

**présentées, doivent être considérées comme propres à leurs auteurs et qu'elles n'entendent donner aucune approbation ni improbation. »**



## TABLE DES MATIERES

	Pages
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>1</b>

<b>PREMIERE PARTIE : SYNTHESE BIBLIOGRAPHIQUE .....</b>	<b>3</b>
<b>CHAPITRE I : LE CIRCUIT VIF .....</b>	<b>4</b>
<b>1. Races d'animaux de boucherie au Sénégal .....</b>	<b>4</b>
1.1 Différentes races de bovins .....	4
1.1.1 Zébu peulh Sénégalaïs.....	4
1.1.2 Taurin Ndama.....	4
1.1.3 Djakoré .....	4
1.2 Différentes races d'ovins.....	4
1.2.1 Mouton peulh-peulh .....	4
1.2.2 Mouton maure ou touabire .....	5
1.2.3 Mouton Djalonké.....	5
1.3 Races porcines.....	5
<b>2 Zones de production.....</b>	<b>5</b>
2.1 Zone sylvopastorale .....	5
2.2 Bassin arachidier .....	6
2.3 Sénégal oriental .....	6
<b>3 Routes du bétail .....</b>	<b>6</b>
3.1 Acheminement à pied.....	6
3.2 Acheminement par la route .....	6
3.3 Acheminement par voie ferrée .....	6
<b>4 Acteurs de la filière .....</b>	<b>7</b>
4.1 Producteurs .....	7
4.2 Commerçants ou « Dioula ».....	7
4.3 Téfankés ou « Courtiers » .....	8
4.4 Rabatteurs .....	8
<b>5 Infrastructures.....</b>	<b>8</b>
5.1 Marchés à bétail .....	8
5.1.1 Marché primaire .....	9
5.1.2 Marché secondaire.....	9
5.1.3 marché terminal.....	9
5.2 Foirail .....	9
<b>6 Formation des prix .....</b>	<b>10</b>
<b>7 Appréciation des animaux vivants.....</b>	<b>11</b>
<b>CHAPITRE II : LE CIRCUIT MORT .....</b>	<b>13</b>
<b>1 Abattoirs.....</b>	<b>13</b>

1.1	Abattoirs modernes .....	13
1.2	Abattoirs industriels .....	13
1.2.1	Situation géographique des abattoirs de Dakar.....	16
1.2.2	Présentation des installations .....	16
1.2.3	Importance économique .....	17
1.2.4	Importance sanitaire .....	17
1.2.5	Opérations technologiques .....	17
1.2.5.1	Préparation des viandes ou première transformation.....	18
1.2.5.1.1	Transport et stockage des animaux .....	18
1.2.5.1.2	Abattage .....	18
1.2.5.1.3	Refroidissement et transport des carcasses et abats.....	20
1.2.5.1.4	Appréciation des carcasses d'animaux : rendement carcasse.....	20
1.2.5.2	Traitement des carcasses .....	21
<b>2</b>	<b>Travail de l'étal.....</b>	<b>22</b>
2.1	Découpe.....	22
2.2	Désossage et préparation.....	22
2.3	Parage et décoration des viandes.....	22
2.4	Tenue journalière de la caisse .....	23
2.5	Tenue de l'étal .....	24
<b>3</b>	<b>Consommation .....</b>	<b>24</b>
3.1	Consommation industrielle .....	24
3.2	Consommation ménagère .....	24
3.2.1	Facteur goût.....	25
3.2.2	Facteur prix et revenu familial .....	25

<b>CHAPITRE III : LES PROFESSIONNELS DE LA VIANDE .....</b>	<b>26</b>
<b>1 Etude historique .....</b>	<b>26</b>
<b>2 Bouchers abattants et Chevillards.....</b>	<b>27</b>
2.1 Composition ethnique .....	27
2.2 Composition par âge.....	28
2.3 Description de l'activité d'abattant .....	28
<b>3 Détaillants de la viande .....</b>	<b>29</b>
3.1 Composition ethnique .....	29

3.2 Composition par âge.....	29
3.3 Activités.....	30
3.4 Etude économique de leur activité .....	31
<b>DEUXIEME PARTIE : QUETE SUR LES METIERS DE LA VIANDE AU SENEGLA.....</b>	<b>33</b>
<b>CHAPITRE I : METHODOLOGIE .....</b>	<b>34</b>
<b>1 Zone d'enquête .....</b>	<b>34</b>
<b>2 Cibles de l'enquête .....</b>	<b>34</b>
<b>3 Support de l'enquête .....</b>	<b>35</b>
<b>4 Echantillonnage .....</b>	<b>35</b>
<b>5 Déroulement de l'enquête.....</b>	<b>36</b>
5.1 Phase de préparation.....	36
5.2 Phase de collecte des données.....	36
<b>6 Traitement des données .....</b>	<b>37</b>
<b>7 Limites de l'étude .....</b>	<b>37</b>
<b>CHAPITRE II : RESULTATS .....</b>	<b>38</b>
<b>1 Profil des professionnels des métiers de la viande .....</b>	<b>38</b>
1.1 Origine sociale.....	38
1.2 Activités.....	38
1.3 Organisation socio-professionnelle.....	39
1.4 Niveau d'étude et sexe .....	40
1.5 Age .....	41
1.6 Expérience professionnelle .....	41
<b>2 Conditions de travail.....</b>	<b>42</b>
2.1 Organisation du travail .....	42
2.2 Matériel .....	42
2.3 Emballage .....	43
<b>3 Origine des problèmes rencontrés par les professionnels .....</b>	<b>43</b>

<b>4 Formation aux métiers de la viande .....</b>	<b>44</b>
4.1 Niveau de formation.....	44
4.2 Utilité d'un centre de formation.....	44
4.3 Secteurs de formation ciblés par les professionnels .....	45
4.4 Prise en charge de la formation.....	45
<b>5 Accès à l'information .....</b>	<b>45</b>
<b>CHAPITRE III : DISCUSSION ET RECOMMANDATIONS.....</b>	<b>47</b>
<b>1 Discussion des résultats.....</b>	<b>47</b>
1.1 Profil des professionnels des métiers de la viande .....	47
1.2 Conditions de travail .....	50
1.3 Formation et accès à l'information dans le secteur des métiers de la viande .	50
1.3.1 Formation aux métiers de la viande .....	50
1.3.2 Accès à l'information .....	51
<b>2 Recommandations .....</b>	<b>52</b>
2.1 Recommandations à l'Etat .....	52
2.2 Recommandations en direction des professionnels des métiers de la viande..	53
2.3 Recommandations envers le centre technique de formation sur les métiers de la viande .....	53
<b>CONLUSION.....</b>	<b>57</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>61</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>66</b>

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

**DIREL**     Direction de l'Elevage

<b>FAO</b>	Fonds des Nations Unies pour l’Agriculture et l’Alimentation
<b>F CFA</b>	Franc de la Communauté Française d’Afrique
<b>MCD</b>	Ministère de la Coopération et de Développement
<b>SOGAS</b>	Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal
<b>FIDES</b>	Fonds International pour le Développement Economique et Social
<b>PCSCV</b>	Produits de Charcuterie, de Salaison et de conserves de viandes
<b>SPSS/PC</b>	Stastical Package for The Social Science Computer
<b>A.N.PRO.B.V.S</b>	Association Nationale des Professionnels du Bétail et de la Viande au Sénégal
<b>UJC</b>	Union des Jeunes Chevillards
<b>ABDD</b>	Association des Bouchers Détaillants de Dakar
<b>CA</b>	Chiffre d’Affaires

# LISTE DES FIGURES

	Pages
<b>Figure 1</b> : Evolution des entrées et sorties au foirail des bovins de Dakar	10
<b>Figure 2</b> : La filière bétail viande	12
<b>Figure 3</b> : Evolution de la production de viande aux abattoirs de Dakar	14
<b>Figure 4</b> : Part de production de viande des abattoirs de Dakar et des régions de 1999 à 2004	15
<b>Figure 5</b> : Part des différentes espaces dans la production de viande aux abattoirs de Dakar de 1999 à 2003	15
<b>Figure 6</b> : Répartition des abattages contrôlés des différentes espèces aux abattoirs de Dakar de 1999 à 2003	19
<b>Figure 7</b> : Evolution des abattages contrôlés aux abattoirs de Dakar	19
<b>Figure 8</b> : Diagramme de la première transformation	21

## LISTES DES TABLEAUX

	<b>Pages</b>
<b>Tableau I :</b> Production de viandes (en tonnes) de 1999 à 2000 aux abattoirs de Dakar	14
<b>Tableau II :</b> Répartition des professionnels selon l'appartenance d'une famille de bouchers ou non	38
<b>Tableau III :</b> Répartition des professionnels selon les activités menées	39
<b>Tableau IV :</b> Répartition des professionnels selon le mode de travail	39
<b>Tableau V:</b> Répartition des professionnels dans les associations professionnelles	40
<b>Tableau VI:</b> Répartition des professionnels selon le niveau d'étude et le sexe	40
<b>Tableau VII :</b> Répartition des professionnels selon l'âge	41
<b>Tableau VIII :</b> Répartition des professionnels selon les années d'expérience	41
<b>Tableau IX :</b> Répartition des professionnels selon l'origine des problèmes rencontrés	43
<b>Tableaux X :</b> Répartition des professionnels selon le niveau de formation	44
<b>Tableau XI :</b> Répartition des professionnels selon l'utilité d'un centre technique de formation	44
<b>Tableau XII :</b> Répartition des professionnels en fonction du secteur de formation ciblé	45
<b>Tableau XIII :</b> Répartition des professionnels selon la prise en charge	45
<b>Tableau XIV :</b> Répartition des professionnels selon l'accès à l'information	46
<b>Tableau XV :</b> Répartition des professionnels en fonction des sources d'informations	46

## **INTRODUCTION**

L'approvisionnement régulier des populations sénégalaises en viande de bonne qualité et à un prix raisonnable, est conditionné non seulement par des actions zootechniques et vétérinaires menées sur des animaux en amont, mais aussi par le niveau d'organisation des circuits de commercialisation et de transformation de ces animaux.

Ces circuits sont caractérisés selon SEYDI (1981) par

- la présence de nombreux intervenants que sont les marchands de bétail ou Dioulas, les intermédiaires ou Tefankés, les chevillards ou bouchers abattants, les tripiers, les bouchers détaillants et les charcutiers ;
- le manque d'organisation aux différentes étapes ;
- l'absence de formation ou le faible niveau de formation ;
- les structures vétustes ou inexistantes ;
- des professionnels à faibles ressources financières ;
- des transactions essentiellement fondées sur le crédit pas toujours garanti.

C'est pour contribuer à lever ces différentes contraintes et fournir aux consommateurs des viandes satisfaisantes que nous avons choisi de traiter le sujet suivant :

## **« Etude des métiers de la viande au Sénégal : Projet de création d'un centre technique de formation aux métiers de la viande »**

Notre travail comprend deux parties :

- la première est consacrée sur la filière bétail viande
- la deuxième porte sur le travail de terrain proprement dit et comporte l'enquête effectuée, les résultats et les recommandations aux acteurs de la filière viande.

**PREMIERE PARTIE :**  
**SYNTHESE BIBLIOGRAPHIQUE**

## **CHAPITRE I : LE CIRCUIT VIF**

### **1 Races d'animaux de boucherie au Sénégal**

#### **1.1 Différentes races de bovins**

##### **1.1.1 Zébu peuhl Sénégalais**

Marcheur par excellence, il est le bétail type de zone sahélienne. Il a une bosse développée, des cornes en lyres hautes, robe grise parfois blanche.

Il est décrit comme le meilleur animal de boucherie d'Afrique occidentale. Il pèse entre 300 et 400 kg chez le mâle et 250 et 300 kg chez la femelle. Pour un poids vif moyen de 400 kg, le rendement atteint en moyenne 54 %.

L'adulte a une taille au garrot comprise entre 1,35 et 1,40 m chez le mâle et 1,25-1,35 m chez la femelle.

##### **1.1.2 Taurin Ndama**

Il est une race rustique et trypanotolérante. Sa taille varie entre 1,05 et 1,25 m avec un poids vif de 250 à 350 kg. La robe est généralement fauve ou froment parfois même foncée rarement pie. Le rendement en viande est de l'ordre de 45 à 50 p. 100.

##### **1.1.3 Djakoré**

Métis du Gobra et de la Ndama, le Djakoré peuple les régions tampons entre les deux races. La taille varie entre 1,25 et 1,30 m, le poids vif entre 350 et 450 kg. Le rendement en viande est de l'ordre de 45 à 50 p 100.

#### **1.2 Différentes races d'ovins**

##### **1.2.1 Mouton peuhl-peuhl**

Rencontré au centre du Sénégal, il donne un produit de croisement avec le Touabire appelé le Warelé. Il a une taille moyenne au garrot de 65-75 cm et un poids moyen de 30-50 kg. Il est très utilisé dans la boucherie.

### **1.2.2 Mouton maure ou touabire**

Il a une taille moyenne au garrot de 70 à 90 cm et un poids moyen de 30-45 kg.

Il a un rendement moins important que celui du mouton peulh.

### **1.2.3 Mouton Djalonké**

Il est exclusivement exploité pour la viande. La production laitière des femelles étant tout juste suffisante à nourrir les agneaux.

Taille et poids modestes : 40 à 60 cm au garrot, 20 à 30 kg pour la femelle et 25 à 35 kg pour le mâle. (MCD, 1989)

## **1.3 Races porcines**

Au Sénégal, sont surtout rencontrés, les porcs locaux dans les régions de Kolda, Fatick et Ziguinchor.

C'est un animal longiligne à musculature peu développée, haut sur pattes, d'une taille variant entre 0,4 et 0,60m et pèse moins de 75 kg.

Les races améliorées (Large White, Landrace) sont rarement rencontrées.

## **2 Zones de production**

Trois grandes zones peuvent être notées : la zone sylvopastorale, le bassin arachidier et le Sénégal oriental.

A coté de ces zones se disséminent de petits foyers de production.

### **2.1 Zone sylvopastorale**

Cette zone se présente comme une immense steppe arbustive, dont la vocation première déclarée est l'élevage (SARR, 1993). De ce fait, elle renferme à elle seule 1/3 du bétail sénégalais, d'où sa tendance à se spécialiser dans le commerce du bétail sur pied.

## **2.2 Bassin arachidier**

Grenier de l'arachide, il représente une zone où les paysans associent l'agriculture à l'élevage par la pratique des cultures attelées pendant l'hivernage et de l'embouche paysanne en saison sèche. A la fin de la campagne, cette zone connaît un afflux de transhumants venus du nord.

## **2.3 Le Sénégal oriental**

Cette zone aussi appelée zone agro-sylvo-pastorale possède une végétation soudano-sahélienne avec des forêts claires sèches dans la partie nord. Contrairement à ces zones précédemment évoquées, dans le Sénégal Oriental, les races bovines sont en majorité constituées de taurins Ndama. Le mouton Djalonké et la chèvre naine y sont aussi rencontrés. (DIEDHIOU, 1994)

## **3 Routes du bétail**

Les éleveurs peulhs choisissent les routes en pâturage et en forage. Ces routes traversent le maximum de marchés tout en étant les plus courtes possible.

### **3.1 Acheminement à pied**

L'essentiel du convoiement des grands animaux se fait à pied. Les zones de production les plus éloignées sont à moins de trois semaines de marche (LY, 1987).

### **3.2 Acheminement par la route**

C'est l'insuffisance des moyens de transport qu'il faut imputer pour une large part, la lenteur des progrès de commercialisation et la persistance d'une économie agricole de subsistance dans nos régions. (OWEN, 1970).

### **3.3 Acheminement par voie ferrée**

Il concerne uniquement le transport des petits ruminants importés du Mali.

## **4 Acteurs de la filière**

Les commerçants du bétail sont en nombre indéterminé. Certains producteurs sont également présents sur les marchés de collecte primaire, ou même sur des marchés secondaires pour écouler du bétail embouché. Ils peuvent y être en contact avec des chevillards, des bouchers abattants qui quittent le marché terminal pour venir s'approvisionner en amont. (LY, 1998)

Outre les chevillards et les bouchers abattants, les producteurs entrent en contact avec les Dioulas, les Téfankés au niveau des marchés primaires et parfois secondaires.

### **4.1 Producteurs**

Ils sont des pasteurs et agro-pasteurs suivant les zones écologiques. Les producteurs sont spécialisés dans l'embouche paysanne et fournissent des animaux de meilleure qualité pour la boucherie ou pour la Tabaski (FADIGA, 1990)

A présent, la commercialisation du bétail concerne, en dehors des animaux importés, les animaux plus ou moins embouchés par des producteurs individuels ou organisés dans le cadre de groupements d'intérêt économique (G.I.E) ou d'associations villageoises.

### **4.2 Commerçants ou « Dioula »**

Les Dioulas sont de véritables marchands de bétail détenteurs de capitaux. Ils achètent des animaux au niveau des marchés de collecte (en brousse) et les revendent sur les marchés de consommation. Selon TYC (1994) il existe deux catégories de dioula :

-les dioulas de grande envergure, qui se comportent comme de véritables professionnels. Ils possèdent une grande assise financière.

-les dioulas de petite envergure, sans assise financière importante. Ces derniers sont peu nombreux. Ils effectuent leurs transactions vers les Téfankés.

### **4.3 Téfankés ou « Courtiers »**

Le Téfanké est considéré par l'éleveur comme un partenaire nécessaire à la transaction commerciale des animaux. Cette transaction constitue une forme de solidarité entre le Téfanké, le producteur et le Dioula. Le Téfanké peut acheter un animal à crédit. Dans ce cas il va chercher à vendre l'animal à son propriétaire (NDIONE ,1986) Le Téfanké est souvent à l'origine d'une hausse des prix du bétail.

### **4.4 Rabatteurs**

Contrairement aux Téfankés, les rabatteurs ne bénéficient pas de reconnaissance publique. En effet, le rabatteur se présente auprès du client comme guide ou un aide de ce dernier. Il cherche à connaître d'avance le prix de l'animal auprès du vendeur sans que le client ne soit au courant. Ensuite, le rabatteur va à la recherche du client et le conduit de façon préférentielle auprès des commerçants de moutons. (FADIGA, 1990).

## **5 Infrastructures**

Elles sont constituées par les marchés à bétail et les foirails .Ce sont des points de convergence des animaux venant des différentes zones de production, mais aussi des pays limitrophes exportateurs de bétail vers le Sénégal

### **5.1 Marchés à bétail**

Selon CRAPLET, (1965) lorsqu'il y'a des transactions importantes dans un même lieu physique ,on voit apparaître un marché avec formation des cours ; par définition, un marché d'animaux vivants est un lieu de vente qui présente l'unité de lieu et l'unité de temps. Au Sénégal, les transactions de bétail se font à trois niveaux à savoir : le marché primaire, le marché secondaire et le marché terminal.

### **5.1.1 Marché primaire**

Le marché primaire aussi appelé « Louma » est organisé une fois dans la semaine dans beaucoup de localités à travers le pays. Il constitue le premier lieu de rencontre entre les producteurs et les Dioulas. Ces derniers conduisent les animaux achetés vers le marché secondaire. Du fait de l'enclavement des marchés primaires, le cheminement des petits ruminants est assuré surtout par des « charettes ». Les bovins quant à eux sont acheminés à pied.

### **5.1.2 Marché secondaire**

Le marché secondaire est un centre de regroupement et de tri des animaux destinés aux marchés terminaux de consommation. Le marché secondaire apparaît comme un passage obligé pour la vente d'animaux de qualité. A ce niveau, sont rencontrés des groupements d'intérêts économiques (G.I.E) que recensent les emboucheurs intéressés pour le convoyage des animaux vers les marchés terminaux. Le transport est assuré par des camions loués.

### **5.1.3 Le marché terminal**

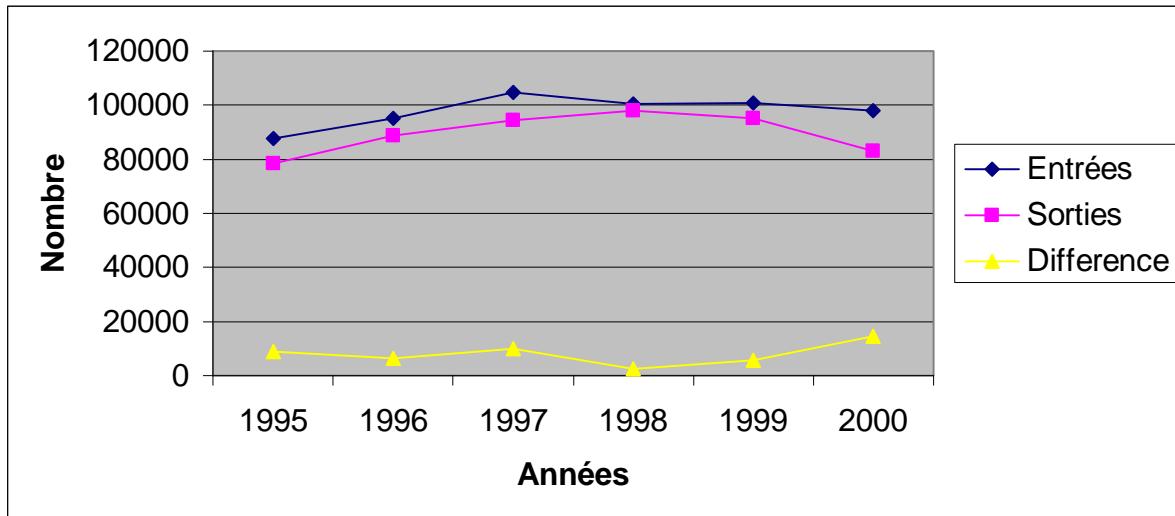
Aussi, appelé marché de consommation, le marché terminal constitue le lieu d'approvisionnement des chevillards et des bouchers abattants. Une fois arrivés au marché terminal, l'usage veut que les Dioulas choisissent un tuteur ou bien un intermédiaire qui sert de logeur et qui aide à la vente. Le tuteur peut percevoir entre 1000 et 2000 F CFA pour chaque transaction conclue.

## **5.2 Foirail**

Les foirails sont aussi appelés parcs. Ce sont de grands enclos où sont parqués les animaux, juste avant l'acheminement final vers les abattoirs. Mais parfois à partir des foirails les animaux, sont transportés vers d'autres marchés.

En ce qui concerne la région de Dakar, à Diamaguène d'une part, et d'autre part un parc pour petits ruminants à proximité des abattoirs de Dakar. Des foirails

jusqu'aux abattoirs, le transport s'effectue exclusivement par camion pour les grands ruminants et à pied pour les petits ruminants.



**Figure 1 : Evolution des entrées et sorties au foirail de bovin de Dakar**

## **6 Formation des prix**

Les discussions sur les prix se font à la suite de palabres de longueurs variées dans lesquelles s'entremet le Tékanké. Lorsque l'accord sur le prix est fait, il y'a un paiement comptant que très rarement. Il est tout à fait exceptionnel que le boucher apporte au dioula la somme entière sur laquelle ils sont tombés d'accord.

Le boucher déclare n'avoir pas obtenu pour payer le prix convenu et contracté ainsi une dette. Il nous semble que le dioula lorsqu'il vend à crédit un animal, sait par expérience de longue date que le boucher ne lui paiera pas la somme fixée, il en tient compte et majore son prix. De son côté, le boucher accepte cette majoration pour obtenir l'animal. Il en a l'habitude et il sait fort bien qu'il ne paiera pas. Cette pratique est pour le dioula un moyen de s'assurer un client. Celui-ci se trouve lié et obligé moralement de s'adresser au même commerçant.

## **7 Appréciation des animaux vivants**

Qu'il soit vendu sur pied ou au crochet (c'est à dire une fois abattu et sous forme de carcasse) le prix d'un animal de boucherie résulte de deux données importantes :

- son poids
- sa qualité

La première opération d'appréciation d'un animal de boucherie est donc l'évaluation de son poids.

Il faut pouvoir juger en second lieu sa qualité c'est à dire, en quelque sorte, de son aptitude à fournir beaucoup de viande.

Selon CHAUDIEU (1963), c'est une science qui ne peut s'apprendre dans un livre mais seulement par une grande pratique.

Pour déterminer le poids net d'un bœuf, l'acheteur se place devant l'animal et examine son dos (sa ligne du dessus). Sa plus ou moins grande largeur au niveau des épaules et des hanches donne déjà une idée de la musculature de l'animal.

Il se place ensuite derrière et se rend compte du volume de cuisses, des fesses et des jambes. Mais comme le rendement dépend de l'état de graisse, il convient d'apprécier l'épaisseur et la densité des dépôts graisseux, en palpant l'animal à des points déterminés de son corps. Les abords et les travers sont toujours consultés et suffisent dans la majorité des cas.

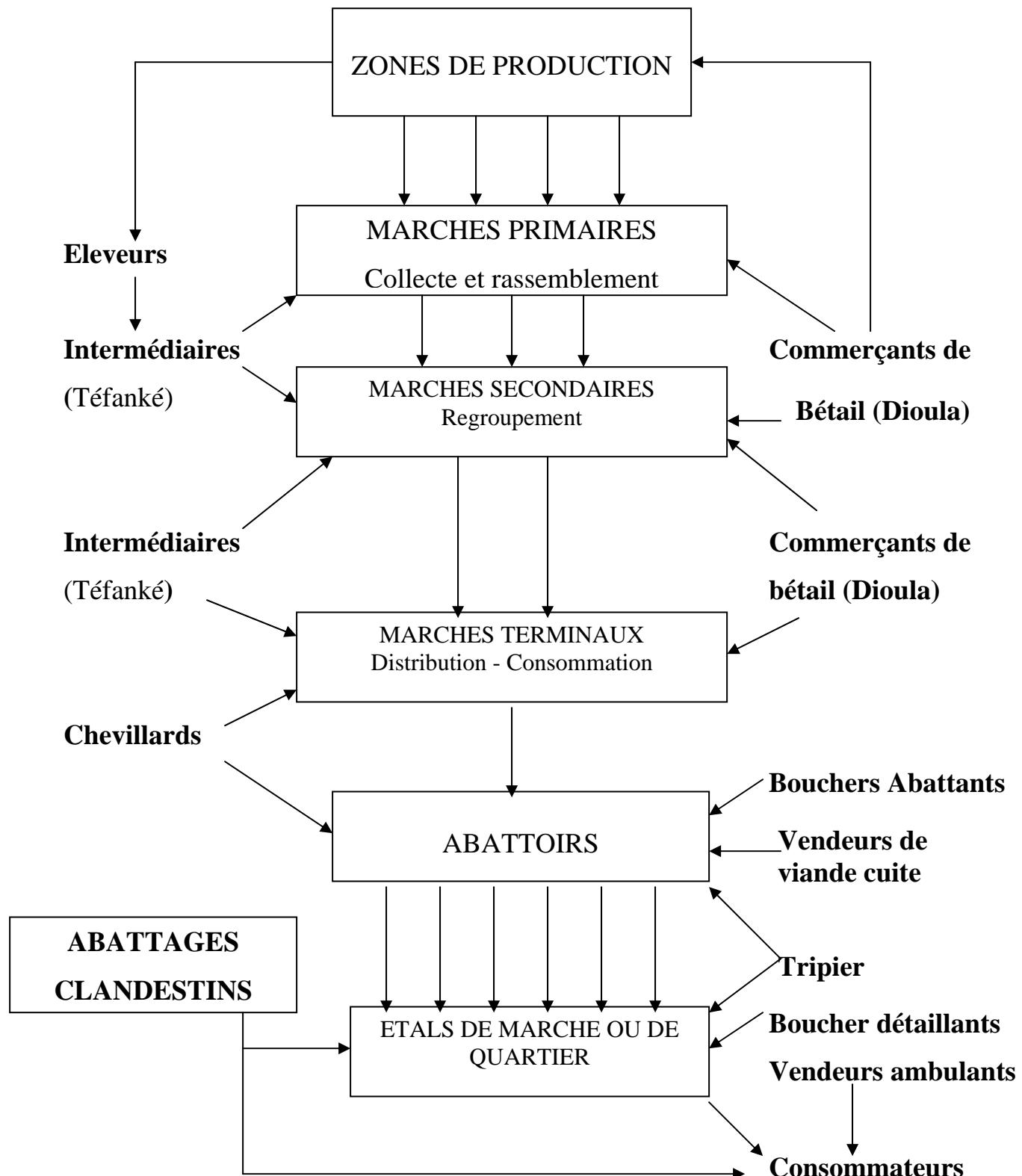


Figure 2 : La filière bétail – Viande

Source :( LY, 1998)

## **CHAPITRE II : LE CIRCUIT MORT**

### **1 Abattoirs**

Par définition les abattoirs sont des établissements publics ou privés permettant de préparer les viandes, de traiter les éléments du 5<sup>ème</sup> quartier et de soumettre ces produits à une inspection de salubrité et de déterminer leur valeur commerciale.

Les abattoirs constituent les principales structures de production de viande. Selon leur capacité, ils peuvent être classés en deux types qui sont : les abattoirs modernes et les abattoirs traditionnels

#### **1.1 Abattoirs modernes**

Le Sénégal compte sept abattoirs modernes dans les villes de Diourbel, Louga, Saint-Louis, Tambacounda, Thiès, Ziguinchor, Kaolack. Ces abattoirs ont une capacité de production qui varie entre 1000 et 3000 tonnes de viande par an. Les abattages y sont réguliers du fait de l'existence d'un marché permanent et important. Ils sont dotés d'un équipement de transformation acceptable et d'un service vétérinaire

#### **1.2 Les abattoirs industriels**

Ce sont des établissements qui ont une capacité de production qui dépasse 3000 tonnes par an et pouvant atteindre les 50 000 tonnes de viande par an. Ils sont dotés d'équipements ultra modernes, d'un service vétérinaire permanent et complet, d'installations de refroidissement et de congélation de viande.

Au Sénégal, seuls les abattoirs de Dakar sont considérés comme étant des abattoirs industriels.

A partir de l'année 1999 jusqu'en 2003, la production croît au niveau des filières viande bovine, ovine et caprine alors que la production en viande porcine décroît de 1999 à 2002

Tableau I : Production de viande (tonnes) de 1999 à 2003 aux abattoirs de Dakar

	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Equins	Asins	Poids total viande traitées
1999	6.429,969	1.991,107	491,039	128,691	67,673	24.673	9.717,142
2000	6.768,554	1.880,637	326,214	126,114	55,504	31,822	9.188,845
2001	7.673,315	2.362,039	348,686	117,749	52,711	34,593	10.589,093
2002	8.035,485	2.589,613	415,619	91,094	49,356	31,162	11.212,329
2003	8.043,255	2.665,886	418,455	95,385	50,187	23,397	11.296,565

Sources : SOGAS (2003)

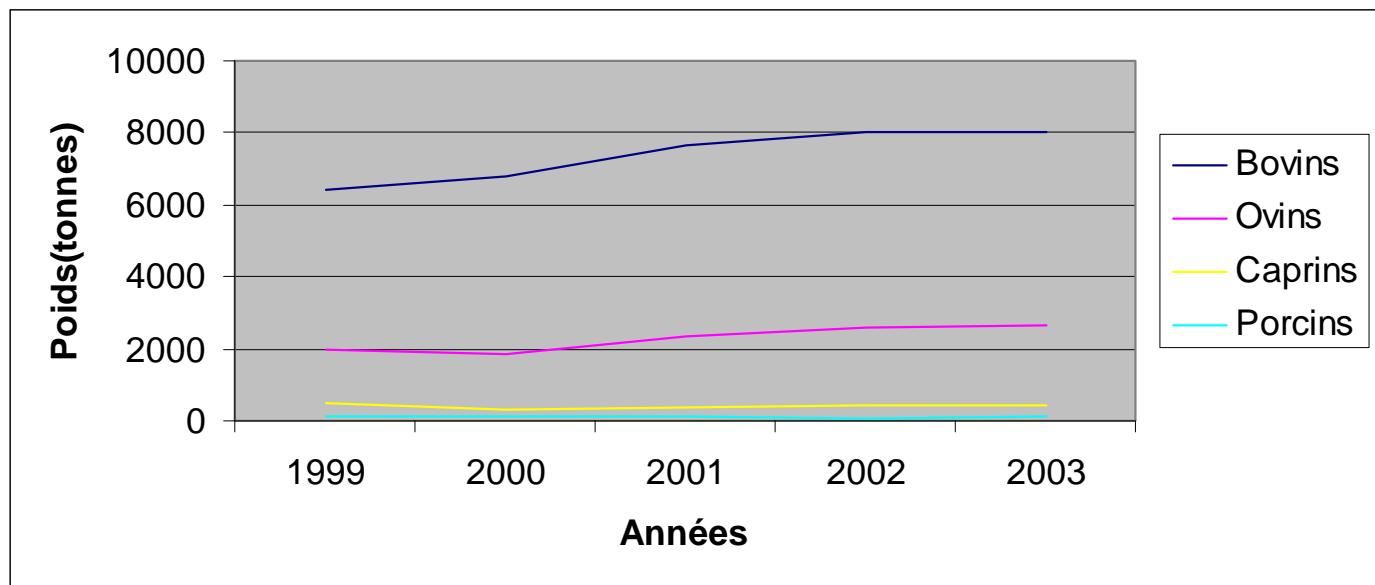
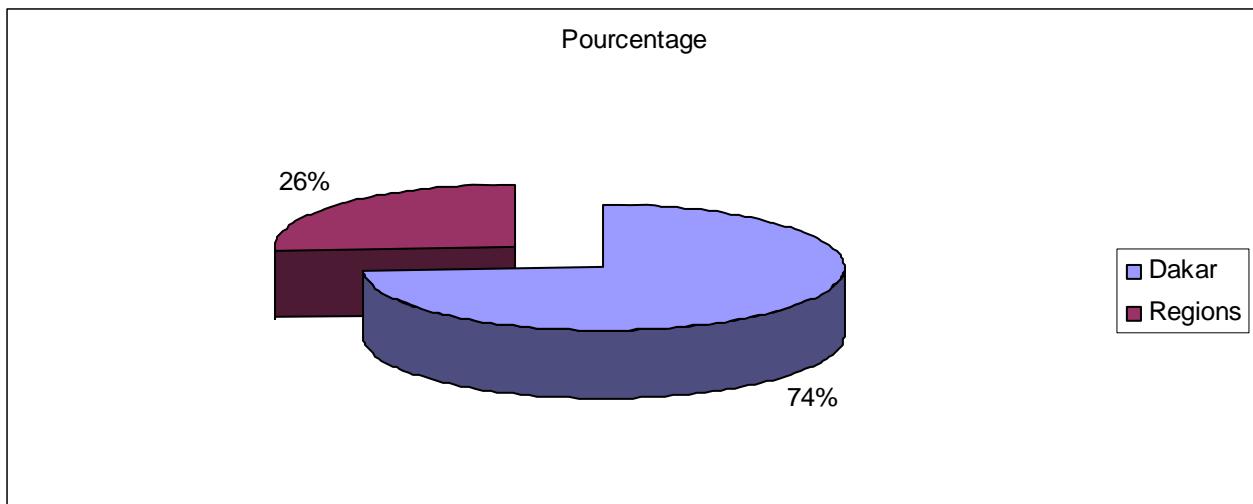
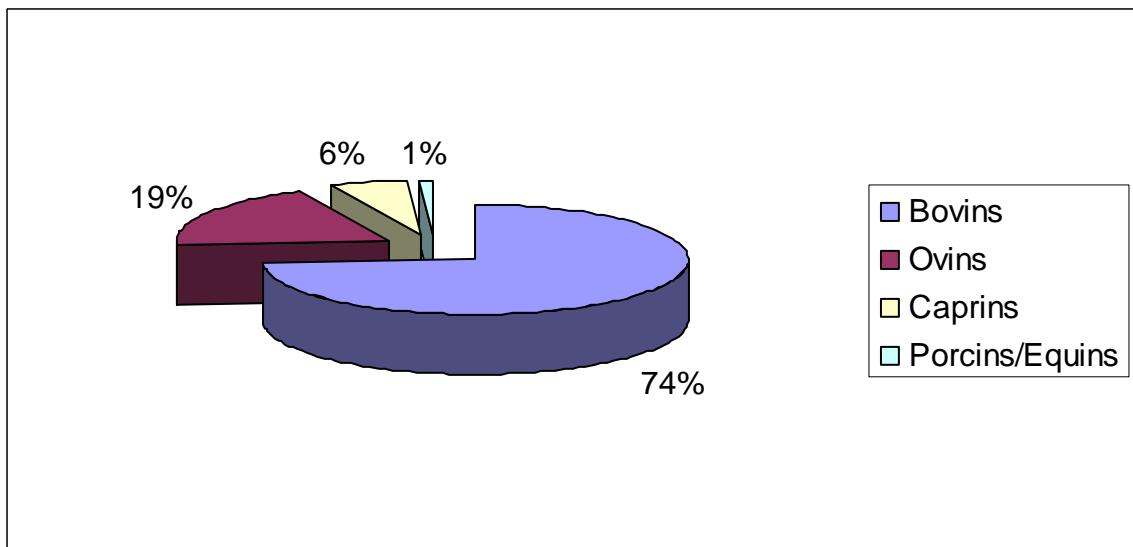


Figure 3 : Evolution de la production de viande aux abattoirs de Dakar



**Figure 4 : Part de production de viande des abattoirs de Dakar et des régions de 1999 à 2003**

Les abattoirs de Dakar couvrent 74 % de la production de viande totale. Quant aux abattoirs régionaux (Diourbel, Kaolack, Tambacounda, Thiès, Louga, Saint-Louis), ils occupent les 26 % de la production totale.



**Figure 5 : Part des différentes espèces dans la production de viande aux abattoirs de Dakar de 1999 à 2003**

La filière viande est principalement constituée de deux filières que sont : la filière viande bovine qui couvre 73,5 % à elle seule de la production totale. Elle est suivie par la filière viande ovine, qui occupe les 19 % de la production totale. La filière viande caprine occupe la troisième place alors que les autres filières viande (porcine équine...) sont négligeables.

### **1.2.1 Situation géographique des abattoirs de Dakar**

Les abattoirs de Dakar sont situés sur la route de Rufisque, à 10 km du centre ville dans la zone industrielle. Ils couvrent une superficie de quatre hectares. Ils furent construits entre 1951 et 1954 sur crédit du FIDES (Fonds International pour le Développement Economique et Social).

### **1.2.2 Présentation des installations**

Les installations sont divisées en deux secteurs : le secteur productif et le secteur commercial.

- le secteur productif est constitué de trois salles techniques et d'une chambre froide d'une capacité de 35 000 tonnes, chaque salle étant destinée à l'abattage d'une espèce animale. Ainsi on distingue :
  - ☞ la salle d'abattage des bovins d'une capacité de 350 bovins/J. Cependant la vétusté du matériel limite les abattages à 200 bovins/jour ;
  - ☞ la salle des ovins et caprins d'une capacité de 7 500 têtes/jours ;
  - ☞ La salle de porcins d'une capacité de 50 têtes/jour.
- Le secteur commercial est constitué essentiellement par la grande salle ouverte à 6 heures du matin pour l'approvisionnement en viande de la clientèle (DIALLO, 1999).

### **1.2.3 Importance économique**

L'utilisation du matériel et des installations des abattoirs ainsi que les travaux à effectuer sur les carcasses sont sous le contrôle de la SOGAS. Cette dernière doit se charger de tous les travaux d'entretien, d'aménagement des installations existantes et des travaux d'extension éventuels.

Les prestations de service de l'exploitation sont rémunérées par des taxes perçues directement à la caisse des abattoirs. Ce sont ces taxes qui vont assurer le fonctionnement des abattoirs.

### **1.2.4 Importance sanitaire**

Un abattoir devient facilement un centre de transmission de maladies humaines et animales, y compris le charbon. Ainsi, des mesures très strictes s'imposent-elles pour l'éviter :

Il faut empêcher l'accès des animaux non destinés à être abattus tels que les chiens, chats, oiseaux.

Les animaux destinés à l'abattage, doivent subir un examen anté-mortem qui a pour but de déterminer si l'animal peut fournir de la viande acceptable pour la consommation humaine.

Après l'abattage, une inspection post-mortem doit être effectuée immédiatement. Elle a pour but de garantir le dépistage des maladies et anomalies afin que seule la viande propre à la consommation humaine soit acceptée. (FAO, 1994).

### **1.2.5 Opérations technologiques**

Aux abattoirs de Dakar, les opérations technologiques consistent en une préparation des viandes (opérations successives) qui, à partir des animaux de boucherie, conduit à l'obtention d'une carcasse et de sous produits. Ces opérations

sont suivies par une découpe primaire aboutissant à l'obtention de demi carcasses fraîches et de quartiers frais.

### **1.2.5.1 Préparation des viandes à l'abattoirs**

A ce niveau, sont traités d'abord le transport et le stockage des animaux ensuite l'abattage et enfin le refroidissement et le transport des produits de la première transformation.

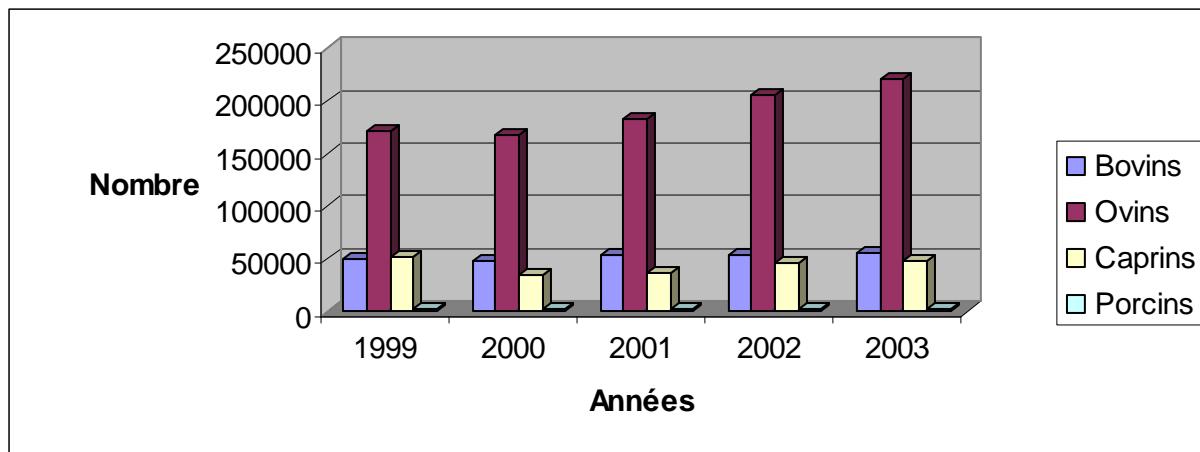
#### **1.2.5.1.1 Transport et stockage des animaux**

De l'établissement d'élevage à l'abattoir, il est indispensable de transporter l'animal. Ce transport unique et direct sera de durée variable selon la distance à parcourir. Le rail et la route sont utilisés avec une nette préférence pour la route.

#### **1.2.5.1.2 Abattage**

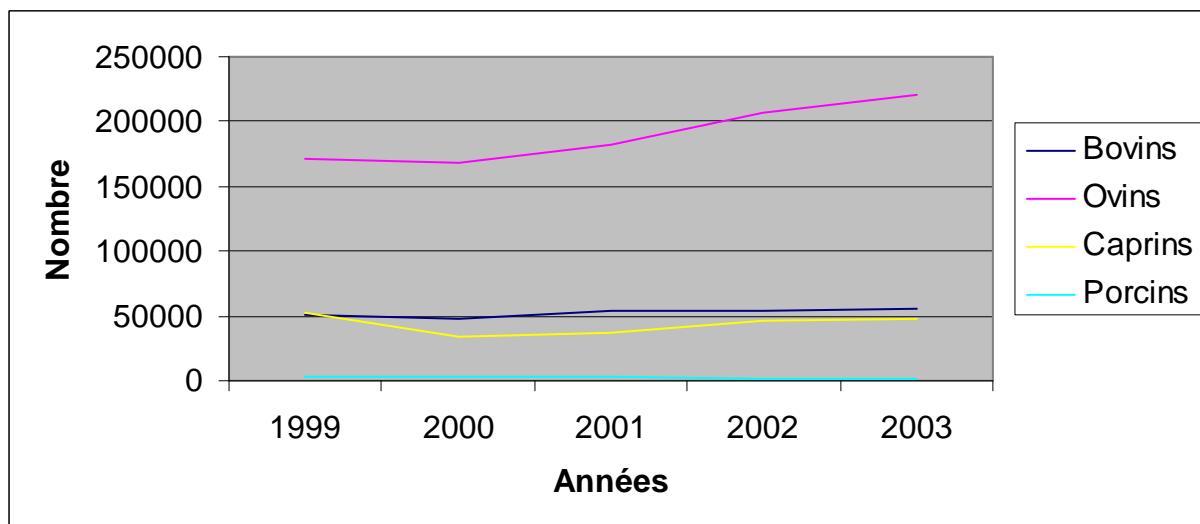
L'abattage consiste à la mise à mort de l'animal après une diète hydrique de 24 H. La mise en mort se fait par saignée qui correspond à une exsanguination.

Selon l'espèce animale, les opérations réalisées à l'abattoir diffèrent. Les porcins se distinguent des bovins et des petits ruminants par le fait qu'ils ne sont pas dépouillés mais que leur peau est échaudée puis grattée. Pour les bovins et petits ruminants, les principales opérations sont successivement la saignée sans étourdissement au préalable comme dans beaucoup de pays musulmans, la dépouille, l'éviscération et la fente pour les gros bovins.



**Figure 6 : Répartition des abattages contrôlés des différentes espèces aux abattoirs de Dakar de 1999 à 2003**

L'année 2000 est marquée par une baisse généralisée des abattages contrôlés. A partir de cette même année, ils augmentent progressivement chez les espèces bovines, ovines et caprines. Les ovins occupent la majeure partie des abattages contrôlés (65%). Les bovins et caprins occupent respectivement 18% et 15%.



**Figure 7 : Evolution des abattages contrôlés aux abattoirs de Dakar**

#### **1.2.5.1.3 Refroidissement et transport des carcasses et abats**

Le refroidissement est nécessaire parce que la carcasse est à une température voisine de 38 à 40°C en fin d'abattage et que la conservation des carcasses en réfrigération doit se faire aux environs de 0 à 2°C. Cette opération permet d'éviter la prolifération microbienne qui se traduit par des défauts d'aspect et quelques fois par une putréfaction profonde. (FROUIN, 1982)

Le transport des carcasses du secteur de production au secteur de commercialisation se fait le plus souvent à dos d'homme. D'où la nécessité du respect des normes d'hygiène par les personnes manipulant les carcasses.

#### **1.2.5.1.4 Appréciation des carcasses d'animaux : rendement**

##### **Carcasse**

Le rendement carcasse est le rapport entre le poids de la carcasse (ou quatre quartiers) encore appelé poids net et le poids de l'animal vivant appelé poids vif ; la différence étant le 5<sup>ème</sup> quartier.

$$\text{Poids vif} = \text{Poids de la carcasse} + \text{Poids du 5}^{\text{ème}} \text{ quartier.}$$

$$\text{Rendement carcasse : } \frac{\text{Poids de la carcasse}}{\text{Poids vif}} \times 100$$

Le rendement carcasse chiffre l'importance du poids de la carcasse par rapport à celui de l'animal vivant et qui traduit le résultat de l'abattage alors que le rendement « muscle » chiffre l'importance du poids du muscle par rapport à la carcasse et qui traduit le résultat de la transformation de la carcasse en morceaux par le boucher détaillant (MARMET, 1970)

### **1.2.5.2 Traitement des carcasses**

C'est une opération qui fait suite à la préparation des viandes. Elle assure par une série d'opérations la transformation de la carcasse en morceaux de viande crue destinés pour l'essentiel à la consommation individuelle ou collective sous forme de morceaux de boucherie. Pour une large part cette technologie correspond à l'activité de la profession de boucherie. C'est pour les viandes de boucherie que les opérations sont les plus nombreuses et les plus élaborées. (FROUIN, 1982)

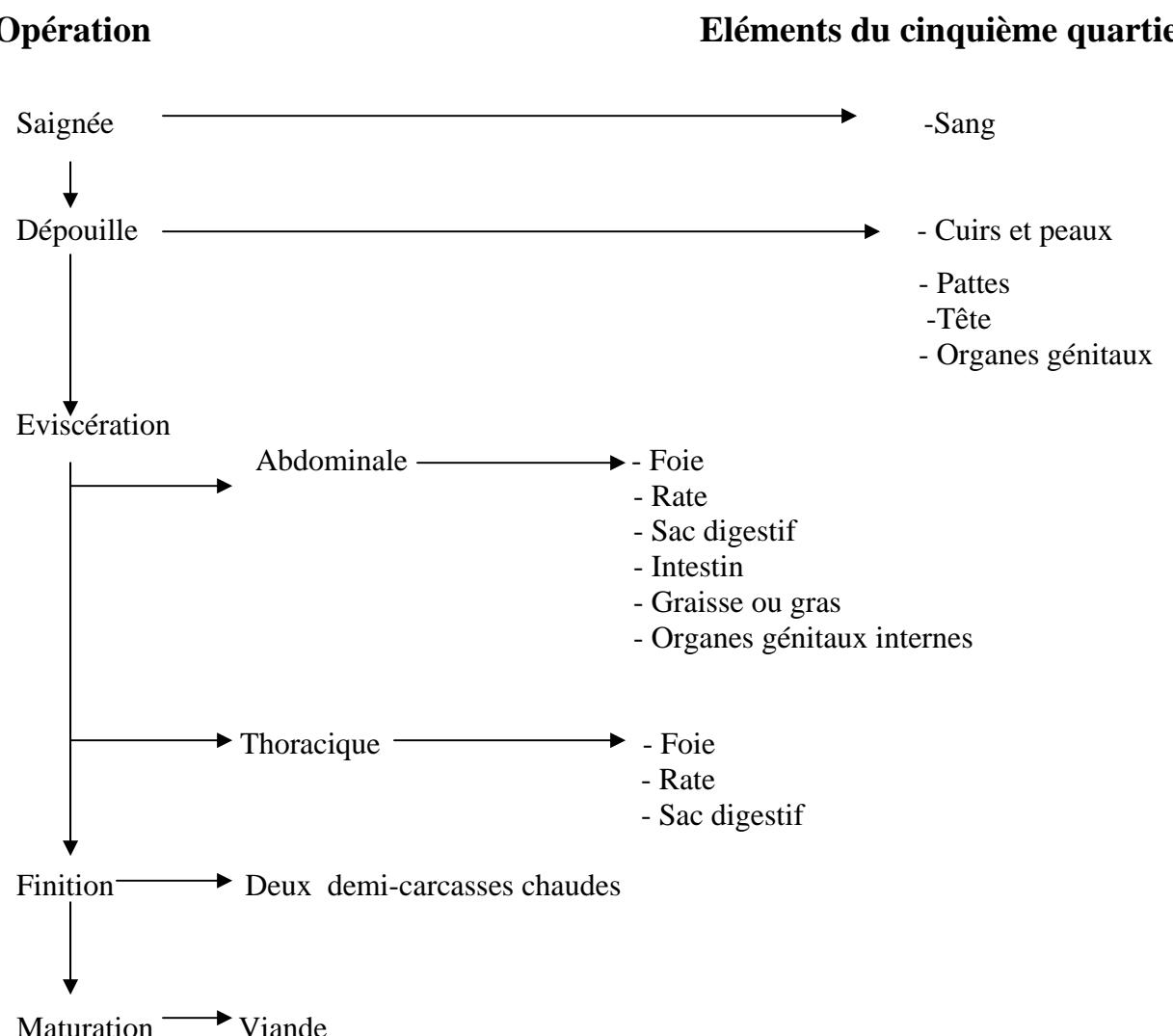


Figure 8 : Diagramme de la première transformation (NDIA YE, 1997)

## **2 Travail de l'étal**

### **2.1 Découpe**

Le boucher procède sur la carcasse, à la découpe, c'est à dire qu'il va séparer et classer les morceaux en trois catégories de valeur commerciale différente selon leur tendreté, leur état de graisse et leur richesse en os.

Selon CRAPELET (1996), la coupe de Paris divise la carcasse en se basant sur la notion de catégorie.

La première catégorie est formée de morceaux à rôtir comme le filet ; la deuxième catégorie formée de morceaux à braiser comme la macieuse et la troisième catégorie formée de morceaux à bouillir comme la poitrine. Les morceaux de la première catégorie ont des prix plus élevés.

### **2.2 Désossage et préparation**

Le désossage et la préparation succèdent à la coupe de la viande. Ce sont les opérations de désossage qui précèdent la mise en place, c'est à dire la composition de l'étalage ou la mise directe à la chambre froide pendant les périodes de chaleur.

Le désossage et la préparation ne doivent pas excéder en principe les quantités capables d'être vendues le jour même (CHAUDIEU ,1963).

Quoique les opérations de désossage soient plus une science pratique que théorique, quelques connaissances préliminaires sont indispensables pour que le travail soit effectué avec le maximum de facilité et de qualité et le minimum de temps. Le désossage par exemple d'un collier s'opère en commerçant par l'atlas.

### **2.3 Parage et décoration des viandes**

Les divers morceaux, une fois découpés et désossés, doivent être mise en place pour la vente. Ils sont placés sur des tablettes par sorte de viande (bœuf, veau, mouton) et par catégorie (braisés, rôtis). (CHAUDIEU ,1963)

Un vieux dicton affirme « Marchandise bien présentée est à moitié vendue ».

Le parage par définition consiste à enlever des morceaux de viande les tissus graisseux excès et les aponévroses qui peuvent gêner la mastication.

C'est à ce niveau qu'intervient le sens artistique du boucher.

## **2.4 Tenue journalière de la caisse**

Selon CHAUDIEU (1963),

- les recettes de la journée se composent :
  - ☞ de l'argent en caisse diminué du fond de caisse et des rentrées de crédit antérieur ;
  - ☞ des dépenses de la journée, prises sur la caisse ;
  - ☞ des ventes de la journée portées en crédit.
- Le livre des journées peut être tenu de la façon suivante. (exemple)

<b>Journée du 20 Juin 2004</b>	
Postes	Montant
Fond de caisse .....	.....
Rentrées de crédit .....	.....
<b>Total A</b>	
Dépenses courantes prélevées dans la caisse	
Vente à crédit.....	.....
Vente de viande.....	.....
<b>Total B</b>	
Numéraire en caisse en fin de journée =	
<b>Total A + Total B = Total C</b>	
Total des ventes de la journée	
<b>Total C – Total A</b>	

## **2.5 Tenue de l'éta**

L'éta doit être tenu dans un état de propreté parfaite. Autant que possible l'éta moderne doit présenter une propreté de clinique ; il doit être construit avec des matériaux facilement lavables (marbre). Dans l'installation d'un éta, il faut être moderne et surtout avoir du goût.

## **3 Consommation**

Au Sénégal, la consommation moyenne de viande est de l'ordre de 18,3 kg/habitant/an (FAO, 1997). Ce chiffre place le Sénégal parmi les grands consommateurs de viande en Afrique de l'Ouest

L'étude du niveau de consommation de la viande au Sénégal nous conduit tout d'abord à situer les groupes sociaux cibles : consommation industrielle et consommation ménagère ; afin d'évaluer l'importance de la viande de boucherie.

### **4.1 Consommation industrielle**

Elle est surtout intense dans la région de Dakar par rapport aux autres régions du fait de l'existence d'unités de fabrication des produits de charcuterie, de salaison et de conserve de viandes (PCSCV) à caractère industriel et commercial utilisant la viande et les abats de boucherie comme matières premières. En réalité, au Sénégal, la transformation industrielle se limite à la charcuterie et à la salaison (SEYDI, 1981).

### **4.2 Consommation ménagère**

L'ensemble des ménagères est conscient de l'importance de la viande dans la nutrition. Cependant des facteurs comme le goût, le revenu et le prix constituent un obstacle pour l'acquisition de cette denrée.

Les abattoirs de Dakar représentent le principal centre à partir duquel la viande est distribuée dans la région de Dakar (SEYDI, 1984).

#### **4.2.1 Facteur goût**

Le goût pour une viande est fonction de l'espèce animale et dans la même espèce, il est fonction du quartier de la carcasse. Mais aussi de l'état de la viande au moment de l'achat.

#### **4.2.2 Le facteur prix et revenu familial**

Le revenu et le prix sont deux obstacles non moins importants pour la consommation régulière, de la viande au niveau des ménages. Selon MAHAMAT (1994), 6,06 % des ménages enquêtés consomment la viande tous les jours, 63,63 % la consomment quelques jours par semaine et les 30,30 % quelques jours par mois.

## **CHAPITRE III : LES PROFESSIONNELS DE LA VIANDE**

### **1 Etude historique**

Au Sénégal, les Ouolofs qui se rencontrent rarement parmi les équipes de tueurs, apparaissent pourtant dans la profession d'abattant. Mais qu'ils aient pour nom de famille MBAYE, DIOUF, SAMBE, FAYE ou THIOUNE, peu importe, tous ces bouchers abattants Ouolofs sont généralement issus de familles de griots. Il est bien connu que la société Ouolof est divisée en castes. La structure de cette société est la suivante :

- au sommet les « guers », hommes libres divisés en « domi-bours » (nobles) et « badolos » (agriculteurs et éleveurs),
- au bas de l'échelle : les « dyams », esclaves et captifs.

Tous les travaux manuels reviennent de droit aux « nyenyo ». C'est ainsi que les « Tëg » (forgerons) s'occupent des travaux des métaux, les Raab (tisserands) de la fabrication du mobilier et des instruments de ménage, tandis que les griots sont chanteurs de louanges et bouchers.

L'exercice de la profession de boucher par les griots Ouolofs est lié à une croyance traditionnelle qui ne se retrouve pas dans la société toucouleur.

Celle-ci est également divisée en castes dont les attributions sont bien définies, mais ici le métier de boucher n'est interdit à personne, quelque soit son rang social. Ainsi, parmi les chevillards, sont comptés les membres de toutes les grandes castes de la communauté toucouleur telles qu'elles ont été définies. (SYLLA, 1966)

La société toucouleur ne présente pas cette spécialisation propre à une caste pour le métier de la viande comme chez les Ouolof. (DIOP, 1965)

Au Niger, le chef des bouchers est nommé par le chef traditionnel, le choix étant ratifié par l'administration, en fait, il est choisi, le plus souvent, dans la famille à laquelle le titre appartient.

Il était autrefois chargé de tuer tous les animaux, ce qui lui permettait de contrôler la production. Il recevait en contrepartie des cadeaux, parfois même les peaux de toutes les bêtes abattues lui étaient attribuées ce qui constituait un privilège financier considérable. Cette pratique a disparu dans la région. Il est chargé essentiellement de centraliser les patentés, de régler les différends d'ordre professionnels qui peuvent intervenir entre bouchers (BONTE, 1973).

## **2 Bouchers abattants et Chevillards**

Dans les grandes villes, l'importance de la demande de viande a été telle que la fonction de boucher s'est scindée en deux, suivant le principe normal de la division du travail : l'une des fonctions consistant à assurer la transformation des animaux et l'autre la vente de leur chair au consommateur.

En France, par exemple ces deux boucheries à la « Cheville » et au détail, coexistent depuis 1867 lors de l'ouverture des abattoirs de la Villette (CAMBAZARD ,1933)

Au Sénégal, plus précisément aux abattoirs de Dakar, une nette distinction entre ces deux catégories professionnelles est absente.

### **2.1 Composition ethnique**

La composition ethnique des abattants est beaucoup plus complexe que ne l'indique AMIN (1969), qui affirme que les chevillards sont tous des maures à part deux sénégalais.

Selon GNANDJI (2001), l'ethnie dominante dans cette profession est le peuhl. Les Ouolofs et les Maures viennent respectivement en deuxième et troisième position. Les Sérères et les autres ethnies viennent en dernière position.

## **2.2 Composition par âge**

La classe de 20 à 30 ans englobe 5% des abattants, la tranche de 30 à 40 ans regroupe presque la moitié des abattants alors qu'elle concerne moins du 1/3 des chevillards ; la classe de 40-49 ans regroupe 18% des chevillards alors que les abattants connaissent leur plus grand nombre soit 37%. La classe de 50 à 60 ans regroupe 23% d'abattants contre 6% des tueurs.

Dans l'ensemble, la constatation qui s'impose est que les abattants dont 73% sont compris entre 20 et 40 ans, sont plus jeunes que les chevillards surtout regroupés dans les classes de 40-60 ans qui forment 60% de l'ensemble (LY,1970).

De toute façon, quelque soit le devenir des abattants, nous sommes certain que les dates d'entrée dans le métier ainsi que celles de retraite dépendent en grande partie, des exigences du métier d'abattant que nous jugeons utile d'étudier en évoquant d'une manière plus étendue les problèmes du travail des abattants.

## **2.3 Description de l'activité d'abattant**

Pour acheter les bêtes, le boucher abattant dispose de trois méthodes : l'achat auprès des producteurs l'achat sur les marchés intermédiaires et l'achat sur le foirail de Dakar.

Le boucher abattant se rend dans les zones de production, achète les animaux et procède à leur groupage puis les confie à des berger. Ces derniers assurent le convoyage des animaux jusqu'à Dakar. Ce circuit très court qui met en présence le producteur et l'abattant a pour corollaire une très forte réduction du prix de revient des animaux car il n'y a aucune intervention d'intermédiaires.

Tous les chevillards en activité, plus d'une cinquantaine, doivent se rendre régulièrement au foirail. Ces déplacements s'effectuent le plus souvent l'après midi et comprennent un mouvement aller et retour. Le déplacement a eu lieu vers 14 heures, le retour vers 19 heures.

Lorsque le boucher a fait son choix, alors commencent les transactions. Quand l'accord est conclu, à l'opposé de ce qui se passe en France ou plutôt à Villette où le règlement, soit par chèque soit en espèces, se fait immédiatement, à Dakar, la pratique courante est la vente à crédit.

Au Niger, beaucoup de bouchers achètent à crédit, en particulier auprès des marchands de bétail et de leurs intermédiaires, le paiement des animaux intervient après la vente de la viande (BONTE, 1973)

### **3 Détaillants de la viande**

La typologie du commerce de détail de la viande au Sénégal a révélé deux sortes de distributions : la distribution sur les marchés et la distribution sur les quartiers. Nous traiterons d'abord leur composition ethnique ensuite leur âge et enfin leurs activités et l'étude économique de leur activité.

#### **3.1 Composition ethnique**

La population des bouchers détaillants est composée de maures, de Ouolofs et de Foulah. Les Ouolofs et les maures se sont longtemps côtoyés sur les marchés. Leurs connaissances anciennes, l'exercice du même métier les a rendu familiers depuis longtemps. Pourtant depuis peu, ils subissent dans leur travail la concurrence d'une troisième vague d'immigrants foulah qui leur posent beaucoup de problèmes. Les foulah vendeurs de viande sont originaires de la Guinée essentiellement du plateau central qui porte la ville de Pita au Sud, Labé à l'Est et Pododara au Nord (LY, 1970).

#### **3.2 Composition par âge**

A propos de la composition par âge, les trois tranches d'âge de 20-29 ans, 30-39 ans et 40-49 ans, rassemblent l'essentiel des revendeurs.

La proportion des plus de 50 ans est beaucoup plus importante chez les Ouolofs où elle atteint presque 30% (LY, 1970).

Ces gens âgés sont peu réceptifs aux progrès, peu tournés vers l'avenir ; ils sont dépourvus de mobilité et s'attachent seulement à conserver les situations et les niveaux acquis. Cet état d'esprit engendre nécessaire une productivité insuffisante de leurs activité.

### **3.3 Activités**

Pour l'observateur averti, il apparaît rapidement qu'il existe dans le métier de boucher détaillant quatre types :

- le boucher abattant détaillant ;
- le petit triper vendeur d'abats ;
- le boucher détaillant revendeur ;
- l'aide du boucher détaillant.

Le boucher abattant détaillant est un personnage qui participe à l'ensemble du circuit de transformation et de distribution. Il achète les animaux au foirail, les transforme aux abattoirs, cède une partie de ses abattages aux revendeurs sur les marchés de demi-gros. Il a un niveau de vie acceptable.

Les tripiers vendeurs d'abats, les aides du boucher détaillant et les bouchers détaillants revendeurs connaissent une condition sociale très précaire.

Cette situation est liée à l'innombrable effectif de ces commerçants dont les volumes écoulés sont très signifiants. Ceux-ci sont à la base de l'application des fortes marges commerciales dont la conséquence est la hausse des prix de revient de la viande.

Il faut distinguer au Niger entre l'activité :

- des grands et petits bouchers, les premiers pratiquants l'abattage des bovins, ou les rencontrent en Ville ou sur les grands marchés, les seconds abattent du petit bétail ;

- boucher urbain ou de brousse ; en brousse, le boucher, sauf si le village possède un marché, trouve difficilement une clientèle suffisante (BONTE, 1973).

### **3.4 Etude économique de leur activité**

Soit un zébu gobra de poids vif estimé à 400 kg ; son rendement (rapport entre le poids vif et le poids de la carcasse) est de 54 %.

Supposons que ce zébu est acheté par un boucher abattant détaillant à 300000 F CFA. Le prix du kilogramme de l'animal vivant lui reviendra à :

$$\frac{\text{Prix du poids vif}}{\text{Poids vif}} \quad \text{soit : } \frac{300000}{400} = \textbf{750 F CFA}$$

A partir du prix du kilogramme de l'animal vivant le professionnel détermine le prix du kilogramme de viande qui est égal au :

$$\frac{\text{Prix du kilogramme de l'animal vivant}}{\text{Rendement}}$$

$$\text{Soit} \quad : 750 \times \frac{100}{54} \approx \textbf{1400 F CFA}$$

A partir de ce résultat, le professionnel détermine la recette carcasse qui est égale au prix du kilogramme de viande X le poids de la carcasse.

$$\text{Soit} \quad : 1400 \times 400 \times \frac{54}{100} = \textbf{302400 F CFA}$$

Supposons que la décharge (produit du 5<sup>ème</sup> quartier) est de 20000 F CFA et le total des frais (frais de transport de la viande, frais de patente, frais d'outillage et d'emballage etc.) estimé à 10000 F CFA. Le total des recettes = prix de vente de la carcasse plus (+) décharge.

Le total de vendre sa viande à 1400 F CFA le kilogramme, supposons que le boucher abattant détaillant le vend à 1500 F CFA. Ce qui lui rapport une recette totale de  $324000 + 20000 = 344000$  F CFA.

**Le total des charges = 300 000 + 10 000 = 310 000 F CFA.**

**Le professionnel réalise un bénéfice égale à : 344 000 – 310 000 = 34 000 F CFA.**

Ce bénéfice sera d'autant plus important que l'achat porte sur une bête peu chère. Cela accentuera la tendance à acheter des bêtes à bas prix (jeunes ou vaches de mauvaise qualité).

**DEUXIEME PARTIE  
ENQUETE SUR LES METIERS DE  
LA VIANDE AU SENEGAL**

# **CHAPITRE I : METHODOLOGIE**

Le but de ce chapitre est d'exposer la méthodologie suivie pour conduire notre étude sur les métiers de la viande au Sénégal.

Ce travail a été réalisé à partir d'enquêtes menées auprès des professionnels du bétail et de la viande.

Le but principal a été de recueillir des informations sur ces métiers.

## **1 Zone d'enquête**

La région de Dakar a été le site d'enquête retenu. Elle compte un grand nombre de professionnels des métiers de la viande. Le choix de cette région a été guidé par trois raisons :

- les abattoirs de Dakar qui constituent les seuls abattoirs de type industriel au Sénégal et qui génèrent à eux seuls 74% de la production locale de viande ;
- la région de Dakar qui possède les plus grands marchés de viande au Sénégal. Ainsi selon GNANDJI, (2001) le marché Sandaga compte cinquante (50) étals de bouchers, le marché Tilène quarrent (40) étals, le marché Castors trente un (31) étals, le marché Nguélaw dix huit (18) étals, le marché Kermel quinze étals, le marché Grand Yoff vingt deux (22) étals.
- En dehors des marchés, cette région renferme aussi plus de boucheries modernes dans ses différents départements par rapport aux autres régions du pays. Ces points de vente modernisés se présentent sous forme de kiosques et de cantines aménagées.

## **2 Cibles de l'enquête**

L'enquête a ciblé les chevillards, les bouchers détaillants et les charcutiers. En effet l'enquête sur les chevillards s'est déroulée aux abattoirs de Dakar et aux

alentours. Quant aux bouchers détaillants et charcutiers, elle a eu lieu dans les marchés et points de vente des quartiers.

### **3. Support de l'enquête**

L'enquête a été conduite à l'aide d'un seul type de questionnaire destiné à la fois aux différents types de professionnels. (Voir ci-dessous)

Ce questionnaire a permis d'abord d'identifier le profil du professionnel de la viande, ensuite de recueillir des informations sur les conditions de travail, après de localiser l'origine des problèmes rencontrés par les professionnels de la viande, et enfin les obstacles liés à la formation et l'accès à l'information.

### **4. Echantillonnage**

Au total vingt cinq (25) marchés ont été visités dont quinze (15) dans le département de Dakar, cinq (5) dans le département de Pikine, trois (3)dans le département de Guédiawaye et deux (2) dans le département de Rufisque.(voir annexe 2). Le choix porté sur les marchés de Dakar s'explique par le fait que ce département en compte plus dans la région. De plus y sont trouvés les plus grands marchés de la région.

Dans le département de Rufisque, parmi les deux marchés choisis, nous nous sommes focalisés surtout sur le marché central. Ce dernier, approvisionne tous les autres marchés en viande. Ainsi y est rencontré le plus grand nombre de professionnels des métiers de la viande du département.

Au niveau de chaque marché, le nombre de professionnels interrogé dépendait du nombre d'étals de bouchers présents. C'est pourquoi dans un marché où il y'avait un grand nombre d'étals, il nous revenait d'interroger le maximum possible de professionnels. Par conséquent, le nombre de professionnels interrogé variait d'un marché à l'autre.

Au total deux cent (200) professionnels des métiers de la viande ont été entendus au niveau des marchés, des points de ventes des quartiers mais aussi au niveau des abattoirs de Dakar.

## **5 Déroulement de l'enquête**

L'enquête s'est déroulée en deux phases notamment :

- la phase de préparation ;
- la phase de collecte des données.

### **5.1 Phase de préparation**

Elle a consisté à la période durant laquelle a été établi le questionnaire. Sur le terrain, elle a correspondu au moment où des prises de contact avec les dirigeants des différentes associations socio-professionnelles étaient menées par téléphone ou sur rendez-vous.

### **5.2 Phase de collecte des données**

Les enquêtes se sont déroulées sur une période allant de mars à mai 2004. En cette période de l'année, beaucoup d'étals saisonniers ont disparu en raison de la chèreté des animaux. En effet, la majeure partie des animaux abattus provenait des unités d'embouche.

Les visites de terrains ont été menées tous les jours de 12 heures jusqu'à 17 heures car c'était le moment pendant lequel les professionnels étaient moins sollicités par leurs clients si bien qu'ils nous recevaient à bras ouverts. Les questionnaires ont été remplis sur place au fur et à mesure que le professionnel est interrogé. Cependant pour ceux qui ont eu un niveau d'étude assez élevé. Les questionnaires leur ont été soumis pour qu'ils les remplissent sans notre intervention.

## **6 Traitement des données**

Le traitement des données a été effectué sous l'assistance de l'outil informatique avec le tableur « EXCEL ». Ainsi les données de l'enquête ont été saisies suite à une codification. Ces données codifiées ont été à nouveau traitées à l'aide d'un logiciel Statistical Package for The Social Science Computer (SPSS/PC).

Ce traitement nous a permis par la suite d'obtenir les fréquences et des pourcentages pour chaque question.

## **7 Limites de l'étude**

Les données disponibles dans la littérature consacrées aux métiers de la viande sont insuffisantes. Très peu d'informations sont publiées dans ce domaine par conséquent peu de publications sont disponibles pour confronter nos résultats obtenus sur le terrain après traitement des données.

Force est de constater que les enquêtes ont été menées dans des conditions difficiles dans certains marchés comme au marché Tilène, au marché Eglise où la majeure partie des professionnels sont d'origine guinéenne et ne comprennent pas bien le Wolof. Ainsi nous étions obligés de chercher un interprète pour pouvoir mener nos enquêtes.

Par ailleurs dans les marchés où les bouchers s'adonnent à l'abattage clandestin comme celui de « Niéty Mbaar » à Pikine, les professionnels ont catégoriquement refusé de répondre à nos questions par méfiance. Aussi, le manque de temps a limité le nombre de professionnels à interroger que nous avions envisagé.

## **CHAPITRE II : RESULTATS**

Les résultats de l'enquête sont exposés sous cinq rubriques que sont : le profil des professionnels, les conditions de travail, l'origine des problèmes rencontrés par les professionnels, la formation et l'accès à l'information.

### **1 Profil des professionnels des métiers de la viande**

#### **1.1 Origine sociale**

L'enquête a révélé que 69 % des professionnels proviennent de parents bouchers, contre 31 % des professionnels non issus de familles de bouchers. (Tableau II)

**Tableau II: Répartition des professionnels selon l'appartenance d'une famille bouchère ou non**

Origine sociale	Nombre de Réponses	Fréquences (%)
Famille de bouchers	<b>138</b>	<b>69</b>
Famille de non bouchers	<b>62</b>	<b>31</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

#### **1.2 Activités**

A l'analyse 50 % des professionnels sont des bouchers détaillants, 24 % des charcutiers, 19 % des chevillards et 7 % des tripiers, des vendeurs à la criée, des convoyeurs de viande, des vendeurs de viande cuite

(Tableau III).

**Tableau III : Répartition des professionnels selon les activités menés**

Activités	Nombre de réponses	Fréquences (%)
Bouchers détaillants	<b>100</b>	<b>50</b>
Charcutiers	<b>47</b>	<b>24</b>
Chevillards	<b>39</b>	<b>19</b>
Autres	<b>14</b>	<b>7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

65% des professionnels n'exercent pas seul leur activité et 35 % travaillent seul. (Tableau IV).

**Tableau IV : Répartition des professionnels selon le mode de travail**

Mode	Nombre de réponses	Fréquences (%)
En groupe	<b>129</b>	<b>65</b>
Seul	<b>71</b>	<b>35</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

### **1.3 Organisation socio-professionnelle**

Trois (3) associations professionnelles existent: l'association nationale des professionnels du bétail et de la viande au Sénégal (A.N.PRO.B.V.S), l'Union des Jeunes Chevillards (U.J.C), l'association des bouchers détaillants de Dakar (A.B.D.D).

A l'analyse, il s'avère que 70% des professionnels ne sont membre d'aucune association. Néanmoins 30% sont membres d'associations professionnelles. (Tableau V).

**Tableau V Répartition des professionnels dans les associations professionnelles**

Associations	Nombre de réponses	Fréquences (%)
A.N.PRO.B.V.S	<b>22</b>	<b>11</b>
U.J.C	<b>10</b>	<b>05</b>
A.B.D.D	<b>28</b>	<b>14</b>
Non membres	<b>140</b>	<b>70</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

#### **1.4 Niveau d'étude et sexe**

A l'analyse, 88% des professionnels interrogés n'ont pas pu dépasser le niveau primaire. Toutefois 10% ont pu décrocher le Brevet de Fin d'Etude moyen (BEFEM) et seuls 2 % ont obtenu le baccalauréat. (Tableau XIV).

97% des professionnels interrogés sont de sexe masculin et 3 % de sexe féminin. (Tableau VI).

**Tableau VI : Répartition des professionnels selon le niveau d'étude et le sexe.**

Rubriques	Niveau d'étude				Sexe		
	scolaire	BFEM	BAC	Total	Masculin	féminin	Total
Nombre de réponses	<b>176</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>200</b>	<b>195</b>	<b>5</b>	<b>200</b>
Fréquences (%)	<b>88</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>97</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

## 1.5 Age

33 % des professionnels interrogés ont un âges compris entre 25 et 34 ans, 26 % entre 35 et 44 ans, 19 % entre 44 et 54 ans, 12 % ont plus de 55 ans et 10 % sont âgés de moins de 25 ans (Tableau VII ).

**Tableau VII : Répartition des professionnels selon l'âge.**

Groupe d'âge	Nombre de réponses	Fréquences (%)
< 25 ans	<b>20</b>	<b>10</b>
25 – 34 ans	<b>66</b>	<b>33</b>
35 – 44 ans	<b>52</b>	<b>26</b>
44 – 54 ans	<b>38</b>	<b>19</b>
> 55 ans	<b>24</b>	<b>12</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

## 1-6- Expérience professionnelle

Les résultats ont révélé que 58 % des professionnels ont effectué plus de 10 ans de travail dans le métier de la viande, 16 % entre 6 et 10 ans , 14 % entre 4 et 5 %, 8 % entre 1 et 3 ans et 4 % ont effectué moins d'un an de travail. (Tableau VIII ).

**Tableau VIII : Répartition des professionnels selon les années d'expérience**

Années de travail	Nombre de réponses	Fréquences (%)
< 1 an	<b>9</b>	<b>4</b>
1 - 3 ans	<b>16</b>	<b>8</b>
4 - 5 ans	<b>27</b>	<b>14</b>
6 – 10 ans	<b>32</b>	<b>16</b>
> 10 ans	<b>116</b>	<b>58</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

## **2 Conditions de travail**

### **2.1 Organisation du travail**

La viande arrive généralement au niveau des étals de marché aux environs de 9 heures. Pour les étals en plein air des quartiers, elle arrive aux environs de 10 heures. Quant aux chevillards, ils s'approvisionnent auprès du commerçant de bétail au foirail de Diamaguene. Ils font entrer leurs animaux très tôt le matin dans la salle d'abattage. Les abattages se déroulent jusqu'à 11 heures parfois.

Les étals de marché ou de quartiers dont la viande provient des abattoirs de Rufisque ont des heures d'arrivée de la viande plus tardives.

Certains chevillards se chargent de la livraison de leurs clients bouchers en faisant le tour des points de vente. L'arrivée de la viande est immédiatement suivie par les activités de vente. L'heure d'arrêt des opérations de vente est généralement aux environs de 19 heures. Néanmoins les boucheries modernes fonctionnaient au-delà de 19 heures.

### **2.2 Matériel**

Le matériel observé est presque le même partout. On peut citer le couteau, la hache, la scie, la feuille, le coupe-coupe, le fusil.

Souvent le coupe-coupe est utilisé pour couper les os à la place de la scie pour gagner plus de temps. Par conséquent, il y'a des risques de retrouver des fêlures d'os dans la chair ce qui pouvait être dangereux pour le consommateur.

Concernant le matériel de pesée, 2 types de balances sont utilisés : la balance à un plateau, la balance à deux plateaux.

La présence de matériel de froid est rare. La location à 25 F/Kg de viande chez un voisin ou bien l'utilisation d'un congélateur familial est de règle.

## **2.3 Emballage**

Généralement deux types d'emballages sont utilisés : le papier emballage et le sac plastique. Le papier emballage est utilisé couramment avec un coût variant de 25 à 35 F CFA par sac et pouvant aller jusqu'à 50 F CFA par sac.

Les sachets plastiques sont aussi utilisés avec un coût de 15 F CFA par pièce dans le marché. Au niveau des étals en plein air dans les quartiers, les emballages en plastique sont très peu utilisés. En revanche, les boucheries modernes utilisent souvent les emballages plastiques.

## **3 Origine des problèmes rencontrés par les professionnels**

A l'analyse, il s'avère que 49% des professionnels évoquent des problèmes découlant du faible niveau de formation aux métiers de la viande. En outre, 21% soulignent des problèmes liés à l'encadrement, 28,5% affirment que les problèmes relèvent d'une mauvaise réglementation dans le secteur de la viande, 1,5% des professionnels parlent des conditions de travail et l'absence d'associations fiables (Tableau IX.)

**Tableau IX: Répartition des professionnels selon l'origine des problèmes rencontrés**

Rubriques	Nombre de réponses	Fréquences (%)
Formation	<b>98</b>	<b>49</b>
Encadrement	<b>42</b>	<b>21</b>
Réglementation	<b>57</b>	<b>28,5</b>
Autre	<b>03</b>	<b>1,5</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

## **4 Formation aux métiers de la viande**

### **4.1 Niveau de formation**

94 % des professionnels n'ont pas reçu de formation au métier de la viande. Cependant, seuls 6 % ont pu être formé par le direction de l'élevage (Tableau X).

**Tableau X : Répartition des professionnels selon le niveau de formation**

Formation	Nombre de réponses	Fréquences (%)
Non formés	<b>187</b>	<b>94</b>
Formés	<b>13</b>	<b>06</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

### **4.2 Utilité d'un centre de formation**

88 % des professionnels jugent utile la création d'un centre technique de formation et d'information sur les métiers de la viande. En revanche 12 % la jugent inutile. (Tableau XI).

**Tableau XI : Répartition des professionnels selon l'utilité d'un centre technique de formation et d'information et d'un diplôme.**

Utilité	Centre de formation			Diplôme		
	Utile	Inutile	Total	Utile	Inutile	Total
Fréquence	<b>176</b>	<b>24</b>	<b>200</b>	<b>168</b>	<b>32</b>	<b>200</b>
pourcentage	<b>88</b>	<b>12</b>	<b>100</b>	<b>84</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

84 % des professionnels soulignent l'utilité d'un diplôme obligatoire pour l'exercice des métiers de la viande. Néanmoins 16 % jugent cela inutile (Tableau XI).

#### **4.3 Secteurs de formation ciblés par les professionnels**

52 % des professionnels souhaitent être formés en boucherie, 20% en charcuterie, 18 % en hygiène alimentaire et 10 % en gestion. (Tableau XII)

**Tableau XII : Répartition des professionnels en fonction du secteur de formation ciblé**

Secteurs	Nombre de réponses	Fréquences (%)
Boucherie	<b>104</b>	<b>52</b>
Charcuterie	<b>40</b>	<b>20</b>
Hygiène alimentaire	<b>36</b>	<b>18</b>
Autres	<b>20</b>	<b>10</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

#### **4.4 Prise en charge de la formation**

L'enquête a révélé que 63 % des professionnels refusent de se prendre en charge. En revanche, 37 % acceptent de financer personnellement la formation. (Tableau XIII).

**Tableau XIII : Répartition des professionnels selon la prise en charge**

Prise en charge	Nombre de réponses	Fréquences (%)
Oui pour se prendre en charge	<b>74</b>	<b>37</b>
Non pour se prendre en charge	<b>126</b>	<b>63</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

#### **5 Accès à l'information**

54 % des professionnels jugent facile l'accès à l'information, contre 46 % qui jugent cet accès difficile (Tableau XIV).

**Tableau XIV: Répartition des professionnels selon l'accès à l'information**

Accès	Nombre de réponses	Fréquences (%)
Facile	<b>108</b>	<b>54</b>
Difficile	<b>92</b>	<b>46</b>
Total	<b>200</b>	<b>100</b>

42 % des professionnels se tournent vers leurs collègues pour chercher l'information relevant de leur métier, 41 % vers les services vétérinaires, 14 % vers les associations professionnelles et 3 % vers l'école vétérinaire (Tableau XV).

**Tableau XV : Répartition des professionnels selon les sources d'information**

Sources	Nombre de réponses	Fréquences (%)
Collègues	<b>84</b>	<b>42</b>
Association	<b>28</b>	<b>14</b>
Service vétérinaire	<b>82</b>	<b>41</b>
Ecole vétérinaire	<b>06</b>	<b>03</b>

## **CHAPITRE III : DISCUSSION ET RECOMMANDATIONS**

### **1 Discussion des résultats**

#### **1-1- Profil des professionnels des métiers de la viande**

La majeure partie des professionnels des métiers de la viande au Sénégal est de nationalité sénégalaise. Toutefois, on observe de plus en plus l'émergence de guinéens dans le secteur de la viande.

Les professionnels appartiennent majoritairement aux ethnies suivantes peuhl, wolofs et sérères.

Ces observations faites sur le terrain sont confirmées par les résultats des travaux de GNANDJI (2001). D'après elle, 73,3 % des chevillards sont des sénégalais, 23,3 % sont des guinéens et 3,3 % d'autres nationalités. Concernant l'ethnie, 43,3 % sont des Peulhs ; 33,3 % des Wolofs ; 12,7 % des Sérères et 10,7% des Maures.

Cependant, comme l'indique LY,(1970) l'ethnie dominante était les Maures qui constituent le groupe des tueurs et des chevillards ensuite les Wolofs qui forment le groupe des bouchers détaillants Quant aux peuhl, ils s'occupaient de la conduite troupeau.

Pendant des décennies, au Sénégal les métiers de la viande sont considérés comme étant un corps de métier fermé à caractère héréditaire. Ainsi ne pouvaient être professionnels des métiers de la viande que les membres d'une famille de bouchers. C'est pour cette raison que lors de nos enquêtes sur le terrain, certains bouchers détaillants et chevillards âgés nous ont révélé sans détour, que seuls les membres issus de famille de bouchers pouvaient embrasser les métiers de la viande. La pression sociale qui s'exerçait sur ces familles était si forte qu'il était difficile pour un professionnel des métiers de la viande d'abandonner sa profession, ou pour un fils de professionnels d'exercer un autre métier.

Cette situation est confirmée par les propos de LY,(1970) qui disait que l'exercice de la profession de boucher par les griots wolofs est liée à une croyance traditionnelle qui ne se retrouve pas dans les autres sociétés sénégalaises.

Aujourd'hui cette condition est non contraignante car l'on peut s'installer boucher, chevillard ou charcutier, même si on n'est pas issu de famille de bouchers . Cette tendance évoquée par LY (1998) est de plus en plus confirmée par l'installation progressive de boucheries modernes de kiosques de cantines aménagées dans les quartiers de Dakar.

En outre, ces points de vente modernes sont occupés par de jeunes professionnels souvent non issus de famille de bouchers. Le caractère héréditaire des métiers de la viande a été évoqué par Pierre BONTE, (1973) lors d'une étude menée au Niger sur les bouchers. Selon lui, au Niger, les Haoussa occupent les devants de la filière viande.

Au Sénégal, le nombre de bouchers détaillants est de loin plus important que celui de chevillards, de charcutiers, de tripiers et de vendeurs à la criée. Cela s'explique par le fait que les chevillards sont surtout rencontrés au niveau des abattoirs et la plupart d'entre eux mènent des activités saisonnières. Selon GNANDJI, 100 chevillards ont été comptés en 1994 et 54 en 2001 soit environ 6 chevillards qui abandonnent le métier par année. Quant aux bouchers détaillants, ils sont rencontrés non seulement dans les marchés, mais aussi dans les quartiers. En outre, les étrangers évoluant dans le secteur de la viande sont en majorité des bouchers détaillants. Ces observations ont également été faites par GNANDJI (2001) qui rapporte 30 % d'étrangers bouchers détaillants et 23,3 % d'étrangers chevillards.

Les établissements de vente de la viande sont en général des entreprises à caractère familial employant une majorité des membres de la famille. Cette situation est surtout remarquable chez les chevillards qui travaillent en parfaite collaboration

avec plusieurs membres de leur famille. Les uns vont à la recherche des clients, les autres restent dans la salle de vente devant leurs carcasses. Ce mode de travail en famille a été aussi rapporté par KOUAME (1992) en Côte d'Ivoire où les chevillards ne livraient de la viande qu'à leurs frères ou à leurs compatriotes.

Concernant l'organisation socio-professionnelle, nombreux sont les professionnels des métiers de la viande qui n'ont pas adhéré aux associations. (seuls 30 % sont membres d'une des trois associations existantes). Par conséquent, jusqu'à présent il n'existe pas de structures fiables constituant des cadres de concertation et d'organisation pour répondre aux objectifs des professionnels de la viande. Force est de constater l'échec des trois associations existantes (AN.PRO. B.V.S ; U.J.C ; A.B.D.D) qui n'ont pas pu jusqu'à maintenant réunir tous les professionnels des métiers de la viande autour de programmes cohérents de développement.

L'enquête a révélé que 88 % des professionnels ont un niveau d'étude bas. Cela s'explique par le fait qu'au Sénégal, dès le bas age, les fils des professionnels des métiers de la viande fréquentent ces métiers. C'est pour cette raison qu'ils ne parviennent pas à percer dans les études qu'ils abandonnent, avant même d'accéder au niveau moyen. Ce résultat rejoint les propos de DIONE (2000) qui ont révélé que seuls 8% des professionnels parviennent à dépasser le niveau primaire.

Dans les métiers de la viande au Sénégal, les femmes sont peu nombreuses environ 3 % des professionnels interrogés .Pour Aw (1996), sur 337 vendeurs de la viande cuite 2,07 % sont des femmes et 97,93 % sont des hommes.

## **1.2 Les conditions de travail**

Selon l'enquête, et les observations faites sur le terrain, les conditions de travail des professionnels des métiers de la viande sont dans l'ensemble satisfaisantes.

Néanmoins les pratiques suivantes sont déplorées : abattages clandestins, chèreté des animaux, taxes de stabulation, d'abattage de ressuyage et de stockage élevés, la vente au détail autorisée à l'intérieur des abattoirs et aux alentours où ne devrait être vendue que de la viande en gros. En outre, les bouchers traditionnels des marchés déplorent le fait qu'ils se sentent de plus en plus marginalisés, à cause de l'émergence fulgurante des boucheries modernes à travers les différents quartiers de Dakar.

Certains professionnels évoquent le retard de l'arrivée de la viande au niveau des étals de marché et de quartier.

A notre avis ce retard pourrait être évité si les abattages se déroulaient dans la nuit comme c'est le cas au Mali.

## **1.2 Formation et accès à l'information dans le secteur des métiers de la viande.**

### **1.2 Formation aux métiers de la viande**

La formation des professionnels des métiers de la viande est importante pour toutes les opérations effectuées dans ce secteur, afin que les intéressés comprennent ce qu'ils doivent faire et pourquoi ils doivent observer certaines procédures. Cependant, notre travail a révélé que 94 % des professionnels n'ont reçu aucune formation aux métiers de la viande. C'est pourquoi il est nécessaire voire impérieux de promouvoir la formation des professionnels. Cette situation a été évoquée par Pierre BONTE au Niger. Selon lui, le manque de formation aux métiers de la viande, l'apprentissage en particulier, est inexistant au Niger chez les professionnels de la viande.

49 % des professionnels ont fait état de connaissances qu'ils ne maîtrisent pas certaines techniques faute de formation. Parmi celles-ci figurent la technique de découpe, la conservation, l'estimation du poids des animaux sur pieds, l'hygiène des étals et la gestion des groupements. 88 % des professionnels ont jugé utile la création d'un centre technique de formation et d'information aux métiers de la viande. Selon

eux, cette formation leur permettra d'être embauchés dans des boucheries modernes, des hôtels, des supermarchés etc.

Certains ont même évoqué des possibilités de voyager après la formation et exercer ce métier sous d'autres cieux. De plus, elle contribuera pleinement à la lutte contre l'insuffisance d'un personnel qualifié et à la diminution du nombre d'intermédiaires pléthoriques dans le secteur de la viande au Sénégal.

### **1.3 L'accès à l'information**

L'information constitue un élément fondamental, incontournable dans le secteur des métiers de la viande. 42 % des professionnels ont jugé difficile l'accès à l'information. Cette proportion est importante et s'explique par la méconnaissance des sources d'information. En outre, la majeure partie des professionnels travaille dans l'individualisme (seuls 30 % des professionnels sont membres d'associations socio-professionnelles).

42 % des professionnels vont vers leurs collègues pour chercher l'information et seuls 6 % vont vers l'école vétérinaire. Ces résultats montrent que l'information circule de bouche à oreille. A notre avis, la création d'un centre technique de formation et d'information sur les métiers de la viande permettra aux professionnels qui se trouvent dans des zones enclavées, de recevoir des informations analysées sur les autres marchés dans les plus brefs délais. Ainsi, ils pourront bénéficier des signaux offerts par les prix.

## **2 Recommandations**

Au terme de cette étude un certain nombre de recommandations est formulé à l'endroit de l'Etat, des professionnels des métiers de la viande et du centre technique de formation et d'information sur les métiers de la viande au Sénégal.

## **2.1 Recommandations à l'Etat**

La plupart des infrastructures de l'élevage en général ont été mises en place pendant la période coloniale et au début des indépendances. Depuis lors peu d'investissements significatifs été faits dans le sous secteur. L'insuffisance des équipements de transformation en particulier, constitue une contrainte de taille.

Les abattoirs régionaux sont tous dans un état de vétusté avancé et nécessitent d'importants travaux de réfection ; celui de Dakar doit être réfectionné. De même que pour les abattoirs régionaux L'approvisionnement en viande de cette région est souvent perturbé par les mauvais rendements des abattoirs.

Les viandes foraines et celles issues des abattages clandestins ont la particularité d'être plus compétitives puisqu'elles ne sont pas taxées par la société de gestion des abattoirs du Sénégal (SOGAS). Les taxes de la SOGAS ont une grande influence sur la formation des prix. Ces viandes ont un prix plus bas et concurrencent les viandes issues des abattages contrôlés. Cette situation fait que de plus en plus, les professionnels abandonnent la SOGAS pour pratiquer l'abattage clandestin et la vente informelle. De plus, la vente au détail dans les abattoirs et aux alentours fait que les professionnels installés dans les marchés perdent de plus en plus leurs clients. C'est pour toutes ces raisons que nous recommandions à l'Etat par le biais de la SOGAS de baisser les taxes de stabulation d'abattage, de ressuyage et de stockage. En outre l'Etat doit interdire la vente au détail dans les abattoirs et aux alentours.

L'analyse du système de commercialisation et de distribution de la viande au Sénégal montre que la désorganisation des professionnels est la tendance. Ainsi pour sortir le secteur de la viande de l'informel, l'Etat doit appuyer la création d'un centre technique de formation et d'information sur les métiers de la viande qui participera pleinement à l'assainissement du secteur de la viande.

## **2.2 Recommandations en direction des professionnels des métiers de la viande**

Les professionnels doivent adhérer aux associations socioprofessionnelles existantes. Ces dernières doivent constituer des cadres de concertation et d'organisation rénovés, pour mieux répondre aux besoins des différents acteurs de la filière viande. Elles doivent aussi à terme réunir tous les professionnels des métiers de la viande autour de programmes cohérents de développement à l'élaboration desquels elles vont jouer le rôle d'acteur principal.

Les professionnels doivent subir une formation axée sur la production et la gestion de leurs associations. Cette formation permettra de différencier les vrais professionnels des non. Pour que ce secteur sorte des ténèbres de l'informel, il faudra obligatoirement que les acteurs soient formés ; le centre technique de formation et d'information sur les métiers de la viande est un bon outil pour assurer leur formation.

## **2.3 Recommandations envers le centre technique de formation et d'information sur les métiers de la viande**

La formation des professionnels de la viande doit être axée sur :

- l'estimation du poids des animaux de boucherie sur pieds :
- l'estimation du poids vif (par pesée, estimation à l'œil)
- l'appréciation de la qualité par l'observation et la palpation des éléments suivants :
  - ☞ la race
  - ☞ l'âge
  - ☞ l'état de santé
  - ☞ la conformation
  - ☞ l'état d'engraissement
  - ☞ l'importance du squelette

☞ la finesse.

- l'évaluation du poids net sert de base dans la vente des animaux « au crochet »
- la découpe
- la catégorisation et l'emploi des viandes
- le désossage et préparation
- le parage et décoration des viandes
- la conservation :
  - ☞ température
  - ☞ durée
  - ☞ moment
  - ☞ technique

- l'hygiène des étals

☞ méthodes de manutention hygiénique

- ☞ importance d'un examen médical à subir par tout professionnel en contact avec la viande
- ☞ propreté corporelle des professionnels
- ☞ dangers pouvant provenir d'un mauvais comportement du personnel.

- la tenue de l'étal

☞ tenue de caisse

- ☞ tenue d'un cahier recette/dépense
- ☞ comptabilité sommaire
- ☞ gestion des stocks
- ☞ gestion du fond de roulement
- ☞ publicité

- le rôle des institutions présentes dans le secteur de la viande

☞ aspects juridiques

- ☞ responsabilité individuelle.

Nous recommandons au centre de formation de cibler surtout les jeunes qui ont un âge compris entre 20 ans et 35 ans, compte tenu des résultats de l'enquête.

La viande arrive généralement au niveau des étals aux environs de 9 heures. Les activités de vente suivent immédiatement jusqu'aux environs de 19 heures. Cependant à partir de 12 heures, les bouchers sont moins sollicités par la clientèle.

Concernant les chevillards, ils font entrer leurs animaux dans la salle d'abattage très tôt le matin. Ainsi les opérations d'abattage se poursuivent jusqu'aux environs de 11 heures. A partir de 14 heures, ils sont moins sollicités par leurs clients. En conséquence, les séances de formation doivent se passer aux après midi.

Le chevillard obtient une très faible marge de seulement 3664 F CFA soit 1,75% de ses recettes totales. Avec 10 bovins tous les 3 jours, le chevillard s'assure un revenu mensuel net de 329787 F CFA. Moins le chevillard abat, plus il est réduit à des activités sporadiques. Ainsi très peu de chevillards sont considérés comme des permanents aux abattoirs municipaux de Dakar (LY, 1998). Dans les étals de marché, le boucher peut gagner 12135 F CFA par jour d'activité, soit 12,29 % de son chiffre d'affaires (C.A). Il lui faut cependant trouver un crédit fournisseur pour une valeur de 104700 F CFA soit 86,94% de son CA.

Dans les quartiers, la marge bénéficiaire est encore plus faible avec 8299 F CFA soit seulement 7,63% du CA (LY, 1998).

En outre notre travail a révélé que seuls 37% des professionnels acceptent de se prendre en charge pour se former. C'est pourquoi il serait souhaitable que la formation soit intégralement financée par l'Etat ou bien par les organismes internationaux..

Nombreux sont les professionnels qui ont évoqué la période post formation. Ainsi le centre de formation doit prendre un certain nombre de mesures d'accompagnement en la faveur des futurs sortants comme par exemple :

- les aider à être financés par les banques, veiller sur les taux d'intérêts pour qu'ils soient compatibles avec la rentabilité des opérations menées par le professionnel, veiller sur les délais et les différés de remboursement pour qu'ils ne soient pas trop courts et puissent cadrer avec les opérations menées en jouant le rôle d'intermédiaire entre ces structures et les professionnels ;
- ou même les aider à former des groupements d'intérêts économiques bien structurés et mettre en place des mutuels d'épargne et de crédit.

## **CONCLUSION**

La filière bétail-viande est un secteur important sur le plan économique au Sénégal .Les potentialités sont énormes et très peu exploitées .L'élevage occupe environ 350000 familles et le cheptel estimé à environ 504 milliards de francs CFA dont le chiffre d'affaires de 109 milliards par an.

Cette filière comporte deux principales filières que sont la filière bovine et la filière des petits ruminants. La filière bétail-viande demeure toujours un circuit traditionnel. Elle est caractérisée par :

- une tenue de marchés informels et inorganisés
- une faiblesse de liquidité
- un déficit de l'information
- un grand nombre d'intermédiaires non professionnels.
- Un niveau insuffisant d'exploitation du bétail.

Pour pallier ces insuffisances, il est nécessaire de mieux organiser les professionnels du bétail de réorganiser les marchés. Malgré l'implication des pouvoirs publics par le biais de la SOGAS qui assure la gestion des abattoirs du Sénégal et la mise sur pied d'associations des professionnels de la viande, la filière viande reste jusqu'à présent dominée par l'informel.

Dans la pratique, au niveau des abattoirs, la majeure partie de la viande est vendue directement après l'abattage.

La consommation ménagère reste dominante et plus forte dans la région de Dakar.

Ce travail a été réalisé à partir d'enquêtes menées auprès des professionnels des métiers de la viande au sénégal. Le but principal était de recueillir de meilleures connaissances sur :

- le profil des professionnels
- les conditions de travail
- l'origine des problèmes rencontrés par les professionnels dans le filière viande
- la formation et l'accès à l'information afin d'envisager, mettre en place un centre technique de formation sur les métiers de la viande.

Il ressort de nos enquêtes qu'au Sénégal, la profession de boucher, de chevillards et de charcutiers constituent un corps de métier fermé composé en général de Peulh et de Wolof à caractère héréditaire (69 % des professionnels sont d'origine de famille bouchère).

La majeure partie des professionnels sont des bouchers détaillants et ont un âge compris entre 25 et 44 ans (59% des professionnels).

Concernant leur niveau d'organisation socioprofessionnel, nombreux sont ceux qui travaillent dans l'individualisme.

Seuls 30% des professionnels sont membres d'une des trois associations existantes (AN.PRO.B.V.S ; U.J.C ; A.B.D.D).

Sous l'effet du caractère héréditaire que revêtent les métiers de la viande au Sénégal d'une part et du mode de travail en famille d'autre part font que les jeunes professionnels abandonnent très tôt les études (88% des professionnels des métiers de la viande n'ont pas pu dépasser le niveau primaire).

Les femmes sont rarement rencontrées (3% des professionnels interrogés). Les hommes, plus nombreux travaillent dans des conditions assez satisfaisantes. Toutefois il faut souligner un équipement insuffisant et des conditions d'hygiène qui laissent à

désirer. Toute évolution rapide sur ce point paraît facile à obtenir car un effort d'assainissement et d'équipement (protection de la viande, surfaces cimentés lavables) peut être tenté du moins dans les grands marchés. Selon les professionnels des métiers de la viande les problèmes rencontrés dans la filière découlent essentiellement d'un manque de formation. En effet seuls 6 % ont reçu une formation aux métiers de la viande et par la direction de l'élevage. En outre 88% des professionnels ont jugé utile la création d'un centre technique de formation et d'information sur les métiers de la viande. Il faut aussi noter qu'aujourd'hui le marché de la viande au Sénégal est cloisonné car l'information ne circule que de bouche à oreille (42% des professionnels tournent vers leurs collègues pour chercher l'information). D'où les professionnels qui se trouvent dans des zones enclavées ont peu d'informations sur les autres marchés ce qui fait qu'ils ne peuvent pas bénéficier des signaux offerts par les prix.

Il ressort de l'analyse de tous ces résultats qu'il est incontournable de mettre en place un tel centre afin d'améliorer la rentabilité des opérations menées par les professionnels mais aussi la réglementation dans les métiers de la viande.

Pour que ce centre puisse jouer pleinement son rôle et atteindre ses objectifs, nous avons formulé des recommandations envers l'Etat, envers les professionnels et en direction du centre de formation.

L'Etat doit réfectionner tous les abattoirs régionaux et transférer les abattoirs municipaux de Dakar qui se trouvent actuellement en pleine agglomération. Il doit baisser les taxes par le biais de la SOGAS pour réduire les abattages clandestins. Enfin l'Etat doit appuyer la création de ce centre qui constituera un maillon essentiel à l'assainissement du secteur de la viande au Sénégal.

Concernant les professionnels, ils doivent d'abord adhérer les associations socioprofessionnelles ensuite subir une formation aux métiers de la viande pour prétendre accéder au crédit au niveau des banques.

Quant au centre de formation, la formation doit être axée sur : la découpe, la conservation, l'hygiène, l'estimation des animaux de boucherie sur pieds, le rôle des institutions évoluant dans le secteur de la viande et la gestion des associations socioprofessionnelles. En outre, des mesures d'accompagnement doivent être prises à savoir :

- soutenir les récipiendaires à mettre en place des groupements d'intérêt économique ;
- les aider à obtenir des financements auprès des banques.

Pour terminer nous souhaitons à ce que des études ultérieures soient menées sur les métiers de la viande au Sénégal pour une plus large connaissance de ce secteur complexe.

## BIBLIOGRAPHIE

### **1. AMIN A. , 1969**

Le monde des affaires sénégalais.

Les éditions de Minuit

Paris : 1969, 5205 p

### **2. AW. A.**

« contribution à l'étude de la qualité des viandes grillées préparées dans les abattoirs de la région de dakar.

Th. Méd. Vét., Dakar, 106 p

### **3. BONTE P. , 1973**

L'élevage et le commerce du bétail dans l'ADER DOUTCH – MAJYA.

Etudes Nigériennes N° 23 : 158-161, 195 p

### **4. CRAPELET C. , 1996**

Traité d'élevage moderne.

La viande bovine : de l'étable de l'éleveur à l'assiette de consommateur Paris, Vigot, Frères, Tomme VIII, livre I, 240-241 , 486 p

### **5. CAMBAZARD B.E. , 1933**

La vie chère et le commerce de la viande de boucherie.

Thèse pour le doctorat (sciences économique) université de Dijon, 34

### **6. CHAUDIEU G. , 1963**

Pour le boucher

Manuel de boucherie

Paris , Editions DUNOD , 110 – 124, 134 – 135

### **7. DIOP A. B. , 1965**

Société toucouleur et migration Initiation et étude N° XVIII

Ifan – Université de Dakar, 232 p de gestion des déchets animaux cas des abattoirs de dakar.

Thèse ; Méd. Vét. : Dakar, 62 p

#### **8. DIALLO A. , 1996**

Problématique de gestion des déchets animaux cas des abattoirs de dakar.

Thèse : Méd.vét. : Dakar, 62 p

#### **9. DIONE A. 2000**

Contribution à l'étude de la qualité bactériologique de quelques denrées alimentaires d'origine animale commercialisées sur le marché dakarois.

Thèse : Méd. Vét. Dakar, N° 3, 119 p

#### **10. DIEDHIOU M. , 1994**

Le mouton à Dakar

- production
- commercialisation à la Tabaski Th. Méd.Vét. , Dakar, N° 7 , 88 p

#### **11. DIOP A. B 1965**

Sociétés toucouleurs et migrations

Initiation et étude N° VIII

IFAN – Université de Dakar, 232 p

#### **12. FAO, 1997**

Inspection des produits alimentaires importées.

Manuel sur le contrôle de la qualité des produits alimentaires

Etudes FAO, Rome, 84 p

#### **13. FAO, 1994**

Inspection des produits alimentaires importées.

Manuel sur le contrôle de la qualité des produits alimentaires

Etudes FAO, Rome, 35 p

#### **14. FADIGA M.L. 1990**

Approvisionnement et commercialisation du mouton de tabaski au sénégal.

Etude du marché de Dakar.

Th. Méd. Vét. , Dakar , 42

**15. FROUN A. , DANIELLE J. , 1982**

Description des caractères généraux des principales étapes de la filière 17-28, In :

Hygiène et technologie de la viande fraîche.

Paris : Editions du CNRS, 352 p

**16. FRANCHE / MINISTERE DE L'ACOOPERATION ET DU**

**DEVELOPPEMENT , 1989**

La documentation française

Manuel d'élevage du mouton en zone tropicale

Paris : 7<sup>e</sup> Ed. 18-19, 207 p

**17. GNANDJI A.D.P. 207 P.**

Contribution à l'étude de l'évolution du marché de la viande à Dakar de 1994 à 2000.

Thèse : Méd. Vét. : Dakar : N° 18, 88P

**18. KOUAME K.G.G.**

Contribution à l'étude de la filière traditionnelle des viandes en côte d'Ivoire : cas particulier de la ville d'Abidjan.

Th. Méd. Vét. , Dakar, N° 13, 111p

**19. LY B. , 1970**

L'économie de la viande dans la région du cap vert

Thèse pour le doctorat du troisième cycle Dakar UCAD, Faculté des lettres et sciences humaines, 239 p

**20. LY C. , 1998**

Les circonstances de commercialisation du bétail et de la viande à Dakar et à kaolack.

Circuits de commercialisation du bétail et de la viande, parc II , Dakar, 63 P

**21. LY C. FALL B. , NDIAYE C.M. , 1998**

Le transport hypo mobile urbain au sénégal.

Situation et importance économique dans la ville de Thiès.

Revue Elev. Med. Vét. Pays trop, (2), 165 - 172

**22. MARMET R. 1970**

Appréciation des bovins en vue de la production de viande

In ; connaissance du bétail

Collection d'enseignement agricole, Tome I

Editions J.B. BAILLIERE ET FILS Paris, VI, 120 -145

**23. LY C. , 1989**

La politique de développement de l'élevage au sénégal : repère sur l'évolution les réalités et les perspectives de l'élevage des bovins et des petits ruminants  
1960 – 1986.

Dakar, ISRA, 59 P

**24. MALLAH M.A.E. , 1994**

Contribution à l'étude de la filière viande bovine pour l'approvisionnement de la région de Dakar

Th. Méd. Vét., Dakar, 95p

**25. NDIONE C.M., 1986**

Méthodes pour la recherche économique sur les filières de commercialisation des produits de l'élevage

Exemple de l'axe Dahra- Dakar, ISRA 17 p

**26. NDIAYE E.H. , 1997**

Contribution à l'étude de la valeur commerciale du 5<sup>e</sup> quartier des bovins de boucherie au Sénégal

Th. Méd Vét. , Dakar N° 8

**27. OWEN W. 1970**

Transport et développement Paris, Edition Internationale, 12

**28. SARR C. 1993**

Etude de la relation du sous secteur de l'élevage par la libéralisation et la privatisation : rapport de consultation

Dakar ; 1993

**29. SENEGAL/MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE/  
DIRECTION DE L'ELEVAGE**

Forail des petits ruminants

Services régionales de l'élevage, statistiques 1994-2000

**30. SENEGAL / MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE/  
DIRECTION DE L'ÉLEVAGE, 2003**

Statistique des abattages de 1999 à 2003 services sanitaires vétérinaires des abattoirs

**31. SEYDI Mg. , 1984**

Rôle des abattoirs de Dakar dans l'approvisionnement de leur agglomération en viande de boucheries.

Bulletin de liaison des chercheurs et institutions de liaisons des chercheurs et institutions de recherche du sahel, 178 p.

**32. SEYDI Mg. 1981**

Contraintes socio économiques au niveau des circuits commerciaux de viande.

In ; les contraintes dans l'intensification des productions animales au sénégal et essais de solutions

Isra, dép Rech. Zootech et Vét. , octobre 1981.

**33. TYC. J., 1994**

Etude diagnostique sur l'exploitation et la commercialisation du bétail dans la zone dite « des six forages »

Saint louis, Edit. mission allemande, G T 2

**34. SYLLA O.**

Persistance des castes dans la société OUOLOF contemporaines

In. Bulletin de l'IFAN Université de Dakar Tome XXVIII série B, N°3 4 , 731-773

## **ANNEXES**

## **QUESTIONNAIRE**

**Dans le cadre d'une étude réalisée sur l'organisation des métiers de la viande au Sénégal, nous vous invitons à participer à cette rapide enquête.**

**Par avance merci**

**Etude réservée aux professionnels des métiers de la viande.**

NOM :

PRENOM :

ADRESSE PROFESSIONNELLE :

ORIGINE SOCIALE :

1/27. Quelle est votre activité ?

1/27 L'exercez vous seul ?

Oui

Non

3/27. Si non avec qui ?

4/27. Avez-vous reçu une Formation à ce métier ?

Oui

Non

5/27 si oui laquelle ?

6/27. si non comment avez vous appris ce métier ?

7/27. Pour vous trouvez-vous l'organisation de cette filière satisfaisant

Oui

Non

8/27. Si oui pourquoi ?

9/27. Si non pourquoi ?

Quelles améliorations seraient souhaitables ?

10/27. Selon vous à quel niveau se situent les problèmes dans cette filière ?

- Formation aux métiers de la viande
- L'accès à l'information
- L'encadrement des personnes
- Les conditions de travail
- La réglementation des métiers
- Autres, précisez

11/27. Selon vous quelles sont les solutions face à ces problèmes ?

12/27. Aujourd'hui quelle formation complémentaire souhaitez-vous recevoir pour l'exercice de votre métier ?

13/27. Dans votre activité l'accès à l'information vous semble -t-il facile ?

- Collègue
- Une association professionnelle
- Direction des services vétérinaires
- Ecole vétérinaire
- Autres personne, précisez
- Personne

16/27. Comment voyez-vous la création d'un centre technique de formation et d'information sur les métiers de la viande ?

- Utile
- Pas utile

17/27. Si un centre de formation vous est proposé dans quel secteur souhaiteriez  vous être formé ?

- Boucherie
- Charcuterie
- Hygiène alimentaire
- Autres, précisez

18/27. serez-vous intéressé par une formation même si vous devez l financer intégralement ?

Oui  Non

19/27. si oui quel budget pourriez vous y consacrer ?

20/27. Si un centre de formation aux métiers de la viande est créé et dont le programme est le suivant, seriez-vous intéressé par cette formation.

**(pré programme à déterminer)**

21/27. Pour vous, dans un souci d'une meilleure réglementation, s'il existait un diplôme obligatoire pour l'exercice de ces métiers, considériez vous cela

- Utile, pourquoi
- Pas utile, pourquoi

22/27. Depuis combien d'années travaillez-vous dans votre secteur d'activité ?

- Moins d'un an
- Entre 1 et 3 ans
- Entre 4 et 5 ans
- Entre 6 et 10 ans
- Plus de 10 ans

23/27. Quel est votre niveau d'étude ?

- Scolaire
- BEFEM
- BAC
- BAC + 2
- BAC + 4 et plus

24/27. Etes vous membre d'une association professionnelle ?

Oui  Non

25/27. Si oui laquelle ?

26/27. Quel est votre age ?

- Moins de 25 ans
- Entre 25 et 34 ans
- Entre 35 et 44 ans
- Entre 44 et 54 ans

5 ans et plus

27/27. Quel est votre sexe ?

Féminin

Masculin

## TABLEAU DES MARCHES ET POINTS DE VENTES VISITES

Numéro	Quartiers	Marchés	Nombre de professionnels interrogés
1	Niary tally (Dakar)	Nguélao	
2	Ben tally (Dakar)	Mbabass	
3	Cambéréne	Gueule tapée	
4	Diamaguène (Dakar)	Diamaguène	
5	Niety Mbar (Pikine)	Niety mbar	
6	Mbaalo II (Pikine)	Wakhinane	X
7	Tally bou mak (Pikine)	Zinc	
8	Thiaroye gare (Pikine)	Thiaroye gare	
9	Sangdaga (Dakar)	Sandaga	
10	Ouakam(Dakar)	Ouakam	
11	Castors (Dakar)	Castors	
12	HLM (Dakar)	HLM V	
13	Kermel (Dakar)	Kermel	
14)	Tilène (Dakar)	Tilène (médina)	
15	Gran ddakar (dakar)	Grand dakar	
16	Colobane(dakar)	Colobane	
17	Rufisque	Marché	
18	Médina dakar	Re 5 angle VI	
19	Unité 14 (dakar)	Marché police	
20	Unité 18 (dakar)	Marché église	
21	Yarakh (dakar)	SOGAS	
22	Marché Boubess	Marché boubess	
23	Guédiawaye	Marché Sahm	
24	Guédiawaye	Marché Ndiarème	
25	Unité 22	Marché école Dior	