



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th 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

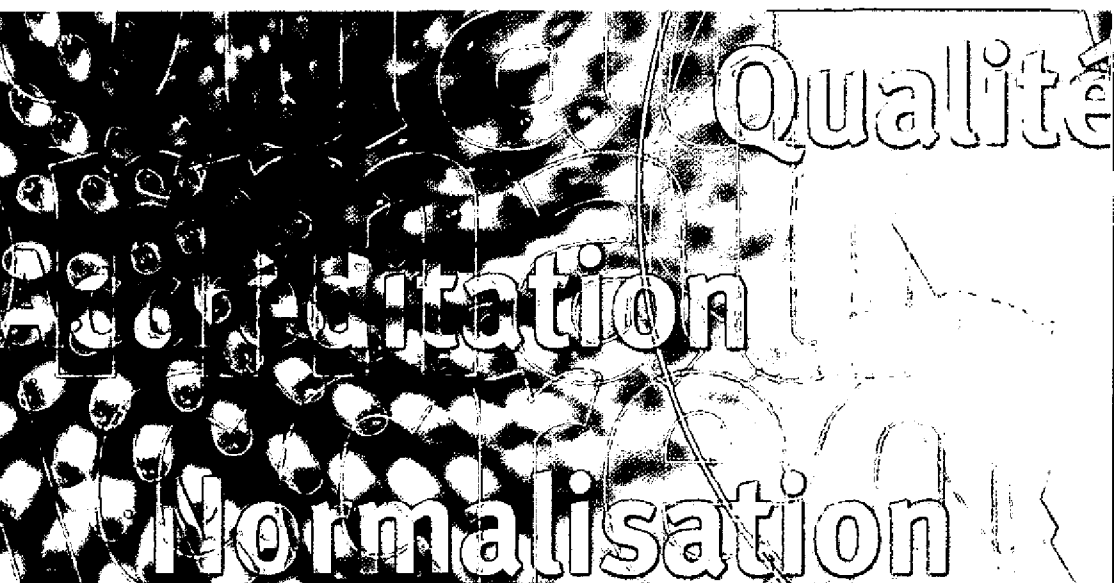
Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

pour une meilleure intégration au commerce international
POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION AU COMMERCE INTERNATIONAL

23326

Programme Qualité UEMOA

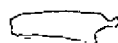


**MISE EN VALEUR
DES PRODUCTIONS AGROALIMENTAIRES DE L'UEMOA**

Cas de la "filière viande bovine" du Niger



**MISE EN VALEUR DES PRODUCTIONS
AGROALIMENTAIRES DE L'UEMOA**



Cas de la « filière viande bovine » du Niger

Ce document n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle

Les appellations utilisées dans cette publication ainsi que la présentation des données qui y figurent n'impliquent aucune prise de position de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel concernant le statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La mention, dans le texte, de la raison sociale ou des produits d'une société n'implique aucune prise de position de l'ONUDI en leur faveur. De même, les opinions exprimées dans cette publication ne sont pas celles de l'ONUDI ni celles de l'UEMOA ou de l'Union européenne.



Remerciements

Cette publication a été réalisée par l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) dans le cadre du « Programme Qualité dans la Région de l'UEMOA ». Elle se base sur le travail effectué par l'expert international, M. André M. Mathieu.

L'expert tient à remercier la Commission de l'UEMOA et tout particulièrement M. Ibrahim Tampone, Commissaire de l'UEMOA à l'Energie, Mines, Artisanat et Tourisme (DEMIAT) ainsi que M. Lamine Dhaoui, Responsable de Projets à l'ONUDI dont le Programme Qualité UEMOA.

Ces remerciements s'adressent également à M. Beer Budoo, Responsable de la Cellule Technique de Coordination près la Commission (CTC) de l'UEMOA à Ouagadougou (Burkina Faso), à ses collègues de la CTC, MM. Aka Kouassi, Jean-Michel Lacaze, Bernard Bau et Odile Kindé ainsi qu'aux Coordinateurs Techniques Nationaux (CTN) du Programme Qualité UEMOA, Georges Ayivi-Houedo (Bénin), Moustapha Gnankambary (Burkina Faso), Raphaël Kossa (Côte d'Ivoire), Suleimane Jalo (Guinée-Bissau), Mahamadou Maiga (Mali), Hamidou Lazoumar (Niger), Fatou Thiam (Sénégal) et Francis Negue (Togo).

Il importe ici de souligner l'intensité de la participation des responsables publics de la Commission de l'UEMOA et des Etats membres, des responsables et représentants d'entreprises (artisanat ou TPE, PME, filiales de groupes industriels), de fédérations ou organisations ainsi que de leurs collaborateurs. Ces personnes qui, à différents niveaux et dans des contextes très variés, travaillent à la construction de l'UEMOA de demain méritent d'être admirées et remerciées à la juste valeur de leur dynamisme et de leur conviction.

Avertissement

La présente étude s'inscrit dans le cadre du « Programme Qualité UEMOA » développé par l'Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) placée sous l'égide de la Commission de l'UEMOA et de l'Union Européenne.

L'expert ne garantit en aucune manière la parfaite exactitude des données contenues dans le document.

Bien que celles-ci soient considérées comme fiables, elles ne visent en effet qu'à définir un cadre objectif pour le travail. Toute mise en pratique des considérations, des propositions ou recommandations figurant dans ce document exige d'abord une analyse approfondie des paramètres spécifiques à la situation que le lecteur voudrait voir évoluer dans un sens de progrès à moyen ou à long terme.

Dans le même ordre d'idée, l'expert ne peut être considéré comme responsable de toute situation résultant de l'utilisation du contenu de l'ouvrage ou de la confiance accordée aux informations ou considérations présentées.

Toute mention d'institution, d'entreprise ou d'organisation, n'est donnée qu'à titre indicatif et ne peut en aucun cas être considérée comme une recommandation tacite ou expresse pour ces dernières.

L'auteur tente, sur la base des avantages comparatifs observés lors d'une mission circulaire dans les 8 Etats membres de l'UEMOA, de novembre 2003 à avril 2004, d'identifier les moyens pouvant agir positivement dans une stratégie de promotion du secteur agroalimentaire, une attention plus particulière étant accordée à la « Filière viande bovine » du Niger.

Abréviations usuelles

€	EURO (= 656 francs CFA)
aw	Activity of water (activité de l'eau d'un aliment)
CIPV	Convention Internationale pour la Protection des Végétaux
Codex	Codex Alimentarius (FAO / OMS)
CTC	Cellule Technique de Coordination (du Programme Qualité UEMOA à Ouagadougou)
CTN	Coordinateur Technique National
Dir	Directive UE (= loi)
FAO	Organisation Mondiale de l'Alimentation et de l'Agriculture
GMP	Good Manufacturing Practices (Bonnes Pratiques d'Hygiène)
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Points
HR	Humidité relative (%)
LNR	Laboratoire National de Référence (référence à l'Union européenne)
LCR	Laboratoire Communautaire de Référence (référence à l' Union européenne)
NTIC	Nouvelles technologies de l'information et de la communication
OIE	Office International des Epizooties (OMSA)
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ONUDI	Organisation des Nations unies pour le développement industriel (à Vienne)
PAU	Politique Agricole de l'UEMOA
pH	Potentiel d'hydrogène
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
QA / AQ	Quality Assurance / Assurance de la Qualité
QC	Quality Control (contrôle de la qualité)
RANC	Ressources Alimentaires Non Conventionnelles
R&D	Recherche et Développement
RH	Ressources Humaines
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS de l'OMC)
T°	Température
TPE	Très Petites Entreprises
UE (ex CE / CEE)	Union européenne (ex Communauté Européenne / Communautés Economiques Européennes)
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
5M	Approche analytique d'une activité basée sur le principe des « 5M » (Mat. premières, Matériel, Méthodes, Milieu, Main d'œuvre) garantissant que ces 5 facteurs sont présents en qualité équivalente et appropriée pour atteindre les objectifs



Résumé

L'auteur tente, sur la base des avantages comparatifs observés lors d'une mission circulaire dans les 8 Etats membres de l'UEMOA, de novembre 2003 à avril 2004, d'identifier les moyens pouvant agir positivement dans une stratégie de promotion du secteur agroalimentaire, une attention plus particulière étant accordée à la « Filière viande bovine » du Niger.

Le chapitre 1 révèle que le tissu industriel agroalimentaire de l'UEMOA est fragile et peu performant si on le compare aux capacités agricoles. Outre certaines filiales de groupes étrangers, le secteur réglementé est constitué de petites et moyennes entreprises (PME) en nombre limité et d'artisans agréés (TPE) parmi lesquels on compte de nombreuses femmes. Toutes ces entreprises doivent faire face au secteur non réglementé ou « informel » qui développe une activité significative. D'une manière générale, le manque de soutien public aux opérateurs les empêche de s'affirmer et maintient inévitablement le « syndrome de la pauvreté ». Et pourtant, les exemples présentés montrent combien grande est la créativité des producteurs et combien sont nombreuses leurs potentialités.

Les nombreuses barrières contre lesquelles la production locale doit lutter et qui empêchent cette dernière de s'imposer sur son propre marché sont présentées au chapitre 2. Le manque de confiance du consommateur en l'inspection sanitaire, la faible assistance technique aux producteurs, leur insuffisante sensibilisation aux impératifs du commerce, l'absence de vraies stratégies d'expansion économique nationale ou sous-régionale et d'aide au financement sont autant de barrières qui limitent le développement des activités. En se référant à la notion de « cycle de vie », le chapitre montre que les produits locaux sont souvent en « phase de lancement », phase caractérisée par sa croissance lente et les faibles profits. Ce positionnement difficile rend l'activité et le produit très vulnérables. Ainsi, le chapitre propose certaines solutions. Toutes les professions actives dans le secteur pourraient tirer profit d'une stratégie de promotion industrielle.

Le chapitre 3 prend en compte l'importance de la « Filière viande bovine » dans la sous-région de l'UEMOA et spécialement au Niger. Il s'attache en conséquence spécifiquement à l'examen de cette activité. Les résultats soulignent l'effort important que devra produire le secteur public pour répondre aux prescriptions légales internationales. La politique de privatisation au niveau des abattoirs ne doit pas en effet masquer l'obligation pour les Etats d'exercer le suivi sanitaire des abattages. Sur le plan commercial, le contexte de l'exportation au niveau mondial n'est pas particulièrement favorable. Par contre, l'amélioration des conditions du marché sous-régional et de proximité stimulerait les investissements privés tant pour la viande que pour ses dérivés. La viande séchée, au travers du kilichi mais aussi de produits similaires (biltong), pourrait participer significativement à la promotion de la filière.

Enfin, dans le cadre d'une stratégie de renforcement de la filière bovine, le chapitre 4 répartit les tâches des différents acteurs (Etat, éleveurs de bovins, emboucheurs, industriels de la viande, laboratoires). Sur certaines questions, notamment la problématique des abattoirs, l'interaction nécessaire entre le secteur public et le secteur privé est soulignée.

La conclusion rappelle enfin que certaines initiatives peuvent être envisagées pour renforcer l'efficacité d'une stratégie nationale et régionale : projets-pilotes, labels « Qualité Export », inventaire et « mutualisation » des capacités, technologies de l'information et de la communication.

Table des matières

INTRODUCTION	10
I – POTENTIALITES AGROALIMENTAIRES DE L'UEMOA	12
1 - Données de référence	
2 - Physionomie de l'industrie agroalimentaire régionale	14
3 - Mise en valeur des ressources animales dans l'UEMOA	15
4 - Une multitude d'opportunités de développement	16
4.1 • Burkina Faso : La ferme laitière du monastère bénédictin de Koubri	
4.2 • Mali : La privatisation d'abattoirs régionaux	
4.3 • UEMOA : Le marché « atomisé » du lait caillé et du yaourt	
4.4 • Bénin : Le « Dèguè »	
4.5 • Guinée Bissau : Les « Doce »	
4.6 • Côte d'Ivoire : Beurre et produits margariniers	
4.7 • UEMOA : Un miel de qualité	
4.8 • Niger-Bénin : Les fromages locaux « Tchoukou » et « Wagashi »	
4.9 • Niger : La viande séchée dénommée « kilichi »	
II – VAINCRE LES BARRIERES AFFECTANT LES ECHANGES COMMERCIAUX	21
1 - Cycle de vie d'un produit de consommation	
2 - Barrières et recommandations pour un renforcement industriel et commercial	23
2.1 • Barrières réglementaires	
2.2 • Barrières technologiques	
2.3 • Barrières commerciales	
2.4 • Barrières économiques	
2.5 • Barrières financières	



III – ETUDE DE CAS : « FILIERE VIANDE BOVINE » ET « KILICHI » DU NIGER	33
1 - Etat actuel de la filière « Viande bovine dans l'UEMOA	
1.1 • Un important élevage bovin	
1.2 • La tradition de l'embouche	
1.3 • L'état actuel des abattoirs	
1.4 • Une expertise sanitaire vétérinaire difficile et peu satisfaisante	
1.5 • Des efforts de classification du bétail et de la viande	
1.6 • Les contraintes environnementales	
1.7 • Absence de vraies unités de découpe	
1.8 • De rares ateliers de préparations de viande	
2 - Le contexte international de la viande bovine fraîche	36
2.1 • Des contraintes nombreuses	
2.2 • Des perspectives difficiles pour les échanges mondiaux	
3 - Les potentialités de la viande bovine séchée	37
3.1 • Qu'est-ce que le « kilichi » ?	
3.2 • Produits similaires d'autres régions	
4 - Comment valoriser la filière bovine ?	38
4.1 • Définir les missions incontournables de l'État	
4.2 • Missions de partenariat Public/Privé ou dévolues au seul secteur privé	
IV – STRATEGIE DE RENFORCEMENT DE LA FILIERE « VIANDE BOVINE » UEMOA	41
1 - Objectifs stratégiques	
2 - Composantes stratégiques	52
CONCLUSION	53
REFERENCES ET DOCUMENTS NORMATIFS	54
ANNEXE : - Le Niger	57

Introduction

Le développement d'une industrie compétitive en Afrique est devenu une urgence économique. L'accord de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et l'engagement des Etats Membres de l'ONU de répondre, d'ici à 2015, aux huit Objectifs du Millénaire pour le développement justifient une démarche proactive de chacun. L'objectif d'un nouveau partenariat Nord-Sud exige la mise en place d'un système commercial et financier ouvert basé sur la bonne gouvernance, des réglementations applicables, des technologies modernes et compatibles avec les contraintes économiques.

Les initiatives de soutien pour le développement mettent en évidence la prise de conscience mondiale pour un passage de la philosophie de « l'aide » vers un vrai partenariat international. L'Union européenne, dans le cadre de l'Accord ACP-UE révisé récemment, s'inscrit de manière très dynamique dans la démarche pour la bonne gouvernance des Etats et un rôle accru des acteurs non étatiques. L'ONUDI par ses nombreuses initiatives va dans le même sens. Les « Programmes intégrés » font appel à des modules techniques spécifiques de mise en œuvre du développement durable (gouvernance, investissements, compétitivité, environnement,...). L'initiative d'établissement d'une capacité commerciale dans les pays en développement (« UNIDO Trade Capacity Building ») s'exprime dans la sous-région de l'UEMOA par la mise en place d'un Système Régional pour l'Accréditation, la Normalisation et la Qualité.

Le présent document, consacré à l'agroalimentaire de l'UEMOA, s'inspire de l'approche par modules qui vise à surmonter les obstacles au développement industriel. Il tente en effet d'apporter des solutions permettant de vaincre les barrières d'ordre réglementaire, technique, économique, commercial et financier au plan national et de préférence au niveau de la sous-région de l'UEMOA.

Le premier chapitre rassemble des données générales sur le tissu industriel agroalimentaire de l'UEMOA et montre, en filigrane à partir de certains produits, comment une valorisation plus professionnelle pourrait être envisagée.

Le deuxième chapitre fait appel à la notion de « cycle de vie » d'un produit et inventorie diverses barrières qui empêchent ces productions agroalimentaires de devenir réellement compétitives. Certaines solutions sont suggérées.

L'analyse s'attache ensuite plus particulièrement à la valorisation des produits de l'élevage bovin du Niger à savoir la viande fraîche conditionnée et la viande séchée (« Kilichi » typique du Niger). Elle se réfère aux impératifs de qualité appliqués aujourd'hui « de la fourche à la fourchette » dans l'Union européenne et tente de comprendre pourquoi l'Etat ne peut pas tirer davantage de plus-value de cette activité. Elle présente enfin les exigences fondamentales



auxquelles l'Etat, les éleveurs de bovins, les emboucheurs, les industriels ainsi que les laboratoires devraient se conformer pour participer efficacement au renforcement de la filière.

Le lecteur ne doit pas limiter l'interprétation des observations à la seule République du Niger, la filière bovine présentant des similitudes avec d'autres Etats membres. Une solution pour un meilleur positionnement de l'UEMOA dans le secteur de la viande bovine ne pourra pas être trouvée rapidement mais l'étude apporte des éléments de réflexion et d'action qui peuvent profiter aux opérateurs économiques, à l'Etat ainsi qu'aux scientifiques.

Sur la base des potentialités de l'agroalimentaire régional, la conclusion insiste sur la nécessité de prendre en compte les contraintes réglementaires et commerciales internationales. Elle souligne l'intérêt de la mise en œuvre d'initiatives spécifiques comme les projets-pilotes, l'inventaire et la « mutualisation » (mise en synergie) des compétences, le recours aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Un « challenge » ? Oui.

Un combat impossible ? Assurément, Non.



I - Potentialités agroalimentaires de l'UEMOA

1. Données de référence

La sous-région de l'UEMOA s'étend sur une superficie légèrement inférieure à celle de l'Europe des 25 (3.900.000 km²). La population y est par contre beaucoup plus faible, puisqu'elle correspond environ à celle des 10 nouveaux Etats membres de l'Union européenne. La densité de la population y est peu élevée, de même que le revenu par habitant.

Données générales					
	Superficie (Km ²)	Population (millions)	Densité (hab./Km ²)	PIB/habitant US \$	Croissance 2003 (%)
Bénin	115 762	6,5	58	530	4,4
Burkina Faso	274 122	13	47	305	8
Côte d'Ivoire	322 463	16,6	52	857	-1,1
Guinée-Bissau	36 125	1,5	41	160	-1,2
Mali	1 240 192	13	10	330	6,1
Niger	1 267 000	12	10	214	5,2
Sénégal	197 161	10	51	636	6,3
Togo	56 785	4,9	87	352	2
TOTAL	3 509 610	77,5	22	475	-

Source : UEMOA (2003)

L'UEMOA possède un capital naturel, humain et géographique important et diversifié. Les produits exportés révèlent une certaine diversité dans les capacités d'exportation et donc dans les avantages comparatifs. Les principales exportations naturelles accompagnées des pourcentages (lorsqu'ils sont disponibles) de recettes pour l'année 2003, sont reprises dans le tableau ci-dessous.

Principales exportations			
	N°1	N°2	N°3
Bénin	Coton (50 %)	Fruits (cajou, karité) 8 %	Métaux précieux (5 %)
Burkina Faso	Coton (65 %)	Bétail et dérivés (13 %)	-
Côte d'Ivoire	Cacao (Café	Coton
Guinée-Bissau	Noix de cajou (93 %)	-	-
Mali	Coton (58 %)	Or	Produits d'élevage
Niger	Uranium	Elevage	Coton
Sénégal	Pêche	Phosphates	Arachide
Togo	Phosphates (40 %)	Coton	-

Source : Banque de France 2004

Malheureusement, si les avantages comparatifs ne manquent pas, la conjugaison locale des atouts ou des synergies entre acteurs industriels et commerciaux est difficile à générer. Ceci a pour conséquence de réduire la capacité régionale de production et en même temps d'alourdir la charge des importations.

Le secteur agricole de l'UEMOA emploie entre 70% et 90 % de la population active et détermine largement le potentiel de croissance des États membres. Hormis au Sénégal où le revenu généré par la pêche est très important (350.000 tonnes par an), l'élevage se trouve en deuxième position des activités agricoles dans les revenus nationaux (%).

Parts respectives de l'agriculture et de la pêche

Pays	Cultures	Pêche	Elevage
Bénin	83	4	13
Burkina Faso	77	1	22
Côte d'Ivoire	92	2	6
Guinée-Bissau	Nd	Nd	Nd
Mali	64	7	29
Niger	77	1	22
Sénégal	39	39	22
Togo	66	Nd	15

Nd = pas de données

Les effectifs de l'élevage destiné à la production de viande et de lait sont particulièrement importants au Burkina Faso, au Mali et au Niger.

Effectifs d'élevage

	Bovins	Caprins	Ovins	Porcins	Aviculture
Bénin	1 345 000	1 087 000	634 000	80 000	100 000
Burkina Faso	5 000 000	14 000 000		585 000	21 000 000
Côte d'Ivoire	1 300 000	1 000 000	1 300 000	Nd	Nd
Guinée-Bissau	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd
Mali	7 630 000	9 324 000	6 825 000	100 000	23 000 000
Niger	2 000 000	9 500 000		Nd	Nd
Sénégal	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd
Togo	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd

Source : Mission Economique de la France dans les pays cités.

Nd = pas de données

Divers programmes de coopération bilatérale et multilatérale apportent un appui aux filières bio-alimentaires. L'approche par maillons (production, transformation, commercialisation) vise à identifier et à intégrer les producteurs dans des filières et à leur apporter diverses aides en termes de matériel pour les tests sanitaires et la traçabilité, de conseils techniques et de formation.

Part des différentes spéculations animales dans le secteur de l'élevage (%)

Pays	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Volailles	Oeufs	Lait
Bénin	12	3	3	7	49	20	6
Burkina faso	21	8	11	5	23	0	32
Côte d'Ivoire	23	4	3	10	56	0	4
Guinée-Bissau	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd
Mali	22	11	9	1	15	4	38
Niger	14	8	11	1	20	6	40
Senégal	16	9	6	4	49	0	16
Togo	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd

Nd = pas de données

2 - Physionomie de l'industrie agroalimentaire régionale

A côté des filiales de grands groupes internationaux (Nestlé), coexistent des entreprises artisanales souvent gérées par des femmes soutenues par des membres de leur famille (très petites entreprises - TPE) et des entreprises à l'origine artisanale mais qui, au cours du temps, ont évolué vers une structure plus importante (PME). Il faut aussi noter la présence de PME naissantes, gérées par des nationaux ou des expatriés qui tentent de développer une « niche » qui leur paraît porteuse.

Dans les très petites entreprises (TPE), l'énergie déployée est forte, mais le manque d'encadrement technique ou de moyens financiers les empêchent parfois de travailler comme ils le voudraient. Ce n'est pas toujours une question de revenus ; c'est parfois un problème d'accessibilité à certains produits ou petits équipements à un coût raisonnable.

Ces petits producteurs, réunis ou non en associations, jouent un rôle social significatif (producteurs de 50 à 200 litres/j de yaourt avec circuit de distribution à Ouagadougou et au-delà, associations de vendeuses de viande de porc à Abidjan, vendeurs de poulets à Niamey, bouchers des marchés publics, etc...). Ils ont en même temps un impact positif sur la vie dans les villes bien que ces activités puissent présenter des risques pour l'hygiène alimentaire.



Notons que certains entrepreneurs, capables ou désireux de passer du stade artisanal au stade industriel, ne peuvent souvent compter que sur eux-mêmes pour franchir le pas. Cette situation n'est pas nécessairement imputable à l'Etat, le peu d'empressement des banques ou un manque d'information peuvent aussi être la cause de cet isolement.

En dehors de ces acteurs économiques régulièrement immatriculés et agréés, existe en outre une multitude de producteurs relevant du circuit dit « informel ». Par leur grand nombre, ces derniers sont déstabilisants par rapport aux opérateurs réguliers et posent un problème de concurrence déloyale qu'il sera nécessaire de prendre en compte à l'avenir.

3 - Mise en valeur des ressources animales dans l'UEMOA

L'élevage des bovins concerne les 8 pays (dans leur totalité en zone sahéenne et principalement dans la moitié Nord des pays côtiers). Au Niger, Burkina Faso et Mali, outre la consommation locale, une activité importante d'exportation sur pied existe, essentiellement vers les autres pays de l'UEMOA mais aussi vers le Ghana et pays voisins. La valorisation du bétail se fait aussi par la pratique de l'embouche.

En matière laitière, des projets dits « péri-urbains » se développent dans plusieurs pays (Niger, Mali notamment). Ils consistent, entre autres, en la vente à tempérament de vaches améliorées de type AZAWAK (4 litres de lait/jour) afin de réduire les importations de poudre de lait.

Les petits artisans laitiers, notamment ceux qui produisent du yaourt dans les grands centres urbains (50 à 200 litres de lait traités par jour) à partir de lait cru local, et qui distribuent leurs produits par le canal des boutiques de firmes pétrolières ou de la grande distribution, jouent un rôle d'intégration de filière commerciale admirable. Ce schéma industriel permet l'émergence d'une stratégie de gestion de la qualité de l'éleveur au consommateur.

Des projets intégrés (collecte du lait, stockage, réhabilitation de routes) cherchent à éviter les pertes économiques liées à la dégradation du lait local : Projet de Développement de l'Elevage au Sahel Occidental (PRODESO) au Mali, aménagement ou réhabilitation de centres de collecte (Projet PAPEL au Sénégal), conception de mini-laiteries (Projet PNUD dans le Nord du Mali / Tonka, Mopti, Tombouctou), appui technique du Canada au Sénégal (Projet PAOA d'appui aux opérateurs de l'agroalimentaire), programme FAO « Lactoperoxydase ».

Un embryon d'approche par filière existe dans d'autres secteurs que celui du lait : les vendeuses de viande de porc à Abidjan, les vendeurs de poulet à Niamey, les bouchers des marchés publics, les mareyeurs du marché Kermel de Dakar.

Le dynamisme de certains entrepreneurs permet de faire évoluer les installations et les fabrications vers un niveau de qualité. La qualité technologique de certains produits industriels (charcuterie, yaourts) satisfait aux exigences des consommateurs, même expatriés, habitués aux standards internationaux. La comparaison avec des produits importés et produits locaux est parfois à l'avantage des produits locaux.

La motivation des industriels se manifeste aussi par leur intérêt à participer à des actions de normalisation (comités nationaux du Codex Alimentarius) ou à coopérer avec des institutions publiques dans le domaine de la formulation de nouveaux produits.

4 - Une multitude d'opportunités de développement

4.1 BURKINA FASO : La ferme laitière de Koubri

Situé à 40 km au sud de Ouagadougou, la ferme laitière du Monastère Bénédictin de Koubri est un modèle de développement en termes de fonctionnement, d'intégration au milieu et de stratégie. Elle commercialise du lait frais, du lait pasteurisé, du beurre et différents fromages. La ferme est bien connue à Ouagadougou.

Le responsable gère efficacement les animaux et leur alimentation (production de fourrages et maïs en extension), limite volontairement le cheptel (trente vaches laitières ainsi que des petits ruminants) et vend les animaux surnuméraires à des éleveurs de la région. Il coopère pour les questions vétérinaires avec l'Université de Ouagadougou.

Une approche pédagogique sur l'élevage (bovins et petits ruminants) et la transformation laitière est associée à la production. Des séminaires résidentiels de formation pour enfants d'éleveurs, adolescents ou éleveurs avec supports didactiques appropriés (dessins pour les illettrés) sont organisés.

Les imperfections relevées particulièrement au niveau de la transformation (problèmes d'équipements de production, de maintenance, de méthode ou de contrôle) ne peuvent cacher l'excellence de cette approche « filière lait ».

En termes de stratégie, l'exploitation devrait accroître sa superficie par l'irrigation d'une nouvelle parcelle de dix hectares (3.000.000 CFA) et développer le volet de la qualité par la recherche d'un accompagnement pour les bonnes pratiques de fabrication et la mise en œuvre d'un système HACCP. Des potentialités existent au départ de ce centre à la fois agro-industriel et pédagogique.



4.2 MALI : La privatisation d'abattoirs régionaux

Dans le cadre de la politique de privatisation, des entrepreneurs ont décidé d'investir dans la réhabilitation de petits abattoirs (Ségou, Mopti, Kayes, Sabalibougou) pour bovins d'une capacité d'une dizaine de bovins par heure. Ces abattoirs, conçus voici une vingtaine d'années, avaient pour but la mise à disposition par l'État malien d'une infrastructure moderne permettant un abattage de qualité.

L'objectif est d'ajouter à l'activité d'abattage, celles de découpe et de conditionnement de la viande bovine fraîche aux fins d'exportation.

Cette stratégie de valorisation du bétail malien – notamment issu de l'embouche – doit permettre la commercialisation d'une viande de qualité supérieure. Le travail de la viande fraîche avec un soutien technique vétérinaire devrait permettre d'atteindre des niveaux de qualité hygiénique conformes aux critères de l'Union européenne.

Le dynamisme de la Direction Nationale de l'Appui au Monde Rural (DNAMR) et des organisations professionnelles, dans leur volonté de développer une filière viande bovine moderne, donne une certaine fiabilité au projet.

4.3 UEMOA : Le marché « atomisé » du lait caillé et du yaourt

Le lait caillé et le yaourt sont des produits très appréciés. C'est la seule production d'origine animale de l'UEMOA qui occupe une vraie place dans les supermarchés à côté des yaourts importés. La poudre de lait importée est majoritairement la matière première mais certains petits producteurs notamment au Burkina Faso utilisent intégralement le lait local. Des mélanges à raison de 90% de poudre et 10% de lait local sont aussi utilisés notamment au Niger. L'utilisation de lait cru local est un vrai moteur de l'intégration de l'élevage de bovins laitiers à la filière de transformation.

Quelques PME comptant des dizaines de travailleurs sont actives dans ce sous-secteur. Certaines exportent même de gros tonnages par semi-remorques réfrigérés. Des artisans (très petites entreprises ou TPE) travaillent avec quelques employés et distribuent leurs produits dans des points de vente (vente directe à la mini-laiterie, en boutiques, en stations-service). Ces artisans produisent de 50 à 150 litres de yaourt / jour et peuvent vendre jusque dans 50 boutiques.

Le coût relatif du contenant (20 à 35% du prix de vente à l'usine) par rapport au contenu ainsi que l'attractivité commerciale de l'emballage face à la concurrence importée sont deux problèmes importants. A Cotonou, la question de la faisabilité d'une unité de fabrication a été

posée par un industriel : l'unité assurerait ses besoins propres (3.000 pots/jour) et ceux d'autres producteurs (30.000 pots/jour soit 1 million pots/mois par exemple).

Le prix relativement élevé freine la consommation et explique l'attrait des productions « informelles » (pas d'installation agréée ni même connue des autorités, commercialisation de rue, etc...) qui constituent une concurrence significative mais aussi un risque sanitaire.

4.4 BENIN : Le « Déguè »

Le « déguè » est un produit alimentaire à base de yaourt et de céréales (blé, sorgho) actuellement développé au niveau d'entreprises particulièrement à Cotonou. Ces dernières rencontrent des difficultés techniques au niveau des achats locaux (qualité de la poudre de lait achetée auprès des grossistes locaux, prix élevé des pots plastiques pour yaourt, coût d'équipement en petit matériel de laboratoire, garantie sanitaire de l'Etat non traçable).

4.5 GUINEE-BISSAU : Les « Doce »

Des galettes de millet ou de coco (« Doce » en Guinée-Bissau) et autres galettes au sucre ou au miel sont produites dans plusieurs pays de l'UEMOA et pourtant ces produits céréaliers (biscuits) sont remarquablement absents des supermarchés. Le plus souvent, le consommateur les découvre par les sollicitations des petits vendeurs de rue.

L'absence de ces produits locaux dans la chaîne commerciale maintient la production dans le secteur informel et dans le sous-développement.

Ces produits jeunes tentent en vain de conquérir un marché. Intrinsèquement bons, l'absence de garantie sanitaire formelle, d'emballage attractif, d'étiquetage, les maintient inévitablement hors du marché. De même, l'absence de soutien technique à la production, de publicité organisée et de mise en valeur dans les magasins les condamne à jamais. La concurrence des produits importés aggrave davantage la situation.

Il en résulte que ces initiatives ne contribuent au mieux qu'au maintien d'une économie de subsistance et non à un effet économique fort pour l'économie nationale.

4.6 COTE D'IVOIRE : Beurre et produits margariniers

Hormis le beurre traditionnel apprécié en milieu rural, là où il est produit notamment par les éleveurs Peul, la production de beurre à partir du lait est très limitée. La conservation sous froid est un facteur limitant au niveau des ménages.



Certaines firmes cependant accordent un intérêt pour le développement de nouveaux produits à partir de matière grasse de lait anhydre et de graisses végétales. L'une ou l'autre notamment à Abidjan, participe aux réunions de l'organisation de normalisation de la Côte d'Ivoire (CODINORM) parce qu'elle marque un intérêt pour la mise en valeur (« anoblissement ») de produits spécifiques UEMOA.

4.7 UEMOA : Un miel de qualité

Le miel, aliment naturel, présente de nombreuses qualités alimentaires et thérapeutiques et peut être valorisé sous diverses formes : alcool, confiture au miel, biscuits, bonbons, cire. Malgré cela, dans la sous-région de l'UEMOA, le miel est peu exploité. Il a davantage valeur de médicament que d'aliment.

En Guinée-Bissau, depuis plus de vingt ans, plusieurs projets ont apporté leur soutien à des apiculteurs de différentes régions. Des associations sont nées (Associação de Apicultores da Região de Cacheu), des zones sans pesticides (entre Gabu et Boé) ont même été identifiées. Le miel a aussi fait l'objet d'études notamment au Bénin sur le plan de son impact socio-économique dans le cadre des ressources alimentaires non conventionnelles (RANC).

De nombreux obstacles s'opposent cependant à une consommation de miel en toute sécurité. Les pesticides utilisés en agriculture mais aussi les antibiotiques (chloramphénicol, streptomycine, tétracyclines) et sulfamidés peuvent engendrer un problème de résidus dans le miel. Ce problème est mondial et exige une capacité d'analyses et d'expertise pointue de laboratoire.

La technique de récolte peut nuire à la qualité organoleptique du miel (goût de fumé lors d'un fumage excessif) et l'origine botanique doit en outre être définie pour les miels de qualité.

4.8 NIGER, BENIN : Les fromages locaux « Tchoukou » et « Wagashi »

Le fromage local de type TCHOUKOU, le fromage à base de lait de « chèvre rousse de Maradi » (Niger), tout comme le fromage frais de type WAGASHI au Bénin sont susceptibles de standardisation et pourraient présenter un intérêt au plan industriel. Dans la région de Tonka-Tombouctou au Mali quatre mini-laiteries ont été développées. Des opportunités de développement d'un fromage sahélien (Niger - Bénin - Mali) existent.

La production future de fromage fondu intéresse certains industriels rencontrés notamment en Côte d'Ivoire et au Niger. Le fromage fondu importé est très consommé dans l'UEMOA car bon marché, nutritif, de conservation aisée (à la différence du beurre) et tartinable.

4.9 NIGER : La viande séchée dénommée « kilichi »

Le « kilichi », produit de viande bovine séché au soleil ou en four solaire, fait partie intégrante de la culture nigérienne et est, en quelque sorte, la figure emblématique de l'élevage bovin du Niger. Sur le plan social, sa fabrication occupe essentiellement de nombreux artisans-bouchers qui vendent directement leur production, notamment dans certains quartiers bien connus de Niamey.

Il présente une opportunité de développement industriel et commercial pour la sous-région. En effet, de fabrication et transport aisés, très prisé par la population nigérienne, il est potentiellement capable de vaincre les frontières et les barrières commerciales pour atteindre un plus large marché régional et une clientèle plus diversifiée.

Considérant d'ailleurs tous ces atouts, le Projet de promotion des exportations agropastorales (PPEAP), financé par la Banque Mondiale, accorde une priorité, parmi d'autres produits-clés nigériens, au bétail bovin et à la viande. Suite à diverses enquêtes, il a en outre choisi de développer une norme spécifique pour le kilichi.

En outre, les professionnels de la filière bétail-viande du Niger sont organisés en une association dynamique et le secteur se trouve dans une position favorable. La stratégie nationale vise en effet à favoriser la création d'emplois et d'activités génératrices de revenus notamment grâce au développement d'activités de transformation et d'exportation.

Les facteurs ci-dessus mettent en évidence les forces qui justifient que ce document accorde une place privilégiée à l'examen de la filière du kilichi (chapitre 3) et tente d'esquisser une stratégie pour sa promotion industrielle et commerciale (chapitre 4).



II - Vaincre les barrières affectant les échanges commerciaux

L'absence de garantie officielle crédible de la sécurité sanitaire des produits (inspection sanitaire de l'Etat, étiquetage, validation des autocontrôles), les difficultés lors des échanges régionaux, le défaut de protection contre la concurrence des produits importés, le faible soutien au niveau de la distribution, le manque d'aide technique de l'Etat (consultance HACCP, soutien à l'équipement technique, formations, analyse des coûts, etc...), le financement difficile des activités par les banques, sont souvent évoqués par les entreprises pour expliquer le faible développement agroalimentaire régional.

Dans les très petites entreprises (TPE), l'énergie déployée est forte, mais le manque d'encadrement technique, de moyens financiers (accessibilité au crédit) et le difficile accès à certains équipements ou produits de base à prix raisonnable empêchent ces dernières de travailler comme elles le voudraient.

Dans le secteur laitier, le manque d'infrastructures de stockage et de transport du lait conduit à la destruction d'une partie de la production, spécialement durant la saison d'hivernage, et nécessite des importations massives conduisant à une vraie saignée en devises.

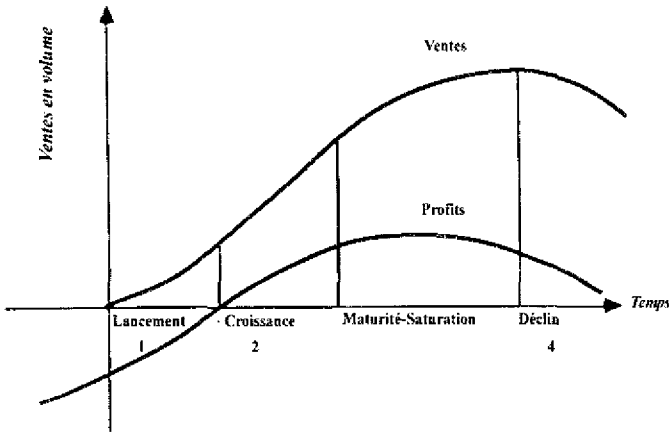
Enfin, à côté des acteurs économiques régulièrement immatriculés et agréés, existe la multitude de producteurs du circuit dit « informel » qui, par leur grand nombre, jouent un rôle déstabilisant pour les opérateurs réguliers. Certains, susceptibles ou désireux de s'intégrer au secteur formel, manquent d'informations pour franchir le pas.

Les exemples montrés ci-dessus mettent en évidence certains des facteurs ou sous-facteurs qui agissent négativement sur les initiatives des opérateurs économiques. Afin de remédier à cette situation, il est essentiel de procéder à un inventaire de ces barrières.

1. Cycle de vie d'un produit de consommation

Traiter de la capacité commerciale d'un produit de consommation, en l'occurrence celle des produits agroalimentaires, impose de se référer à la notion de « cycle de vie » du produit.

La vie d'un produit se décompose en quatre phases (figure ci-après) qui influent sur la capacité compétitive du produit (ventes en volume) et donc sur sa rentabilité commerciale (profit). Marketing et merchandising évoluent aussi parallèlement à la vie du produit.



“Cycle de vie” d'un produit

Présentant souvent des qualités organoleptiques intéressantes, les produits agroalimentaires de l'UEMOA doivent supporter une très forte concurrence des produits importés. Pour exemples, les fromages, biscuits et autres miels importés de toutes origines placent ces produits locaux dans une situation difficile voire insurmontable.

Au plan de la production déjà, les défis sont nombreux : manque de connaissance technique, faible échelle de production, insuffisance de financement et de crédit, manque d'équipement moderne de production, d'emballage et d'étiquetage, instabilité de la firme dans le temps.

Au plan de la commercialisation et de la distribution, la situation est plus dramatique encore : déficit d'image de sécurité sanitaire, coût de production élevé, absence de publicité et de marketing, absence de soutien local au niveau des secteurs de la distribution de gros ou de détail, de la restauration, défaut de prise en compte par les autorités locales.

De plus, ces multiples facteurs négatifs s'exercent sur des produits le plus souvent en phase de lancement, phase caractérisée par sa lenteur de croissance et l'absence de profit. Une telle situation entraîne toute bonne volonté sur la route de l'informel, du « produit de rue » qui ne génère que des profits de « survie » pour le producteur et une concurrence déloyale pour les entreprises locales bien établies. L'Etat, quant à lui, ne trouve guère son compte dans un tel cadre économique sans plus-value.

Et pourtant, les matières premières ne manquent pas dans la sous-région de l'UEMOA : produits animaux (animaux vivants, viandes, laits), végétaux (fruits et légumes), céréaliers (manioc, sorgho, maïs, blé, mil), ... Les produits agroalimentaires eux aussi sont nombreux : produits de viande, fromages, biscuits, miel, ...



2 - Barrières et recommandations pour un renforcement industriel et commercial

Les commentaires sur les propriétés organoleptiques des produits locaux sont très souvent flatteurs (goût naturel du yaourt, saveur de viande d'un saucisson sec, consistance et jutosité d'un jambon cuit, galettes de millet au miel, etc...). La comparaison avec les produits importés et les produits locaux pourrait être en faveur de ces derniers si les manquements au niveau de la garantie de sécurité sanitaire (crédibilité de l'inspection sanitaire de l'État) et du marketing n'induisaient pas un lourd déficit d'image.

Les barrières de tous ordres (réglementaires, techniques, commerciales, économiques et financières) qui entravent le développement industriel et économique de l'UEMOA sont présentes dès la production au niveau des Etats membres, ensuite dans le cadre des échanges au sein de l'UEMOA (tracasseries aux frontières, conflits entre réglementations, etc...) et enfin au niveau des exportations hors de l'UEMOA (contraintes sanitaires, etc...).

2.1. Barrières réglementaires

2.1.1 Contexte mondial : la libéralisation des échanges

Le « Programme Qualité de l'UEMOA » soutient les Etats membres pour le développement d'activités au sein des comités nationaux du Codex Alimentarius parce que la Commission et les différents comités techniques du Codex sont devenus pour les aliments, la référence du commerce mondial, au même titre que l'Office International des Epizooties (OIE) pour la santé animale et la Convention Internationale pour la Protection des Végétaux (CIPV) pour la santé végétale.

Cette initiative doit aider les pays de l'UEMOA à suivre l'évolution de la science alimentaire et à établir des normes pouvant servir de base à la mise en place d'une réglementation alimentaire régionale. Le volet spécifique de l'OMC consacré à la sécurité alimentaire et à la santé publique est l'accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (accord SPS) qui permet à un membre de l'OMC de prendre des mesures de protection de santé publique s'il est scientifiquement prouvé que l'autorisation de mise sur le marché d'un produit donné constitue une menace pour les citoyens de ce pays.

Concrètement, si un pays interdit l'importation d'une denrée alimentaire d'un pays tiers sans base scientifique valable, l'OMC autorise le pays tiers lésé à sanctionner les importations de marchandises en provenance du pays, à concurrence du manque à gagner que l'interdiction a occasionné aux deux pays.

2.1.2 Situation de la sécurité sanitaire des aliments dans la sous-région de l'UEMOA

Actuellement, de nombreuses administrations interviennent dans le domaine ; cette multiplicité des interventions conduit à une faible lisibilité de l'inspection alimentaire tant au niveau des industriels que des consommateurs. Il n'existe pas de référence aux accords internationaux récents. Les différents acteurs (organisations de l'agriculture, de la pêche, de l'industrie, du commerce, de la distribution, représentants des autorités compétentes, scientifiques, consommateurs, associations professionnelles, associations pour l'environnement, pour le bien-être animal) ne participent pas de manière structurée et transparente à l'élaboration de la politique.

En ce qui concerne l'inspection proprement dite, la base juridique est déficiente. Les procédures de travail et la programmation des contrôles ne sont pas encadrées ou connues. Les inspecteurs sont abandonnés à eux-mêmes et la balise juridique de leurs actions n'est pas définie. Inversement, le retour d'information est chaotique et donc fragmentaire. L'intégrité des contrôles n'est pas garantie. L'équipement technique est insuffisant ou absent. La supervision et l'évaluation de l'inspection sont limitées. Quant aux agents locaux impliqués dans des contrôles, ils ne sont pas formés et informés sur la réglementation en vigueur ni sur les priorités de travail. La coordination avec d'autres départements notamment les douanes, très présentes sur le terrain et incompétentes sur les questions techniques, est insuffisante.

Les rôles et fonctions des services et des fonctionnaires sont mal définis. Il n'existe pas de procédure d'identification des experts scientifiques et des technologues nationaux par domaines. Les compétences spécifiques des laboratoires permettant de couvrir les besoins analytiques du pays ne sont pas définies. La relation technique avec les laboratoires (transport d'échantillons) n'est pas conforme. Des contrôles, comme la vérification des systèmes HACCP en entreprises, sont exécutés sur la base de règlements qui ignorent ces nouveaux principes scientifiques.

Sur le terrain, industriels et commerçants ne sont pas informés sur la manière de suivre rationnellement leur production et ne disposent pas de règlements modernes et clairs.

2.1.3 Des solutions relatives à la réglementation

a) Apporter la garantie de l'Etat au plan mondial

Un Etat performant doit être doté d'une autorité sanitaire alimentaire crédible. Une évaluation régionale des performances sous l'égide de la Commission de l'UEMOA faciliterait la reconnaissance du système mis en place.



b) Mobiliser le moteur de la réglementation

Une harmonisation technique UEMOA des règlements « Viande » et « Lait » favoriserait la mise en chantier de stratégies régionales portant sur la commercialisation du bétail, l'embouche, les abattoirs, la viande fraîche et les produits de viande d'une part, sur la collecte du lait cru et la commercialisation des produits laitiers d'autre part.

c) Mobiliser la confiance des consommateurs

L'absence d'étiquetage harmonisé pour les produits locaux a un impact négatif sur les ventes.

2.2 Barrières technologiques

La « consultance » publique des entreprises est limitée, contrairement à ce qui se pratique dans les pays développés où foisonnent les « technopoles » régionaux orientés vers les secteurs porteurs. L'Etat intervient davantage pour les seules analyses par ses Instituts de technologie alimentaire et Universités. Notons que des équipements nombreux et de haute technologie peuvent y côtoyer un manque flagrant de réactifs, de personnel compétent ou de locaux.

Les recherches sur la viande et le lait sont davantage orientées vers la science (mémoires de fin d'études ou thèses de doctorat) que vers l'expansion économique. De plus, la dissémination des résultats de recherche est géographiquement faible.

La « consultance » privée quant à elle est rendue difficile voire impossible à cause de l'absence de programmes publics de soutien financier aux entreprises. Le coût relatif trop élevé du conseil fait que l'expertise technique régionale se développe peu.

Les projets des coopérations internationales remplacent en fait le manque de moyens des pouvoirs publics pour structurer une aide technique. Malheureusement, il est difficile d'avoir une vue claire sur l'identification des besoins qui génèrent les projets et les risques de chevauchement des actions sont par conséquent élevés.

Les besoins en formation des inspecteurs et techniciens sont fréquemment évoqués. Cependant, il s'agit le plus souvent de formations assez générales et théoriques. Elles offrent l'opportunité de débats intéressants (brainstorming) mais répondent mal aux vraies attentes concrètes du terrain. Les acquis sont en outre peu ou très partiellement mis en pratique.

2.2.1 Des solutions techniques et technologiques

a) Stimuler le partenariat entre industriels et centres scientifiques

Le tableau ci-dessous présente des actions à entreprendre dans différents secteurs en partenariat entre industriels et centres scientifiques.

POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION AU COMMERCE INTERNATIONAL

Secteurs	Actions de mise en valeur			
1. Viande fraîche	Caractérisation des aliments pour animaux	Suivi de l'embouche	Réhabilitation des abattoirs	Hygiène de la découpe
2. Produits de viande	Production de viande séchée (aw,...)	Formulation "Pur Bœuf" (composition)	Evaluation de paramètres (T°, valeur F,...)	Développement de produits (gélatine)
3. Lait	Hygiène du lait cru	Conditionnement du yaourt	Normes pour fromage local	Développement du fromage fondu
4. Secteur non conventionnel	Analyses du miel (Qualité)	Développement de produits : céréales + yaourt, ...		-

b) Conseil technique aux industries

L'Etat devrait développer un programme de conseil technique aux entreprises en recourant à des scientifiques et techniciens servant de relais avec les instituts scientifiques. Cette aide porterait par exemple sur le développement de produits (formulation chimique, durée de conservation d'aliments) ou sur des services (accompagnement pour la mise en place du système HACCP). L'activité de conseil profiterait en retour à ces institutions.

Les industries qui fournissent le secteur agroalimentaire en biens et services et spécialement celles de l'emballage et du conditionnement, devraient être intégrées dans un tel programme.

Dans la même optique, l'Etat devrait soutenir financièrement les firmes qui recourent à la consultance privée pour la mise en place de systèmes de qualité.

c) Mieux identifier les besoins de la recherche

Il est souhaitable d'analyser les besoins des centres techniques en se référant à des objectifs sociétaux précis. Trop souvent, l'équipement ne correspond pas à une stratégie concrète.

d) Favoriser les échanges scientifiques internationaux

La recherche ne se conçoit pas en vase clos. Des partenariats avec des institutions du Nord ayant développé une expertise dans le domaine sont indispensables. Pourquoi ne pas envisager une dynamique régionale de participation à certaines actions de recherche prévues par l'Union européenne dans le cadre de ses programmes de recherche ?



e) Une recherche dédiée au développement industriel et commercial

Les centres universitaires devraient favoriser les études multidisciplinaires (études de marché, recherche, planification de la recherche, études techniques, études commerciales) et orienter les recherches agroalimentaires vers des sujets d'intérêt régional.

Assurer la continuité des actions de recherche dans le temps et structurer la diffusion des résultats de la recherche (publications scientifiques, mémoires de fin d'études ou thèses de doctorat) sont indispensables.

f) Activer les comités nationaux du Codex Alimentarius et les intégrer au plan mondial

La normalisation agit comme moteur du développement économique. Les activités du Codex ne devraient plus être considérées comme une activité secondaire mais au contraire être pleinement intégrées dans les descriptions de fonction de ceux qui y participent à différents titres (scientifiques, autorités compétentes, industriels).

La recherche en matière de développement et de caractérisation de produits typiques régionaux à fort potentiel (Kilichi au Niger, Soumbala au Burkina Faso, Gari au Bénin, Attiéké et Beurre d'huile de palme en Côte d'Ivoire, etc...) devrait faire partie d'un ensemble intégré avec les Comités Codex et les associations de normalisation.

L'UEMOA devrait suivre l'exemple du cheminement de l'Union européenne vers le Codex (Décision 2003/822/CE relative à l'admission de la Communauté européenne à la commission du Code alimentaire), assurer le suivi du Projet FAO/OMS de fonds fiduciaire pour la participation renforcée des pays en développement aux activités du Codex et prévoir un support financier spécifique pour la standardisation d'aliments à fort potentiel régional.

g) Mobiliser plus efficacement les fonds issus des coopérations internationales

La politique de développement financée par l'étranger devrait s'intégrer dans une vraie stratégie, les différentes actions s'insérant sur un axe commun et conduisant à l'objectif économique identifié.

Une étude d'impact des projets de coopération, une évaluation efficacité / coûts (« benchmarking ») permettrait d'affiner l'analyse, de mieux identifier les manquements et de tirer des leçons en vue de renforcer la stratégie pour le futur.

En matière de formation, l'analyse des besoins pourrait distinguer les formations à caractère général de celles découlant de besoins urgents bien identifiés. Confrontée à l'obligation de répondre aux nouvelles exigences SPS, l'UEMOA doit détenir une expertise analytique pointue sur des questions précises (résidus de pesticides, d'antibiotiques, validation de méthodes, etc...). La spécialisation technique est requise et cibler les priorités est indispensable.

Dans ce contexte, le développement de nouvelles technologies de formation (e-learning pour les formations générales, web-cam pour les formations assistées à distance). L'idée de développer un centre ou pôle régional « Multimédia pour l'agroalimentaire » avancée par l'Institut de Technologie Alimentaire de Dakar peut être explorée, d'autant plus que Dakar abrite l'Institution régionale d'enseignement de médecine vétérinaire.

2.3. Barrières commerciales

Le manque de confiance dans les produits locaux semble être une constante dans l'UEMOA. L'industrie agroalimentaire de l'UEMOA souffre de la disponibilité irrégulière en matières premières (porcs charcutiers en quantité et en qualité insuffisante dans les pays non musulmans, emballages coûteux et de qualité commerciale réduite), de la forte concurrence des produits importés, de l'absence de partenariat avec les distributeurs. Ces derniers n'ont pas toujours la volonté ou l'intérêt de commercialiser ces produits locaux, les produits importés profitant d'économies d'échelle à la production et étant parfois des produits à marque distributeur.

Pour la charcuterie par exemple, quelques entreprises sont reconnues pour la qualité de leurs productions en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Togo. Le maintien de l'activité est cependant difficile en raison de la faible quantité de porcs disponibles, de la qualité irrégulière de la viande (peu de muscles, peu de graisse, conformation irrégulière, abattage incorrect), du déficit « d'image sanitaire », de l'incapacité à vraiment pénétrer le marché.

Si les produits laitiers UEMOA, essentiellement le lait caillé et le yaourt, sont bien présents dans les rayons, il n'en est pas de même pour les produits de viande (saucisson sec, saucisson cuit ou jambon cuit) qui occupent au mieux 10 % des linéaires.

Le secteur de l'hôtellerie, de la restauration et du tourisme ne semble pas jouer le rôle de moteur de consommation que l'on serait en droit d'attendre de lui. Sauf dans les capitales, la restauration apparaît comme une activité dilettante. Les restaurants y sont quasi toujours mal signalés (panneaux publicitaires) et peu attractifs (personnel peu formé, état d'entretien des bâtiments, du matériel et des sanitaires, environnement non mis en valeur).

2.3.1 Des solutions commerciales

a) Faciliter les achats de matières premières

Une attention particulière devrait être accordée à l'analyse des besoins en matières premières (produits animaux, végétaux ou biens d'équipements) des entreprises agroalimentaires.

Les achats d'équipements de seconde main réduiraient les coûts mais les interlocuteurs fiables sont rares. Le recours au « capital de la diaspora UEMOA » à l'étranger devrait être institué. L'irrégularité des approvisionnements devrait être un point d'attention pour les autorités.



b) Le marketing des produits locaux

Les producteurs devraient être davantage sensibilisés à la qualité des emballages. Des initiatives paraissent indispensables dans ce secteur si l'on veut vraiment développer les activités agro-alimentaires.

c) Mobiliser les moteurs de consommation

Trois moteurs peuvent agir sur la consommation :

1. La normalisation
2. La distribution (promotion du « made in UEMOA » et merchandising) ;
3. La demande du secteur de la restauration, de l'hôtellerie et du tourisme ;
4. La certification de produits (EN 45011).

La normalisation permet une meilleure commercialisation des nouveaux produits alimentaires grâce à la définition précise de leurs caractéristiques et ingrédients. De nombreuses denrées alimentaires régionales pourraient être valorisées par cette voie. De même, le développement de labels UEMOA et de prix régionaux susciterait l'émulation.

Sous l'égide de l'Etat, un comité consultatif des denrées alimentaires devrait réunir les normalisateurs, distributeurs, restaurateurs, associations de consommateurs et industriels. Ce type de synergie est, à l'heure actuelle, sous-exploité.

Les distributeurs devraient être sensibilisés sur leur rôle de partenaire vis-à-vis des industriels notamment en assurant une promotion des produits locaux au niveau de leurs linéaires (merchandising) et en collaborant plus étroitement avec les producteurs locaux. L'Etat a sur ce plan de la distribution un rôle de régulateur à remplir.

Les clients dits « exigeants » (hôtellerie, restauration, tourisme spécialement) devraient être mieux détectés et leurs besoins mieux identifiés. Des projets intégrés associant les aliments locaux typiques et les sites touristiques (parcs, îles de Guinée-Bissau, site de Tombouctou, etc. ...) devraient être développés.

Sur le plan de l'affirmation de l'identité régionale, développer un volet de certification « Produits Qualité UEMOA » pourrait s'avérer une initiative positive.

d) Tirer profit des services d'assistance à l'exportation

Outre ses outils nationaux de promotion commerciale, l'UEMOA doit mobiliser au maximum les aides extérieures, dont celles de l'Union européenne, dédiées aux exportations des pays en développement (http://export-help.cec.eu.int/index_fr.html).

2.4. Barrières économiques

Les entreprises bien arrimées à l'économie souffrent de la production issue des activités du secteur informel. L'Etat se trouve sur ce plan dans une position difficile entre la vraie économie et l'économie parallèle des petits producteurs. Ces derniers génèrent des risques sanitaires mais en même temps participent à la vie sociale.

2.4.1 Des solutions en matière économique

a) Développer une « vision politique » pour l'agroalimentaire

Les produits agroalimentaires régionaux doivent être valorisés et leur écoulement facilité. L'Etat doit identifier les goulots d'étranglement et manquements au niveau de chaque filière.

b) Favoriser les productions industrielles régionales

Le cadre global de la commercialisation des produits locaux issus des PME et TPE alimentaires devrait être étudié par un groupe d'experts techniques publics et privés de l'économie, de l'industrie, du commerce et des finances. L'Etat devrait notamment examiner la question de l'équilibre entre produits importés et produits locaux.

c) Equilibrer loyalement les secteurs formel et informel

Un programme de mise en œuvre du passage d'activités informelles vers des activités formelles pourrait être mis en œuvre.

d) Promouvoir un système régional d'information sur les entraves commerciales

Les Etats membres devraient collecter les informations relatives aux problèmes rencontrés au niveau du transport et de la commercialisation des produits agro-industriels (tracasseries administratives, état des routes, insécurité, etc...) et l'UEMOA gèrerait les informations régionales. Des besoins d'actions seraient alors identifiés et des actions entreprises.

2.5. Barrières financières

L'accès au financement des initiatives artisanales et industrielles est difficile et onéreux. Les banques appliquent des taux d'intérêt élevés qui écartent les investisseurs.

2.5.1 Des solutions financières

a) Supprimer « la dette » au plan macro-économique

Supprimer la dette des pays en développement contribuerait à améliorer la situation budgétaire des Etats membres de l'UEMOA, à réduire les emprunts au niveau des banques locales et à faire baisser les taux d'intérêt. La réduction de la dette est pratiquement une condition sine qua non au développement.

b) Soutenir les individus en voie de réussir leur projet personnel

Une stratégie de « Micro-crédits pour Macro-effets ». Le marché « atomisé » du yaourt dans lequel interviennent de nombreuses femmes avec un effet automatique sur le niveau de vie des familles, constitue le type d'activités à cibler. La garantie de l'Etat pour ces micro-activités individuelles conforterait les banques dans leurs missions de crédit.



c) Un Etat créatif

Affirmer que l'Africain est imaginatif tient davantage du truisme que de l'encensement. Les productions si multiples en matière musicale, picturale, artisanale en témoignent. L'imagination est présente aussi au niveau de l'agroalimentaire. De manière créative aussi, l'Etat pourrait rechercher de nouvelles sources de financement pour développer la qualité.

2.5.2 L'exemple du péage routier

L'UEMOA, comparée à d'autres régions d'Afrique, présente un bon réseau. Le péage routier a, par endroits, été introduit pour financer l'entretien de ce capital inestimable. N'est-il pas fondé, si l'Europe impose un péage sur autoroutes, que les pays en développement en applique un sur le réseau bitumé ? Cette logique pourrait s'appliquer à d'autres activités.

Autre axe d'étude, celui d'un financement de la sécurité sanitaire des aliments

Pourquoi industriels et consommateurs ne participeraient-ils pas à une initiative de financement en tant que partenaires concernés par le renforcement de l'agroalimentaire ? Pourquoi les secteurs agissant comme moteurs de consommation à savoir la distribution, la restauration, l'hôtellerie et le tourisme qui profiteraient les premiers d'une nouvelle croissance industrielle ne contribueraient-ils pas également ?

Venant compléter les lignes budgétaires usuelles de l'industrie et de la sécurité sanitaire des aliments (agriculture, santé publique), des redevances collectées dans chaque Etat membre seraient dédiées aux actions de promotion de l'agroalimentaire local et de sécurité sanitaire. Une Autorité régionale UEMOA assumerait la mission de surveillance de la gestion.

La participation des acteurs devrait être proportionnellement définie. A titre d'exemple, n'est-il pas concevable de percevoir un faible pourcentage de taxation sur des chambres d'hôtel à 10.000, 30.000, 70.000 ou 130.000 CFA la nuitée ? Ce coût se révélerait pratiquement indolore pour le client. Dans le cadre de la mise à niveau réglementaire sur le plan international, l'UEMOA recevrait une aide financière proportionnelle des bailleurs de fonds internationaux.

La finalité de cette redevance devrait être « lisible » pour celui qui l'acquitte : inspection sanitaire crédible, information du consommateur sur les qualités des produits ou des services (étiquetage, labels, classement des restaurants et hôtels, etc...). L'information serait fournie via divers supports (étiquettes, factures, notes d'hôtels, cartes des restaurants, dépliants, etc...).

2.5.3 Enfin, des bénéfices pour chacun !

Le tableau de la page suivante synthétise les actions qui relèvent des différents intervenants de la filière agroalimentaire et les bénéfices ou « return » qu'ils peuvent en tirer pour eux-mêmes et pour la communauté.

Répartition des rôles et bénéfices d'un système-qualité industriel moderne UEMOA

Acteurs	Missions	Action	« RETURN »	Outil de soutien
Commission de l'UEMOA	<ul style="list-style-type: none"> - Règlements harmonisés - Suivi des activités des Etats membres par une Autorité Régionale 	<ul style="list-style-type: none"> - Coordonner - Harmoniser - Légiférer 	Image cohérente de la politique au plan international	Programme Qualité UEMOA
Etat	<ul style="list-style-type: none"> - Agence de Sécurité Sanitaire Alimentaire - Budget - Règlements clairs (objectifs, critères, analyses, sanctions) - Gestion ISO17020 - Liste à jour des opérateurs agréés - Rapport annuel d'activités 	<ul style="list-style-type: none"> - Légiférer - Appliquer - Délivrer des certificats de Qualité - Sanctionner 	Stimulation de la consommation par la qualité ‡ Expansion économique ‡ Reconnaissance internationale	Budget + Autofinancement partiel de l'Agence de Sécurité Sanitaire Alimentaire
Hôtellerie & Restauration	Participation à des projets-pilote de l'Etat ou relevant d'aides extérieures	<ul style="list-style-type: none"> - Travailler sous HACCP - Produire correctement - Développer des produits 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en valeur - Dév. économique - Produits fiables 	<ul style="list-style-type: none"> - Financement national ou extérieur - Centres technologiques d'excellence - Stratégie de « Grands Projets »
Industries agroalimentaires (Filiales, PME, TPE)				
Inspecteurs	Inspections objectives et formalisées	<ul style="list-style-type: none"> - Inspecter - Prélever - Décider (sur critères objectifs)* 	<ul style="list-style-type: none"> - Valorisés - Remotivés - Spécialisés 	Procédures basées sur la norme ISO 17020
Laboratoires	<ul style="list-style-type: none"> - Analyses - Interprétations - Veille normative 	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser - Bases de données - Echanges internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Réhabilités - Dynamisés - (Re)qualifiés - Fiables - Reconnus (LNR, LCR) 	Réglementation recommandant la norme ISO 17025
Consultants	<ul style="list-style-type: none"> - Suivi de lignes de production HACCP - Développement de produits 	<ul style="list-style-type: none"> - Etudier les process - Echantillonner + (faire) analyser - Implanter les GMP - Rédiger des MAQ et documents 	Activité indépendante viable	<ul style="list-style-type: none"> - Promotion de la Qualité - Soutien à la consultance

* Répétabilité = même conclusion d'inspecteurs différents pour une situation donnée

LNR : laboratoire national de référence ; LCR : laboratoire communautaire de référence



III - Etude de cas : « Filière viande bovine » et « kilichi » du Niger

1. Etat actuel de la filière « Viande bovine » dans l'UEMOA

1.1 Un important élevage bovin

L'élevage bovin est une activité économique importante dans l'UEMOA. Il concerne les 8 pays (dans leur totalité en zone sahélienne et dans le Nord des pays côtiers).

Particulièrement au Niger, au Burkina Faso et au Mali, la tradition pastorale, l'importance du cheptel bovin et le niveau de qualité du bétail font qu'une activité commerciale de type traditionnel s'est développée. Avec l'aide de l'Etat et notamment pour des raisons vétérinaires, des tentatives de renforcement des associations de détenteurs de bétail sont en cours.

Ces trois pays couvrent la consommation locale en viande bovine mais exportent de manière importante du bétail sur pied essentiellement vers les autres pays de l'UEMOA et les pays voisins.

La faiblesse de l'équipement des abattoirs et du transport jointe à une taxation des abattages guère justifiée par la qualité des opérations pratiquées (hygiène, sécurité, traçabilité, etc...) explique que le commerce sous-régional UEMOA se fait dans une part significative sous forme de bétail sur pied avec ce que cela comporte comme manque de valorisation, voire de réduction de valeur en termes de temps perdu et de qualité (pertes de poids des animaux, propriétés organoleptiques de la viande).

1.2 La tradition de l'embouche

L'embouche surtout pratiquée au Mali, Niger et Burkina Faso ne profite guère qu'au seul emboucheur en raison de l'inexistence d'abattoirs modernes permettant de valoriser une viande de qualité hygiénique optimale et de conformation supérieure.

Comme mentionné ci-dessus, faute d'abattoirs et d'unités de découpe modernes, la réalisation de plus-values grâce à la transformation du bétail en viande de qualité n'est pas possible. L'effet est encore davantage délétère s'il porte sur du bétail amélioré issu de l'embouche. Cette dernière, qui devrait être une ressource pour l'économie nationale, n'induit en fait qu'une plus-value limitée pour les emboucheurs et pour quelques intermédiaires.

La rentabilité de l'embouche demeurera faible tant qu'une vraie filière de commercialisation sous forme de viande fraîche de qualité ne sera pas mise en œuvre. En outre, les ressources financières limitées des opérateurs d'embouche hypothèquent le développement du secteur économique des aliments pour animaux qui, à son tour, n'est pas en mesure, faute d'intégration dans une filière performante, de produire des aliments de qualité. Ces aliments sont décriés par les emboucheurs parce que notamment mal définis (rares analyses de composition), peu fiables (qualité inconstante) et mal identifiés (traçabilité, étiquetage).

On le voit donc, au niveau de la spéculation bovine, la pauvreté induit la pauvreté pour une multitude d'opérateurs alors qu'une meilleure intégration des actions privées et publiques permettrait de s'inscrire dans la voie ascendante du cercle vertueux de la qualité.

1.3. L'état actuel des abattoirs

Par définition, un abattoir est un lieu insalubre et dangereux, d'intérêt public fondamental et qui plus est, non rentable. A cela doivent s'ajouter les préoccupations plus récentes en matière environnementale : odeurs, effluents solides, effluents liquides, transports des animaux et des viandes.

Les abattoirs dans les capitales des Etats membres de l'UEMOA sont dans un état déplorable à l'exception de l'Abattoir Frigorifique de Ouagadougou, réhabilité grâce à des fonds de la République de Taiwan (6.000.000 €). Cet abattoir frigorifique à deux lignes d'abattage de bovins, et à statut d'établissement public autonome, montre combien la gestion de ces établissements est difficile.

Malgré des investissements significatifs, il ne répond pas encore à toutes les exigences techniques de la législation européenne. De plus, la fermeture de cet abattoir pendant deux années (2001-2003) a entraîné la multiplication d'aires d'abattage satellites où les pratiques clandestines sont désormais difficiles à interdire. Au niveau du nouvel abattoir, le coût des abattages a augmenté et les bouchers n'ont guère d'incitatifs à y retourner. Le statut futur de l'abattoir est encore à définir sans compter les problèmes environnementaux qui ne sont pas encore réglés.

Ailleurs dans l'UEMOA, le dysfonctionnement des abattoirs est frappant. Une multitude de gens qui ne devraient pas être présents dans l'enceinte de l'abattoir voire dans la salle d'abattage rendent le travail de l'inspection sanitaire impossible.

Une certaine tendance à la privatisation des abattoirs se manifeste dans plusieurs Etats membres (Sénégal, Mali, Niger), plus spécialement dans les pays qui ont avantage à développer une stratégie d'exportation. Dans d'autres capitales (Abidjan, Bissau, Cotonou et Lomé), la gestion demeure publique mais des projets de réhabilitation existent.

Bissau, Cotonou et Lomé présentent, par la taille plus réduite de leurs installations, des opportunités de réhabilitation même si l'implantation en zone urbaine les handicape plus ou moins gravement. Un processus de réhabilitation pourrait être engagé si des fonds de l'ordre du million d'Euros pouvaient être trouvés.

Au Mali, avec une vue sur le commerce d'exportation régionale, deux entreprises privées réhabilitent quatre abattoirs en y annexant des salles de découpe et des installations modernes de réfrigération. L'objectif de ces petites unités de la taille de la PME est de travailler sur du bétail de qualité améliorée en suivant des règles strictes d'hygiène afin de produire des viandes découpées conditionnées sous film de qualité supérieure. Le transport serait assuré par des camions réfrigérés.

1.4. Une expertise sanitaire vétérinaire difficile et peu satisfaisante

Toute activité dans le secteur « Viande » nécessite des abattoirs pour répondre aux exigences sanitaires (suivi des zoonoses, saisies, information des éleveurs) et au besoin de statistiques.



La situation en matière d'expertise est préoccupante en raison des conditions de travail difficiles réservées aux inspecteurs des viandes : promiscuité dans les salles d'abattage, pas de dispositif de présentation des viandes à l'expertise, faible éclairage naturel ou artificiel, absence de bacs à saisie et de destruction, indépendance des inspecteurs non garantie, absence de frigo pour viandes consignées ou de congélateur pour carcasses ladres, etc...).

1.5. Des efforts de classification du bétail et de la viande

Une proposition de système harmonisé UEMOA de classification du bétail et de la viande existe et peut constituer un outil intéressant pour la transparence commerciale régionale.

1.6. Les contraintes environnementales

Les exigences minimales pour les déchets solides, les effluents liquides et les odeurs d'abattoirs ne sont pas prises en compte. Le fumage des peaux et des pieds pollue l'air au même titre d'ailleurs que l'incinération des déchets urbains (matières plastiques et déchets divers) qui se fait parfois en plein centre ville.

1.7 Absence de vraies unités de découpe

Certaines installations débitent de la viande pour les besoins propres de leur boutique de détail ou de leur atelier de charcuterie. En fait, il n'existe pas de vraies unités de découpe industrielle de carcasses bovines dans l'UEMOA. En abattoir, les carcasses sont simplement découpées en quartiers et la majorité de la viande bovine fraîche est débitée dans les marchés publics ou dans de petits ateliers attenants à des supermarchés.

Cependant, grâce à quelques investisseurs plus spécialement au Niger et au Mali, des unités de découpe prévoyant un conditionnement sous film de la viande et un emballage en carton semblent devoir entrer en activité dans un avenir proche.

1.8 De rares ateliers pour préparations de viande

La viande bovine séchée est une forme traditionnelle de valorisation des produits de l'élevage. La viande est aussi valorisée en charcuterie « Pur Bœuf » pour la production essentiellement de merguez et de saucisson cuit halal. Des études sur ce dernier produit ont été réalisées dans l'UEMOA et notamment à l'École Vétérinaire Inter-Etats de Dakar (EISMV). Mentionnons que les entreprises de charcuterie à base de viande porcine sont peu nombreuses dans l'UEMOA. Certaines PME significatives existent essentiellement en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Togo.

Une firme nigérienne installée sur le terrain du « Centre National de l'Energie Solaire » à Niamey produit 300 kg/mois de kilichi entre janvier et juin en utilisant des fours solaires. Elle commercialise ses produits sous film plastique étiqueté. D'autres firmes en produisent notamment à Bamako. A Niamey, de nombreux artisans-bouchers travaillent la viande fraîche à

même la rue pour produire du kilichi. Les règles internationales du métier de la viande ne sont pas suivies tant en ce qui concerne les infrastructures que les méthodes de production.

A Niamey, la vente de ce produit très demandé par tous types de clientèle se fait le long des rues, dans les marchés, boutiques et supermarchés. Le plus souvent, il s'agit de viande non conditionnée se présentant au consommateur sous la forme de tranches séchées en petits tas. Parfois ce sont des portions conditionnées de 50 à 100g.

2. Le contexte international de la viande bovine fraîche

Le partenaire commercial le plus important des pays du groupe Afrique - Caraïbes - Pacifique (ACP) pour les produits agricoles est l'Union européenne. Cette dernière est pour la viande bovine le marché le plus lucratif. Cependant, la situation présente n'incite pas à l'optimisme pour les exportateurs ACP de viande bovine.

2.1. Des contraintes nombreuses

Historiquement, les éleveurs et marchands de bétail de l'UEMOA (Burkina Faso, Mali et Niger) ont souffert des exportations de bœuf subsidié européen. Aujourd'hui, sous l'effet de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), de la réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) de l'Union européenne (UE), le prix du bœuf UE se rapproche du prix mondial.

Les contraintes à l'exportation vers l'UE sont nombreuses et complexes. Les nouvelles normes d'hygiène des viandes, la nouvelle législation sur la traçabilité (Règlement CE 1760/2000) en réponse à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) et à la fièvre aphteuse, pour toutes les importations de bœuf dans l'UE, les contraintes en matière de recherche d'hormones signifient des coûts accrus de production, presque prohibitifs pour les exportateurs ACP. Et cela, dans un contexte où les prix baissent.

Le commerce de viande bovine est donc difficile en raison de son caractère très concurrentiel au niveau mondial, du coût des mesures sanitaires et de la politique des prix. Aujourd'hui, les pays africains (Botswana, Namibie) qui ont acquis une grande expérience dans le commerce mondial du bœuf, réorientent leur stratégie à un niveau plus régional. Ils veulent notamment renforcer leur avantage comparatif régional, être plus innovants dans leur approche commerciale, prendre en compte l'accroissement de leur population et la hausse des revenus.

2.2 Des perspectives difficiles pour les échanges mondiaux

L'accord de septembre 2004 entre l'Union européenne et la Russie sur la « certification commerciale vétérinaire uniforme » permet la poursuite des exportations communautaires de produits de l'élevage européen vers la Russie. Cette dernière a dans le même temps accepté le « principe de la régionalisation » de sorte qu'une épizootie se déclarant dans une partie d'un Etat membre ne bloque pas la totalité des exportations de l'Union européenne.



Si l'on se réfère à l'édition de juillet 2004 des « Perspectives pour les marchés agricoles de l'Union européenne » qui s'étend jusqu'en 2011, le marché de la viande bovine de l'UE devrait rester stable et la consommation devrait passer de 7.896.000 tonnes en 2002 à 8.155.000 tonnes en 2011. Sur cette base et durant cette période, la quantité de viande bovine importée par l'UE devrait passer de 424.000 tonnes (2002) à 570.000 tonnes (2011) soit une hausse de 34 %. Les exportations de viande bovine devraient baisser de 42 % pendant la même période et passer de 522.000 tonnes (2002) à 301.000 tonnes (2011).

Bien que l'on prévoie une baisse des exportations de viande bovine de l'UE, des modifications pourraient intervenir dans la composition des exportations. L'UE exportera davantage de morceaux de basse qualité en raison de l'évolution du niveau de vie dans les nouveaux États membres. Ceux-ci produisent en outre plus de viande de basse qualité provenant de vaches laitières plus âgées. A une pénurie de viande bovine haut de gamme sur le marché européen s'opposent de plus grandes quantités de viande de basse qualité pouvant être exportées par l'UE.

Comme l'UE subit de plus en plus la concurrence des producteurs très compétitifs d'Amérique latine, les négociants de viande de boeuf de l'UE risquent de se tourner, en dernier ressort, vers le marché africain. Ceci pourrait avoir à l'avenir un impact négatif sur les pays ACP ayant une industrie de la viande bovine très développée.

3. Les potentialités de la viande bovine séchée

Au Niger, au Mali comme au Burkina Faso et dans certaines régions de l'UEMOA où le climat est relativement sec, la production de viande séchée de boeuf est une activité connue et susceptible de renforcement. C'est cependant incontestablement le Niger qui, au travers de la fabrication et de la popularité du kilichi, a acquis, au fil des temps, la plus grande notoriété dans le domaine.

Le kilichi, à l'instar d'autres produits similaires de la planète (biltong d'Afrique australe, charqui sud-américain, viande des Grisons en Suisse, etc...), profite de la tradition locale de l'élevage bovin et de caractéristiques climatiques particulières.

Sur le marché unique de l'UEMOA, ces produits finis pourraient aisément coexister et ne pas s'adresser nécessairement à la même clientèle.

3.1. Qu'est-ce que le « kilichi » ?

Le kilichi consiste en des escalopes très finement disséquées de viande bovine fraîche, assaisonnée ou non, et séchées sous l'effet naturel du soleil ou industriellement en four solaire. Produit très nutritif en raison de sa faible teneur en eau, il est surtout fabriqué artisanalement par des bouchers qui vendent leur production dans certains quartiers bien connus de Niamey. A Niamey, une entreprise de type PME (African Trade Company, ATC en sigle) produit du kilichi entre janvier et juin (300 kg/mois) de manière semi-industrielle en utilisant des fours solaires.

Les escalopes de viande bovine y perdent 80% de leur humidité en 24 heures. Ensuite, le produit est assaisonné (pâte d'arachide ou autre condiment) ou non avant de retourner huit heures au four.

3.2. Produits similaires d'autres régions

Le « biltong » (languettes séchées de viande bovine de 20 à 30 cm de longueur et 20 à 30 mm de largeur réalisées à partir de languettes fraîches de viande découpées dans le sens de la longueur des fibres musculaires) est originaire d'Afrique australe où les conditions de température (optimum de 25°C) et d'humidité relative de l'air (optimum de 80 %) sont favorables à la déshydratation progressive de la viande à l'air ambiant en 2 à 4 jours.

Le « charqui » ou « jerky » vient d'un terme des Indiens Arawak « jerk » signifiant « bœuf séché au soleil ». La viande est finement tranchée dans le sens contraire des fibres ; les tranches sont alors jetées dans l'eau bouillante ou dans une marinade et retirées dès que le liquide a retrouvé son point d'ébullition. Elles sont ensuite séchées dans un four réglé entre 60 et 72°C pendant 7 à 12 heures jusqu'à ce que la viande soit sèche, mais non cassante.

Le biltong, contrairement au kilichi et au charqui, est un produit cru séché (pas de procédé thermique). Cette différence peut influencer le choix du consommateur (goût pour la viande crue ou non) et donc la demande commerciale.

4. Comment valoriser la filière bovine ?

La viande fraîche comme les produits de viande ne pourront pas acquérir une vraie stature internationale tant que l'Etat et le secteur privé n'auront pas identifié et précisé leurs responsabilités propres dans le développement économique.

4.1. Définir les missions incontournables de l'Etat

4.1.1 Une Autorité compétente efficace

Le pré-requis réside dans la capacité de l'Etat à assurer l'exécution correcte de ces activités régaliennes. En conséquence, l'établissement d'un état des lieux national s'impose.

Des hauts responsables, de préférence aidés par des collègues d'autres pays de l'UEMOA et par des experts étrangers, peuvent arriver à bout de cette évaluation dans des délais raisonnables. Le temps compte parce que le système actuel observé dans la majorité des pays africains ne répond plus aux cadres juridiques attendus des Etats de droit.

4.1.2 Cartographier les besoins et établir des objectifs précis

La cartographie des besoins ne doit pas oublier les différents niveaux d'actions : autorité centrale, régions et collectivités locales. Une « approche par projets », c'est-à-dire avec un champ d'action limité, tenant compte des avantages concurrentiels du pays, peut faciliter l'analyse des coûts.



L'Etat doit cependant garder à l'esprit que la modernisation du système d'inspection doit s'appliquer à la totalité de l'activité agroalimentaire (« de la fourche à la fourchette »).

L'analyse doit identifier selon le schéma « 5M » (Main d'œuvre, Matériel, Milieu, Méthode, Matières premières) les besoins suivants :

- en hommes : nombre d'agents excédentaires, suffisants, insuffisants ou mal répartis ; formation ; consultance ou expertise ;
- en matériel : de bureau et informatique ; analytique de laboratoire ou de terrain ; transport ;
- infrastructures : bâtiments centraux, régionaux, locaux, postes d'inspection frontaliers ;
- méthodes : documents de références internationales, documents d'inspection, etc...
- consommables : bureautiques, informatiques, analytiques, transports, etc...

4.2. Missions de partenariat Public / Privé ou dévolues au seul secteur privé

Abattoirs

Inéluctablement, la problématique des abattoirs réapparaît dès que l'on aborde le secteur des viandes. En termes de coûts d'infrastructures d'abattage, la fourchette est large. A côté des 6.000.000 € pour la réhabilitation de l'Abattoir Frigorifique de Ouagadougou, la construction de grands abattoirs « en hauteur et conformes CEE » tels qu'il en existe au Zimbabwe (500 bovins / jour ; salle d'abattage au niveau supérieur, locaux pour abats, déchets et chambres froides au niveau zéro) serait de l'ordre de 50.000.000 €. Au Katanga (République Démocratique du Congo), la construction d'un abattoir fait de matériaux préfabriqués quasi-totalement importés d'Afrique du Sud, sans prétention d'agrément « CEE » mais permettant la sortie de carcasses réfrigérées de haute qualité hygiénique (15 bovins / heure), coûta dans les années '80 environ 500.000 €. L'abattoir de Bissau quant à lui, a fait l'objet d'un devis de remise à niveau de l'ordre de 500.000 €.

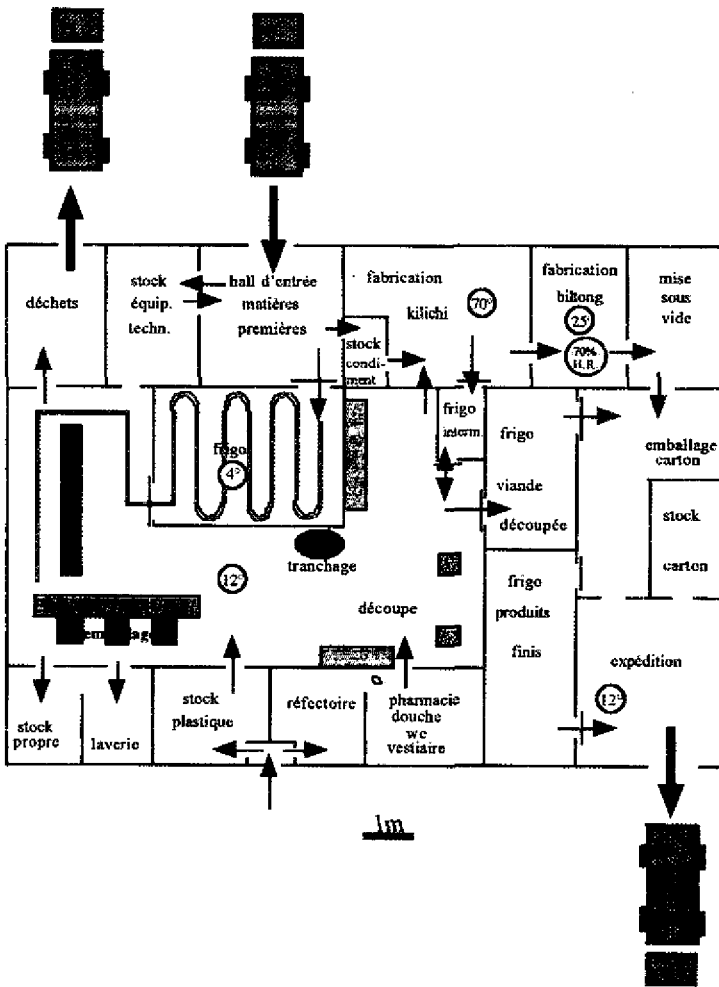
Ateliers de découpe et de préparation de viande « kilichi »

La page suivante présente le plan d'une installation de découpe de la viande bovine fraîche et de fabrication de viande bovine séchée du type « kilichi » et « biltong ». L'investissement pour une telle installation devrait s'élever aux environs de 1.000.000 €, équipement compris.

L'unité se conforme aux exigences générales de la réglementation européenne en matière d'hygiène des viandes. Simple, elle facilite la mise en œuvre des principes généraux de bonnes pratiques d'hygiène (GMP) :

- Marche en avant ;
- Maîtrise des flux (personnel, produits, déchets) ;
- Gestion du froid (maîtrise des températures).

Plan d'une unité de découpe de viande séchée



IV - Stratégie de renforcement de la « filière viande bovine » UEMOA

1. Objectifs stratégiques

Les objectifs d'une filière bovine intégrée de qualité seraient les suivants :

1. un statut sanitaire du cheptel répondant aux exigences d'exportation ;
2. un système d'inspection d'Etat reconnu apportant la « garantie sanitaire » ;
3. des viandes produites conformément aux règles internationales ;
4. des animaux de bonne conformation (embouche) ;
5. des carcasses classifiées selon le règlement UEMOA ;
6. des viandes à statut organoleptique élevé (embouche) ;
7. des viandes à statut hygiénique élevé ;
8. des viandes destinées à des clients exigeants (restauration, distribution) localement ou régionalement (pays côtiers).

La privatisation en cours de structures publiques locales d'abattage et le développement d'unités de découpe associées laissent entrevoir une modernisation de l'industrie de la viande fraîche. L'Etat conservera, en fin de compte, la charge de garantir la qualité sanitaire de la viande, qu'elle soit destinée au marché local ou au marché international.

Les associations d'éleveurs de bétail, d'embouche et de production d'aliments pour animaux sont aujourd'hui bien conscientes du « challenge » à relever. La dynamique semble être en route au Mali et au Niger.

Traçabilité, étiquetage, guide de bonnes pratiques et HACCP, traitement des déchets sont les priorités de l'industrie de la viande. C'est à ces questions que les services d'inspection aidés par ceux de l'expansion économique et les fédérations professionnelles doivent accorder une priorité. Les centres techniques identifiés dans le cadre du Programme Qualité UEMOA devraient jouer un rôle dans le suivi des productions.

En outre, c'est une vraie « gamme » de produits séchés (kilichi et biltong notamment) qui peut être développée au Niger et dans les pays disposant des mêmes atouts (disponibilité en viande, climat chaud et sec).

Les tableaux des pages suivantes reprennent les exigences pour pouvoir démontrer la qualité des produits locaux de la filière bovine sur le plan international. Le lecteur constatera que sans le rôle-clé de l'Etat rien n'est possible. Les acteurs privés apportent leurs capacités techniques, créatives, commerciales et une partie du financement. Ils ne peuvent pas agir efficacement si les missions de garantie sanitaire légale, de recherche scientifique et d'aide à l'expansion économique ne sont pas assurées par l'Etat.

Le tableau I envisage les exigences générales auxquelles l'autorité nationale doit répondre en matière d'organisation générale de l'inspection sanitaire si l'Etat penche pour l'exportation de viande bovine vers l'Union Européenne ou pour l'exportation régionale dans l'UEMOA et les pays environnants ou encore pour une commercialisation uniquement nationale basée cependant sur les principes internationaux de bonnes pratiques de sécurité sanitaire.

Le tableau II traite des exigences en matière d'élevage des bovins (II.A) et d'embouche (II.B).

Le tableau III présente les contraintes en matière d'infrastructures et de fonctionnement des abattoirs (III.A).

Le tableau III.B liste les responsabilités de l'industriel en matière de qualité (traçabilité, autocontrôle, notification obligatoire, hygiène).

Le tableau III.C présente les exigences d'expertise sanitaire ante mortem et post mortem ainsi que d'inspection d'hygiène.

Le tableau III.D s'attache aux missions des laboratoires.

Le tableau IV adopte le même schéma que le tableau III en adaptant les exigences aux unités de découpe de viande et de fabrication de produits de viande : infrastructures et fonctionnement (IV.A), responsabilités du producteur en matière de qualité (IV.B), inspection vétérinaire (IV.C) et missions des laboratoires (IV.D).



EXIGENCES RÉGLEMENTAIRES GÉNÉRALES *	UE ¹⁾	Sous-Région ²⁾	National ³⁾	
ORGANISATION DE L'AUTORITÉ NATIONALE (Règlement fondamental CE 178/2002 = « Loi Générale Alimentaire de l'union européenne » (General Food Law) Règlement CE 882/2004 = Contrôles officiels de conformité à la législation				
R1. Structure de gestion : communication entre services centraux, régionaux et locaux R2. Indépendance et responsabilités des fonctionnaires R3. Moyens financiers suffisants et disponibles R4. Formation des fonctionnaires R5. Pouvoirs juridiques et coercitifs prévus par la loi R6. Planification des contrôles ; procédures de contrôles et enregistrements ; validation des guides de bonne pratique de fabrication établis par les organisations professionnelles R7. Réseau de laboratoires (régionaux, national de référence, coopération avec l'étranger) R8. Coopération entre services concernés (notamment les douanes pour les importations) R9. Risques : Analyse (Evaluation, gestion, communication sur les risques) ; Pas de risques de contamination croisée entre produits non éligibles et produits Export	- Développer une stratégie moderne ⁴⁾ - Système documentaire - Opérationnalité - Preuves	Développer des mesures d'harmonisation	- Définir un « Plan Stratégique National pluriannuel d'action vétérinaire et alimentaire » après analyse des manquements et besoins - Instaurer un comité scientifique agro-vétérinaire - Instaurer un comité consultatif de l'alimentation - Moderniser la loi nationale vétérinaire	
R10. Procédure d'agrément par l'UE menée à terme	Obligatoire			- Structurer la ligne de responsabilités
R11. Pays membre de l'OIE				
R12. Pays (ou partie de pays) repris sur la liste d'autorisation d'exportation vers l'UE (Art. 4 Dir 2004/68/CE)				
R13. Pays (ou partie) indemne de peste bovine et fièvre aphteuse depuis au moins 12 mois			- Développer un réseau national et international d'expertise	

* Exigences réparties en 4 catégories : Exigences réglementaires appliquées en Union européenne (R), missions techniques du producteur (T), rôles de promotion économique et/ou commerciale pour l'Etat et/ou le producteur (E), rôles financiers pour l'Etat et/ou le secteur privé (F).

1) Exigences à respecter pour exporter vers l'Union européenne (Dir 2004/68/CE, Dir 2002/99/CE, Décision 1999/283/CE)

2) Actions d'harmonisation à mener pour développer la commercialisation régionale (UEMOA ou pays voisins)

3) Actions à développer pour accroître la sécurité sanitaire et la plus-value de la filière bovine

4) Organisation de l'inspection se conformant aux exigences de l'ISO 17020

POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION AU COMMERCE INTERNATIONAL

II. EXIGENCES POUR L'ÉLEVAGE DES BOVINS *	UE	 Sous-Région	National
A. SITUATION ZOOSANITAIRE			
<p>R14. Etat sanitaire du cheptel bovin et lutte contre les maladies infectieuses ou contagieuses des animaux</p> <p>R15. Autres maladies exotiques</p>	<p>Système documenté de suivi</p>	<p>- Bilan régional annuel - Benchmarking régional</p>	<p>- Régions vétérinaires en nombre adéquat - Identifier les besoins des laboratoires vétérinaires régionaux et centraux - Etat d'épidémiologie - Visites aléatoires ou ciblées1)</p>
<p>R16. Législation nationale moderne sur la santé des animaux se référant aux listes A et B de l'OIE (épizooties et enzooties du type brucellose ou tuberculose)</p> <p>R17. Législation sur le bien-être des animaux appliquée</p>	<p>Conforme à la réglementation UE</p>	<p>Harmoniser les textes</p>	<p>- Gérer et diffuser la législation européenne de référence - Réviser la réglementation nationale</p>
<p>R18. Système de maîtrise des maladies : Donner des assurances du respect des exigences de police sanitaire (zoonoses, politique d'éradication des maladies animales, programmes de vaccinations)</p>	<p>Fournir les preuves</p>	<p>Inventorier les données (Banque de données)</p>	<p>- Renforcer la gestion des données d'élevage2) - Evaluer les capacités d'isolement sanitaire</p>
<p>R19. Plans d'urgence pour le contrôle et l'éradication des foyers de maladies animales</p>	<p>Obligatoires</p>	<p>Tester l'efficacité des plans3)</p>	<p>- Les établir sur base d'expériences récentes - Identifier l'expertise nationale présente3)</p>
<p>R20. Information sanitaire : régularité, rapidité (24 heures), fiabilité</p>	<p>Documenter</p>	<p>Gérer le réseau régional</p>	<p>Créer un réseau national informatisé</p>
<p>R21. Certificat vétérinaire</p>	<p>Modèle conforme</p>	<p>Harmoniser la documentation</p>	<p>Inventorier les documents</p>



B. EMBOUCHE

E22. Validation des guides de bonnes pratiques de fabrication (« Good Manufacturing Practices » GMP) établis par les associations professionnelles	- Directive 95/53/CE	Harmoniser la politique relative aux aliments pour animaux : Agrément UEMOA des opérateurs ⁵⁾	- Soutenir les associations de producteurs d'aliments pour animaux ⁴⁾ - Valider les guides GMP
TR23. Aliments pour animaux : contrôle de qualité des lots commerciaux	- Notification obligatoire ⁷⁾		- Inventorier les producteurs d'aliments (locaux ou importés) et les intermédiaires ⁵⁾ - Enregistrer les aliments commerciaux - Visites aléatoires ou ciblées - Qualité nutritionnelle - Additifs interdits - OGM - Farines animales ⁶⁾
E24. Optimisation de l'embouche : Centres de finition de l'embouche à proximité des abattoirs	-	A favoriser	- Soutenir les associations - Suivi technique des animaux - Aide à la commercialisation
E25. Valorisation du bétail : Classification du bétail d'embouche	-	Suivre la qualité commerciale du bétail	Classer les animaux (classement UEMOA)

* Exigences réparties en 4 catégories : Exigences réglementaires appliquées en Union européenne (R), missions techniques du producteur (T), rôles de promotion économique et/ou commerciale pour l'Etat et/ou le producteur (E), rôles financiers pour l'Etat et/ou le secteur privé (F).

1) Inspections permettant de s'assurer de l'identification des troupeaux, des agréments, de la qualité des transactions commerciales (marché local, exportations, importations), inspections réalisées au niveau des éleveurs, des troupeaux, des exploitations, des marchands, des transporteurs, des lieux de rassemblement, des abattoirs, des vétérinaires agréés et en tous points en relation avec des animaux (zoos, etc...). Pour des raisons statistiques, des comptages d'animaux doivent être associés aux inspections.

2) Enregistrement des exploitations, des transactions commerciales (ventes de bovins), identification des troupeaux et des animaux, contrôle des déplacements et de la transhumance, inventaire des exploitations et troupeaux, nombre d'animaux exportés / importés,

identification des vétérinaires fournisseurs de soins et de médicaments.

3) Dans le cas de maladies très épidémiques (fièvre aphteuse), la capacité à mettre en œuvre d'urgence des moyens et une expertise appropriée en nombre suffisant sont très importantes. Cette remarque est à prendre en considération pour l'établissement des plans stratégiques d'urgence.

4) Guides de bonnes pratiques de fabrication des aliments pour animaux (GMP) : aider les producteurs d'aliments à se fédérer et à faire reconnaître la qualité de leurs produits.

5) Les producteurs et intermédiaires doivent être inventoriés et agréés.

6) Présence de farines animales dans les aliments importés pour animaux : Analyse microscopique des aliments selon directives 98/88/CE et 2003/126/CE.

7) Notification obligatoire à l'Autorité des lots anormaux présentant un danger grave pour la santé animale ou humaine.

POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION AU COMMERCE INTERNATIONAL

III. EXIGENCES POUR L'ABATTAGE DES BOVINS *	UE	Sous-Région	National
A. INFRASTRUCTURE ET FONCTIONNEMENT Règlement CE 853/2004 (ex Directive 64/433/CEE)			
TR26. Déclaration d'abattage (à usage commercial ou privé)	Obligatoire	Rédiger un texte UEMOA (abattoirs, abattage, viandes fraîches, produits) basé sur les règles SPS, OIE, Codex	Obliger les déclarations pour assurer le suivi sanitaire et l'hygiène publique
R27. Lieux des abattages à usage commercial et privé (toujours en établissement agréé pour les bovins)	Listes UE d'établissements agréés		- Obliger les abattages en établissements ou sur aires agréés - Inventorier, classer et agréer les abattoirs et aires
TR28. Accès strictement réservé à l'intérieur des murs d'enceinte des établissements agréés			Appliquer cette exigence
TREF29. Equipements modernes conformes à la législation	Obligatoire	Gestion UEMOA des agréments des établissements d'exportation régionale1)	
TREF30. Activités d'abattage conformes à la législation			Aider les établissements2)



**B. ACTIVITES DU PRODUCTEUR EN MATIERE DE QUALITE
TRACABILITE, AUTOCONTROLE³), NOTIFICATION, RESPONSABILITE
DU PRODUCTEUR, HYGIENE**

(Règlement fondamental CE 178/2002 = « Loi Générale Alimentaire de l'union européenne » (General Food Law))

E31. Validation des guides de bonnes pratiques d'abattage (« Good Manufacturing Practices » GMP) établis par les associations de bouchers			- Soutenir les associations de bouchers - Valider les guides GMP	
TR32. Traçabilité des documents et des produits à tous les niveaux Règlement CE 178/2002, Article 18		Obligatoire	Harmoniser la politique relative aux abattages	
TR33. Autocontrôle HACCP (7 principes, 14 étapes) Règlement « Hygiène » CE 852/2004 Article 5				- Documenter - Assurer le lien documents <> produits
TR34. Notification (pour tout anomalie des produits mettant en danger le consommateur) Règlement CE 178/2002, Article 19				- Créer les documents - Mettre en oeuvre
TR35. Responsabilité du producteur Règlement CE 178/2002, Articles 17, 19 & 20	Producteur = 1er responsable			- Informer les services d'inspection - Responsabiliser
TR36. Programme de surveillance de la contamination microbiologique des denrées alimentaires d'origine animale et de l'environnement (hygiénogramme de la flore totale et des enterobacteriaceae /cm2 ou /gramme)	Décision 2001/471/CE		Données collectées par les établissements ⁴⁾ et examinées par les services d'inspection	
TR37. Eau potable	Directive 98/83/CE		Analyses ⁵⁾ : Microbiologie : 2 éch./an Chimie : le rapport de la compagnie des eaux suffit	

POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION AU COMMERCE INTERNATIONAL

C. EXPERTISE SANITAIRE VÉTÉRINAIRE ET INSPECTION D'HYGIÈNE			
R38. Examen ante mortem rigoureux (+ traçabilité)	Règlement CE 853/2004	- Harmoniser les règles	Base : déclaration d'abattage - Enregistrer et documenter les résultats (traçabilité) - Transmettre les documents vers le post mortem
R39. Examen post mortem complet (+ traçabilité)			Base : docs. ante mortem - Inventorier rigoureusement les saisies totales et partielles - Transmettre les documents vers la direction vétérinaire - Améliorer les conditions d'expertise ⁶⁾
R40. Exámenes complémentaires bactériologiques - lors d'abattage d'urgence ; - sur base des constatations vétérinaires ante ou post mortem ; - lors de soupçon de traitement médical récent (site d'injection)			1. Vérifier la présence de germes dans la carcasse 2. Rechercher les antibiotiques dans le rein
R41. Marquage des carcasses (sanction de l'expertise)			- Identité de l'abattoir et de la sanction d'expertise - Gérer les statistiques nationales
R42. Audit des systèmes HACCP			Evaluer ⁷⁾
R43. Programme de surveillance de la contamination microbiologique des denrées alimentaires d'origine animale et de l'environnement (hygiénogramme de la flore totale et des enterobacteriaceae /cm ² ou /gramme)	Décision 2001/471/CE	Suivi UEMOA	Suivre les données collectées par les producteurs
E44. Valorisation des carcasses : Classification des carcasses (au moins celles issues du bétail d'embouche) après l'examen post mortem à l'abattoir		Suivre la qualité des carcasses commercialisées	- Coopération entre Services vétérinaires <=> Affaires économiques - Classer obligatoirement les carcasses (classement UEMOA)



D. MISSIONS DES LABORATOIRES

<p>R45. RESIDUS dans les produits d'origine animale (Directives 96/22/CE et 96/23/CE, Décisions 2000/159/CE et 2002/657/CE) : Programme de surveillance transmis pour approbation initiale à la Commission (le programme peut se limiter au secteur fournissant les produits à exporter vers l'UE moyennant une évaluation spéciale lors du processus d'agrément)</p>	<p>Obligatoire et bien documenté</p>	<p>Suivi UEMOA (orienter la surveillance)</p>	<p>Réaliser sous l'autorité de la Direction vétérinaire</p>
<p>R46. Plans d'urgence en cas de détection de résidus dans les aliments (ou en cas d'infections, toxi-infections ou intoxications alimentaires) ; Système d'alerte rapide pour les aliments (Rapid Alert System for Food & Feed = RASFF) ; Règlement CE 178/2002</p>	<p>- Obligatoire - Notifier si nécessaire à la Commission UE</p>	<p>Tester l'efficacité des plans²⁾</p>	<p>- Les établir sur base d'expériences récentes - Identifier l'expertise nationale présente</p>
<p>R47. Suivi des cas de violations de la réglementation (sanctions légales)</p>		<p>Suivi UEMOA</p>	<p>- Documenter l'enquête - Sanctionner</p>
<p>R48. Laboratoires (de préférence accrédités ISO 17025) répondant aux normes de la législation communautaire disponibles (résidus, qualité substantielle et microbiologie des aliments) ; laboratoires nationaux de référence - LNR et laboratoires communautaires de référence - LCR)</p>	<p>Obligatoire</p>	<p>- Inventorier les LNR - Promouvoir les réseaux (LCR)</p>	<p>- Couvrir le pays - Capacités <> Besoins - Agréer les laboratoires pour un scope défini d'activité - Renforcer les connaissances - Sensibiliser à ISO 17025</p>

* Exigences réparties en 4 catégories : Exigences réglementaires appliquées en Union européenne (R), missions techniques du producteur (T), rôles de promotion économique et/ou commerciale pour l'Etat et/ou le producteur (E), rôles financiers pour l'Etat et/ou le secteur privé (F).

1) Classement des établissements : Une distinction devrait être faite entre établissements d'abattage à vocation exportatrice hors UEMOA (Niveau 1), commerce UEMOA (Niveau 2), commerce national (Niveau 3) et commerce local (Niveau 4). De même, des exigences devraient exister pour les entrepôts à vocation commerciale internationale ou non. Idem pour les établissements de traitement des viandes fraîches et de transformation des viandes.

2) Aide aux entreprises : Dans le cas des investissements privés, l'Etat devrait intervenir via un service d'expansion économique agissant à différents niveaux : aide technique à l'achat de matériel (recherche à l'étranger), aide scientifique de guidance des entreprises, aide à la promotion des produits à l'étranger, aide au financement.

3) Autocontrôle : Ensemble de mesures que les entreprises prennent pour garantir la qualité de leurs produits : contrôle des matières premières, processus basés sur les bonnes pratiques de productions (« Good Manufacturing Practices » ou GMP), veiller au respect des exigences strictes d'hygiène par le personnel, assurer une formation suffisante et adéquate, lutter contre les insectes, rongeurs et autres animaux. Le système HACCP est prescrit par l'Union européenne

(Règlement CE 852/2004, Article 5).

4) Hygiène : Examens microbiologiques peu coûteux (petit matériel pour méthode dite destructive et « Agar sausage technique » pour méthode non destructive) permettant d'obtenir des données objectives sur la qualité de la gestion établissements et d'objectiver le suivi des agréments de ces établissements.

5) Eau : Analyse chimique à exécuter s'il s'agit d'eau produite par l'entreprise (eau de puits).

6) Conditions d'expertise ante-mortem et post-mortem à améliorer : Pas de promiscuité dans les abattoirs, dispositifs adéquats de présentation des viandes à l'expertise, concordance claire entre carcasses, abats rouges et abats blancs (traçabilité), éclairage satisfaisant (recherche des cysticerques !), présence de bacs de saisie, de dispositifs de destruction des saisies, de chambres froides positives de mise en consigne (secondes expertises) ou de saisie ainsi que négatives (congélation des carcasses laides).

7) Système HACCP : Inspecter l'abattoir et les abattages ; évaluer l'adéquation avec le manuel HACCP, les procédures de gestion de l'abattoir, les instructions de travail (méthodes pour chaque étape de travail, méthodes d'hygiène générale), les enregistrements (rapports d'évaluation visuelle de tous les équipements avant le travail, des installations frigorifiques, etc... ; rapports de suivi des abattages, des saisies, etc...).

POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION AU COMMERCE INTERNATIONAL

IV. EXIGENCES POUR LES UNITES DE DECOUPE ET DE FABRICATION DE PRODUITS DEVIANDE *	UE *	Sous-Région	National
A. INFRASTRUCTURE ET FONCTIONNEMENT Règlement CE 853/2004 (ex Directive 64/433/CEE)			
R49. - Etablissements de découpe agréés - Etablissements de transformation de viande agréés	Listes UE d'établissements agréés	Gestion UEMOA des agréments des établissements d'exportation régionale l)	Inventorier, classer et agréer les entreprises agroalimentaires
TREF50. Equipements modernes conformes à la législation			Aider les établissements2)
TREF51. Activités d'abattage conformes à la législation			
B. ACTIVITES DU PRODUCTEUR EN MATIERE DE QUALITE TRACABILITE, AUTOCONTROLE3), NOTIFICATION, RESPONSABILITE DU PRODUCTEUR, HYGIENE (Règlement fondamental CE 178/2002 = « Loi Générale Alimentaire de l'union européenne » (General Food Law)			
TR52. Voir les points cités plus hauts : Guides de bonnes pratiques (E31), traçabilité (TR32), autocontrôle HACCP (TR33), notification (TR34), responsabilité du producteur (TR35), programme de surveillance microbiologique des carcasses et viandes découpées (TR36), potabilité de l'eau (TR37)	Obligatoire	Harmoniser la politique relative aux ateliers	Voir les points 31 à 37
C. INSPECTION VETERINAIRE			
R53. Audic des systèmes HACCP			Evaluer3)
R54. Programme de surveillance de la contamination microbiologique des viandes fraîches : - Indicateurs d'hygiène : Flore totale et enterobacteriaceae /gramme - Contamination par des pathogènes : Salmonella spp.	Décision 2001/471/CE	Suivi UEMOA	Suivre les données rassemblées par les producteurs
E55. Valorisation des viandes fraîches issues d'animaux d'embouche ou de qualité supérieure (« Label Qualité Export » ?)	-	Suivre la qualité des carcasses commercialisées	- Coopération entre Services vétérinaires <> Affaires économiques - Développer un LABEL « Qualité Export » ?



D. MISSIONS DES LABORATOIRES

<p>R56. Voir les points cités ci-dessus : Résidus (R45), plans d'urgence du type RASFF (R46), suivi des violations de la réglementation (R47), réseau de laboratoires nationaux compétents (R48)</p>	<p>Obligatoire et bien documenté</p>	<p>Suivi UEMOA</p>	<p>Voir les points 45 à 48</p>
--	--------------------------------------	--------------------	--------------------------------

D. MISSIONS DES LABORATOIRES

* Exigences réparties en 4 catégories : Exigences réglementaires appliquées en Union européenne (R), missions techniques du producteur (T), missions de promotion économique et/ou commerciale pour l'Etat et/ou le producteur (E), missions financières pour l'Etat et/ou le secteur privé (F).

1) Classement des établissements : Une distinction devrait être faite entre établissements de découpe à vocation exportatrice hors UEMOA (Niveau 1), commerce UEMOA (Niveau 2), commerce national (Niveau 3) et commerce local (Niveau 4).

2) Aide aux entreprises : Dans le cas des investissements privés, l'Etat devrait intervenir via un service d'expansion économique agissant à différents niveaux : aide technique à l'achat de matériel (recherche à l'étranger), aide scientifique de guidance des entreprises, aide à la promotion des produits à l'étranger, aide au financement.

3) Système HACCP : Inspecter les unités de production et de stockage ; évaluer l'adéquation avec le manuel HACCP, les procédures de gestion de l'abattoir, les instructions de travail (méthodes pour chaque étape de travail, méthodes d'hygiène générale), les enregistrements (rapports d'évaluation visuelle de tous les équipements avant le travail, des installations frigorifiques, etc...).

2. Composantes stratégiques

Les tableaux ci-dessus peuvent constituer une base pour l'établissement et la mise en œuvre d'un programme stratégique et politique de développement industriel et commercial de la filière.

Ils montrent combien sont fondamentaux les aspects réglementaires et combien est vraie l'assertion selon laquelle « le client est roi ». En effet, une « garantie sanitaire », transparente, traçable et reconnue mondialement est indispensable pour tout produit agroalimentaire. Une fois la confiance établie, la voie est libre pour que la « machine » artisanale ou industrielle atteigne son vrai rendement.

Stratégiquement, la législation alimentaire européenne est intéressante dans la mesure où ses fondements tiennent du Codex alimentarius, un des référentiels de l'Accord Sanitaire et Phytosanitaire (OMC). Elle a aussi le mérite d'être multilingue et de faciliter les échanges entre Autorités régionales d'Afrique de l'Ouest (langues française, portugaise et anglaise).

Les quatre autres exigences (techniques, économiques, commerciales et financières), bien qu'elles apparaissent plus rarement dans les tableaux, n'en sont pas moins importantes. Sans la mobilisation de ces paramètres, le nouveau moteur industriel ne peut pas être opérationnel.

Divers outils peuvent être utilisés pour faciliter et accélérer le processus :

1. des projets-pilotes qui ciblent un objectif précis, limité et mesurable.
2. un inventaire des capacités régionales : L'UEMOA devrait adopter une politique davantage proactive dans l'analyse du secteur agroalimentaire. L'établissement d'un répertoire d'entreprises exportatrices (firmes livrant hors de leur cadre national) ou d'organisations clientes à exigences bien spécifiées (secteur du tourisme, de l'hôtellerie et de la restauration, secteur de la distribution, institutions nationales ou internationales, représentations diplomatiques, collectivités, etc. . .) faciliterait l'identification de débouchés commerciaux et stimulerait le marché. Un suivi pointu des performances sectorielles devrait être mis en place.
3. le recours aux Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC). Un système régional d'information permettrait de communiquer et de débattre sur les questions et problèmes affectant la filière agroalimentaire, que ces derniers soient urgents (zoonoses, aliments à risques, etc...) ou récurrents (tracasseries administratives, état des routes, ...).
4. la mise en commun des compétences régionales favorisant la naissance de synergies.



Conclusion

La commercialisation limitée à des produits bruts ou primaires voire dégradés (aspect commercial détérioré, animaux vivants amaigris, etc...), est forcément destinée à une clientèle peu exigeante et donc aux moyens financiers limités. Réalisée dans un contexte administratif et financier peu propice aux échanges, son intérêt pour la collectivité est limité. A l'opposé, des produits élaborés, issus d'établissements agréés, traçables dans le cadre d'une politique « Qualité Export » ou de certification, acheminés sur des routes ou un rail sécurisés vers des clients davantage sélectionnés, permettraient de créer une vraie dynamique commerciale régionale.

Si l'on prend en compte le nouveau contexte mondial (Objectifs du Millénaire) ou les nouvelles contraintes qui en découlent (Accord SPS), les Etats de l'UEMOA ne peuvent plus se satisfaire de la situation présente. C'est tout l'arsenal réglementaire de l'agroalimentaire qui doit être revu. L'effort considérable à fournir peut cependant être rendu plus aisé si des priorités sont définies et si un vrai partenariat s'établit entre le secteur public et le secteur privé.

Des transactions commerciales productives pour les Etats membres et l'UEMOA ne peuvent se concevoir que dans un cadre harmonisé, se basant sur un système moderne de management de toutes les activités. L'inspection de la filière agroalimentaire, base de la déclaration de conformité des produits, doit se référer à des normes internationalement reconnues (ISO 17020).

En ce qui concerne la viande bovine fraîche cependant, les barrières à l'exportation vers les pays développés, en particulier vers l'Union européenne, nécessiteront de nombreuses années pour être vaincues. Il n'est d'ailleurs pas démontré qu'il y ait un intérêt particulier à développer une telle stratégie pour le secteur. Par contre, la valorisation de la filière (viande fraîche de qualité et d'hygiène élevée, produits de viande notamment séchée, etc...) peut induire des retournements insoupçonnés au niveau des pays, de l'UEMOA ou des Etats périphériques. Un effort stratégique des Etats membres est de toute façon justifié, dans la mesure où la production régionale doit être comparable, économiquement, à la viande bovine proposée par les grands producteurs mondiaux.

Des actions-pilotes, un inventaire des capacités régionales, une meilleure politique d'information et de communication ainsi qu'une « mutualisation » des moyens peuvent favoriser la mise en œuvre d'une stratégie régionale.

Références et documents normatifs

- UE.** Commission. Direction Générale de l'Agriculture. Medium-term prospects for agricultural markets 2004-2011. Update for EU-25. July 2004.
- UE.** Commission. Direction Générale de la Recherche. Actions de soutien spécifique (ASS) de l'Union européenne dans le cadre de la coopération internationale (INCO) au développement et du 6ème Programme-Cadre de Recherche (6ème PCRD)
<http://fp6.cordis.lu>
- UE.** Commission. Orientations générales à l'intention des autorités des pays tiers sur les procédures à suivre lors de l'importation d'animaux vivants et de produits d'origine animale dans l'Union européenne. 2003.
http://www.europa.eu.int/comm/food/international/trade/importing_en.htm
- UE.** Commission. Service d'assistance à l'exportation pour les pays en développement (« Expanding Exports helpdesk »). 2004.
http://exporthelp.cec.eu.int/index_fr.html
- UE.** European Research Office. Implications of the reform of the EU beef regime for southern African countries. Part 2: A review of the experience and issues arising. "the external effects of the common agricultural policy" Series. August 2001.
<http://www.fossocsol.be/nl/ero.PDF>
- UE.** Informations à propos de la sécurité alimentaire.
http://www.europa.eu.int/comm/food/index_fr.html
- UE.** Législation alimentaire.
<http://europa.eu.int/eur-lex>
<http://europa.eu.int/eur-lex/fr/consleg/index1.html>
<http://europa.eu.int/scadplus>
<http://europa.eu.int/europedirect>
http://EUROPA.eu.int/comm/food/food/rapidalert/members_en.htm
- ONU.** Les objectifs du Millénaire pour le développement.
<http://www.un.org/french/millenniumgoals/index.htm>
- ONUDI.** Industrial Development Report 2004. Industrialization, Environment and the Millenium Development Goals in Sub-Saharan Africa. The new frontier in the fight against poverty. 216 pages. Vienna, 2004.
<http://www.unido.org/doc/24505>



- ONU.DI.** Integrated Programmes : On-line presentation, 26 slides.
<http://www.unido.org/doc/4204>
- ONU.DI.** Service Modules : Industrial Governance and Statistics, Investment and Technology Promotion, Industrial Competitiveness and Trade, Private Sector Development, Agro-Industries, Sustainable Energy and Climate Change, Montreal Protocol, Environmental Management.
<http://www.unido.org/doc/5066>
- ONU.DI.** Trade Capacity Building Initiative : Establishment of a UEMOA System for Accreditation, Standardization.<http://www.unido.org/doc/29568>
- OIE.** Manual of Standards for Diagnostic Tests and Vaccines. 2004.
- EN 45011 :** 1998 Exigences générales relatives aux organismes procédant à la certification de produits (Guide ISO/IEC 65 : 1996).
- ISO 17020 :** 1998 Critères généraux pour le fonctionnement de différents types d'organismes procédant à l'inspection.
- ISO 17025 :** 2005 Prescriptions générales concernant la compétence des laboratoires d'étalonnage et d'essais.

Règlement CE 1760/2000 du Parlement Européen et du Conseil du 17 juillet 2000 établissant un système d'identification et d'enregistrement des bovins et concernant l'étiquetage de la viande bovine et des produits à base de viande bovine, et abrogeant le règlement CE 820/97 du Conseil. JO L204 du 11/08/2000 p.1.

ANNEXE

Le Niger

Le problème d'accès aux denrées alimentaires est avant tout dû à l'insuffisance du pouvoir d'achat de la population. Les activités dominantes sont la production de céréales (mil, sorgho, riz, maïs) pour la consommation intérieure. Les principaux produits d'origine animale consommés sont les viandes, poissons, laitages et œufs avec respectivement 13,3 kg, 0,5 kg, 7,8 kg et 3 kg par personne et par an. La pêche (4.000 tonnes/an), bien que marginalisée, contribue à l'équilibre alimentaire et aux revenus des régions riveraines du fleuve.

A Niamey, la viande et les volailles font l'objet d'un petit commerce actif au niveau du marché central. Ces vendeurs, répertoriés par l'autorité et payant la taxe, tentent d'améliorer l'organisation de leurs activités. Ils recherchent une reconnaissance, une image. Le marché central n'a pas d'emplacements abrités pour les volaillers, les étals et outils de vente sont vétustes et anti-hygiéniques. La chambre froide opérationnelle est minuscule et vétuste. Le kilichi, viande bovine séchée, est fabriquée et vendue dans certains quartiers (notamment au « Terrain Musulman » à côté de la Mosquée Bague Daouda, Avenue de l'OUA). Une entreprise (African Trade Company sarl) produit du kilichi entre janvier et juin (300 kg/mois).

Dans le secteur laitier, deux entreprises (Niger-Lait SA et SOLANI SA) traitent chacune plus de 25.000 litres de lait / jour (yaourt essentiellement). Le lait local ne représente malheureusement que 10% de la matière première. Le Niger importe pour 10 milliards CFA par an dont la moitié est dirigée vers ces deux laiteries. Le ministère des Ressources Animales développe actuellement l'élevage laitier péri-urbain autour de cinq grands centres (Niamey, Tillabéri, Tahoua, Zinder et Agadez). Sur fonds propres de l'ordre de 500 millions CFA, l'Etat achète des vaches Azawak auprès de gros éleveurs et les remet, moyennant remboursement sur deux ans, à des groupements féminins. Un suivi vétérinaire (tuberculose, brucellose) et un comité de projet sont en place.

Les exportations du Niger sont davantage orientées vers le Nigeria que vers les pays de l'UEMOA. L'élevage est basé largement sur la mobilité des troupeaux, en fonction des ressources en eau et en pâturage, la transhumance pouvant d'ailleurs conduire les troupeaux dans les pays voisins du Sud (Bénin, Togo). L'amélioration de la race bovine Azawak et de la chèvre rousse de Maradi retient l'attention des autorités, en raison de leur potentiel pour la filière bovine du Niger et pour l'amélioration des revenus, notamment des femmes éleveurs de chèvres dans la région de Maradi. Bétail, cuirs et peaux sont le deuxième poste d'exportation après l'uranium (3ème producteur mondial après le Canada et l'Australie). Le niébé, les oignons et haricots verts sont d'autres produits exportés vers le Sud (Nigeria, Bénin et Togo).

Le Niger, faute d'infrastructures d'abattage et de valorisation moderne de la viande, mais aussi à cause des carences en infrastructures routières et moyens de transport, ne tire pas de vraie plus-value de l'activité de l'élevage.

POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION AU COMMERCE INTERNATIONAL

La stratégie nationale vise à favoriser la création d'emplois et d'activités génératrices de revenus, notamment grâce au développement d'activités de transformation des produits agricoles et à l'exportation.

Le Projet de Promotion des Exportations Agropastorales (PPEAP) financé par la Banque Mondiale accorde une priorité à sept produits-clé : sésame, souchet (pois), gomme arabique, niébé (fèves de haricot), oignons (« Violet de Galmi »), bétail et viande. Le PPEAP, suite à diverses enquêtes, a en outre choisi de développer quatre normes : oignons, cuirs, gomme arabique, kilichi.

L'association des professionnels de la filière bétail-viande a un bureau national à Niamey et une représentation dans chacune des 8 régions du pays. L'Abattoir frigorifique de Niamey date de 1967 ; il occupe 4ha 80, le long du fleuve Niger, et a une capacité annuelle de 10.000 tonnes de carcasses de bovins et de petits ruminants. Dépendant du ministère des Ressources Animales, près de 400 bouchers y travaillent. L'abattoir fonctionne sur son propre budget mais n'est pas en mesure d'assumer la maintenance des installations. L'autorité a conscience du besoin d'une nouvelle structure d'abattage à Niamey, mais les voies pour y parvenir ne sont pas encore complètement définies.

Le ministère du Tourisme et de l'Artisanat est actif sur le plan de la réglementation et de l'inspection des installations grâce à sa Direction des professions touristiques et investissements. Niamey accueille en 2005 les Vèmes Jeux de la Francophonie et doit répondre à la problématique de l'hébergement pour ce grand événement.



pour une meilleure intégration au commerce international
POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION AU COMMERCE INTERNATIONAL