

RÉPUBLIQUE DU MALI

09767

MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT RURAL



Organisation pour la Mise en Valeur  
du Fleuve Sénégal (OMVS)  
Haut Commissariat  
Centre Régional de Documentation  
Saint-Louis

**OFFICE MALIEN DU BÉTAIL ET DE LA VIANDE**

PROJET FAO/PNUD MALI 71/523

AMÉLIORATION  
DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION  
DU BÉTAIL ET DE LA VIANDE



ORGANISATION DES NATIONS-UNIES  
POUR L'ALIMENTATION & L'AGRICULTURE



PROGRAMME DES NATIONS-UNIES  
POUR LE DÉVELOPPEMENT

09767

INSTITUT de PRODUCTIVITE et de GESTION PREVISIONNELLE

I. P. G. P.

Organisation pour la Mise en Valeur  
de l'Ankou Sénégal (OMVS)  
Haut Commissariat  
Centre Régional de Documentation  
Saint-Louis

Analyse des Structures  
d'Exportation de la Viande du Mali  
et  
Propositions d'Amélioration

D. SANGARE  
A. MERAZKA  
J. STREBELL

I.P.G.P.  
I.P.G.P.  
O.M.BE.VI

Etude présentée par Mr.  
Abdoulaye NIANG  
Cycle A1

N° 77

# S O M M A I R E

## INTRODUCTION

- 1 Importance de l'élevage dans l'économie nationale
  - 11 Place de l'élevage dans la production intérieure brute
  - 12 Les objectifs du programme bétail-viande 2<sup>e</sup> plan
    - 121 au niveau de la production
    - 122 au niveau de la commercialisation
- 2 Structures d'exportation de viande de 1951 à 1969
  - 21 La TREC
  - 22 La SONEA
  - 23 La SOMBEPEC
    - 231 Objet
    - 232 Volume des exportations de viandes
    - 233 Prévisions et Réalisations 74
    - 234 Causes de ses difficultés et échecs
- 3 Commission d'étude des problèmes de la SOMBEPEC
- 4 Propositions et Recommandations
  - 41 Caractéristiques de la Société d'Exportation de Viande
  - 42 Conditions de réussite
    - 421 évaluation du marché
      - 4211 Quelques pays déficitaires de l'Ouest Africain
      - 4212 Qualité du produit à exporter
      - 4213 Transport de viande
        - a- les difficultés rencontrées par la SOMBEPEC
        - b- les possibilités de transport
          - le transport par voie de surface
          - le transport par voie aérienne
      - 422 le contrôle de la production
        - 4221 la SOMBEPEC
        - 4222 Les possibilités d'approvisionnement de la nouvelle société
        - 4223 La transformation des animaux
        - 4224 Prix de revient d'un kg de viande rendu à Sénou
      - 423 Pénétration sur le marché
- 5 Conclusion
- 6 Bibliographie

Dans le cadre de la formation du cycle A1 de l'Institut de Productivité et de Gestion Prévisionnelle (I.P.G.P.) deux stages pratiques sont programmés.

Le premier stage portait sur une monographie d'entreprise. Ce stage a été passé à la COMATEX à Ségou en 1975.

Le second stage qui fait l'objet du présent rapport a été passé à l'OMBEVI. Le stage porte sur l'"Analyse des Structures d'Exportation de la Viande du Mali et propositions d'Amélioration".

Je remercie les Directeurs Généraux de l'I.P.G.P et du projet PNUD/BIT, de l'OMBEVI et du Projet Mali 523 PNUD/FAO.

Je remercie Messieurs Demba SANGARE, A. Merazka de l'I.P.G.P, Jacques Strebelle de l'OMBEVI qui ont eu le devoir de m'encadrer.

Je remercie tous les professeurs de l'I.P.G.P ainsi que Messieurs Dominoni sociologue à l'OMBEVI, Diougamady SISSOKO de la SOMBEPEC pour leurs conseils./.-

## I N T R O D U C T I O N

L'efficacité du processus de commercialisation détermine dans une très large mesure la rentabilité de l'ensemble du secteur "bétail-viande".

Il s'agit de denrées (viandes) périssables, qui doivent faire face à des marchés où la concurrence est très forte et répondre à une demande exigeante.

Les exigences du marché d'exportation (qualité, régularité des approvisionnements, exécution rigoureuse des contrats) ainsi que la compétition qui sévit en matière de prix, n'admettent ni le "fonctionnarisme" ni les transactions occasionnelles.

Seuls les pays qui disposent de structures bien organisées pour la vente à l'exportation garderont leur place sur le marché et accroîtront leur part des échanges.

En moins de vingt ans, trois structures se sont succédées au Mali : TREC, SONEA, SOMBEPEC.

En Avril, <sup>1976</sup> le conseil d'Administration de la SOMBEPEC a dû constitué une Commission chargée d'étudier les problèmes de la SOMBEPEC.

Le problème de structures demeure posé en République du Mali.

Il s'impose <sup>par conséquent</sup> au Mali, un effort national pour la mise en place d'une structure d'exportations de viandes. L'efficacité globale de la commercialisation dépend du type de structure à mettre en place ; de la compétence et l'expérience de la direction et du personnel ; de la mise à la disposition de ~~mo~~<sup>yens</sup> financiers et techniques adéquats.

Quel que soit le type de structure mis en place, la société chargée de l'exportation doit faire preuve d'une grande compétence dans les domaines suivants :

.../...

1. d'évaluation du marché : la société spécifiera en quantité et qualité les produits (viandes bovines, ovines, caprines, équine, porcine ; avants, arrières, abats, carcasses entières, viande réfrigérée ou congelée) sur lesquels porte la demande ; elle déterminera le caractère saisonnier, les conditions d'accès pour tous les pays qu'il est possible d'atteindre.

2. de contrôle de la production : la société aura accès régulièrement et sûrement aux sources d'approvisionnement (embouche industrielle et paysanne, marchés traditionnels) ; à satisfaire les exigences fondamentales du marché en matière de qualité, de prix, de dates de livraison ; à constituer des stocks régulateurs et exploiter les occasions favorables.

3. de pénétration sur le marché : la société exécutera rigoureusement les contrats ; approvisionnera régulièrement les clients à des prix compétitifs et appliquera des méthodes dynamiques de ventes.

L'étude comprend six parties :

1. importance de l'élevage dans l'économie nationale ;
2. structures d'exportations de viandes de 1950 à 1969 ;
3. Commission d'étude des problèmes de la SOMBEPEC ;
4. propositions et recommandations ;
5. conclusions ;
6. bibliographie.

- l'exportation maximale en valeur, la qualité devant suppléer à la quantité. La valorisation maximum des animaux destinés à l'exportation étant le prélude à l'exportation de viande ;
- la satisfaction des besoins nationaux en consommation et en boeufs de labour ;
- l'assainissement des circuits commerciaux par l'équipement et le contrôle des marchés, l'introduction de bétailières, la construction des infrastructures pour l'exportation par camions au niveau des grands centres, l'organisation des professionnels.

## 2 Structures d'exportation de viandes de 1951 à 1969

De nombreuses tentatives d'exportation de viandes ont été faites au Mali dès les années 1950, à partir de Gao, Nioro et Mopti.

### 21 La TREC

La TREC est une société française, qui avait des intérêts dans le commerce des viandes au Tchad et au Mali.

De 1951 à 1961, elle a exporté annuellement par avion sur Abidjan, Accra, Conakry et Lomé en moyenne 118 tonnes de viandes.

### 22 SONEA

A partir de 1963 la Société Nationale d'Exportation des Abattoirs (SONEA) a repris les activités d'exportation de la TREC.

De 1963 à 1969, la SONEA a exporté annuellement en moyenne 298 tonnes de viandes.

### 23 SO.M.BE.PE.C.

#### 231 Objet :

La Société Malienne du Bétail des Peaux et Cuir a été créée par ordonnance du 22 Août 1969. Elle est chargée dans le domaine du bétail et de la viande de :

.../...

- l'achat en gros des animaux de boucherie de qualité en vue d'approvisionner l'A.F.B. et éventuellement les autres usagers de cet établissement ainsi que les marchés extérieurs ;
- la vente, de manière exclusive de la viande, sur tous les marchés extérieurs dans le cadre ou en dehors des accords de commerce passés ou à venir entre la République du Mali et les pays étrangers conformément au programme annuel d'exportation du Mali.

232 Volume des exportations de viandes.

Depuis sa création, la SOMBEPEC a exporté annuellement les tonnages suivants :

tab 2 Exportations 1968 - 1975

source = OMBEVI	Unité-tonne
ANNEES	QUANTITES
1968	323
1969	471
1970	363
1971	34
1972	100
1973	326
1974	37
1975	-

Les exportations de 1974 ne représentent que 11 pourcent de celles de 1973. Cette baisse est due à l'arrêt des exportations sur la Lybie. La Lybie en effet importe 100 tonnes du Mali en 1973. En 1975, aucune expédition n'a lieu. L'activité dans le domaine de la viande s'est limitée à la fourniture de viandes aux collectivités publiques.

233 Prévisions et réalisations 74

Dans le tableau 3 sont présentées les perspectives d'exportations offertes à la SOMBEPEC en fonction des contrats d'exportation déjà négociés, ou en cours de négociation, auxquelles s'ajoute le marché de fournitures des collectivités publiques.

.../...



tab 3 Prévisions et Réalisations 1974 en tonnes

Destination	Prévision	Réalisation	Prix au kg		Observations
			Prati- qués	souhai- tés	
1 collectivités publiques	552	399	340	340	
2 Libéria	120	18	440	560	- prix départ Banako - négociations en cours pour 500 FM / kg
3 Côte d'Ivoire	600	-	560	700	- suppression de la taxe de Fer- ké en 197 - pour assurer le transport, il faut répa- rer 3 camions frigorifiques - prix rendu C.I
4 Lybie	1.080	-	760	850	- livraison sus- pendue - prix rendu Tri- poli - prix insuffi- sants en égard aux charges de transport des animaux de Sé- gou à Banako et de la vian- de de Banako à Tripoli.
5 Sierra Léone	120	-		560	- prix départ Banako - exécution pro- bable 4è tri- mestre 1974
6 Grèce	192	-		500	- prix départ Banako - exécution 4è trimestre 1974
7 Ghana	204	19	480		- prix départ Banako - enlèvement par le client - difficultés de transport

La SOMBEPEC devrait produire au moins 240 tonnes de viande pour assurer la fourniture de viande aux collectivités publiques et marchés extérieurs.

Au cours de 1974 la SOMBEPEC a produit en moyenne 33 tonnes par mois soit 14 pour cent de son besoin théorique. Il est à remarquer que sa production ne couvre pas totalement la demande prévue des collectivités publiques (72 pour cent de couverture).

En 1974 on a exporté 37 tonnes de viande soit une expédition moyenne mensuelle de 3 tonnes.

A l'examen du tableau de prévisions et des réalisations de 1974, la question qui se pose, est de savoir si cette société est en mesure de répondre aux exigences de sa vocation.

234 Causes des difficultés et des échecs de la SOMBEPEC.

- Lors de la liquidation de la SONEA, les dettes envers les fournisseurs sont restées à la charge de la SOMBEPEC.
- Les subventions d'équilibre pour compenser les pertes n'ont pas été versées par l'Etat.
- L'objectif des exportations était de faire rentrer des devises fortes à l'époque de la non convertibilité du franc Malien, les exportations étaient déficitaires.
- Les marchés passés avec l'Etat, pour l'approvisionnement des Collectivités Publiques ont toujours été déficitaires.
- Faute de fonds propres et de subventions nécessaires à l'équilibre de son exploitation la SOMBEPEC était vouée à l'échec.

Les multiples recommandations des commissions et experts ont permis :

- à la B.D.M. d'intervenir pour assurer principalement la fourniture aux Collectivités Publiques.
- à la SOMBEPEC de diminuer les charges proportionnelles aux ventes et aux achats et surtout compression des frais généraux ; conquérir d'importants marchés à l'exportation.

L'analyse des écarts ci-dessus prouve que ces actions n'ont pas été suivies d'effets positifs en 1974.

.../...

En 1975 l'analyse financière de Monsieur THOMAS, indique que "neuf mois après l'injection de capitaux (300 millions), la situation de la SOMBEPEC est aussi grave, sinon plus qu'auparavant :

- sur le plan financier on a enregistré une perte d'exploitation de 2.317,8 millions de francs maliens.
- sur le plan technique, commercial, organisationnel, Monsieur THOMAS poursuit "la seule activité de la SOMBEPEC reste la fourniture des Collectivités Publiques ; les régularisations effectuées auprès des partenaires de la SOMBEPEC n'ont pas été de façon cohérente ; la diversification des activités préconisées par l'étude au moment de l'apport des capitaux est inexistante ; les modifications et adaptations des structures nécessaires n'ont pas été mises en place".

Donc le bilan de l'opération est nul. Les structures existantes ne répondent pas aux impératifs d'adaptation de l'entreprise.

L'activité d'approvisionnement des Collectivités Publiques est une activité déficitaire due au blocage des prix de la viande.

L'auteur conclut que "la SOMBEPEC se trouve dans une situation financière pire que celle de Mars 1975"

### 3. Commission d'Etude des problèmes de la SOMBEPEC.

Les points soulevés lors du Conseil d'Administration de la SOMBEPEC sont les suivants :

- les efforts financiers consentis par l'Etat en 1975 ;
- la Société est déficitaire et ce déficit est structurel car les activités de la Société sont orientées ; seulement vers l'approvisionnement des Collectivités Publiques ;
- la Société ne joue pas son rôle, les exportations sont faibles en boeufs, viande et peaux et cuirs ;
- la Société ne joue pas son rôle d'instrument de rationalisation secteur - bétail - viande ;
- la Société manque de cadres. Le maintien d'une Société de viande est considérée comme une nécessité par tous.

La Commission instituée par le Conseil d'Administration est chargée de faire des propositions sur les points suivants :

.../...

- Approvisionnement des Collectivités Publiques qui doit être progressivement abandonné ;
- l'exportation du bétail sur pied qui est considérée comme une activité rentable ;
- les cuirs et peaux où des efforts doivent être fournis ;
- l'exportation de viande qui mérite d'être analysée.

Diverses sous-commissions sont constituées pour étudier les différents points.

Il apparait donc que, trois structures d'exportation se sont succédées, en moins de vingt ans, sans pour autant résoudre les problèmes de la commercialisation.

#### 4. Propositions et recommandations.

"Face à l'évolution de l'économie du secteur "Bétail-Viande" au Mali et en Afrique et les perspectives d'un déficit croissant des produits de l'élevage dans le monde, le Mali doit accorder une attention toute particulière à l'intervention de l'Etat dans ce domaine". Ce sont là les conclusions de la commission interministérielle de juillet 1973. Un effort national s'impose pour la mise en place d'une structure d'exportation.

Pour une plus grande rentabilité de la commercialisation, il est conseillé de séparer les activités d'exportation de viandes ; de cuirs et peaux, du bétail et de la fourniture des collectivités publiques.

Dans ce chapitre il s'agira des caractéristiques et des activités dans lesquelles doit être compétente une société d'exportation de viandes.

Des leçons seront tirées de l'expérience de la SOMBEPEC.

#### 41 Caractéristiques de la société d'exportation.

On peut envisager une société exportatrice qui :

- 1°) effectue l'achat des animaux, l'abattage, le conditionnement de la viande, la prospection des marchés et assure la commercialisation tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation ;

.../...

- 2°) s'occupe de l'achat de la viande, de son conditionnement, de la prospection des marchés et assure uniquement la commercialisation de la viande à l'exportation ;
- 3°) se charge de la prospection et du placement à la commercialisation de la viande pour le compte des bouchers.

Quant au statut de la société il pourrait être envisagé la création d'une société d'Etat ou d'économie mixte.

La société d'économie mixte aura l'avantage d'être dynamique, opérationnelle et d'avoir une gestion efficace et l'allant des méthodes de vente du secteur privé.

#### 42 Conditions de réussite de la société.

La réussite de la société d'exportation suppose d'abord une direction et un personnel compétents, la mise à la disposition de la société de moyens financiers et techniques adéquats.

La société doit être particulièrement compétente dans les domaines de l'évaluation du marché, du contrôle de la production et de la pénétration du marché.

#### 421 Evaluation du marché.

Pour chaque marché la qualité, la quantité les modes de transport doivent être spécifiés. Des marchés potentiels entourent le Mali. En 1974 les négociations menées par la SOMBEPEC prévoyaient une exportation minimale de 197 tonnes par mois. Depuis les effets de la sécheresse se font sentir dans le Sahel, le déficit va croissant dans les pays côtiers. Ces pays déficitaires se tournent vers des pays européens, latins-africains, et de l'Afrique Australe pour satisfaire les besoins de consommation de leur population.

Malgré les incidences de la sécheresse 72 - 73 sur le cheptel environ 40 pour cent de perte, la réalisation des différents projets inscrits dans le 2<sup>e</sup> plan quinquennal permettrait d'obtenir un plus grand nombre d'animaux exploitable.

Dans cette partie de l'étude nous examinerons les besoins des pays déficitaires qui nous entourent horizon 1980. Les statistiques résultent des études de la SEDES elles ne sont pas actualisées mais elles sont les plus récentes. ....

4211 Quelques pays déficitaires de l'Ouest Africain.

Tab 5 Déficit prévu en 1980

source = SEDES

unité = 1000tonnes

Rubriques	C. Ivoire	Libéria	Ghana	Sierra Léone
Production	19,2	5,9	34,3	6,9
Consommation	106,0	13,4	83,1	12,0
Déficit	86,8	7,5	48,8	5,1
Taux de couverture en %	18	44	41	58

La Côte d'Ivoire importe de la viande de l'Europe, l'Argentine de l'Afrique du Sud essentiellement et les animaux principalement du Mali.

Le Libéria a importé de 1960 à 1970 environ 420 tonnes de viande par an. L'importation est en baisse. Cette baisse est due par la mise en place de structures de production de volailles et de l'importation massive du bétail sur pied. Les principaux fournisseurs en viande bovine sont le Danemark, les Etats Unis d'Amérique, la République Fédérale d'Allemagne, les Pays Bas. Le Mali est le principal fournisseur de bétail sur pied.

Les principaux fournisseurs de viande du Ghana sont la Nouvelle Zélande, l'Australie et le Royaume Uni et depuis quelques temps le Niger, la Haute-Volta. Les exportations du Mali ont été irrégulières.

La Sierra Léone a importé en moyenne 200 tonnes de viande par an entre 1960 et 1970. Les importations sont en baisse. Les fournisseurs sont l'Australie, le Danemark, la Nouvelle Zélande.

.../...

La Lybie prévoit l'importation de 30.000 tonnes en 1976 pour couvrir les besoins. Le taux de couverture des besoins par la production nationale est estimé à 60 pour cent.

De grandes possibilités d'exportation vers l'Europe, le Moyen Orient, l'Extrême Orient existent si la viande est améliorée et remplit les conditions sanitaires requises.

Les marchés ci-dessus cités sont des marchés cibles pour la viande du Mali.

#### 4212 Qualité du produit à exporter.

La viande à exporter doit remplir les conditions spécifiées dans l'accord commercial.

La société exportatrice s'efforcera à enlever des marchés intéressés aux arrières.

Les arrières ont l'avantage d'être vendus plus chers que les avants. Le transport d'un kg d'avant est le même que celui de l'arrière.

Les morceaux doivent être emballés dans de la cellophane ou de la toile de coton, portés la marque de la société, vérifiés et expédiés aux clients.

Les fournitures de viande doivent être autant que possible sur contrat.

#### 4213 Transport de viandes.

##### a) les difficultés rencontrées par la SOMBEPEC.

La SOMBEPEC a connu des difficultés et échecs dans cette activité. Le transport a été effectué par voie terrestre et aérienne. Les difficultés inhérentes aux transports ont été une des causes de l'échec de l'exportation.

Par voie aérienne les causes de cette difficulté sont les suivantes : d'une part le transporteur aérien reproche à la SOMBEPEC de ne pas respecter les horaires et le tonnage prévus. Ce même reproche est fait par la SOMBEPEC aux compagnies d'aviation. Ces deux reproches sont justifiés. Ces non respects ont entraînés une perte économique et une baisse de l'image de marque pour l'une ou l'autre partie, d'autre part la SOMBEPEC néglige de prévenir son client ce qui entraîne une immobilisation de l'avion au lieu de débarquement.

.../...

Par ailleurs les coûts du transport demeurent trop élevés. En fait, il est difficile de discerner à laquelle des deux parties la carence incombe. En tout état de cause, on peut retenir une inadéquation globale entre les nécessités des deux parties (exportateur et transporteur).

b) Les possibilités de transport.

Pour la nouvelle société nous évoquerons les possibilités de transport existantes. Une étude plus approfondie déterminera le choix.

La société peut vendre soit FOB soit CAF. Dans le dernier cas la Société se chargera du transport.

Sur des produits de peu de valeur le pourcentage des coûts de transport par rapport au prix de revient est très élevé. Si les quantités transportées sont par ailleurs faibles, le coût du transport réduit excessivement la marge bénéficiaire et dans certains cas l'annule.

- le transport par voie de surface.

On envisagera ce mode de transport pour Bouaké, Abidjan, Dakar.

Les camions frigorifiques utilisés au maximum de leur capacité avec un coefficient de rotation assez élevé pour une meilleure rentabilité, transporteront les viandes de l'Abattoir à Sénou (aéroport) ou vers Bouaké, Abidjan. Ou, encore on transportera la viande de l'Abattoir à Ouangalo. Les viandes seront transportées ensuite par train.

Le transport par train se fera soit à l'aide de wagons frigorifiques classiques avec rupture de charges au bout des chaînes soit de containers frigorifiques. Le dernier à l'avantage de supprimer toute rupture de charge, les créations de chambres froides, de desservir clients et fournisseurs à domicile. Il faut simplement équiper les gares de portiques de déchargement.

Le transport par train peut s'inscrire dans un cadre régional. Au retour les légumes et les produits frais seront expédiés sur le Mali.

.../...



- le transport par voie aérienne.

La société utilisera au mieux le fret complémentaire sur les lignes régulières, envisagera les vols charters et la possibilité de disposer d'un cargo de concert avec Air Mali et l'OPAM. Concernant le fret disponible sur les lignes régulières, la société passera des contrats avec les compagnies aériennes. Les deux parties contractantes respecteront les clauses de l'accord.

Tab 6 Fret disponible

Vols de Banako à	Nbre d'heures de vols	Pds minimum du fret en kg	FM/kg	Compagnie	Vols par semaine
Tripoli	3h46	7.000	320	Aeroflot	1
Accra	2h00	500	155	UTA	1
Abidjan	2h10	500	135	Air Mali	2
Monrovia	2h40	2.000	130	" "	1
Brazza	5h	250	365	" "	1
Freetown		2.000	90	" "	1

Pour les vols charters, il est préférable que la société sous traite avec Air Mali. Pour réduire les coûts de transport la société couvrira la capacité totale de l'avion sinon à 90 pour cent et disposera au mieux du fret retour.

422 Contrôle de production.

La société par des contrats achètera les animaux des centres d'embarquement (industrielle et paysanne) et par appel d'offre les animaux des marchés traditionnels.

- le transport par voie aérienne.

La société utilisera au mieux le fret complémentaire sur les lignes régulières, envisagera les vols charters et la possibilité de disposer d'un cargo de concert avec Air Mali et l'OPAM. Concernant le fret disponible sur les lignes régulières, la société passera des contrats avec les compagnies aériennes. Les deux parties contractantes respecteront les clauses de l'accord.

Tab 6 Fret disponible

Vols de Banako à	Nbre d'heures de vol	Pds minimum du fret en kg	FM/kg	Compagnie	Vols par semaine
Tripoli	3h46	7.000	320	Aeroflot	1
Accra	2h00	500	155	UTA	1
Abidjan	2h10	500	135	Air Mali	2
Monrovia	2h40	2.000	130	" "	1
Brazza	5h	250	365	" "	1
Freetown		2.000	90	" "	1

Pour les vols charters, il est préférable que la société sous traite avec Air Mali. Pour réduire les coûts de transport la société couvrira la capacité totale de l'avion sinon à 90 pour cent et disposera au mieux du fret retour.

422 Contrôle de production.

La société par des contrats achètera les animaux des centres d'embouche (industrielle et paysanne) et par appel d'offre les animaux des marchés traditionnels.

4221 La SOMBEPEC

La SOMBEPEC se ravitaille à l'Office du Niger (Dougabougou et Molodo) et au niveau des marchés traditionnels essentiellement Kati.

Les prix des animaux sont si élevés que la SOMBEPEC vend au dessous du prix de revient. Le prix d'achat du kg carcasse est supérieur au prix de vente fixé par l'Etat.

.../...

Tab 7 Prix moyen au kg de carcasse pendant  
les 10 premiers mois de 1975

Mois	Prix moyen animal vivant	Poids moy en carcasse	Prix moyen au kg de carcasse
Janvier	31.091	102	304
Février	36.109	102	354
Mars	38.846	93	417
Avril	46.819	88	532
Mai	50.720	102	496
Juin	64.840	106	607
Juillet	69.702	115	605
Août	63.424	116	543
Septembre	57.261	109	520
Octobre	58.300	105	550

Le prix officiel de vente a été ajusté à compter de Janvier et porté à 500 FM le kg de viande avec os.

L'activité de la SOMBEPEC ayant été la fourniture des Collectivités Publiques en 1975, elle ne pouvait que vendre sous le prix de revient. Les pertes occasionnées devraient être compensées par l'Etat sous forme de subventions d'équilibre.

La SOMBEPEC s'approvisionne sur les marchés traditionnels par l'intermédiaire des acheteurs salariés. Les achats se font par lot. Ce système d'achat introduit des biais, en effet le poids carcasse estimé à vue d'oeil est au dessous du poids réel. Cette estimation est le critère déterminant de l'achat. Les acheteurs ne sont pas suffisamment motivés ou le mode de rémunération ne les motive pas.

Les animaux des centres d'embouche sont achetés au poids vif. Ces animaux sont transportés dans des bétailières vers Bamako. La SOMBEPEC a été irrégulière dans ses achats. Cette irrégularité est due d'une part aux difficultés financières de la société, qui au moment opportun pour effectuer les achats se trouve sans fond et d'autre part aux prix trop élevés des animaux.

.../...

- une chambre à porcs de 100 m<sup>3</sup> et de 1,8 tonnes de capacité ;
- une consigne de 120 m<sup>3</sup> conservant entre 2° et + 4° ;
- une chambre de congélation (viande ladre) permettant de congeler à + 20°, sa capacité est de 800 kg ;
- une salle de découpe et de vente d'une superficie de 150 m<sup>2</sup> et climatisée à + 18°.

4224 Prix de revient d'un kg de viande rendu Sénou.

Par hypothèse, nous allons considérer un animal acheté à Kati pesant 170 kg carcasse. Les quartiers arrières seront exportés et les avants vendus sur le marché de Bamako. Les frais généraux ne sont pas inclus dans le prix de revient.

Tab 8 Prix de revient rendu Sénou du kg du quartier arrière

	Tête	kg
prix d'achat	102.500	603
transport Kati - AFB	600	3,5
taxe d'abattage	2.685	15,8
patente 1.000.000 par an/1.000 T	170	1
pertes sur saisies 2 %	2.050	12,1
prix de revient brut AFB	108.005	635,4
valorisation du 5 <sup>e</sup> quartier	4.500	26,5
prix de revient net AFB	103.505	608,9
avants 50 % carcasse vendus 600F/kg	51.000	600
prix de revient arrière	52.505	617,7
transport à l'aéroport 1 %	527	6,2
taxe de sortie 5 %	2.627	30,9
frais de licence 1500F/1.000.000	85	1
prix de revient aéroport Sénou	55.744	655,8

423 Pénétration sur le marché.

La société respectera rigoureusement les clauses du contrat, consolidera sa position sur le marché et conquérira de nouveaux marchés.

Elle créera un service marketing. Ce service sera compétent dans les activités suivantes : .../...

~~lités d'écoulement des viandes, les goûts et les besoins des pays consommateurs, leur pouvoir d'achat et~~

- l'étude de marché par la recherche de l'information commerciale en ce qui concerne notamment les possibilités d'écoulement des viandes, les goûts et les besoins des pays consommateurs, leur pouvoir d'achat et leur répartition géographique, ainsi que la situation de la concurrence ;
- la détermination des prix par la fixation du prix du produit, de manière à le rendre compétitif, sur la base du prix de revient et de certains facteurs commerciaux, tels que canaux de distribution, politique des marges bénéficiaires, niveaux des prix de la concurrence, pouvoir d'achat et réceptivité des pays consommateurs ;
- la publicité visant à faire connaître le produit aux pays consommateurs et à créer la demande ;
- la promotion des ventes en stimulant la demande et augmentant les ventes ;
- la distribution du produit de Bamako jusqu'aux pays consommateurs d'une manière propre à faciliter l'achat.

Tab 9 Estimation de la marge bénéficiaire.

Eléments	Abidjan	Monrovia	Tripoli	Accra	Freetown
Prix de vente					
Prix aéroport	655,8	655,8	655,8	655,8	655,8
frais de transport	135	130	320	155	90
frais généraux					
prix de revient					
marge bénéficiaire					

Faute de statistiques récentes, ce tableau ne pourra être complété.

L'étude des cas des villes d'Abidjan et Monrovia n'a pu avoir lieu par manque de moyens financiers pour s'y rendre./.-

C O N C L U S I O N G E N E R A L E

En moins de vingt ans trois structures se sont succédées dans l'exploitation du bétail.

En Avril 1976, le Conseil d'Administration de la SOMBEPEC, a mis sur pied une Commission chargée d'étudier les problèmes de la dite société. Le Mali n'a donc pas toujours trouvé une structure efficiente pour l'exploitation du cheptel. Le cheptel occupe une place importante dans la production intérieure brute et les exportations des produits et sous-produits de l'élevage priment dans les exportations nationales.

Un effort national s'impose pour mettre en place des structures efficaces pour exploiter rationnellement et de façon rentable le cheptel.

Il est à noter que les activités d'exportation et de fourniture des collectivités publiques doivent être confiées à des structures différentes.

Une structure chargée des exportations de viande doit être créée. Les conditions de son succès sont :

- une direction et un personnel suffisants compétents, et dynamiques ;
- un fond de roulement suffisant dès son démarrage ;
- un minimum d'équipement et matériel logistique pour assurer le travail ;
- l'approvisionnement sur contrat dans les centres d'embouche industrielle et paysanne, et le complément des besoins par appel d'offre sur les marchés traditionnels en spécifiant les qualités, quantités et prix du kg vif rendu Bamako ;
- l'établissement des contrats avec les compagnies de transport routier, ferroviaire, et aérien pour les transports du bétail et de la viande.;
- la vente sur contrat ;

.../...

- la création d'un service marketing qui procédera aux études de marché.

La structure d'exportation sera de préférence une société mixte afin que l'on évite de tomber dans le "fonctionnarisme" et l'amateurisme./.-

Pib	Production intérieure brute
SONEA	Société Nationale d'Exploitation des Abattoirs.
SOMBEPEC	Société Malienne de Bétail et Peaux et Cuirs.
AFB	Abattoir Frigorifique de Bamako.
OMBEVI	Office Malien du Bétail et de la Viande.
IPGP	Institut de Productivité et de Gestion Prévisionnelle.
OPAM	Office des Produits Agricoles du Mali.
COMATEX	Compagnie Malienne de Textile.



B I B L I O G R A P H I E

- 1 OMBEVI : Note relative aux exportations de bétail vivant et leur place dans le 2è plan quinquennal de développement économique et social.
- 2 L'importance des exportations du bétail sur pied pour l'économie nationale et la politique des prix de la viande et l'assainissement des marchés - Ministère des Finances et du Commerce.
- 3 Etude Diagnostique de la SOMBEPEC et perspectives de Relance - Mars 1974 - Robert Viveret Conseiller financier du PNUD.
- 4 Note sur propositions de prix de la viande de boucherie Ministère des Finances et du Commerce.
- 5 Procès verbal de la réunion tenue dans la salle de conférence de l'OMBEVI sur l'organisation du travail de la commission d'étude des problèmes de la SOMBEPEC - SOMBEPEC.
- 6 Note complémentaire au Conseil d'Administration : extraits du rapport d'analyse financière de Monsieur THOMAS expert de la société de contrôle, sur la situation financière de la SOMBEPEC au 31/12/75.
- 7 Informations sur les exportations de bétail et de viande OMBEVI
- 8 Statistique du bétail et de la viande 1960 à 1974 OMBEVI service Statistique.
- 9 Recueil statistique de la production animale SEDES-75
- 10 Premier essai d'analyse de la politique des prix de la viande Avril 1972.
- 11 Essai d'analyse de la formation des prix du bétail et de la viande à Bamako, par A. NIANG, P de Rijk avec la participation de G. RIEUSSET, M. RUPP et finalisée par M. FENN - Juin 1973.

.../...

12 Information sur les coûts du transport aérien de la viande par J. P Wolf Mai 1974.

13 Information sur les exportations du bétail et de la viande par P. de Rijk Mai 1974.

14 Rapport sur la réorganisation de la SOMBEPEC Mai 1975 par Abdelkrim Merazka I.P.G.P./.-

**Organisation pour le Développement  
de Fleuve Sénégal (OMVS)  
Bout Commissariat  
Centre Régional de Documentation  
Saint-Louis**