

Filière porcine au Nord Cameroun

Filière porcine au Nord Cameroun
Compétitivité de la filière porcine dans le bassin du Logone

Depuis 1992, la filière de commercialisation de porcs du Nord Cameroun se tourne vers la ville de Yaoundé. Chaque année, 50 000 à 60 000 porcs vifs en provenance du bassin du Logone, sont acheminés jusqu'à Yaoundé.

Depuis 1992, on assiste à l'émergence d'une filière de commercialisation de porcs du Nord Cameroun vers la ville de Yaoundé. Le bassin de collecte s'est récemment étendu à la zone soudanienne du Tchad où la production est de nature extensive. Chaque année, 50 000 à 60 000 porcs vifs en provenance du bassin du Logone, sont acheminés jusqu'à Yaoundé. Bien que dynamique, la filière semble fragilisée par la reprise de l'élevage porcin intensif dans le sud, et la concurrence des viandes importées.

Introduction

Dans bassin du Logone, situé à cheval sur le grand Nord camerounais et le sud-ouest du Tchad, on assiste actuellement à un essor rapide de l'élevage porcin. Cet élevage est pratiqué au sein de certaines exploitations familiales de manière extensive : logement sommaire, divagation des animaux et rareté des soins. Il permet de valoriser les déchets ménagers et les sous-produits issus de la fabrication de la bière artisanale de sorgho (bil-bil) et de l'alcool (argui). Les paramètres de reproduction sont assez bons autant au Nord-Cameroun qu'au Sud du Tchad, avec en moyenne 2 mises-bas par an et une portée de 5 à 6 porcelets sevrés par femelle. Les éleveurs sont chrétiens ou animistes des ethnies Moundang, Guiziga Massa, Toupouri, et Sara.

Le développement de l'élevage porcin dans le bassin du Logone a été dopé par l'épidémie de peste porcine africaine survenue en 1982 dans les élevages intensifs du sud Cameroun. Il s'agissait alors d'approvisionner les villes de Yaoundé et de Douala en viande de porc locale en complément du recours aux importations de viandes congelées. En quelques années, le porc du Logone est devenu un produit compétitif sur ces marchés, en concurrence avec des viandes de diverses origines.

Le réseau des négociants Bamiléké : les "faiseurs de ligne"

Les négociants sont appelés "**faiseurs de ligne**"

" par analogie au trajet nord-sud qu'il effectuent avec leur chargement. Ils achètent les porcs dans le Nord-Cameroun et les revendent sur les différents marchés de Yaoundé. On en dénombre une centaine dont 18 % sont des femmes.

L'activité de négoce est tenue pour l'essentiel par les négociants Bamiléké (71 % des

commerçants) originaires de l'Ouest du pays. Le capital de départ est souvent obtenu sous forme de prêt familial (tontine) ou encore d'économie personnelle. Parfois ils sont associés entre frères pour la prise en charge des frais de transport ou d'autres frais fixes. Un certain nombre de négociants n'exercent cette activité que pendant les périodes de pointe (fin d'année).

Ils se divisent en deux groupes : les "gros porteurs" sont ceux qui ont la capacité financière de remplir seuls un camion (120-150 porcs) ; les "petits porteurs" qui se mettent à deux, trois voire quatre pour faire le plein d'un camion. Il faut en moyenne une semaine à un négociant ou groupe de négociants pour faire le plein d'un camion. Le commerce de porcs est pour beaucoup d'entre eux un tremplin vers une autre activité commerciale (importation de voitures de seconde main, restaurant-bar, transport urbain?). L'objectif est de faire un bénéfice suffisant pour être investi dans une autre activité.

Les négociants sont aidés dans leur travail par 2 types d'acteurs : les **courtiers** et les **rabatteurs**.

Les courtiers sont nombreux sur les marchés et s'imposent comme des intermédiaires incontournables entre les négociants, les éleveurs et les rabatteurs. Ils jouent plusieurs rôles dans la transmission de l'information sur les prix et sur la qualité des produits :

- ils informent les négociants sur les animaux disponibles sur le marché et hors-marché;
- ils négocient en langue locale le prix avec le ou la vendeuse pour le compte du négociant (les vendeurs de porcs ne parlent généralement ni français ni bamiléké);
- ils procèdent à l'examen de la langue pour voir si l'animal n'est pas porteur de cysticerques ou "grains de riz".

Chaque négociant possède un réseau de courtiers originaires de la zone, avec lesquels ils travaillent de manière régulière. Leur rémunération journalière est laissée à l'appréciation du "patron" est fonction du nombre d'animaux négociés mais aussi de la qualité des négociations.

Les rabatteurs, camerounais ou tchadiens, appartiennent aux ethnies des producteurs de la zone située de part et d'autre de la frontière. Ils travaillent soit pour le compte des négociants moyennant une rémunération, soit pour leur propre compte. Ils ne sont très actifs qu'en période de forte demande, avant les fêtes de fin d'année. Leur rôle consiste à rabattre le maximum d'animaux en se rendant chez les producteurs (transactions hors-marchés). En effet, peu de commerçants souhaitent traverser la frontière avec d'importantes sommes d'argent, de peur de se faire attaquer par les coupeurs de route. Les animaux identifiés au Tchad sont alors conduits par le producteur tchadien lui-même dans un village camerounais de l'autre côté de la frontière où s'effectue le paiement. C'est donc le producteur qui prend en charge les risques liés à la traversée du fleuve et les backchichs inhérents au passage de la frontière. Lorsque les rabatteurs travaillent pour leur propre compte, ils achètent eux-mêmes les animaux au Tchad et les font traverser la frontière. La vente aux négociants s'effectue alors en gros.

Les rabatteurs assurent les fonctions de regroupement, de stockage sur pied et de mise en contact entre producteur et acheteur.

La distribution : les boucheries et "braiseurs"

La distribution s'opère à partir des différents marchés de porcs de Yaoundé et empruntent trois circuits principaux :

Les bouchers

Ils vendent de la viande fraîche sur les différents marchés et carrefours de la capitale. Ils arrivent sur les marchés de porc l'après-midi et choisissent le ou les animaux à abattre. Les bouchers recherchent les porcs lourds. Le poids est estimé à vue et le prix se discute. La vente se fait à crédit. Le paiement est effectué le lendemain matin avant le choix d'un autre animal. L'animal est ensuite confié à un abatteur. Chaque boucher a son abatteur. Ce dernier participe à côté du boucher au choix de l'animal à abattre. C'est lui qui est chargé d'abattre le porc, de préparer la carcasse et de l'expédier au boucher à son lieu de vente le lendemain matin. Selon la distance, le moyen de transport utilisé peut être une porte-charge ou un taxi. Les bouchers s'installent toujours à côté d'une poissonnerie car ils louent les congélateurs ou les chambres froides de cette dernière pour conserver le reste de leur viande. Ils vendent au kilo et ne gèrent pas plus de deux carcasses par jour. Ils peuvent parfois disposer de plusieurs autres points de vente dans la ville tenus par des gens qu'ils payent. C'est une activité exclusivement entre les mains des hommes. Il n'existe pas de contrat écrit entre boucher et négociant et entre abatteur et boucher.

Les "braiseurs"

Ils vendent de la viande cuite appelée «

viande braisée

». Le lieu de vente est toujours situé à proximité d'un bar. Ils se présentent sur les marchés le matin et c'est l'abatteur qui est chargé de choisir l'animal à abattre. Ils recherchent des porcs légers. Si l'animal choisi par l'abatteur se trouve après abattage être très gras, le braiseur changera pour la prochaine fois d'abatteur. L'animal doit être abattu, nettoyé et envoyé au braiseur en début d'après-midi. L'affluence des clients se fait le soir et les terrasses des bars se remplissent très vite. Les morceaux sont vendus pour être consommés sur place ou emportés. En général c'est un couple (mari et femme) qui s'occupe de la vente. Il peut arriver qu'un braiseur se fasse aider par un jeune dans la découpe des morceaux choisis par les clients. Dans ce cas, le "découpeur" est payé 500 francs Cfa la soirée. L'activité de braise est tenue en grande partie par des femmes. Quelques jeunes garçons s'y adonnent également. Il n'y a pas de contrat écrit entre "braiseur" et abatteur.

Les vendeurs de boyaux

Ils achètent les abats aux bouchers et aux "braiseurs". Ils cuisinent leur viande dans un four monté sur un pousse-pousse. A l'aide de ce dernier, ils se déplacent d'un carrefour à l'autre pour vendre leur viande. Ils vont à la recherche des clients à des endroits et à des horaires fixes. Ce sont des jeunes hommes qui pratiquent cette activité. Aucun contrat ne les lie aux bouchers ni aux "braiseurs".

Les ménages

Ce sont des familles qui achètent la viande de porc au kilo directement chez le boucher ou à certaines occasions des porcs sur pied. Dans ce dernier cas, l'animal est alors emporté ou confié à un abatteur sur place. C'est les seuls clients qui payent cash aux négociants. Leur affluence sur les marchés de porc est constatée en fin de mois après la paye. Certains recherchent les porcs lourds, ayant une bonne conformation pour la consommation lors des fêtes ou pour la dot lors des mariages chez les Bété et les Bassa. Les consommateurs des produits issus de la viande de porc qui s'alimentent par le biais des restaurants, bars et autres gargotes.

Les facteurs de compétitivité : prix, qualité et contrats

Les prix

Les prix font l'objet de longues négociations entre le vendeur et l'acheteur. Il n'y a donc pas de prix fixe. Une enquête menée sur le marché de la carrière à Yaoundé nous a permis de constater que le prix de vente au kilogramme vif varie de 600 à 800 francs Cfa. Un kilogramme de poids carcasse est vendu à en moyenne à 1 020 F Cfa.

Le prix accepté en dernière proposition dépend de la marge que s'est fixée le commerçant. Les derniers animaux d'un lot sont vendus à bas prix, afin de vider l'enclos en vue de préparer un nouveau voyage.

Les bouchers et les « braiseurs » qui sont les clients réguliers achètent à des prix moins élevés que les particuliers. Sur les marchés de Yaoundé, les bouchers vendent à leur tour le kg de viande à 1 200 F Cfa. C'est un prix proposé qui peut faire l'objet de négociation. Des réductions peuvent être obtenues si les quantités désirées sont importantes. Le soir, à la tombée de la nuit, plutôt que de remettre de la viande au frais, certains bouchers parfois procèdent à des baisses considérables de prix en fonction de la quantité restante. Après la braise, un morceau de viande d'environ 300 g est vendu à 500 F Cfa soit 1 600 F Cfa le kilogramme. Ici les prix sont fixes et ne sont pas négociables. Chez les vendeurs de boyaux, les prix sont variables suivant le morceau choisi et la quantité demandée.

La concurrence des viandes importées

Pour l'année 1988-1999, les quotas d'importation de viande porcine (queue, pattes, côtelettes) et de volaille (cuisse et ailes de poulet et de dindes) sont fixés respectivement à 1 300 et 4 200 tonnes. Il est difficile de connaître exactement le tonnage importé. Les opérateurs de cette filière sont nombreux. Les établissements importateurs pour la plupart basés à Douala gèrent chacun des quantités variables. La viande est débarquée au port de Douala puis acheminée vers les marchés de l'intérieur. Les points de vente sont souvent désignés sous l'enseigne de

poissonnerie. Les viandes importées sont vendues à des prix très concurrentiels par rapport aux viandes locales . En plus elles obéissent aux mêmes formes de préparation (bouillon, braise) et de consommation (restauration hors foyer) que les viandes locales.

La qualité

Le choix d'un animal à acheter repose sur de nombreux critères : le poids, la couleur de la robe, la conformation, l'état d'engraissement et l'état d'infestation de l'animal.

Le

poids

est estimé à vue d'oeil. Les négociants possèdent une bonne expérience en la matière et peuvent estimer le poids d'un animal avec une précision de plus ou moins 2 kg . En règle générale, ils recherchent les porcs d'un poids compris entre 30 et 70 kg pour tenir compte des conditions de transport.

Il semble que les porcs de

couleur

grise présente moins de graisse sous-cutanée et sont de ce fait les plus recherchés. Ensuite viennent les porcs bicolore (noir et gris). Les porcs noirs sont eux moins côtés et ne sont achetés qu'en dernier ressort.

Les animaux ayant une

bonne conformation

sont recherchés. Les animaux qui présentent des blessures ne sont pas admis à l'achat.

Pour apprécier l'

état d'engraissement

de l'animal, le commerçant ou son intermédiaire pince la peau de ce dernier au niveau des vertèbres lombaires entre le pouce et l'index. Si l'animal est gras, la peau ne se retient pas, sinon elle reste coincée entre le pouce et l'index. C'est le critère le plus déterminant pour l'achat.

Enfin, l'évaluation de l'état d'

infestation parasitaire

de l'animal se fait par examen de la langue ou « languéage ». C'est une technique ancienne de détection de la cysticerose porcine sur des animaux vivants. Elle consiste à palper et à explorer la face inférieure de la langue de l'animal à la recherche de cysticerques appelés localement "grains de riz". Cette technique souvent employée par les villageois est d'une sensibilité de 70 % et d'une spécificité de 100 %. Toutes fois, le languéage bien que sans coût ne permet dans la plupart des cas que la détection des animaux massivement infestés.

L'examen des pratiques commerciales d'appréciation de la qualité permet de souligner le fait que les porcs du nord sont appréciés pour leur faible teneur en graisse. L'usage "à la braise" des viandes du nord explique ce recours à des viandes de porc plus maigres que les viandes importées ou produites dans le sud du Cameroun. Toutefois, le porc du Logone présente certains risques d'infestation qui limitent sa qualité et donc sa compétitivité.

Les arrangements contractuels à la

première mise en marché

L'étude des relations entre acteurs dans la filière de commercialisation du porc permet de souligner qu'il existe différents types de contrats. Il faut différencier les relations entre producteurs et commerçants qui sont souvent ponctuelles; les contrats entre commerçants qui sont souvent proches de l'intégration; et les contrats entre commerçants et distributeurs qui sont de natures assez variables.

Les liens de coordination entre producteurs et commerçants se font à travers les marchés hebdomadaires . Les transactions sont ponctuelles et se font sur la base d'un accord sur le prix. On assiste à de nombreux cas de méventes lorsque la qualité offerte ne correspond pas à la demande. Les producteurs caractérisent ce type de relation ponctuelle par l'expression : "Le bami [Bamiléké] est là, s'il n'est pas là on reste avec l'animal sur les bras". Ainsi, il n'est pas rare de voir des éleveurs de la région de Fianga (Sud-ouest du Tchad) revenir du marché camerounais de Zouay avec leurs animaux, sans les avoir vendus. "Nos porcs étaient trop gras et nous n'avons pas trouvé d'acheteurs".

Dans les cas où les achats se font sur le marché, les courtiers semblent jouer un rôle de traduction (les producteurs et les commerçants ne parlent pas la même langue) et de garantie sur l'origine des animaux. Dans les cas où les transactions se font hors marchés, le rôle du courtier est beaucoup plus important puisque c'est lui qui transmet au commerçant l'information sur le lieu où le produit est disponible. Les courtiers semblent donc avoir un rôle de "facilitateurs" en mettant en contact l'offre et la demande, mais sans générer d'accord contractuel particulier.

Ainsi, les transactions entre la production et le commerce se font sur la base d'une coordination ponctuelle par les prix, dans un contexte où les défaillances de marchés dues à une incertitude sur la qualité des produits (maigreur et infestation) sont assez grandes. Par voie de conséquence, le taux de mévente moyen relevé sur les marchés enquêtés est de 40%.

Cependant, il existe aussi des arrangements contractuels liés à la spécificité des produits où l'accord porte sur la qualité du produit et le lieu de livraison Il s'agit des engagements pris par les rabatteurs lorsqu'ils demandent aux producteurs d'amener eux-mêmes leurs animaux à un endroit donné où le producteur est sûr de trouver un acheteur. Dans ce cas, le prix est négocié à priori avant le déplacement du vendeur. Ces arrangements permettent de réduire sensiblement le taux de mévente. Mais ils ne représentent qu'une faible partie des quantités échangées. Ils apparaissent en particulier lorsque la demande est très forte.

Les contrats qui structurent les réseaux de commerçants

Les réseaux de commerçants sont basés sur des relations hiérarchiques entre les commerçants détenteurs du capital, et des aides ou employés qui assurent les différentes fonctions techniques pour le compte du commerçant : rabatteurs, convoyeurs, transporteurs, gardiens de parcs. D'autre part, il existe à l'intérieur des réseaux familiaux ou ethniques des arrangements contractuels basés sur la circulation du capital (tontines, crédits) et sur le partage des charges fixes (affrètement de camions ou de wagons en commun, convoyage, utilisation de parcs), sur la circulation de l'information sur les prix, etc.. Il s'agit d'accords contractuels basés sur l'approvisionnement en intrants.

Les liens entre négociants et distributeurs

Tous les achats de porcs vifs dans les centres de consommation comme Yaoundé et Douala se font sur des marchés physiques. Ces marchés ne sont d'ailleurs pas toujours reconnus par les autorités municipales ou sanitaires. Par exemple, à Yaoundé, un seul marché est reconnu par la municipalité sur les 5 recensés par nos enquêtes. Il s'agit du marché d'Etoudi situé non loin de l'abattoir officiel.

Pourtant, il semble bien que les échanges constatés sur les autres places enquêtées (par exemple "Carrière", ou "Marché Central") remplissent la même fonction que le marché officiel : elles permettent aux offreurs de rencontrer les demandeurs. Sur ces marchés "informels", la coordination se fait par les prix et l'incertitude sur la qualité est assez faible compte tenu du tri effectué à la première mise en marché. D'ailleurs, la fréquentation du marché physique officiel est très inférieure à celle des marchés "informels" à cause des contrôles vétérinaires et des taxes d'abattage, mais aussi parce que les marchés non reconnus sont localisés à proximité des commerces de distribution. Sur ces marchés, le taux de mévente est proche de zéro.

Certaines ventes sont caractérisées par un accord particulier : les commerçants accordent à certains de leurs clients des avances de crédits qui autorisent le paiement différé de l'animal. Ces contrats sont basés sur des relations informelles de fidélité garantis par la confiance. Au total, les arrangements contractuels sont assez forts à l'intérieur des réseaux de commerce, mais ils sont peu développés à l'amont et à l'aval de la filière où la coordination se fait en majorité par des marchés ponctuels.

Analyse de la compétitivité de la filière

Finalement, il apparaît que la compétitivité du porc du Logone repose à la fois :

1. Sur des **coûts de production relativement faibles**
en comparaison des élevages intensifs du sud du pays
2. Sur des **réseaux commerçants particulièrement bien structurés**
autour de liens hiérarchiques et de solidarités intra-familiales ou intra-éthniques
3. Sur une **qualité spécifique du porc du Logone**
liée aux conditions de production : la maigreur de la viande.

La structure de la filière semble relativement efficace pour garantir ces facteurs de compétitivité : les liens "marchands" en amont et en aval de la filière garantissent une flexibilité maximum sur les quantités vendues et sur les prix, tandis que les liens à l'intérieur des réseaux permettent de réduire les risques liés au transport et au commerce.

Cette structure a aussi pour effet de reporter les risques les plus importants sur le secteur de la production : c'est à la première mise en marché que le taux de mévente est le plus élevé. Il est parfois dû à une mauvaise qualité du produit qui peut se traduire par un déclassement définitif de l'animal. D'autre part, les risques liés à la traversée de la frontière sont la plupart du temps pris par les producteurs eux-mêmes.

Ainsi, l'essor du bassin de production du Logone semble s'appuyer sur un système de négoce "classique", qui valorise bien la spécificité du produit mais qui ne semble pas générer d'institutions collectives autres que la seule "réputation" du porc du Logone. L'innovation agro-alimentaire semble issue beaucoup plus de "signaux de marchés" que d'institutions collectives.

En dehors des rabatteurs qui sont en nombre très réduits, il ne semble pas exister de dynamique locale de création d'avantages compétitifs ou d'institutions collectives autres que de simples marchés physiques.

Finalement, on est en présence d'un réseau de négociants presque "déconnecté" de la production et des réseaux locaux susceptibles de faire émerger un système agro-alimentaire localisé. La situation est assez comparable à certains réseaux de commercialisation de la viande bovine ou des céréales qui peuvent véhiculer des "réputations" particulières sans véritablement générer de systèmes agro-alimentaires localisés.

Il n'est pas sûr que ce type de filières résiste à des perturbations du marché. De ce point de vue, la compétitivité de la viande porcine du Logone apparaît relativement fragile, et essentiellement liée à la performance des réseaux de commerce ainsi qu'aux évolutions des modes de consommation et des préférences des consommateurs. Le secteur de la production apparaît finalement assez passif. Il n'existe pas véritablement d'organisation de producteurs orientée vers la défense et le renforcement de la spécificité du bassin de production de viande porcine du Logone.



[Koussou Duteurtre 2002.pdf\[164.15kB\]](#)

Yes