUTE VOLTA	MALI	NORD NIGERIA	TOTAL & MOYEN.	COTE D'IVOIRE	DAHOMY	TOGO		GHANA	SUD NIGERIA
POPULATION .000 hab	4.662	5.860	5.590	31.460	47.572	6.730	3.500	2.380	11.500	32.300	56.300
<b>CONSOMMATION</b>											
- Exprimé en tonnes de viande et abats par année											
Consommation globale :											
Urbaine .....	20.500	21.410	25.900	182.020	249.830	71.280	9.100	6.900	63.000	239.700	390.000
Rurale .....	75.000	46.230	97.800	94.975	314.005	36.810	23.700	15.400	36.500	116.710	229.120
Total .....	95.500	67.640	123.700	276.995	563.835	108.090	32.800	22.300	99.500	356.430	619.120
<b>Indice d'accroissement de</b>											
Consommation 1966/1980 :											
Urbaine .....	245	226	215	198	209	275	200	225	355	168	205
Rurale .....	145	140	118	105	120	41,5	67	82,5	60	86	72
Total .....	160	158	130	150	148	266	148	143	333	141	200
<b>Consommation "per capite , en</b>											
kg/an											
Urbaine .....	56,9	39,4	37,0	17,7	20,9	27,0	14,0	15,3	15,0	13,1	14,9
Rurale .....	17,6	8,7	20,0	4,6	8,8	9	8,3	8	5	8,4	7,5
Moyenne ....	20,5	11,5	22,1	8,8	11,8	16	9,4	9,3	8,6	10,5	11,0

NIGER      HAUTE VOLTA      MALI      NORD NIGERIA      TOTAL & MOYEN.      COTE D'IVOIRE      DAHOMEY      TOGO      GHANA      SUD NIGERIA      TOTAL & MOYEN.

**PRODUCTION**

- Exprimé en tonnes de viande et abats par année
- Année projetée : 1980

	NIGER	HAUTE VOLTA	MALI	NORD NIGERIA	TOTAL & MOYEN.	COTE D'IVOIRE	DAHOMEY	TOGO	GHANA	SUD NIGERIA	TOTAL & MOYEN.
Production globale, d'origine											
Bovine .....	88.600	49.400	118.800	146.600	403.400	5.400	14.000	4.000	12.000	14.100	49.500
Ovine - Caprine .....	42.000	31.300	80.700	142.500	277.200	9.500	6.600	7.100	15.000	67.800	106.000
Porcine .....						3.800	6.500	5.000	9.500	59.200	84.000
Total .....	130.600	80.700	199.500	289.100	681.100	18.700	27.100	16.100	36.500	141.100	239.500

Proportion d'Auto-alimentation *Proportion consommation*  
 exprimé en % du rapport : Consommation/Production

Total .....	73	84	68,5	96	83	580	121	138	273	250	260
	(19)	120	152	104	110	415	15	77	110	100	110

EN CONSEQUENCE ; IL EXISTERA :

- d'une part des DISPONIBILITES D'EXPORTATIONS  
 exprimé en tonnes de viande et abats par année :

Total .....	30.600	13.060	57.000	12.105	117.265
-------------	--------	--------	--------	--------	---------

- et d'autre part, des BESOINS D'IMPORTATIONS

Total .....	89.390	5.700	6.200	63.000	215.330	379.620
-------------	--------	-------	-------	--------	---------	---------

D'OU , DEGRE DE COUVERTURE :

MALI et HAUTE-VOLTA vers  
 COTE D'IVOIRE et GHANA

Total .....	46 %	31 %
-------------	------	------

Chapitre II : ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION

Tant au point de vue zootechnique que géographique, le Mali se partage en deux zones peuplées de deux types de bétail différent, ce sont la zone Sahélienne et la zone Soudanienne.

La zone Sahélienne est caractérisée, au Nord, par une végétation ligneuse et peu nombreuse, et au Sud, par une végétation herbacée. C'est la zone des grandes transhumances.

La zone Soudanienne est caractérisée par une forte végétation durant la saison des pluies. Pendant la saison sèche, cette végétation se dessèche complètement. C'est une zone de population plus sédentaire, de culture et de haute brousse où vit la mouche tsé-tsé et des parasites de bétail. Aussi le bétail y est-il moins nombreux, et l'on y pratique la petite transhumance.

La zone Sahélienne est peuplée par la race bovine zébu, dont les caractéristiques de boucherie relevées sur 12 unités de 5 à 11 ans, sont les suivantes :

- poids net usuel	: 120 à 180 kgs.
- rendement carcasse	: 47,8%
- viande à rôtir	: 34,6%
- viande à bouillir	: 40,1%
- total viande	: 74,6%
- os	: 17,6%
- suif et déchets	: 7,6%

Cette zone est peuplée de moutons dont les poids vifs varient de 30 à 45 kgs., et les rendements en viandes oscillent entre 40 et 50 kgs.

La zone Soudanienne est peuplée par la race bovine N'Dama, dont les caractéristiques de boucherie relevées sur 8 unités de 4 à 11 ans, sont les suivantes :

./...

- Poids net usuel	:	120 à 160 kgs.
- rendement carcasse	:	50,7%
- viande à rôtir	:	35,3%
- viande à bouillir	:	40,7%
- total viande	:	76,0%
- os	:	16,1%
- suif et déchets	:	7,9%

Cette zone est peuplée de moutons de petite taille, très rustiques, de poids moyen de 20 à 30 kgs.

En zone Sahélienne, les principaux facteurs limitant le développement de l'élevage sont les suivants :

- l'hydraulique pastorale
- les possibilités de pâturage
- la mortalité des jeunes animaux, qui atteint 30% dans la première année, et 5 à 10% pendant la croissance. Par contre, la mortalité des adultes, au-delà de deux ans, ne serait que de 2% par génération.
- le manque de précocité des animaux, qui n'atteint son format boucherie qu'après 5 ans. Les vaches sont adultes à partir de 4 ans et reproduisent jusqu'à 10 ans. Le bétail n'est résistant aux transhumances d'exportation que vers les âges de 6 à 7 ans, et la stérilité des vaches se chiffre à 2% par génération.

En zone Soudanienne, les principaux facteurs limitant le développement de l'élevage sont :

- l'alimentation
- et le fait que la population rurale s'adonne principalement aux activités culturelles.

./...

La mortalité des animaux de 1 à 2 ans ne serait que de 5‰, et la mortalité des adultes de 2‰. La stérilité des femelles est également de 2‰.

Les spécialistes de l'élevage au Mali s'accordent pour dire que la pathologie ne constitue plus un facteur limitant. Mais cette pathologie subsiste et reste néanmoins un facteur de ralentissement dans la progression des disponibilités annuelles du cheptel.

Cette pathologie est engendrée par la malnutrition, surtout en saison sèche. Ce sont la péripneumonie, les parasites et la trypanosomiase. Le Zébu est très sensible à la trypanosomiase, le N'Dama est résistant.

Le manque d'éléments minéraux dans la ration, et en saison sèche, le manque de vitamines contribuent aux pré-dispositions envers les maladies, aux mortalités précoces et aux retards de développement.

#### Amélioration de l'élevage, et particulièrement de l'élevage bovin

L'amélioration de l'élevage bovin en Afrique Occidentale a fait l'objet de nombreuses propositions, toutes excellentes et salutaires, et desquelles il découle la nécessité d'entreprendre, en une étape initiale, quelques actions fondamentales et communes à la réalisation de ces propositions.

Ces actions sont :

- l'hydraulique pastorale
- le ranching
- et les compléments à l'action pathologique

./...

L'Hydraulique pastorale

La première de ces actions fondamentales est le développement de l'hydraulique pastorale dans la zone Sahélienne.

Le développement de l'hydraulique pastorale est lié à l'impérieux besoin d'eau, à l'ouverture de nouvelles possibilités de pâturage et à une certaine réduction des transhumances. Ceci entraînerait un moindre épuisement du bétail, actuellement en continu déplacement, et favoriserait une relative stabilisation d'une partie du troupeau au moment des mises-bas, et en conséquence, une réduction de la mortalité des jeunes animaux lors des naissances et durant la première année de vie.

Jusqu'à présent, les forages de puits au Mali ont été réalisés suivant des besoins locaux en approvisionnement pastoraux et de villages, ce qui était sage et suffisant, puisqu'il fallait de l'eau.

Mais, actuellement, le coût des moyens et l'ampleur des besoins imposent une action coordonnée, tenant compte des impératifs géologiques, zootechniques et écologiques, de façon à ne pas disperser les efforts ou en entreprendre d'inutiles.

Ces moyens sont les suivants :

- une connaissance plus parfaite de la géologie et de l'hydrogéologie de la zone Sahélienne, particulièrement en sa partie Ouest. Cette connaissance permettrait de localiser les zones de roches altérées et non altérées, dans lesquelles il serait favorable ou non d'entreprendre des forages. Cela permettrait également de pré-déterminer la profondeur de ces forages. Ces recherches géologiques seront entreprises, on l'espère prochainement, à la faveur d'une aide financière du Fonds Spécial des Nations Unies, et l'on compte pouvoir en retirer un résultat dans trois ans.

./...

- une connaissance plus exacte de la dynamique des transhumances, de façon à mieux localiser les besoins.
- la détermination des normes techniques d'hydraulique pastorale. A titre d'exemple, il n'est actuellement de données nettes quant à la distance entre les forages, que ce soit en pâturages ou le long des voies d'évacuation. L'on ne pourrait affirmer si un troupeau en transhumance perd moins de poids en s'arrêtant pour abreuvement tous les 25 kms. ou en parcourant de plus longues distances sans boire et recevant un abreuvement "ad libitum" aux étapes. Si les uns affirment qu'il faut prévoir de nombreux puits de façon à éviter le surpâturage autour des points d'eau, d'autres, surtout ceux qui vivent en brousse, affirment que le dénuelement du sol autour de ces points n'apparaît qu'à la saison sèche, dans un rayon réduit de 300 à 400 mètres, pas plus que la place du marché au milieu du village que nul ne songerait à supprimer. Ils ajoutent qu'il serait préférable de ne pas multiplier les puits, mais de ne forer que des puits à faible profondeur et à grand débit, soit 60 mètres maximum, les puits de 80 mètres étant abandonnés des bergers à cause du travail d'exhausse. D'autre part, si les uns affirment qu'un équipement d'exhausse simple et robuste suffit, soit par treuil ou poulie à action manuelle, auxquels il faudrait adjoindre une série d'abreuvoirs, d'autres disent que les moyens d'exhausse doivent être mécanisés et puissants, quelque soit le prix des investissements et surtout des frais d'entretien. Enfin, la localisation des puits doit être envisagée en tenant compte de ce que les trajets de transhumance sont souples et variables suivant les disponibilités en pâturages naturels.

,,...

- les moyens financiers nécessaires à la réalisation des forages. On estime que le coût de l'unique forage d'un puits est de 50.000 Frs. F. au mètre courant de profondeur, soit 100%, et que la moyenne des profondeurs des puits dans le Sahel est de 50 à 60 mètres.

La mise en oeuvre d'un programme d'hydraulique pastorale implique donc une phase d'étude. Puisque l'étude géologique va être réalisée, il faudrait entreprendre parallèlement ces études de dynamique des transhumances et de normes d'hydraulique pastorale. Ceci pourrait être l'ouvrage d'un expert, aidé de tout ce qui est déjà acquis en la matière, et de l'expérience de ceux qui connaissent et vivent au Sahel.

Il existe au Service du Génie Rural un projet de création de 1000 puits, à raison de 100 puits par région économique du Pays, réalisable en deux tranches et en l'espace de deux ans. Ce projet comporte 600 puits de village et 400 puits pastoraux. Les puits pastoraux seraient répartis, en ordre de priorité, entre les régions du Gourma, Goundam, Tombouctou, Bouren, Gao, Ansongo, Ménaka, le Macina, et les cercles de Niéro et Kayes lorsque l'on aura une meilleure connaissance de la géologie de ces régions. L'estimation des coûts des puits de village serait de 10 millions de Frs. F. chacun, soit 20.000 \$, et le coût des puits pastoraux de 4 millions, soit 8.000\$, chacun. Ces sommes restent à pourvoir à l'exécution des projets.

La priorité accordée au Gourma vient d'un désir de sédentarisation des troupeaux sur les plateaux de cette région, riche en pâturages inexploités faute d'eau en saison sèche, de façon à éviter la concentration de bétail dans une étroite bande le long du Niger durant cette même saison sèche. Cette concentration engendre la sous-alimentation et favorise la propagation des maladies.

---

Ce projet est exposé par le Docteur Konaté dans son fascicule "Problèmes de nomadisme au Mali" septembre 1968.

./...

### Le Ranching

Pour qui définit une entreprise industrielle comme étant le résultat des efforts d'un groupe de personnes : unis par un même but : la production de valeurs ajoutées, et dont les activités sont organisées en fonctions : fonction de direction, technique, commerciale et administrative, le ranching constitue une entreprise industrielle.

C'est cette industrie que l'on souhaiterait voir s'établir en zone Sahélienne, en raison des effets que le ranching peut apporter à l'amélioration de l'élevage et à l'économie de la viande.

Il s'agit de ranching d'embouche, car c'est une formule qui fait du ranching une industrie de transformation de matière première, dans une zone, qui sur le plan de l'élevage, est plutôt naisseur et productrice de cette matière première.

Comme dans toute industrie efficace, un centre de recherche et de mise au point de procédés devrait être incorporé au ranch. Non que ce Centre devrait s'adonner à des recherches scientifiques poussées, mais simplement explorer les possibilités alimentaires offertes par la nature et éprouver des méthodes d'élevage.

Ces effets du ranching seraient les suivants :

- effet de vulgarisation portant sur l'amélioration de la précocité et nutritionnelle du cheptel : le ranching, étant une application concrète et réelle, il constitue un exemple de réalisation, de réalisation contrôlée, et donc une base solide à l'édification d'une vulgarisation adaptée au milieu sociologique et naturel du Sahel. Actuellement, il n'est que des suggestions issues de constatations. On pourrait citer la rotation des pâturages, l'accroissement des quantités de fourrage disponible à l'hectare par sup-

./...

pression des végétations non graminéennes, en particulier de ce qui est broussaille et végétation arborescente, l'amélioration pondérale du bétail de boucherie. Mais, ni l'application pratique, ni les résultats concrets, ni la portée économique de ces suggestions n'ont été expérimentés. L'on suggère la rotation des pâturages, la proposition est heureuse, comment l'appliquer au Sahel ? Quel en sera le coût ? La probabilité d'atteindre les résultats escomptés ? Le but économique recherché ? Quels seront les facteurs favorables sur lesquels l'on pourra s'appuyer ? Les facteurs limitant qui amèneront à concevoir une formule plus progressive et plus efficace ?

- effet sur les marchés d'exportation.

Le ranching permettrait d'assurer la constance de l'offre de bétail de qualité sur les marchés d'exportation, en fournissant du bétail durant les périodes de réduction des offres en provenance du marché traditionnel. N'a-t-il pas déjà été fait mention de l'indispensable régularité de l'offre dans la conquête de marché d'exportation.

De plus, par sa production plus intense, le ranching permettrait de pourvoir aux quantités croissantes de viande que les marchés d'exportation seront amenés à demander, étant fort probable que le marché traditionnel ne s'adaptera qu'avec retard à l'évolution de ces demandes. Lorsque l'on cherche à atteindre un marché, il est important de disposer au départ, d'instrument capable de satisfaire ces marchés en quantité, qualité et régularité.

La création d'un ranch dans le Sahel demanderait des études préalables, nécessaires à l'acquisition des connaissances non encore précisées. Il y a les problèmes de l'hydraulique déjà mentionnés, les problèmes agrostologiques, ou de connaissance des pâturages, qui doivent permettre de déterminer les possibilités de charge en bétail à l'hectare, les problèmes de rentabilité

./..

et le transport du bétail à l'abattoir. Certes, il y a 350  
certaines réalisations sur lesquelles l'on peut s'appuyer, au  
Tchad, Sénégal, Niger, plus des réalisations existantes au  
Kéniâ et des réalisations du passé au Ruanda, qui celles-ci  
peuvent servir d'exemple de gestion. Ce sont autant d'expé-  
riences africaines.

Les investissements nécessaires à la création d'un ranch  
ne peuvent donc qu'être estimés par référence à les réalisations  
en cours d'exploitation, comme exposé dans le tableau suivant :

Exemple d'investissements en ranching.

<u>Pays</u>	<u>Investissements</u>	
	<u>à l'hectare</u>	<u>par unité de bétail.</u>
Tchad	3.100 Frs.CFA	33.000 Frs. CFA
Sénégal	3.000 Frs.CFA	25.000 Frs. CFA
Niger	2.700 Frs.CFA	27.000 Frs. CFA
Moyenne	3.000 Frs. CFA	28.250 Frs.CFA

Considérant qu'un ranch au Sahel devrait être localisé non  
loin de l'abattoir de Bamako, et sur les voies de transhumance  
vers cet abattoir. Tenant compte des possibilités hydrologiques  
et agrostologiques du Sahel, l'on peut envisager un ranch d'une  
superficie de 70 à 100.000 hectares.

Ce qui correspond à des investissements de l'ordre de 210 à  
300 millions de Frs. CFA pour l'aménagement d'un ranch, compte  
tenu des frais de clôture, par-feu, équipement d'abreuvement,  
bâtiments, matériel et véhicules.

La charge serait de 7 à 10.000 unités de bétail, pour une  
disponibilité annuelle de 5 à 6.000 têtes, soit un poids en viande  
de 900 à 1.100 tonnes, en carcasses de 180 à 200 kgs. vers les âges

./...

de 4 à 4 1/2 ans. Le poids atteint par l'élevage traditionnel à cet âge est de 160 kgs. carcasse pour une bonne bête de boucherie, actuellement destinée à l'exportation sur pied, tandis que le poids de 180 kgs. carcasse n'est atteint qu'à l'âge de 6 ans pour le même genre de bête.

Cette réduction de viande représente environ 12% de la capacité bovine de l'abattoir de Bamako.

La rentabilité d'un ranch d'embouche est très faible. C'est une entreprise marginale, cependant qu'une fonction supplémentaire de boucherie peut lui apporter quelque bénéfice.

Mais, dans l'optique de l'accroissement de la production nationale de viande, à destination des marchés d'exportation qui s'annoncent très ouverts, le ranching aurait un rôle déterminant, en raison de ces effets précités.

Si ces effets se produisent par la seule fonction d'embouche, sans pertes ni profits, ce sera un résultat positif. Si, au-delà, le ranching produit un profit par une fonction boucherie, ce sera un résultat d'autant plus positif.

Il existe actuellement un projet de création d'un ranch à Niono. Ce projet est à l'étude. Sa réalisation se heurtera fort probablement à des difficultés financières d'investissement.

Si dans la zone Sahélienne, il s'agissait d'une population d'éleveurs, par contre, dans la zone Soudanienne, il s'agit d'une population de cultivateurs.

De plus, la population pastorale du Sahel est en décroissance, tandis que la population rurale de la zone Soudanienne est en croissance.

Ces différences sont fondamentales, car si dans le cas du Sahel il faut poser les bases à une orientation de l'élevage vers le

./...

métier le "brancher", ou l'élevage extensif sélective, dans la zone S au moins, il faut passer les mains à une orientation vers "l'agriculteur-éleveur".

Ceci est réaliste, et l'on en reste convaincu après une visite à Pana, périmètre cotonnier, géré par la C.F.D.T.

Pana est parti de la commercialisation du coton, qui, par l'effort de commercialisation, a entraîné le développement de la culture. Ce développement a provoqué des besoins accrus de fumier, d'une main-d'œuvre, et a fait du cultivateur un éleveur, ayant son troupeau au village et le laissant paître dans un faible rayon autour de ce village.

Certes, leurs méthodes d'élevage comportent de grossières lacunes, et ni le cultivateur, ni le berger ne semblent encore bien adaptés à cette nouvelle forme d'élevage.

Mais, le fondement de leurs méthodes est excellent et il n'en faudrait que peu pour parvenir à une méthode efficace, et de la sorte en arriver à l'amélioration de l'élevage.

L'on y sera aidé par le désir des cultivateurs de devenir éleveur, et de parvenir à augmenter leurs revenus par l'élevage, car, disent-ils, les générations montantes ont des besoins. En fait la culture du coton a appris les bienfaits de l'argent, et le processus multiplicateur est engendré.

Leur problème est qu'ils ignorent. Ils ne savent comment améliorer leurs méthodes d'élevage. Par exemple, les vaches en veaux durent les premières semaines après la mise-bas sont élevées, et ce, parce que le veau est abreuvé deux fois par jour au pis, et donc son système digestif engorgé de lait, ce qui entraîne la diarrhée. Une alimentation mieux répartie serait de nature à éviter le mal. Du bétail, qui comme à Pana, rentre chaque soir au village, pourrait facilement faire usage de la pierre à lécher (pierre de sel minéraux), ce qui serait de nature

./...

à améliorer leur santé et leur résistance aux maladies, et les fréquents avortements, les péri-neumonies. Des programmes pourraient être envisagés.

La solution est donc la vulgarisation, mais quelle vulgarisation ?

Une vulgarisation dûment expérimentée.

Mais, comment expérimenter cette vulgarisation ?

Dans ce que l'on pourrait appeler les "fermes de village", dans lesquels, sur un périmètre déterminé, les améliorations au niveau de l'éleveur seraient entreprises, suivies et leurs résultats contrôlés. Parallèlement, des essais et démonstrations pourraient être réalisés dans des Centres proches du périmètre, et surtout proches des méthodes traditionnelles d'élevage, à l'exclusion de tous moyens dont les éleveurs ne pourraient disposer.

Ce périmètre pourrait être celui dans lequel est déjà entreprise une action cotonnière ou autre, insérant de la sorte, l'action zootechnique dans une organisation structurée, aux fins de gestion administrative et commerciale.

Les effets du ranching seraient, de cette manière, obtenus, effet de vulgarisation, effet sur les marchés.

Dans ce cas, les investissements nécessaires seraient plus élevés. Un expert agronome, spécialiste éleveur, disposerait d'un budget lui permettant de procéder à des expérimentations, et d'une petite ferme traditionnelle.

#### Complément à l'action pathologique

À ce sujet, l'on note les besoins suivants :

- la mise en place d'une unité de production de vaccin anti-ri-pneumonique, permettant la production des 5 millions de doses.

.....

nécessaires. Le coût en serait de 61,5 millions de  
frs. soit 1.230.000 \$.

- des besoins en moyens de locomotion, qui comprennent  
37 véhicules semi-lourds et 50 légers.
- des besoins en moyens de conservation, qui sont : 12  
compresseurs électriques, 5 compresseurs à pétrole,  
14 réfrigérateurs électriques, 81 réfrigérateurs à pé-  
trole, 29 machines à glace et groupe électrogène, 121  
containers et 288 boîtes isothermiques.
- les besoins en matériel vétérinaire, comme 1.900 serin-  
gues, 2.535 boîtes d'aiguilles, 420 pinces, 70 bouilloi-  
res, 100 thermomètres, 135 lits campement, 50 tentes, 15  
cantines, 30 lampes à pétrole.
- des besoins en personnel, comme 1 vétérinaire, 153 vacci-  
nateurs, 83 chauffeurs, 4 mécaniciens, des comptables et  
des manœuvres.

Actuellement, il manque surtout le carburant nécessaire au  
fonctionnement du matériel existant.

Les services compétents affirment, que disposant du maté-  
riel nécessaire, les grandes maladies pourraient être éliminées  
du cheptel en l'espace de dix ans.

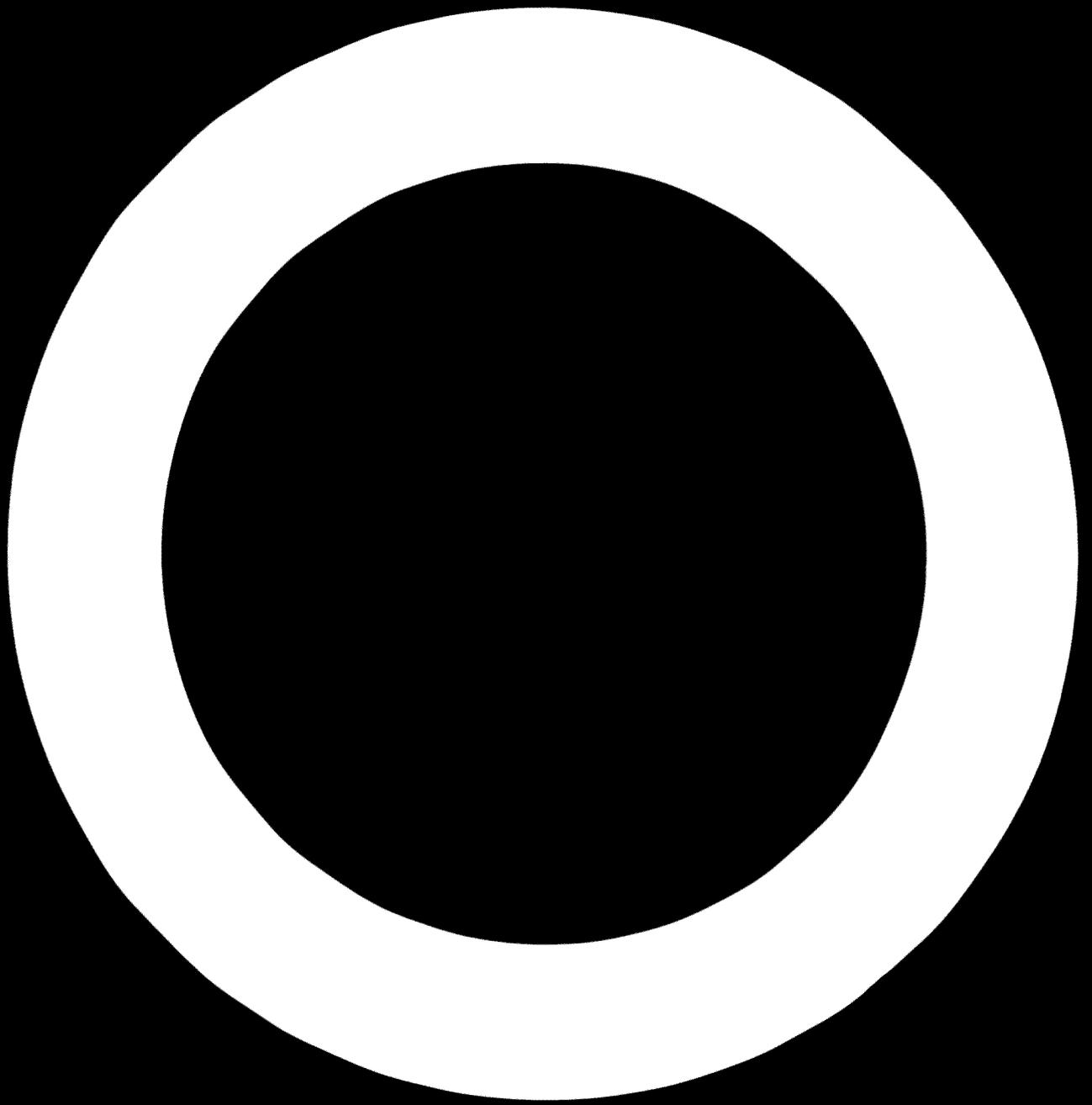
Certes, il y a une action pathologique à compléter, mais  
également une action de nutrition plus rationnelle à mener, par  
les moyens les ranchings et centres incorporés l'ont fait mention.  
Sans risque de beaucoup se tromper, l'on peut lire que le problème  
fondamental de la pathologie est celui d'une meilleure ration ali-  
mentaire.

../...

Statistique et projections

En matière d'hydrologie pastorale, il faudrait entreprendre les recherches zoologiques, et parallèlement, entreprendre l'étude complète de la dynamique des transhumances et des modes d'irrigation.

En matière de ranching et contre, il faudrait commencer par dresser un matériel de départ, à partir de ce qui a déjà été envisagé et réalisé par l'Institut d'Economie Rurale, le R.I.R., la C.P.D.T. et le B.D.P.A. et ensuite s'organiser en employant, au départ, les moyens qui existent déjà.



CHAPITRE III - LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION  
DE LA VIANDE

Le Circuit vif

En général, l'on distingue deux circuits de commercialisation de la viande, qui sont, le circuit vif ou du bétail entier, et le circuit mort, ou de la viande débitée en carcasses.

Au Mali, le circuit vif comporte deux processus importants, celui du marché intérieur et celui du marché d'exportation.

Celui du marché intérieur, qui n'est pas l'auto-consommation, part des régions du Sahel et même de la Mauritanie pour se diriger vers Bamako. Les acheminements se font par transhumance le long de voie d'évacuation traditionnelles.

Celui du marché d'exportation, part également du Sahel, passe par Bamako où s'opère un triage entre le bétail "de boucherie", d'un poids moindre et destiné au marché intérieur, et le bétail "export" d'un poids supérieur et qui continue sur la Côte d'Ivoire. Il existe d'autres voies d'exportation, et non des moins importantes, qui ne passent pas par Bamako, partent de la zone Ouest du Sahel pour se diriger vers la Côte d'Ivoire et le Ghana, au travers de la Haute-Volta.

Le bétail est acheté en première main sur des marchés du Sahel, directement chez les producteurs par des marchands qui en assurent l'acheminement jusqu'aux marchés de Bamako ou l'exportation. Il peut également être acheté par les mêmes marchands sur des marchés de collecte où se rencontrent producteurs et marchands, et c'est le cas le plus fréquent.

Pour les besoins de la présente étude, l'analyse du marché vif a porté sur les circuits suivants :

./...

- entre les marchés du Sahel et Bamako, pour ce qui concerne le bétail de boucherie et le bétail export.
- entre les marchés du Sahel et Bamako, pour ce qui concerne le bétail du type "boucherie", ou de conformation moyenne, et le bétail du type "export" ou de bonne conformation
- entre Bamako et Bouaké, uniquement pour le bétail "export".
- et entre les marchés de la bordure du Sahel Ouest et la Côte d'Ivoire.

Il n'a pas été possible dans le cadre de ce rapport d'en analyser davantage, comme les marchés vif d'exportation en puissance de la région de Gao.

Ces analyses sont exposées dans les tableaux N°3 ci-après.

Ces tableaux, qui ne se veulent que schématisés, ne sont pas le reflet exact du mode de commercialisation du bétail, car dès le Sahel, les achats se font par lots de bétail, et ces lots sont hétérogènes, à moins que le marchand ne se soit attaché à constituer les lots homogènes par achat directement chez les producteurs, ce qui est plus rare.

Ces lots hétérogènes présentent parfois des dominances de type de bétail, ce qui permet de classer ces lots en "bon" et "moins bons" suivant la dominance des types.

De plus, il convient de distinguer deux saisons commerciales, à savoir :

- la saison sèche, durant laquelle l'offre est forte, le bétail se trouvant davantage en bordure du Sahel, à la recherche de pâturages.

./...

- et la saison d'hiver, durant laquelle l'offre est plus faible, le bétail étant réparti à cette époque dans les pâturages du Nord Sahel.

Les prix sont évidemment moins élevés en saison d'offre forte, qu'en saison d'offre faible.

A noter que le bétail peut également passer entre plusieurs mains le long des circuits commerciaux. Généralement, entre le Sahel et Bamako, le bétail du type export reste entre les mêmes mains, tandis que le bétail du type boucherie passe par plusieurs intermédiaires. Souvent, le bétail "export" change de main à Bamako, mais le plus fréquemment, le marchand se débarrasse du bétail du type "boucherie" se trouvant dans son lot, à Bamako, et poursuit sa route avec le bétail du type "export".

En suivant, dans les tableaux précités, page 1, les circuits commerciaux, entre Nioro, qui est déjà un marché de collecte dans le Sahel, et Kati, qui est le marché de sélection du bétail Sahélien à Bamako, l'on est amené à constater les faits ci-après :

- le coût du bétail, ramené au kg. de carcasse, est déjà élevé au marché primaire de Nioro. Ces prix sont semblables à ceux pratiqués dans les marchés primaires des Pays de la C.E.E. en 1966, et plus élevés que les mêmes prix pratiqués aux Etats-Unis et au Danemark durant la même année.

Ceci est normal dans un circuit où la demande se fait plus présente que l'offre. En effet, la demande en viande s'accroît, tandis que l'offre au stade de la production souffre, d'une part, de la rétention traditionnelle du bétail pour cause de prestige et par manque de besoins, surtout chez les grands éleveurs Nourou de l'Ouest du Sahel, et l'autre part, du même phénomène de rétention, mais plus actuel, venant de la méfiance des éleveurs vis-à-vis de la stabilité monétaire, surtout parmi les éleveurs de

...

moyenne et petite importance. En général, c'est une caractéristique, les éleveurs se méfient de cette stabilité monétaire, et préfèrent conserver du bétail, qui leur paraît une valeur sûre.

- dans le chaînon du circuit entre le Sahel et Bamako, page 2 du tableau, l'on peut relever ce qui suit :

- le commerce du bétail sur pied, entre le Sahel et Bamako, est toujours profitable, quelque soient les hétérogénéités des lots.
- ce profit est stable et assuré, les variations saisonnières de prix enregistrés au marché primaire se répercutent sur les marchés grossistes, avec une amplitude accrue.
- ce profit, en sa valeur globale, est directement lié au poids du bétail, puisque ramené au kg. carcasse, ce profit est semblable pour un boeuf export, un boeuf "boucherie". De plus, le gros bétail présente l'avantage d'une meilleure certitude d'écoulement sur les marchés grossistes en viande.
- ce profit n'est pourtant pas considérable. Il représente 7 à 10% du prix de vente à Kati pour un boeuf du type "export" et 5 à 10% pour un boeuf du type "boucherie". Certes, ce profit représente une masse d'argent, vu que le marchand a coutume de traiter par lots de 50 à 100 unités. Mais son pourcentage est relativement faible par rapport au chiffre d'affaires.
- entre le chaînon du circuit entre Bamako et Bouaké, soit à l'exportation, l'on relève ce qui suit :
  - le profit à l'exportation peut être beaucoup plus élevé que le profit sur les marchés intérieurs. Ce profit peut parfois monter jusqu'à 30% du chiffre d'affaire.

./...

général, il faut vendre 2 à 3 unités sur le marché intérieur pour réaliser le profit d'un boeuf vendu à l'exportation, les intérêts d'immobilisations supplémentaires, les risques de pertes, et les intérêts de retard de paiement étant compris. On peut estimer que ce profit est augmenté de la valeur de 5.000 frs M. dans un circuit partant de la verdure Est du Sahel, et se dirigeant vers la Côte d'Ivoire, sans passer par Bamako.

- par contre, le profit n'est pas stable, ni toujours acquis. L'exportation est une spéculation basée sur les cycles saisonniers. En saison d'offre forte au niveau de la production, le profit est faible et peut être nul. Mais en saison d'offre faible, le profit est plus élevé, et peut se situer aux environs des 30% précités, dans le cas le plus optimum. Entre ces deux extrêmes, toutes les possibilités sont ouvertes, et l'on peut parfaitement acheter à la saison des prix faibles et revendre à la saison des prix forts, pour de semblables frais commerciaux et temps de transports.
- l'exportation est également une spéculation monétaire, qui trouve son intérêt dans l'acquisition de devises stables, la procédure "exic" ayant perdu de son attraction depuis la dévaluation et la réduction du pouvoir d'achat au Mali.

L'ensemble de ces considérations relatives aux circuits commerciaux du bétail sur pied, amènent aux quelques dénotations suivantes,

- l'exportation reste toujours une opération intéressante, et sur le plan de l'économie nationale, elle présente l'avantage de favoriser des rentrées de devises étrangères.

./...

- par contre, l'exportation sur pied empêche la mobilisation intérieure du bétail, à destination de sa transformation industrielle et d'une valeur ajoutée que l'on voudrait voir acquise à l'économie nationale. L'industrialisation partielle de ce bétail exporté sur pied présenterait tout même l'avantage de diversifier la valeur ajoutée de l'exploitation du bétail.
- c'est pourquoi, il s'agit de mobiliser une partie de ce bétail sur le marché intérieur, et l'on remarquera que cette mobilisation semble être fonction directe de la stabilité monétaire et de la confiance dans l'économie du pays. La stabilité monétaire a tendance à raccourcir et centrer le circuit de commercialisation du bétail, puisque en période de confiance, le producteur vend plus facilement, tandis que l'exportateur ne trouve plus tant d'intérêt à l'acquisition de monnaie étrangère. Par contre, les périodes de non-stabilité et de méfiance monétaire ont tendance à allonger les circuits commerciaux du bétail sur pied, puisque le producteur du Sahel retient son bétail, et que le marchand s'en va davantage acheter en Mauritanie, et que d'autre part, l'exportation reprend ses avantages de l'acquisition de devises étrangères stables.
- l'on notera l'avantage qu'il y a à faire commerce du bétail de gros poids, même pour le marché intérieur. Le profit retiré du bétail de "bon poids" pouvant être le double de celui retiré du bétail de "poids moyen".
- l'on notera également l'avantage que présente l'achat de bétail directement sur les marchés du Sahel, les différences de prix entre ces marchés et ceux de Bamako étant plus spéculatifs que dus aux frais d'acheminement. De plus, sur les marchés de collecte du Sahel, il est possible d'acquérir des lots bien plus homogènes que sur les marchés de Bamako où les lots se présentent dans un état assez hétérogène.

./...

Le circuit mort

La Sonca est le principal acheteur de bétail sur pied à destination de l'abattage et de la transformation en carcasse de viande.

Les activités commerciales de cette société sont nombreuses, et en ce qui concerne son activité d'achat de bétail et de vente de viande, ses phases commerciales sont les suivantes :

- la production de carcasse, qui comporte l'achat de bovin, l'acheminement des marchés sur pied vers l'abattoir, l'abattage, et la production de carcasses.
- la réfrigération et la conservation de carcasses en chambre froide, suivie de la vente de ces carcasses ou parties de carcasses sur le marché intérieur. La Sonca vend ses viandes, soit à ses propres boucheries situées à Bamako, soit à des boucheries privées à Bamako ou réparties dans le Pays.
- les exportations de viande réfrigérées, qui comporte, outre la réfrigération des carcasses, leur transport en camion frigorifique, leur entreposage frigorifique à Abidjan, et leur vente à partir de cet entrepôt.

Ces différentes opérations sont envisagées sous l'aspect de leur rentabilité commerciale, par le calcul de leur seuil de rentabilité. Le seuil de rentabilité d'une opération est le compte actif et passif de cette opération, dont les postes ont été extraits de la comptabilité, et dans lesquels les variables, ou plus exactement les postes encisis à priori comme variables, sont appliqués de façon à réaliser un solde nul. Le seuil de rentabilité constitue un instrument de gestion, en ce sens qu'on peut lui appliquer des écarts de variables, et vérifier très rapidement les effets de ces écarts sur la rentabilité de l'opération.

/...

On peut également apprécier le résultat d'une période de gestion ou d'activité par les écarts de variables réalisés durant cette période, par rapport aux valeurs déterminés dans ce seuil de rentabilité.

Dans le cas de la présente étude, une ventilation plausible de valeurs de variables sera appliquée, afin de rechercher les écarts des effets de ces valeurs par rapport aux données fixes du marché, comme le prix de la viande de consommation à Bamako, à Abidjan.

Le tableau ci-après, N°4, établit les calculs des seuils de rentabilité des opérations commerciales bovines de la Sonea, mais d'une façon cumulée, c'est-à-dire dans l'ordre suivant :

- la production de carcasse,
- la production et la réfrigération de carcasses.
- la production, la réfrigération plus les transports de carcasses jusqu'à Abidjan, leur entreposage et les opérations commerciales de vente dans cette ville.

Ce procédé présente l'avantage de faciliter une appréciation globale des seuils de rentabilité, par étape commerciale.

A la suite, les seuils de rentabilité ont été exprimés en formules. Ces formules ne sont autres qu'une expression simple du compte actif et passif, et qui facilite une appréciation rapide des effets des valeurs de variables.

Enfin, une ventilation de plusieurs hypothèses de valeurs de variables sont appliquées aux formules, ce qui permet de sélectionner des hypothèses acceptables ou favorables, ou d'apprécier la portée de réalisations

C'est donc à ces formules que l'on va s'adresser pour examiner les opérations commerciales bovines de la Sonea.

./...

Ces formules sont les suivantes :

1.- production de carcasse :

$$X = 0,96.x.P. - 13,4.x + 1.520$$

2.- production et réfrigération de carcasse:

$$X = 0,90.x.P. - 19,4.x + 1.470$$

3.- production, réfrigération, transport, entreposage et vente de carcasse à Abiljan :

$$X = 0,64.x.P. - 89.x$$

dans lesquelles :

X = la valeur de l'achat vif de l'unité bovine

x = le poids carcasse

P = le prix au Kg. carcasse

la variable du seuil de rentabilité, choisie à priori, comme étant l'élément que l'on cherche à étudier, est "P".

La signification comptable de ces formules, ou la correspondance de chaque élément de ces formules avec les faits comptables, est la suivante :

- le premier membre de l'équation, X, est le prix d'achat vif de l'unité bétail. C'est le premier poste de l'actif
- dans le second membre,
  - le premier monome est le poste "vente de viande carcasse" situé au passif du compte. Les facteurs sont successivement : le coefficient de dépréciation pour pertes ponctuelles de viande au cours de l'opération envisagée, le poids carcasse de l'unité bétail, et le prix du kg. carcasse qui est la variable examinée.

./...

- le second monome est l'ensemble des charges variables que comporte l'opération. Ce sont les frais de transformation et commerciaux qui varient au "pro-rata" des quantités traitées, en l'occurrence, le poids carcasse. Les facteurs sont successivement : l'addition des coûts unitaires de chaque travail de transformation ou de commercialisation, et le poids carcasse.
- enfin, la constante est la différence entre, d'une part, la contribution de l'opération aux frais généraux qui est une donnée fixe par unité de bétail, à l'actif du compte, et d'autre part, les ventes de déchets de carcasse, qui sont également des données fixes par unité de bétail, au passif du compte.
- à noter que chaque monome du second membre est déprécié du pourcentage de risques de pertes par saisies des viandes impropres à la consommation.

L'examen des formules a conduit à des déductions importantes en ce qui concerne les incidences des variations des postes d'actif.

Les variations de valeur des postes de frais généraux et de frais d'exploitation ont des incidences faibles sur le prix de revient, mais peuvent avoir des incidences d'ordre commercial, dès que le prix unitaire de la matière première, le bétail vif, atteint un prix de 30.000 Frs. Ces incidences sont parfois déterminantes, comme dans le cas de l'acceptation ou du refus d'un marché.

Voici quelques relevés qui illustrent ces incidences.

Pour un prix d'achat vif de 32.000 Frs,

les ECARTS de prix du kg. de viande carcasse serait  
pour chaque opération suivante :

./...

	production carcasse		production carcasse réfrigérée		exportation	
	<u>                    </u>		<u>                    </u>		<u>                    </u>	
pour des valeurs de "x" =	et des valeurs de "x" de :					
	<u>120</u>	<u>180</u>	<u>120</u>	<u>180</u>	<u>120</u>	<u>180</u>

en fonction de  
variations de  $\pm 25\%$  ,

1. des frais généraux	$\pm 10,5$	$\pm 7,5$	$\pm 15$	$\pm 6$		
2. des frais d'ex- ploitation	$\pm 10,5$	$\pm 5,5$	$\pm 15$	$\pm 6$	$\pm 75$	$\pm 115$

Frs.M. par kg.

Réduire les frais généraux est un problème d'organisation d'entreprise.

Réduire les frais d'exploitation, en l'occurrence les frais d'abattage, de réfrigération, de transport, et d'entreposage frigorifique, est un problème de surface de travail, ou, de quantité de matière traitée en un temps déterminé. Si l'abattoir de Bamako et l'entrepôt frigorifique d'Abidjan étaient actifs à leur pleine capacité, les frais d'exploitation, par unité, en seraient d'autant réduits.

Des variations des prix unitaires d'achat de bétail, et des variations de poids carcasse, ont des incidences directes et déterminantes sur le prix de revient. Ces incidences se trouvent exposées dans le tableau N°4, page 4.

Ce tableau montre que la valeur minimum de prix unitaire de la viande carcasse, représenté par la lettre "P", est atteint, dans les conditions actuelles de frais généraux et d'exploitation, pour du bétail de poids carcasse de 180 kgs. et plus, et dont la valeur unitaire vif est de 30.000 à 35.000 Frs. Toute autre

./...

condition conduit à des valeurs plus élevées.

Ce tableau montre également :

- que sur le marché intérieur, les prix de production de viande carcasse sont inférieurs aux prix de vente de ces mêmes viandes.

Ce prix de vente est de 250 frs. par kg. de viande carcasse, ce qui , laisse des profits de 8 à 12%<sub>0</sub>, exceptionnellement de 20%<sub>0</sub>, par unité de bétail. Dans des lots trop hétérogènes, il est vraisemblable que les bonis et les malis s'annulent.

- sur le marché d'exportation, les prix de production sont très élevés, et dépasse, rendu Abiljan, le prix de vente de la viande carcasse, qui est de 370 frs.M. Ce fait est dû aux lourds frais de transport, d'entreposage frigorifique, et à la taxe d'importation. Ce marché d'exportation fait rentrer des devises étrangères au-dessus de leur cours.

Certes, ces faits sont que peu encourageants, seraient-ils susceptibles d'amélioration ?

Sur le plan du marché intérieur, une sévère orientation des achats serait une heureuse solution.

Cette orientation est déjà appliquée par la Sonea, à l'intervention de directions ou d'instructions données aux marchands en charge de leur approvisionnement en bétail vif.

Ces instructions portent sur des prix plafonds de kg. de carcasse estimés sur bétail vif.

La méthode qui consisterait à porter les instructions sur les prix globaux unitaires de bétail, ou sur des classes de ces prix, pour des poids carcasse déterminés, serait plus sûre.

./...

En effet, il a été constaté dans les relevés d'achat de la Sonea,

- qu'il y a aucune corrélation statistique entre les prix globaux unitaires de bétail, les poids carcasse, et les prix de kg. carcasse moyens des lots. Il en résulte que l'on ne trouve pas de règle dans l'exécution de ces instructions, règles qui seraient le reflet de l'efficacité de ces instructions.

- ceci s'explique par le fait que les variations, exprimées en pourcent, des prix de kg. carcasse se répercutent sur les prix globaux unitaires de bétail en un pourcentage double. Autrement dit, la déviation standard autour de la moyenne des prix unitaires globaux d'achat de bétail, exprimé en pourcent, est le double de la déviation standard autour de la moyenne des prix kg. carcasse estimé lors des achats, et ce, sur l'ensemble des relevés d'une année d'activité.

Il en résulte un étallement des prix globaux unitaires vif, qui, très exactement divisés par le poids carcasse correspondant aux estimations lors des achats, donne en fait des prix kg. carcasse très étalés, alors qu'on avait cherché à les contrer.

Il serait donc plus efficace de porter les instructions d'achat sur les prix globaux unitaire de bétail moyens par lots, pour un poids carcasse moyen déterminé du lot. En réalité, c'est le poids dominant du lot qui intéresse une trop complète homogénéité étant de nature à élever les prix globaux. Pour un prix moyen global unitaire vif déterminé, plus le poids dominant est élevé et majoritaire, plus l'opération sera intéressante.

Ceci n'est qu'une indication, mais une réalité, et l'application de cette méthode demanderait un examen plus profond des marchés et de la comptabilité de la Sonea, de façon à pouvoir mieux fixer les normes.

./...

Sur le plan du marché extérieur, on note :

- qu'il faudrait en arriver à une réduction de 40% des frais de transport, d'entreposage, et de commercialisation à Abidjan, pour parvenir à un prix de revient de la viande carcasse égal au prix de vente dans cette ville, ce qui n'est guère pensable au niveau d'activité actuel. Et améliorer ce niveau n'est guère plus pensable au prix de revient et de vente actuel.
- et que d'autre part, les carcasses quittent Bamako à un prix de revient nettement inférieur aux prix de vente à Abidjan, tandis que ces carcasses arrivent à Abidjan à un prix de revient nettement supérieur à ce même prix de vente. Entre les deux, il doit exister un prix rentable.

Dès lors, pourquoi ne pas vendre à ce prix rentable, augmenté d'un bénéfice, en prenant à charge les transports qui respecteraient cette rentabilité et ce bénéfice, et en laissant aux entreprises du Pays importateur la charge du transport restant. Il y aurait de la sorte partage des valeurs ajoutées du traitement de la viande, au meilleur bénéfice de chacun.

Dans ce contexte, la taxe d'importation n'aurait plus d'incidence sur la rentabilité et le profit, puisque dans le Pays importateur, à plus forte taxe correspondrait de moindres possibilités de trajet de transport, et à plus faible taxe, correspondrait de meilleures possibilités de transport.

De plus, la répartition des charges et des trajets pourrait être déterminée de façon à ce que la viande exportée soit vendue à un prix compétitif par rapport à la viande en provenance de bétail exporté sur pied. Ceci serait de nature à réduire ce genre d'exportation au meilleur profit de l'approvisionnement des industries et des entreprises de la viande, tant dans les Pays exportateur qu'importateur.

Ces quelques considérations et les calculs dont elles sont issues pourraient servir de base à des négociations commerciales.

En dehors de la Sonca, il existe un circuit privé de la viande, qui se compose : du grossiste du bétail vif sur les marchés et revendant les viandes carcasses aux bouchers.

- les bouchers, achetant la viande carcasse aux grossistes pour les revendre débités aux clients. Ces bouchers peuvent également acheter de la viande carcasse en gros à la Sonca.
- des bouchers et grossistes, achetant le bétail sur le marché et vendant des carcasses débités à la consommation.

En ce qui concerne les grossistes, le schéma de leurs activités, leurs seuils de rentabilité, et les formules correspondantes aux seuils et une ventilation d'application des formules sont exposés en Tableau N°

A noter que les grossistes doivent vendre leur viande carcasse au prix de 250 frs. le kg., qui est le prix pratiqué par la Sonca en ses activités grossiste.

L'on remarquera combien le profit de ce métier de grossiste est aléatoire.

En effet,

- pour un prix unitaire de bétail déterminé, le grossiste ne peut gagner que sur les gros poids carcasse, type de bétail qu'il ne trouve pas facilement sur les marchés autour des centres urbains, par le fait que ce bétail est destiné à l'exportation. Contrairement à la Sonca, qui peut acheter son bétail sur les marchés de collecte du Sahel et dès lors mieux choisit ses lots, le grossiste achète sur les marchés disposés autour des centres urbains, où il ne dispose plus d'un semblable choix.

./...

- toujours pour un même prix de bétail, le grossiste peut perdre autant sur l'achat de faible poids carcasse, qu'il peut gagner sur l'achat de gros poids carcasse. C'est donc un métier qui ne peut rapporter que sur de grandes surfaces de travail.
- enfin, le grossiste doit payer la taxe I.A.S. qui lui constitue une charge importante.

En ce qui concerne la boucherie, c'est un métier qui reste payant, quelque soit les poids carcasse par unités de bétail.

L'on rencontre des bouchers à clientèle africaine, et des bouchers à clientèle européenne. Ces derniers sont les boucheries de la Sonea.

Le compte des activités d'un boucher à clientèle africaine est exposé au Tableau N°6.

Ce compte montre que le métier de boucher africain est rentable, et c'est pourquoi il en existe un très grand nombre, qui d'ailleurs en moyenne ne débitent qu'une bête par jour, et encore, cette bête est-elle le plus souvent de faible ou moyen poids carcasse, ce trop grand nombre de bouchers manquant de clientèle pour se permettre de débiter des carcasses de gros poids.

Ce fait de débiter des poids carcasse de poids faible au moyen vient en opposition avec les intérêts du grossiste, et d'ailleurs également en opposition aux propres intérêts du boucher.

Quant au métier de boucher et grossiste, il est tout aussi aléatoire que celui du grossiste. Il reste soumis au paiement de la taxe I.A.S. et c'est pourquoi ce métier est le plus souvent pratiqué sur un marché parallèle, la bête étant abattue et débitée parfois dans les villages de brousse autour des centres urbains, sans passer par l'abattoir.

./...

L'on dit que ce marché parallèle approvisionne presque la moitié du marché de consommation.

Dans l'ensemble des intermédiaires qui composent le circuit vif et mort de la viande, c'est le stade d'intermédiaire grossiste qui se présente comme étant le plus aléatoire, que ce soit le grossiste privé, ou la Sonca elle-même.

Ce stade est le goulot d'étranglement des circuits; c'est un stade de croisement d'intérêt, c'est le stade qui ne parvient pas à absorber du bétail de type export, et favorise la déviation de ce bétail sur le marché d'exportation sur pied.

#### Recommandation et synthèse

Le but de cette analyse des circuits du marché de la viande était la recherche des possibilités de mobilisation de la viande, à fin d'usage industriel.

L'on se rappellera que cet usage industriel n'était autre que le complet fonctionnement des abattoirs, plus particulièrement de l'abattoir de Bamako.

Plusieurs facteurs de réalisation de cet objectif ont été relevés; ce sont :

- la stabilité monétaire, qui en matière de marché de la viande, a tendance à raccourcir le circuit, vif, et à le ramener dans le contexte de l'économie nationale.
- l'amélioration de ces circuits par un meilleur équilibre entre les chaînons, et plus particulièrement la suppression du goulot d'étranglement situé au niveau grossiste, tant Sonca que privé.

Cette suppression de goulot pourrait être obtenue par les mesures suivantes :

///...

- lier le prix de la vente de la viande carcasse, soit actuellement 250 Frs/kg, à une évolution d'un index des prix. Pour le bon équilibre des circuits, l'index de détail des prix de la viande serait le plus favorable. Actuellement, ce prix de 250 ffs. est trop bas, et en conséquence, le bénéfice éventuel du grossiste trop faible, et le bénéfice certain du boucher trop élevé.
- de plus, il faudrait établir le montant de la taxe d'abattage en combinaison avec le prix d'achat de la viande carcasse, de façon à ce que au niveau boucher, le profit du débit d'une seule bête ne soit guère encourageant, mais que le profit du débit de 2 ou 3 bêtes par jour soit attractif. L'on pourrait parfaitement envisager l'application de cette taxe à la carcasse prise en livraison à l'abattoir, et sous une forme dégressive par nombre de carcasse livrées à un même boucher. Aux seuls bouchers, serait accordé le droit d'accès à l'abattoir pour achat de carcasse. Toutes ces mesures dans le but de réduire le nombre de bouchers de trop faible capacité, n'abattant pas une bête par jour, et de développer la boucherie de plus forte capacité, abattant 2 ou 3 unités par jour. Il deviendrait, dès lors, possible de fixer le prix carcasse de manière à réduire la marge bénéficiaire unitaire du boucher, d'augmenter la marge du grossiste, et rétablir l'équilibre du circuit.
- dans le même but, l'application de règlements sanitaires de vente de viande foraine serait de nature à diminuer l'activité du marché parallèle, et de plus, répondrait à un impératif essentiel de salubrité publique. Ces règlements impliqueraient : l'obligation de tuer le bétail à l'abattoir, de ne vendre que de la viande ayant le cachet de l'abattoir, l'interdiction de vendre des viandes après un certain temps postérieur à l'abattage, et enfin quelques règles concernant la propreté des étales.

./...

Dans un circuit intérieur mieux équilibré, la Sonca, intervenant en compétition avec le secteur privé, serait l'instrument de la stabilité des prix grossistes et détail sur le marché intérieur. C'est son rôle actuel, et il est sain.

Quant au marché extérieur, il a déjà été fait allusion aux nécessités et aux avantages du partage des valeurs ajoutées.

La nécessité d'équilibrer les circuits, par une meilleure adaptation des prix et des taxes, et de stabiliser ces prix par le moyen d'un Office de commercialisation intervenant en compétition sur le marché, devient évident à l'analyse de la situation présente.

Actuellement, il existe au niveau grossiste, à Bamako, un grossiste privé et la Sonca. La plupart des autres grossistes antérieurement installés ayant quitté Bamako pour exercer leur métier ailleurs. Si par une mesure imaginaire, le marché parallèle était soudain supprimé, le seul grossiste privé, la Sonca, plus quelques grossistes-bouchers, ne pourraient suffire à l'approvisionnement, et le marché serait complètement désorganisé. Il en résulte que le marché parallèle est devenu le correcteur du marché normal, faute d'un marché normal efficace. Malheureusement, le marché parallèle n'est pas un marché de mobilisation industriel, et s'adresse à des types de bétail qui n'intéressent pas l'économie du Pays, comme montré ci-après.

Les formules des seuils de rentabilité montrent à l'évidence l'importance déterminante du facteur poids carcasse.

Ce fait se retrouve à chaque étape de la commercialisation, et toutes les propositions précitées en sont que des arrangements vis-à-vis de la solution qu'apporterait l'accroissement du poids des carcasses.

./...

Ce poids est donc le facteur limitant essentiel.

Malheureusement ce facteur est un fait naturel, que seule une action à long terme pourrait parvenir à modifier.

Si théorique et peu payante dans l'immédiat que pourrait paraître une telle action, il faut l'entreprendre, tant que son succès serait d'une portée intéressante.

Voici quelques chiffres qui illustrent l'influence de l'augmentation du poids unitaire carcasse sur le prix de revient unitaire de la viande carcasse.

Pour un prix d'achat vif de 32.000 Frs., le prix de revient du kg. viande carcasse serait pour chaque opération suivante :

des poids unitaires carcasse de	production carcasse	Production carcasse réfrigérée	exportation avec taxe		sans taxe
			38%	18%	
180	194	205	417	360	307
200	171	179	390	340	288
220	159	165	367	325	280
240	150	152	348	304	260

Une augmentation de poids de 30%, provoquerait :

- une réduction de 25% du prix de revient du kg. viande carcasse réfrigérée
- une réduction de 15% des prix de revient de l'exportation

Ces chiffres ne sont que des ordres de grandeurs et des indications, mais l'amélioration serait évidente.

Quelle action faudrait-il entreprendre ?

En premier, des actions d'exemple et d'études au niveau de l'élevage.

./...

Les ranchs proposés y trouveront leur pleine signification technique.

Le problème de la viande commence donc à l'élevage, et y pose ses bases.

Ensuite, des actions commerciales de promotion.

Celles-ci porteraient,

- d'une part, sur la création d'un appel de demande de bétail de gros poids. La Sonea y trouverait sa pleine signification économique, en pratiquant résolument la politique du bétail de meilleure qualité. C'est son intérêt d'entreprise que de réduire ses prix de revient, et de présenter sur les marchés d'exportation des viandes de haute qualité. Le marché de consommation d'Abidjan est prêt à accepter des prix de 400 et 500 Frs.M. le Kg. de viande persillé, viande en provenance de bétail de poids carcasse élevé. C'est pourquoi, dans un contexte d'économie nationale et d'exploitation de sa ressource viande, la Sonea aurait un rôle des plus utiles en devenant un Office de Promotion des viandes de Haute Qualité, destiné à corriger le vice fondamental de ce marché de ressource.

- d'autre part, sur la création d'une offre ou disponibilité régulière de bétail de qualité, à nouveau le ranching y trouverait sa signification, en présentant du bétail de qualité aux périodes de défection du marché traditionnel.

L'action conjuguée du ranching et de la Sonea aurait des effets d'intensification du marché du bétail de haute qualité, en créant un flux d'offre et de demande, dans lequel les prix seraient stabilisés par une offre devenue constante. De fait, le propre du ranching est de créer une offre en saison de défection du marché traditionnel, ce qui est de nature à assurer cette constante.

./...

Ces quelques suggestions portent sur le bétail tel qu'il existe et se définit actuellement.

D'autres actions, d'ordre zootechnique, qui, comme les croisements en stations d'élevage et de sélection, viendraient améliorer les caractéristiques de ce cheptel, et particulièrement le poids carcasse, seraient des plus bénéfiques.

Mais, ce sont des actions à long terme.

Or, le problème fondamental de la viande au Mali se pose à court terme.

L'examen du potentiel et de la prospective des marchés, exposé au chapitre I, a indiqué la situation privilégiée que le Mali est appelé à occuper dans les marchés de la viande fraîche en Afrique Occidentale.

C'est pourquoi, sans délai, et en commençant par la matière première qui existe, il est fondamental d'accroître la production, de mobiliser cette production, de la commercialiser par les abattoirs, et de s'installer sur les marchés.

S'installer est important, dans des marchés en pénurie d'autre approvisionnement, en accroissement de prix, et de ces faits, objet à compétitions.

./...

- ANALYSE DU MARCHÉ SUR PIED -

1.- ENTRE UN MARCHÉ DU SAHEL ET BARRAKO

NOMENCLATURE	MARCHÉ A NIORO			FRAIS D'ACHEMINEMENT		MARCHÉ DE KATI			PROFIT DE L'OPERATION	
	Prix achat unitaire Moy. fr. Mal.	Poids net unitaire Moy.	Prix au kg Moy. fr. N.	commerc. fiscaux salaire fr. M./kg	Pertes 2 % fr. M. au kg	Prix Vente unitaire Moy. fr. M.	Poids net unit. Moy.	Prix au kg Moy. fr. M.	au kg casse	en valeur globale
<b>1/ BOVINS</b>										
a) en saison d'offre forte (Juillet à Janvier)										
Boeuf "export"	30.000	180	166	6,10	3,30	34.500	153	216,5	50	2.800
Boeuf "moyen"	23.000	140	164	7,90	3,30	26.000	114	217	53	1.440
Taurillon	(	120	104	10,20	2,10	13.500	95	132	28	1.350
Vache réforme	(									
b) en saison d'offre faible (Janvier à Juillet)										
Boeuf "export"	32.000	160	200	6,90	4,00	38.000	128	266	86	4.260
Boeuf "moyen"	28.000	120	234	10,20	4,70	33.000	100	315	81	3.340
Taurillon	(	100	150	15,00	2,00	17.500	60	203	53	1.100
Vache réforme	(									
<b>2/ OVINS - CAPRINS</b>										
a) en saison d'offre forte										
Très bon						5.000	11,5	435		
Moyen						4.000	11,5	350		
b) en saison d'offre faible										
Très bon						8.000	9	890		
Moyen						7.000	9	780		

II.- ENTRE BAMAKO ET BOUAKE

	EN SAISONS, D'OFFRE FORTE		D'OFFRE FAIBLE		MARCHÉ BOUAKE		EN SAISONS, D'OFFRE FORTE		D'OFFRE FAIBLE	
<u>MARCHÉ KATI</u>										
Prix achat unitaire	34.500		38.000		Prix achat unit.		40.000		60.000	
Poids net unitaire	180 kg		160 kg		Poids net unitaire		160 kg		157 kg	
Prix achat moy. /kg		191		238	Prix achat moy./kg			231		383
<u>FRAIS D'ACHÈVEMENT</u>										
- Au MALI										
Commerciaux	450		450							
Fiscaux	2.030		2.030							
Salaires	650		650							
- en COTE D'IVOIRE	3.000		3.000							
Pertes 2 %	650		650							
Total	6.680	37	6.680	42						
Total en kg										
<u>FRAIS FINANCIERS</u>										
.. Intérêt sur crédit accordé à la vente 2 mois à 20 % / an	670		1.000							
- Intérêt au kg		3,70		6,25						
<u>TOTAUX</u>										
Globaux en kg	41.850	231	45.680	280						
<u>PROFIT DE L'OPERATION</u>		0	14.320	103						

CALCUL DES SEUILS DE RENTABILITE DES OPERATIONS  
BOVINES ENTREPRISES PAR LA SONDA

par rapport au prix/g. de la viande  
carcasse,

et sur base des éléments fournis par  
la comptabilité de la Société

exprimé en Frs. M.

Pour un boeuf d'un poids carcasse de 135 kgs.

1. Production de carcasse

achat vif du boeuf	32.000	Production de la carcasse,	
frais d'abattage, 14 Frs./Kg.	1.890	prix de revient soit, 240 frs/kg.	33.307
Risques de pertes par saisies 4,5%,	1.440	Valeur de la tête et abats	3.000
Part de frais généraux	2.500	Valeur du prélève- ment du 51 <sup>e</sup> quartier	905
Frais d'acheminement et gardiennat	477	Vente de la peau	600
	<hr/>		<hr/>
	38.307		38.307

Les seuils de rentabilité se situent donc à 240 frs/kg.  
carcasse

./...

2.- Production et réfrigération de carcasse, conservation pendant 48 heures.

Production de la carcasse		Production de viande réfrigérée,	
prix de revient	38.307	prix de revient -	35.870
		soit 276 frs/kg	
		pour 130 kgs.	
frais de réfrigération		Valour,	
7 frs./kg.	945	abats, tête	
portos pondérales		prélèvements peau	4.500
3,5 %.	1.120		
	<hr/>		<hr/>
	40.372		40.372

Le seuil de rentabilité se situe à 276 frs/kg. de viande carcasse réfrigérée durant 48 heures.

3. Exportation :

production et réfrigération de carcasse,  
conservation pendant 48 heures  
transport par camion frigorifique

Prix de revient de la carcasse réfrigérée	40.372	Production Réfrigération et exportation de carcasse,	
		prix de revient	65.540
frais de transport par camion réfrigéré		soit 302 frs/kg.	
60 frs./kg.	7.800	pour 130 kgs.	
frais d'entreposage frigorifique		Valour,	
44 frs./kg.	5.720	abats, tête prélevement peau	4.500
assurance,			
1,5%.			
de la valeur carcasse			
et			
taxe entrée Côte d'Iv.			
38%.			
de la valeur carcasse	16.148		
	<hr/>		<hr/>
	70.040		70.040

./...

Le seuil de rentabilité se situe donc à 506 frs/kg.

ETABLISSEMENT DES FORMULES DE CES SEUILS DE RENTABILITE

1.- Production de carcasse :

$$X = 0,96.x.P - 13,4.x + 1.520$$

2.- Production et réfrigération de carcasse, conservation  
durant 48 heures

$$X = 0,90.x.P - 19,4.x + 1.470$$

3.- Exportation,  
production et réfrigération de carcasse  
conservation durant 48 heures  
transport par camion frigorifique

$$X = 0,64.x.P - 89.x$$

taxe de 38% exclue,

$$X = 0,87.x.P - 96.x + 1.370$$

dans lesquelles,

X = la valeur de l'achat vif de l'unité boeuf

x = le poids carcasse

P = le prix du kg. carcasse, soit le seuil de  
rentabilité de l'opération.

Chaque coefficient des seconds membres des équations ont été dépréciés de la valeur des risques de pertes. Le coefficient du premier monome correspond aux pertes pondérales encourues durant les opérations. Le coefficient du second monome à l'ensemble des frais opératoires, et la constante à la différence entre les frais généraux imputés et la valeur des abats, tête, prélèvements et peaux.

./...

VENTILATION D'APPLICATIONS DES FORMULES DES SEUILS  
DE RENTABILITE

Pour des valeurs supposées de :

X en Frs.M.	x en Kg.	P production de carcasse	Production réfrigération	Exportation
				en Frs.M.
25.000	120	221	241	490
	130	224	244	457
32.000	130	240	280	526
	140	236	264	500
	160	212	231	454
	180	194	205	417
			sans taxe 38%	
38.000	180	222	242	470
	200	205	222	438

Tableau N°5

CALCUL DES SEUILS DE RENTABILITE DES OPERATIONS  
D'UN GROSSISTE EN VIANDE, ACHETANT VIF SUR LE  
MARCHE DE DETAIL DE BAMBAKO

exprimé en Frs.H.

Etablissement des seuils de rentabilité par rapport au prix unitaire bétail et au poids carcasse, de l'achat d'un boeuf de boucherie, de son débit en carcasse, et de la vente de la viande en gros

Achat vif d'un boeuf,	25.000	Vente en gros de	
poids carcasse 125 kgs.		viande avec "os".	31.200
Frais,		(4) 125 kg. à 250 frs.	
abattage, 21 frs./kg.	2.620	Vente abats et tête	900
(1) I.A.S. 45 frs. kg	5.670	Valeur des prélèvements	2.000
patente, 32 frs. u .	32	Vente des peaux	600
(2) réfrigération			
0,33 frs.kg.	41		
emballage, 50 frs./u .	50		
transport, 200 frs./u	200		
(3) pertes, 4,5% <sub>4</sub>	1.120		
	<hr/>		<hr/>
	34.733		34.700

Formule correspondant au seuil.

$$183,5 x + 3.218 - 1.040 X = Z$$

dans laquelle :

x = poids carcasse

X = prix achat vif unitaire

Z = profit de l'opération.

./...

- 
- (1) I.A.S. est la taxe commerciale
  - (2) prix global payé mensuellement par le grossiste, ramené à l'unité bétail, étant entendu qu'il ne réfrigère pas toutes ses bêtes.
  - (3) C'est la couverture des risques de pertes par saisies lors des abattages.
  - (4) 250 Frs. est le prix officiel, pratiqué par la SCMA. Les grossistes sont donc bien obligés de le respecter.

Ventilation d'applications de la  
formule de seuil de rentabilité

<u>X</u>	<u>x</u>	<u>Z</u>
25.000	125	0
	130	+ 900
30.000	130	-4.200
	140	-1.400
	160	+1.400
	180	+5.018
35.000	180	- 400
	200	+4.218
40.000	200	-1.000

Tableau N° 6

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE DES OPERATIONS D'UNE  
BOUCHERIE PRIVEE, ACHETANT SA VIANDE CARCASSE AU  
GROSSISTE, ET VENDANT AU DETAIL A LA CLIENTELE  
AFRICAINNE DE BANAKO

---

exprimé en Frs.M.

Etablissement du seuil de rentabilité  
par rapport au poids carcasse

Achat de quatre quartiers de boeuf,           31.200	Vente, viande avec os,           27.500
poids carcasse : 125 kg.	(2) 100 kgs. à 275 frs/kg.
(1) prix carcasse : 250 frs/kg	
Frais,	viande sans os           8.750
patente, 30 frs/u           30	25 kgs. à 350 frs/kg
droit de marché, 60 frs/u           60	
emballage, 250 frs/u       250	
pertes par méventes 0,06%/u           1.860	
<hr/>	<hr/>
33.400	36.200

Formule correspondant au seuil.

$$25 x - 340 = Z$$

dans laquelle : x = le poids carcasse

Z = le profit de l'opération.

---

(1) 250 frs. est le prix officiel d'achat de viande carcasse, c'est le prix pratiqué par la Sonea, ce qui oblige tout grossiste à le respecter.

(2) les viandes sont vendues par morceaux avec os au prix officiel de 275 frs, qui est également un prix Sonea. Le boucher désosse certains morceaux, et dans ce cas en augmente les prix. La partie désossée est généralement de 20%.

./...

CHAPITRE IV - EXAMEN DE L'ORGANISATION DE  
L'ENTREPRISE SONEA

La situation financière actuelle de la Sonea peut se résumer par les ratios suivantes :

<u>chiffre d'affaire</u>	-	0,2
<u>immobilisation</u>		
<u>Engagement total</u>	-	2,9
<u>Fonds propres</u>		
<u>Fonds roulement net</u>	-	1,4
<u>Fonds roulement brut</u>		
<u>Disponible</u>		3- 0,9
<u>exigible à vue et court terme</u>		
<u>Disponible à 30 jours</u>	-	0,5
<u>Exigible à 30 jours</u>		

Les améliorations sont attribués aux faits suivants :

- la Sonea a ramené ses activités dans les limites du possible, alors qu'antérieurement elle se trouvait débordée par un excès d'activités.
- la suppression des charges de l'I.A.S. en compensation aux prix de vente sociaux que la Sonea est tenue de respecter, et d'imposer sur les marchés.
- l'amélioration de l'organisation des achats.
- l'amélioration du service comptable et financier et de son personnel.

./...

Comme il a été suggéré dans ce Rapport, la Sonea devrait orienter ces activités vers les objectifs suivants :

- la stabilisation des prix viande carcasse et viande détail sur le marché intérieur.
- la promotion du commerce des viandes de qualité ou de meilleur poids carcasse. Ceci se confond avec les intérêts financiers de la Sonea.
- l'installation sur les marchés d'exportation

Le tout en compétition avec le commerce privé, dans le but d'orienter et de faciliter ce commerce.

Considérant ces rôles attendus de la Sonea, il serait utile qu'elle soit nanti d'une organisation de travail efficace. C'est ce qui est proposé ci-après en matière d'organigramme et de document de gestion.

L'organigramme de la structure actuelle de la Sonea est établi dans le tableau N°5.

Un organigramme modifié est proposé dans le tableau N°6.

Les modifications ont porté sur les éléments suivants :

- ✓- la création d'un service unique d'étude, étude de gestion, étude commerciale incluant les marchés et la prospection en vue de conclure des contrats, des études de projets et de contentieux. Ce service répond à l'indispensable nécessité de maîtriser la conduite de l'affaire, une affaire dont la matière première est biologique, et dont les marges bénéficiaires dépendent étroitement des marchés d'approvisionnement, fluctuants et cycliques. En outre, une entreprise destinée à agir sur les marchés en vue de la stabilisation des prix,

./...

doit préparer ses moyens d'action, les contrôler et en connaître les limites.

Ces études de gestion et commerciales sont le suivi de l'affaire, et devraient être conçues, dans le cas précis de la Sonea, de façon à permettre une lecture constante des données de gestion ci-après :

- effets des modifications intervenues dans les facteurs de production, surtout en ce qui concerne les achats.
- effets des décisions ou d'initiatives
- et surtout, la mesure des écarts intervenus entre un planning, un programme, un budget et la réalisation, de façon à y porter rapidement remède.

2- la création d'un service technique, dont l'objet serait le contrôle et l'établissement des normes. Normes d'entretien, d'approvisionnement, de production, de manière à assurer la régularité quantitative et qualitative des productions, et de la sorte, parvenir à s'imposer sur un marché. A nouveau, les écarts entre les normes et les réalisations seraient le témoignage d'erreurs auxquelles il pourrait être rapidement porté remède. Ces normes seraient variables ou en continuelle adaptation aux décisions

3- enfin, les achats de matières premières resteraient dans les mains de la Direction, puisque, comme il a été montré, cette fonction est déterminante dans le bon fonctionnement de la Société.

Donc, trois objectifs d'organisation, à savoir, la continuelle connaissance des écarts de gestion, la continuelle connaissance des écarts techniques de production, l'orientation réfléchie des achats.

Les continuelles fluctuations auxquelles sont soumises des entreprises du genre Sonea, demandent des adaptations constantes, dont il serait bien efficace de pouvoir mesurer préalablement les portées et d'en connaître rapidement les effets.

./...

En ce qui concerne la gestion, il a été suggéré d'exploiter la comptabilité analytique existante au moyen des documents suivants :

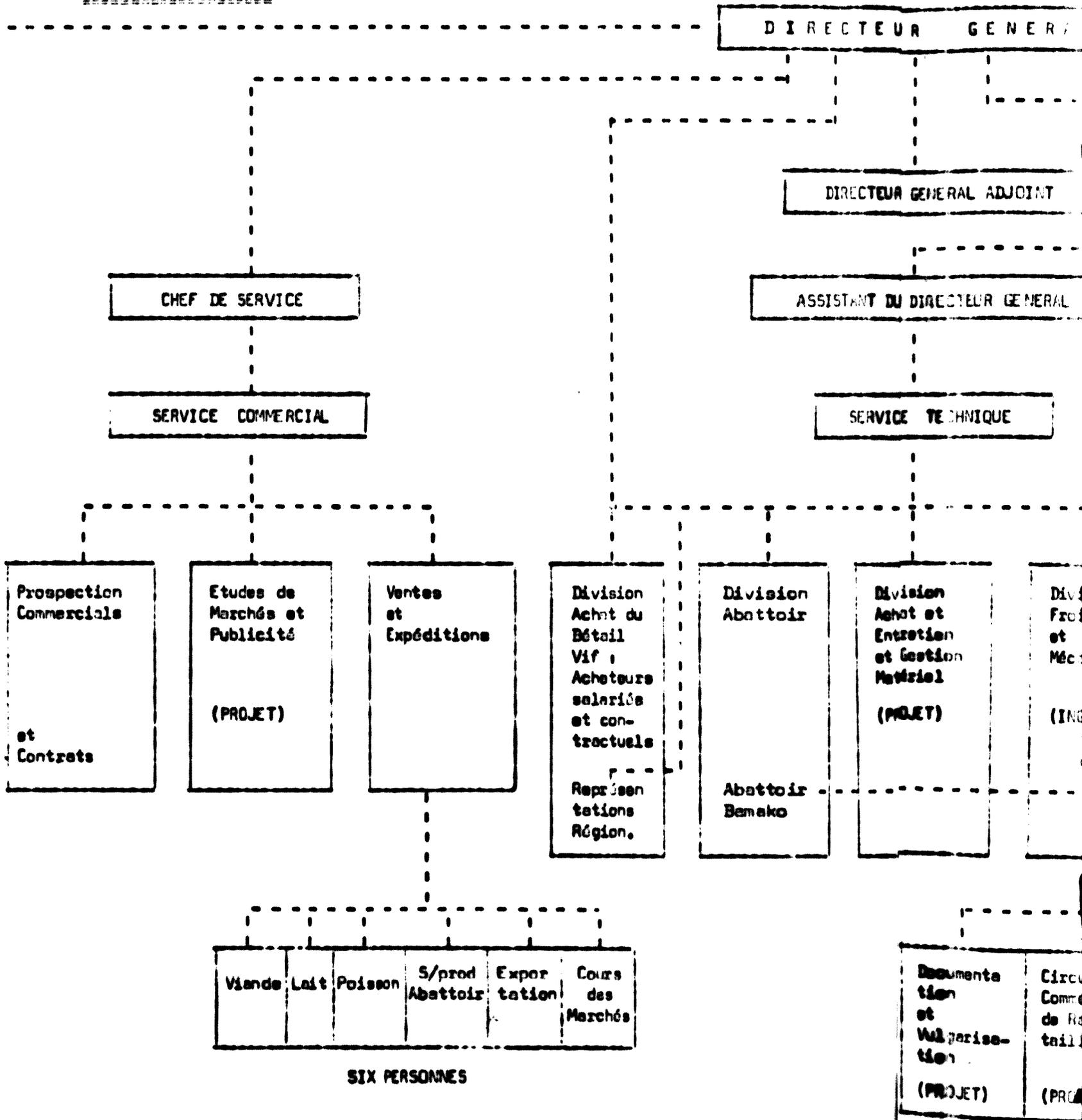
- un tableau mensuel de contrôle des coûts
- un livre de comptabilité matière

Ces projets de ce tableau et de ce livre ont été établis, et seront mis immédiatement en pratique.

Outre ces quelques améliorations des instruments de gestion, il serait des plus utile que tous les problèmes d'organisation de la Sonca soient repensés par un expert en organisation dans les entreprises et formation du personnel. Il faut reconnaître que la gestion des entreprises qui traitent des matières biologiques, périssables et dont les cours sont très fluctuants, ont besoin d'une structure d'organisation très solide.

/...

TABLEAU N° 5



SECTION 1

MINISTÈRE

DIRECTEUR GENERAL

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT

ASSISTANT DU DIRECTEUR GENERAL

SERVICE TECHNIQUE

AGENT COMPTABLE

SERVICE FINANCIER ET ADMINISTRATIF  
CONTROLEUR FINANCIER

son  
air

Division  
Achat et  
Entretien  
et Gestion  
Matériel  
(PROJET)

Division  
Froid  
et  
Mécanique  
(INGENIEUR)

Division  
Etudes

Division  
Personnel  
Salaires  
Sécurité  
Sociale  
I COMPTABLE

Comptabilité  
Analytique  
Centrale  
I COMPTABLE

Inspection  
Comptabilité  
Succursales  
et  
Abattoirs  
I COMPTABLE

soir  
no

Comptabilité  
courante  
SONEA  
SOPAM  
Abattoir  
I COMPTABLE

Documen-  
ta-  
tion  
et  
Vulgarisa-  
tion  
(PROJET)

Circuits  
Commerciaux  
de Ravi-  
taillement  
(PROJET)

Projet  
de  
Réalisation  
(PROJET)

Recherche  
Scientifique  
Contrôle  
des  
qualités  
(PROJET)

SECTION 2

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT

DIRECTEUR GENERAL

ETUDES

Financières  
Gestion  
Commerce :  
  Prospection  
  Marchés  
Contentieux  
Projets

CHEF SERVICE

CHEF

SERVICE  
VENTE

SERVICE  
ACHAT

SER  
TECH

Acheteurs  
Salarie  
et  
contrac-  
tuels

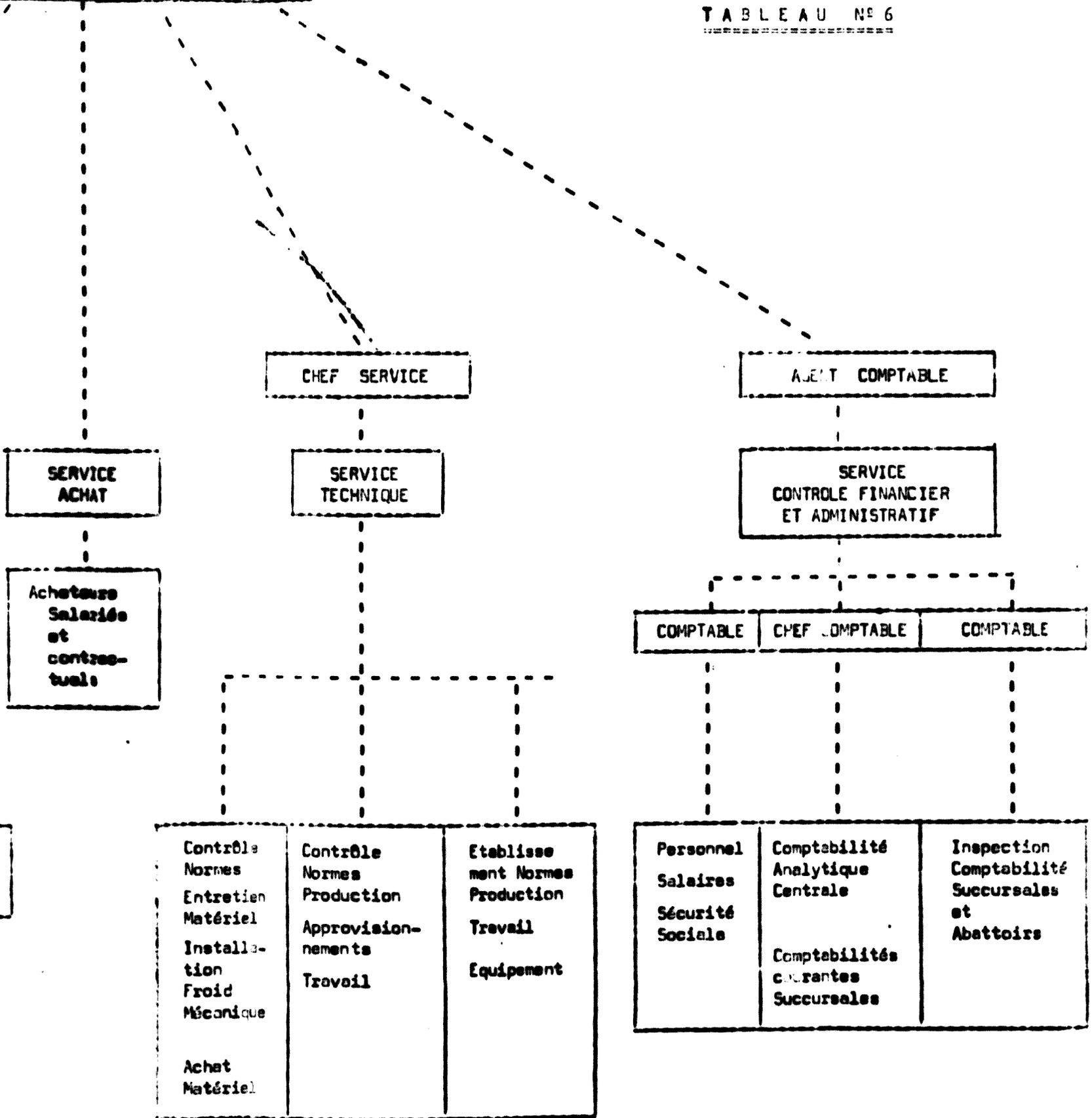
Viande	Lait	Poisson	S/Prod. Abattoir	Expor tation	Cours des Marchés
--------	------	---------	---------------------	-----------------	-------------------------

Contrôle Normes	Contrôle Normes
Entretien Matériel	Produc
Installa- tion Froid	Approv nement
Mécanique	Travaux
Achat Matériel	

SECTION 1

RECTEUR GENERAL

TABLEAU N° 6



és

## SYNTHÈSE DU RAPPORT

L'analyse des potentiels de marché montre que le Mali disposera l'excédent exportable de viande, dans un marché africain occidental de plus en plus ouvert.

Le Mali sera le seul pays à disposer de grandes quantités de viande d'exportation.

Ce marché d'exportation africain sera celui de la viande fraîche, à l'exclusion des conserves.

L'exportation de viande maigre vers l'Europe restera toujours aléatoire, en raison de son protectionisme, de sa capacité croissante de production, et de la marginalité de l'industrie de la conserverie en Europe.

Il en résulte que l'industrie de la viande à établir au Mali est l'industrie de la production de viande fraîche et réfrigérée, à fin d'exportation.

Il s'agit d'abattoir, et pour commencer, de la pleine exploitation de l'abattoir existant, à Bamako.

Le problème de l'industrialisation de la viande au Mali devient donc celui de l'accroissement de la production, de la mobilisation de cette production, et de l'exportation de viande fraîche réfrigérée.

La réalisation de ces facteurs amènera le complet fonctionnement de l'abattoir.

En ce qui concerne l'accroissement de la production, il est proposé ce qui suit :

- le développement de l'hydraulique pastorale dans la région du Sahel.
- le ranching
- et les compléments pathologiques.

./...

Ces mesures sont considérées comme étant fondamentales.

En ce qui concerne la mobilisation de ce bétail, il est montré qu'elle est favorisée par la stabilité monétaire, par l'équilibre des circuits de commercialisation, qui actuellement comporte des goulots d'étranglement.

Il est également montré que ces circuits souffrent d'un vice fondamental : le trop faible poids carcasse du bétail.

Quant aux marchés d'exportation, il a été suggéré de s'en assurer les débouchés par des contrats commerciaux.

Au sujet de la Société Sonea, qui est actuellement le principal intervenant dans les circuits commerciaux de la viande, il lui est proposé trois objectifs, à savoir :

- un rôle de stabilisateur des prix de viande carcasse et détail.
- la promotion commerciale des viandes de qualité ou de poids carcasse élevés.
- et l'implantation sur les marchés d'exportation.

Elle devrait réaliser ces objectifs en intervenant en compétition avec le secteur privé.

Le ranching et la Sonea trouveraient leur pleine signification économique par leur action conjointe sur les marchés, l'un stabilisateur des prix des viandes, et moteur du flux commercial d'exportation des viandes de qualité, l'autre stabilisateur des prix du bétail vif, et moteur de la production de bétail de qualité.

Pour une organisation plus efficace de ses services, il lui est suggéré :

- de modifier sa méthode d'achat du bétail vif
- de modifier son organigramme
- d'ouvrir des documents de contrôle de gestion.

/.../

La seule industrie que l'on pourrait préconiser au Mali est donc l'abattoir, productrice de viande fraîche réfrigérée.

Son problème est celui de son approvisionnement.

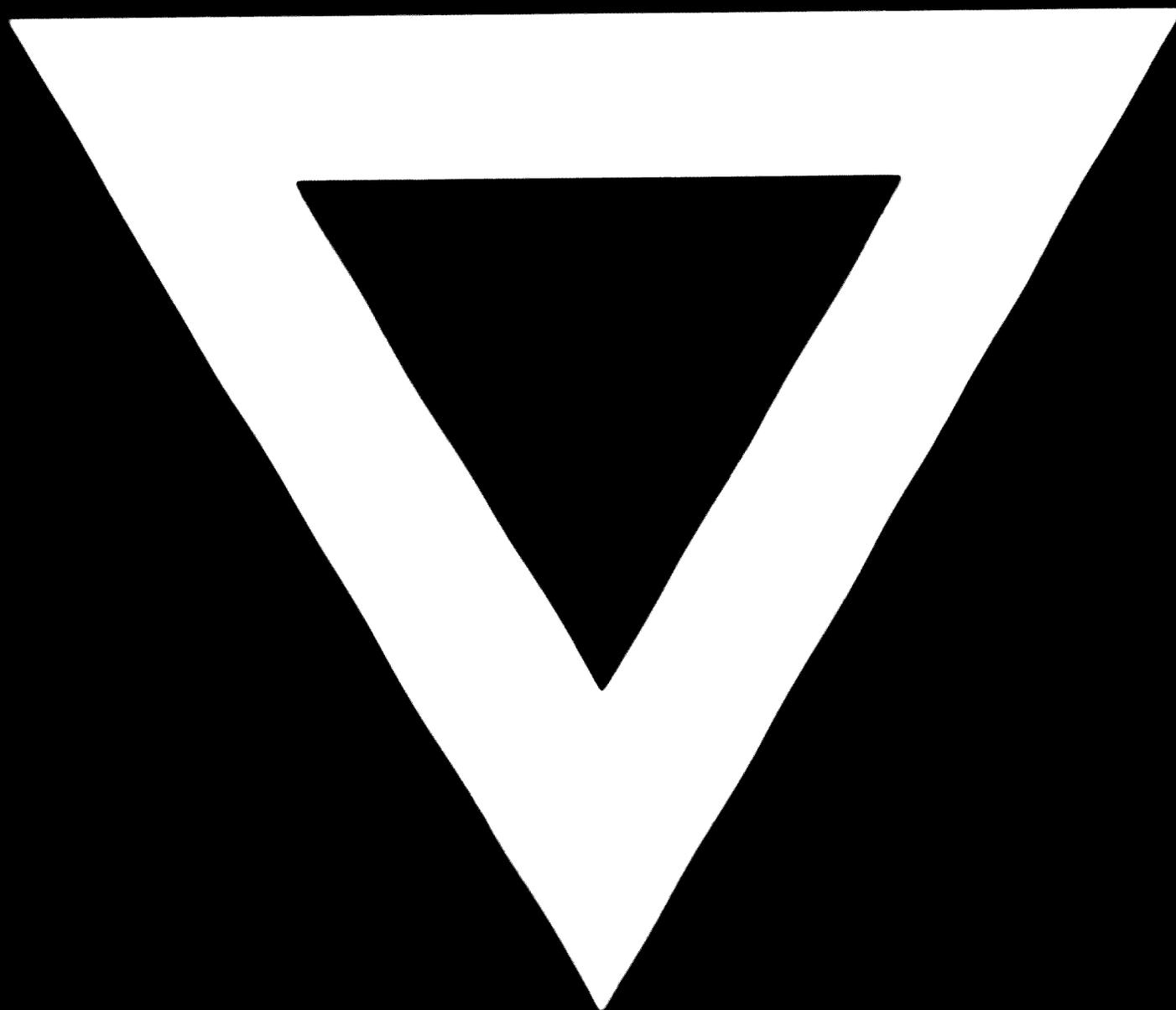
C'est ce qu'il a été tenté de montrer dans ce rapport, ou de suggérer quelques remèdes.

+

+

+

**C-586**



**84.12.17**

**AD.86.07**

**ILL 5.5+10**