

Stratégies des acteurs de l'aviculture commerciale à Ziguinchor, Sénégal

Sécou Omar Diédhiou, Christine Margetic, Oumar Sy

▶ **To cite this version:**

Sécou Omar Diédhiou, Christine Margetic, Oumar Sy. Stratégies des acteurs de l'aviculture commerciale à Ziguinchor, Sénégal. Revue d'Elevage et de Médecine Vétérinaire des Pays Tropicaux, 2022, 75 (2), pp.31-40. 10.19182/remvt.36907 . halshs-03866831

HAL Id: halshs-03866831
https://shs.hal.science/halshs-03866831

Submitted on 22 Nov 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

cirad

Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux



2022
Volume 75 - **Numéro 2**

ISSN-1951-6711

Sommaire / *Contents*

SYSTÈMES D'ÉLEVAGE ET FILIÈRES
LIVESTOCK FARMING SYSTEMS AND VALUE CHAINS

31-40 Stratégies des acteurs de l'aviculture commerciale à Ziguinchor, Sénégal. *Strategies of commercial poultry actors in Ziguinchor, Senegal*. Diédhiou S.O., Margetic C., Sy O. *(en français)*

PRODUCTIONS ANIMALES ET PRODUITS ANIMAUX
ANIMAL PRODUCTION AND ANIMAL PRODUCTS

41-45 Influence du type génétique sur les caractéristiques physiques et les performances d'incubation des œufs de poules villageoises (*Gallus gallus*) au Cameroun. *Influence of the genetic type on egg physical characteristics and incubation performances of local hens (*Gallus gallus*) in Cameroon*. Maliki Ibrahim B., Bagari Iya S., Mbassi L.S., Asta Madi, Abdoullahi I., Djedoubouyom Name E., Vondou Vondou S., Djaowe A., Miegoue E. *(en français)*

RESSOURCES ALIMENTAIRES ET ALIMENTATION
FEED RESOURCES AND FEEDING

47-54 Marchés d'aliments pour bétail dans les zones périurbaines du Niger au fil des saisons : profil des vendeurs et des acheteurs, prix et qualité des aliments. *Livestock feed markets across seasons in periurban areas of Niger: seller and buyer profiles, feed price and quality*. Ayantunde A.A., Adamou K., Seybou G., Moumouni O. *(in English)*

SANTÉ ANIMALE ET ÉPIDÉMIOLOGIE
ANIMAL HEALTH AND EPIDEMIOLOGY

55-63 Gestion raisonnée des traitements antiparasitaires vétérinaires dans le sud-est de la France dans une approche One Health EcoHealth. *Wise management of veterinary antiparasitic treatments using a One Health EcoHealth approach in Southeastern France*. Bouasla I., Binot A., Jacquiet P. *(en français)*

lSSN 1951-6711

Publication du
Centre de coopération internationale
en recherche agronomique pour le développement
http://revues.cirad.fr/index.php/REMVT
http://www.cirad.fr/

Directrice de la publication / *Publication Director:*
Elisabeth Claverie de Saint Martin, PDG / *President & CEO*

Rédacteurs en chef / *Editors-in-Chief:*
Denis Bastianelli, Vincent Porphyre, Frédéric Stachurski

Rédacteurs associés / *Associate Editors:*
Christian Corniaux, Guillaume Duteurtre, Bernard Faye,
Flavie Goutard, Philippe Holzmuller

Coordinatrice d'édition / *Publishing Coordinator:*
Marie-Cécile Maraval

Secrétaire de rédaction / *Editorial Secretary:*
Carmen Renaudeau

Traductrices/*Translators:*
Marie-Cécile Maraval (anglais),
Anna Lon Quintana (espagnol)

Maquettiste/*Layout:* Alter ego communication, Aniane, France

COMITÉ SCIENTIFIQUE / *SCIENTIFIC ADVISORY BOARD*

Hassane Adakal (NER), Nicolas Antoine-Moussiaux (BEL),
Michel Doreau (FRA), Mohammed El Khasmi (MAR),
Philippe Lescoat (FRA), Hamani Marichatou (NER),
Ayao Missohou (SEN),
Harentsoaniaina Rasamoelina-Andriamanivo (MDG),
Jeremiah Saliki (USA, CMR), Jeewantee Sunita Santchurn (MUS),
Hakim Senoussi (DZA), Taher Sraïri (MAR),
Hussaini Tukur (NGA), Jean Zoundi (BFA, FRA)

https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

Cirad, Montpellier, juin 2022

Stratégies des acteurs de l'aviculture commerciale à Ziguinchor, Sénégal

Sécou Omar Diédhiou [1,2*] Christine Margetic [1] Oumar Sy [2]

Mots-clés

Volaille, aviculture, chaînes de valeur, circuit de commercialisation, zone périurbaine, Sénégal

© S.O. Diedhiou et al., 2022
https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

Submitted: 19 September 2021
Accepted: 01 April 2022
Online: 02 May 2022
Issue published: 30 June 2022
DOI: 10.19182/remvt.36907

Résumé

Cet article a eu pour objectif de décrire les stratégies d'implantation et d'organisation de l'aviculture commerciale dans la ville de Ziguinchor au Sénégal. La dynamique et le fonctionnement des circuits d'approvisionnement et de commercialisation des produits avicoles s'inscrivaient dans un contexte de croissance démographique, d'urbanisation rapide et d'émergence d'une classe moyenne. La commercialisation des produits avicoles associait plusieurs réseaux, des circuits et une multitude d'acteurs. Des entretiens ont été menés de 2018 à 2021 auprès de 35 aviculteurs et 10 vendeurs de poulets de chair, d'aliments pour volaille et d'œufs, répartis dans sept quartiers. En l'absence de listes exhaustives d'acteurs de la filière avicole et de bases de données fiables, chaque entretien a été facilité par la rencontre préalable de spécialistes du domaine ou par le bouche-à-oreille. Dans le contexte des nouveaux enjeux de l'alimentation de proximité, les résultats confirment que l'aviculture occupe une place centrale à Ziguinchor. Une nouvelle dynamique est observée depuis 2005. Elle résulte d'une nouvelle politique nationale et de stratégies d'installation – concentration, parfois délocalisation, des lieux de production et de commercialisation – encouragées par une demande croissante de la classe moyenne. Les résultats montrent également que divers acteurs animent les réseaux et les circuits d'approvisionnement et de commercialisation en produits avicoles, contribuant ainsi à l'augmentation des quantités produites et des revenus issus de la vente.

■ Comment citer cet article : Diédhiou S.O., Margetic C., Sy O., 2022. Strategies of commercial poultry actors in Ziguinchor, Senegal. *Rev. Elev. Med. Vet. Pays Trop.*, 75 (2): 31-40, doi: 10.19182/remvt.36907

■ INTRODUCTION

Bien que variable selon le pays considéré, l'aviculture est une activité commerciale importante en Afrique de l'Ouest, notamment autour ou dans les centres urbains (Ossebi et Dia, 2016 ; Guezodje, 2009). Au Sénégal, plus particulièrement à Ziguinchor, « la chaîne de valeur avicole est constituée par divers acteurs qui se partagent des fonctions physiques, d'échanges et de facilitation pour les distribution, production, manutention, stockage, conditionnement et transport de la viande de volaille et des œufs du poulailler à l'assiette du consommateur » (Ly, 2020). Ainsi, l'aviculture intensive à Ziguinchor, objet de cette étude, est une activité commerciale qui a connu son essor à partir des années 1980, avant de connaître un nouvel élan depuis 2005 (Ly, 2020). Cette année-là correspond à l'entrée en vigueur de l'arrêté ministériel interdisant l'importation de poulets de chair suite à la grippe aviaire. Depuis lors, des techniques ont été intégrées incluant notamment des souches exotiques et améliorées, des bâtiments fermés, et des rations à base d'aliments industriels (Diédhiou, 2020). Selon les types d'élevage classés en fonction des normes de biosécurité de la FAO (2007), l'aviculture intensive commerciale s'occupe de la production de poulets de chair, d'œufs de consommation et de produits dérivés. Dans ce système, le niveau de biosécurité est moyen, parfois élevé. La volaille et les autres produits avicoles sont commercialisés généralement sur les marchés. Les volailles doivent être élevées uniquement dans des bâtiments fermés avec une prévention rigoureuse de tout contact avec d'autres volailles ou oiseaux sauvages.

Pratiqué dans des bâtiments fermés, les arrière-cours et les maisons abandonnées à Ziguinchor, cet élevage à but commercial est approvisionné souvent au détail en aliments pour volaille grâce aux boutiques de quartier, et en gros à partir de la capitale, Dakar (Diédhiou, 2020). Ce type d'élevage avicole fait partie de l'économie informelle de diversification et de génération de revenus à Ziguinchor, où la jeunesse est confrontée au chômage et à la saturation des circuits du petit commerce. Dans le cadre d'une étude globale sur l'agriculture et la sécurité alimentaire urbaine dans cette ville (Diédhiou, 2020), la place de l'aviculture a été analysée spécifiquement en relation avec la croissance démographique et l'essor d'une classe moyenne. Par ailleurs, cette aviculture offre la possibilité aux éleveurs, vendeurs de produits avicoles, même démunis de capital foncier, de générer des

1. CNRS, UMR ESO, Université de Nantes, France.
2. Laboratoire de géomatique et d'environnement (LGE), Université Assane Seck, Ziguinchor, Sénégal.

* Auteur pour la correspondance
Email : secouomar13@yahoo.fr

ressources financières. Dans un contexte de demande croissante d'une classe moyenne et de rapide urbanisation, des lieux de production et de vente garantissent la disponibilité en produits avicoles. Le système de production et de commercialisation de produits avicoles combine en réalité plusieurs circuits et une multitude d'acteurs. Il s'agit, d'une part, de réseaux d'acheminement reliant les lieux de production à ceux de distribution urbaine et, d'autre part, des réseaux de proximité entre les lieux de distribution et les consommateurs urbains. La pression foncière constitue néanmoins un frein pour l'aviculture à Ziguinchor. « Ce mode d'élevage lancé par de petits et moyens promoteurs urbains à la recherche de revenus d'appoint, de diversification ou de substitution [peut être rapidement] dominé par la précarité et condamné à être délocalisé » dans les communes environnantes (Ly, 2020). Cet article a eu pour objectif de décrire ces stratégies d'implantation, d'organisation de l'aviculture, leur dynamique et le fonctionnement des circuits d'approvisionnement et de commercialisation.

■ MATERIEL ET METHODES

Milieu d'étude

Capitale régionale du sud-ouest du Sénégal, Ziguinchor est située dans une cuvette délimitée par le fleuve Casamance au nord et des zones marécageuses respectivement à l'est (marigot de Boutoute) et à l'ouest (marigot de Djibélor), entre 16° et 17° O, et 12° et 13° N, avec une élévation moyenne de 19,30 mètres (figure 1). Au regard de la problématique posée, son choix s'est justifié en raison de deux

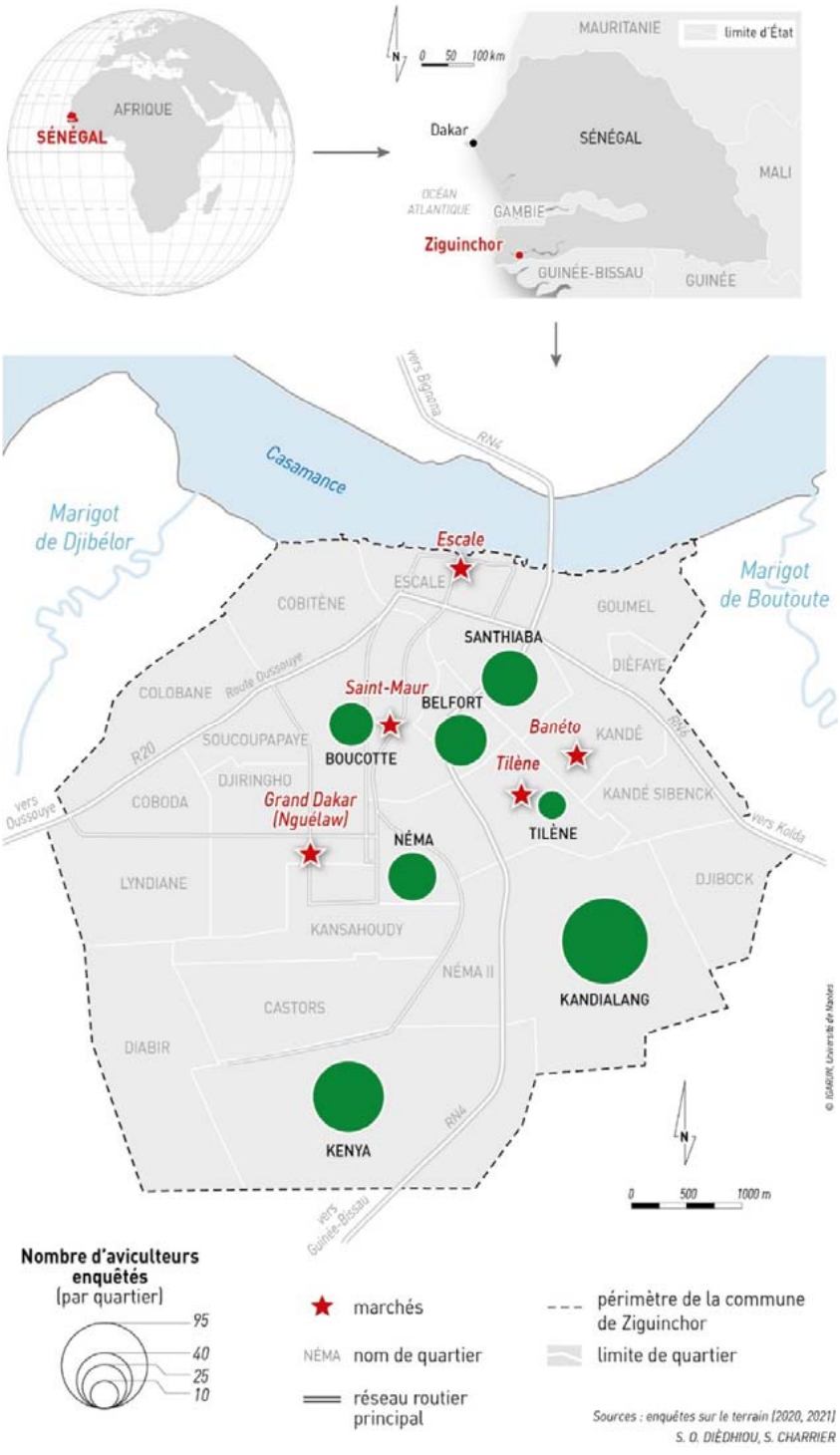


Figure 1 : Répartition du nombre d'aviculteurs enquêtés par quartier à Ziguinchor, Sénégal, entre 2020 et 2021 © S.O. Diedhiou, 2019 /// *Distribution of the number of poultry farmers surveyed by district in Ziguinchor, Senegal, between 2020 and 2021 © S.O. Diedhiou, 2019*

caractéristiques : sa localisation et l'arrivée de migrants qui renforce la pression urbaine (Diédhiou, 2020). Cette situation entraîne des besoins inédits en produits carnés notamment en viande de volaille. Le secteur de l'élevage, particulièrement l'aviculture, y est en plein essor en raison de la croissance démographique, de l'urbanisation rapide et de l'effort de reconstruction de la région suite à la crise armée (Diédhiou et al., 2019).

Collecte des données d'entretiens auprès des aviculteurs

En l'absence de listes exhaustives sur le nombre d'aviculteurs, une observation directe en parcourant la ville a été effectuée afin de repérer les lieux d'élevage. Tout d'abord, une immersion sur le terrain entre 2015 et 2018 a permis de répertorier 35 aviculteurs (Diédhiou, 2020). Tous ont été interrogés sur l'organisation et la localisation des activités avicoles des producteurs installées à Ziguinchor et les différents circuits d'approvisionnement et de commercialisation de produits avicoles, et 17 ont été cartographiés (figure 2). Le recensement a ensuite été élargi grâce à la rencontre avec des spécialistes du domaine et au bouche-à-oreille qui a permis de localiser des élevages par effet boule de neige. L'objectif était de localiser les poulaillers, mais aussi les sites de vente d'aliments pour volaille et d'œufs. De plus, le recours, d'une part, au réseau de relations (amicales, familiales, d'affaires, etc.) des premiers aviculteurs contactés a permis d'identifier de nouveaux aviculteurs. D'autre part, le repérage des éleveurs a été facilité par le plus grand fournisseur de produits avicoles (aliments pour volailles, poussins, poulets de chair, etc.) établi sur le marché de Boucotte (Saint-Maur) qui connaissait presque tous les professionnels de la ville. Parallèlement, 10 vendeurs de produits avicoles (poulets de chair, aliments pour volaille et œufs) ont été interrogés. Un site pouvait être à la fois un poulailler et un lieu de vente.

Ce premier travail a été poursuivi en 2020-2021, avec notamment un entretien avec le président de l'organisation des aviculteurs qui a révélé que Ziguinchor comptait plus de 300 aviculteurs. Un recensement plus fin a permis de répertorier 100 aviculteurs en centre-ville (Santhiaba, Belfort, Boucotte) et 200 dans les quartiers adjacents (Tiléne, Kenya, Kandialang, Néma). En centre-ville, parmi les aviculteurs interrogés, 40 étaient de Santhiaba, 35 de Belfort et 25 de Boucotte ; dans la zone périphérique 95 étaient des Kandialang est et ouest, 65 de Kenya, 30 de Néma et 10 de Tiléne ; tous les aviculteurs recensés ont été interrogés (figure 1). Ce choix s'est opéré au hasard selon la taille de l'exploitation, le nombre de volailles, etc.

Issus des ethnies Diola (40 %), Manding (33 %) et Peul (10 %), les aviculteurs étaient surtout des autochtones puisque sept sur dix étaient originaires de la ville, contre 30 % de communes environnantes ou distantes d'environ 25 kilomètres (Enamport, Boutoupa Camaracounda, Niaguis). En fait, seulement 1 % des enquêtés venaient de pays voisins instables politiquement (Guinée-Bissau et Guinée). Ils étaient majoritairement jeunes (95 % avaient entre 18 et 35 ans), célibataires (près de 60 %), avec un niveau scolaire plutôt élevé (60 % avaient fréquenté l'école française, 30 % avaient le niveau universitaire, et 10 % le niveau moyen ou secondaire dont 4 % à l'école arabe).

Les entretiens ont porté sur a) l'analyse des activités avicoles des producteurs, b) les différents circuits d'approvisionnement et de commercialisation de produits avicoles, et c) le poids de l'activité avicole dans l'alimentation de la population à travers les quantités produites et les revenus issus de la vente des produits. Par ailleurs, ces entretiens

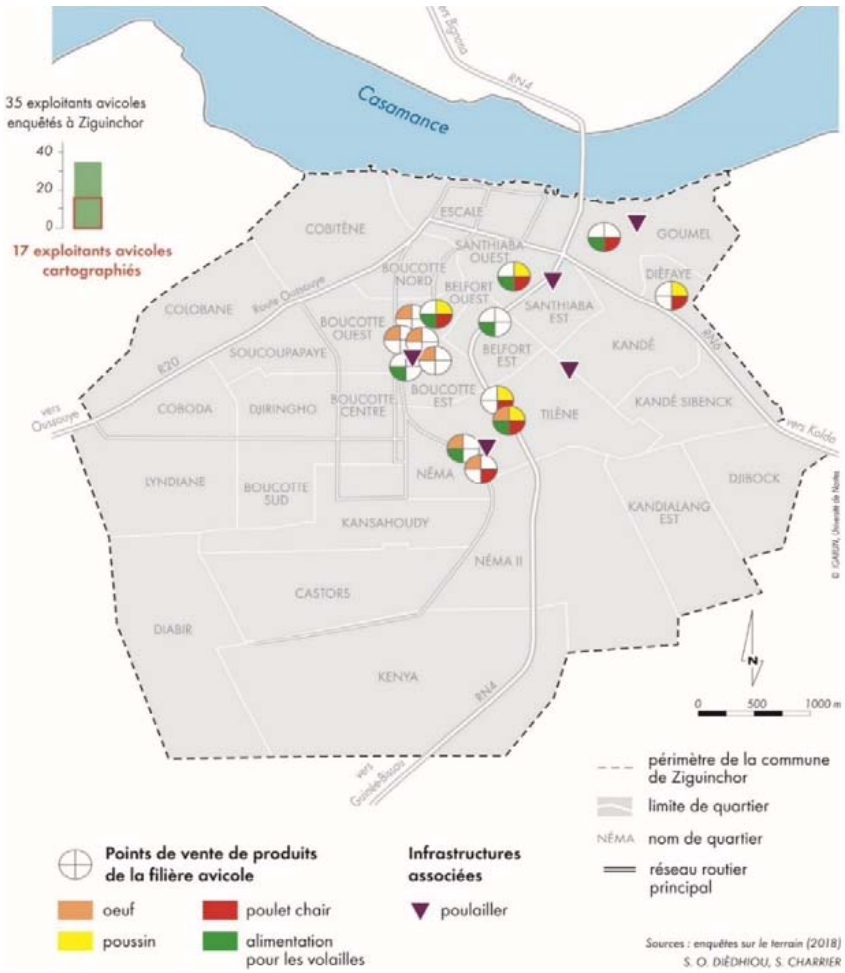


Figure 2 : Répartition selon le site des 35 aviculteurs enquêtés dont 17 cartographiés à Ziguinchor, Sénégal © S.O. Diedhiou, 2019 /// *Distribution by site of the 35 poultry farmers surveyed, of which 17 were mapped, in Ziguinchor, Senegal © S.O. Diedhiou, 2019*

ont permis d'analyser en profondeur le jeu d'acteurs (propriétaires de boutique) et l'organisation des circuits.

Analyse statistique et cartographique

Les données collectées ont été analysées avec le logiciel Sphinx. Pour les variables qualitatives, le logiciel Sonal a facilité la transcription des entretiens. Sphinx a aussi permis d'analyser les discours des différents acteurs (aviculteurs, propriétaires des sites de vente d'aliments pour volailles et d'œufs) à travers des *verbatim*. Parallèlement, le traitement d'image et le système d'information géographique de Quantum GIS et Arc GIS ont été utilisés pour réaliser des cartes thématiques uniquement sur la répartition des 17 aviculteurs sur les 35 enquêtés, selon le site et l'état de l'aviculture à Ziguinchor. Les coordonnées ont été traitées par le logiciel Excel puis intégrées dans ArcGIS.

■ RESULTATS

Lieux de production et de commercialisation concentrés ou parfois délocalisés

Le premier des 300 aviculteurs de Ziguinchor s'est établi à Boucotte. Plusieurs vagues se sont alors succédé et ont étoffé le réseau, en particulier entre 2015 et 2021. Entre 2015 et 2018, un entretien effectué auprès de 35 aviculteurs a montré une concentration géographique des lieux d'élevage de volaille et de vente (figure 2) s'expliquant par des choix individuels et par la spécificité de la production. Entre 2020 et 2021, des aviculteurs se trouvaient en centre-ville et dans les quartiers adjacents (figure 1). L'aviculture intensive commerciale prédominait largement, représentant plus des deux tiers des élevages et occupant des surfaces de 300 mètres carrés environ (figures 3 et 4). Elles sont le plus

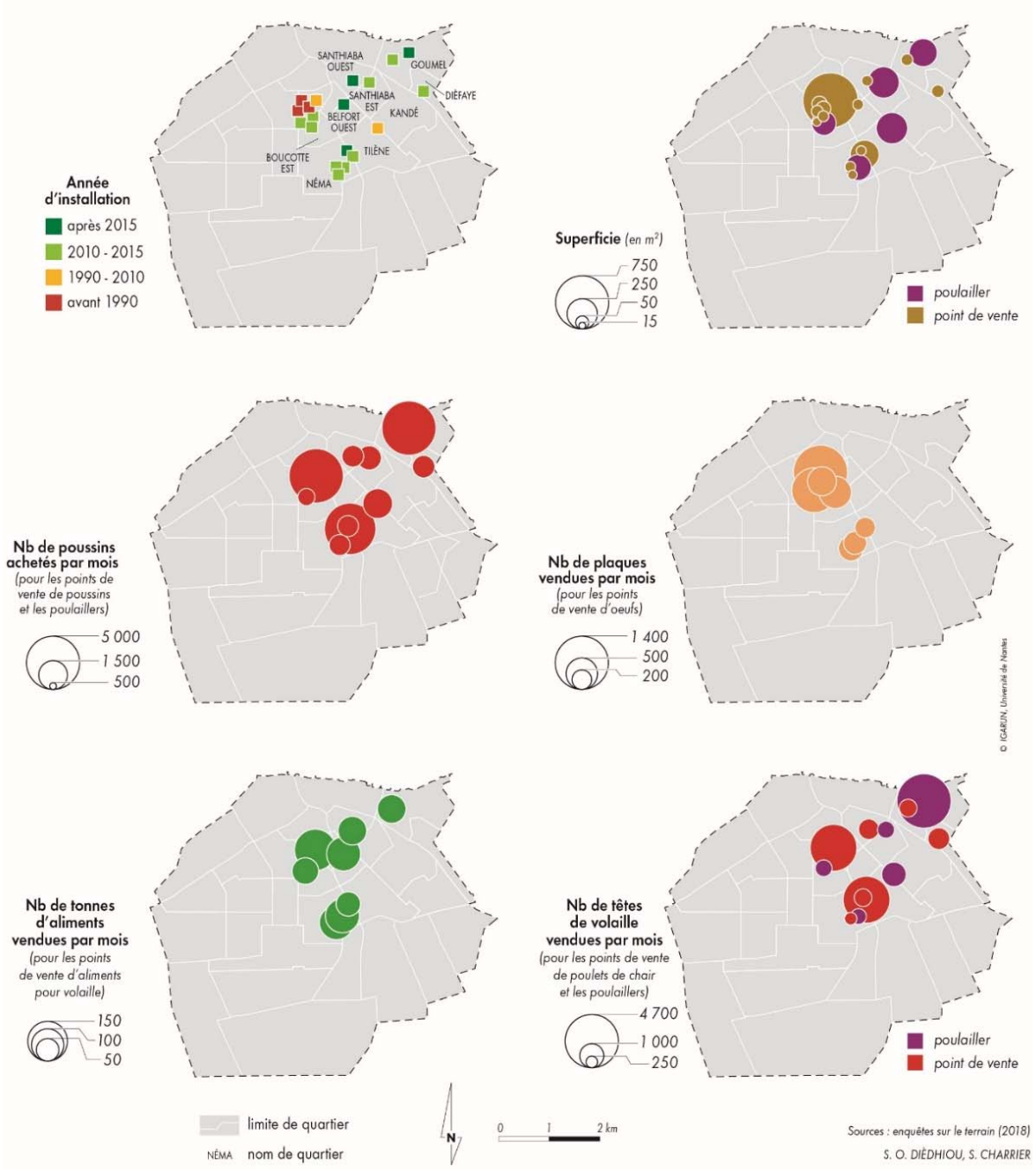


Figure 3 : Etat de l'aviculture à Ziguinchor, Sénégal © S.O. Diedhiou, 2019 /// *State of poultry farming in Ziguinchor, Senegal © S.O. Diedhiou, 2019*

souvent établies dans les quartiers de Goumel, Santhiaba, Boucotte et Tiléne. Dans ces exploitations les volumes produits étaient compris entre 1000 et 5000 têtes par cycle de production. Le calendrier de la production s'adaptait aux fêtes religieuses (Korité, Noël, Tamkharite, Gamou, etc.). D'autres aviculteurs occupaient des surfaces inférieures à 250 mètres carrés avec une capacité de production le plus souvent inférieure à 1000 poulets de chair par cycle maximum de 45 jours. Les aviculteurs occupaient généralement des terrains lotis. Comme le souligne un éleveur rencontré en 2018 à Goumel : « Au début de la mise en place de mon poulailler, je faisais des bandes chaque 45 jours. Mais, depuis que j'ai constaté que l'activité de vente de poulet était plus rentable à la Korité j'ai changé mon calendrier de production. Actuellement, je ne produis en quantité (entre 750 et 1200 sujets) que pendant cette période. Le reste de l'année, ma production est comprise entre 350 et 500 sujets par cycle de 45 jours ».



Figure 4 : Lieux de production de volailles à Ziguinchor, Sénégal ; a) bâtiment avicole, b) site de vente de volailles, c) site de vente d'aliments pour volaille © S.O. Diedhiou, 2019 /// *Poultry production premises in Ziguinchor, Senegal; a) poultry farming structure, b) poultry sale site, c) sale site for poultry feed © S.O. Diedhiou, 2019*

Les infrastructures liées à la commercialisation de poulets de chair et d'aliments pour volaille sont concentrées à Boucotte, Tiléne, Santhiaba, Goumel, Diéfaye, alors que les boutiques de vente d'œufs sont surtout présentes sur le marché de Boucotte. Ces boutiques de vente approvisionnent à la fois la population locale et régionale, parfois même celle des pays frontaliers comme la Guinée-Bissau et la Gambie. Dans la majorité des cas, les points de vente ne sont pas spécialisés ; par exemple dans les boutiques visitées, les propriétaires commercialisaient à la fois des poulets de chair, des aliments pour volaille et des œufs. Comme l'indique le plus grand distributeur de poussins en 2018 au marché Saint-Maur : « J'ai commencé la vente de produits avicoles, notamment de poussins, aliments pour volaille, poulets de chair en 2002. Ma clientèle est essentiellement constituée de propriétaires de poulaillers de la ville, d'éleveurs des trois départements de la région (Ziguinchor, Bignona et Oussouye), des régions distantes de moins de 200 kilomètres (Kolda et Sédhiou) et de la Guinée-Bissau. Je suis connu de tous les éleveurs, cette raison explique que je polarise l'essentiel de la clientèle de la région. Je vends les poussins Hollandais colorés à 600 FCFA [francs de la Communauté financière africaine] l'unité tandis que les poussins chair coûtent 350 FCFA. C'est une activité rentable financièrement ».

Malgré tous ces atouts, la filière avicole est confrontée à des problèmes, en particulier la pression foncière dans les quartiers du centre-ville, adjacents et périphériques. Par exemple dans le sud de la ville, les installations d'infrastructures imposantes comme l'Université Assane Seck de Ziguinchor empiètent sur les espaces agricoles, dont les bâtiments avicoles. Plusieurs exploitants avicoles ont ainsi cédé la place à la construction d'immeubles. L'absence de plans d'aménagement du territoire a placé la plupart des aviculteurs interrogés en insécurité foncière : seuls quatre exploitants étaient propriétaires de leur parcelle, les autres étaient locataires. Ce difficile accès au foncier a contraint certains à se délocaliser dans les communes voisines. Certains, bénéficiant de moyens matériels et financiers, ont opté pour cette relocalisation afin d'accroître leur production (encadré 1).

La figure 3 montre les différences et similitudes entre aviculteurs selon le quartier. Dans un premier registre, les points de vente d'œufs étaient essentiellement répartis au marché de Boucotte. Ainsi, les quatre grossistes identifiés dans ce marché ravitaillaient les boutiques de Ziguinchor et des communes voisines. Par exemple nous avons noté une progression de la vente à environ 1400 plaques d'œufs dans ce marché contre 200 dans les quartiers adjacents (Tiléne, Néma). Cependant, entre 2015 et 2021, la répartition de la vente de volaille s'est étendue à Boucotte, Tiléne et Goumel, et les effectifs de poulets de chair ont augmenté de 250 à 4700. Cette croissance était liée à la forte demande d'une classe moyenne émergente de consommateurs. En outre, la répartition géographique des poulaillers et des boutiques de vente de poulets de chair était presque identique à celle des points de vente d'œufs. Dans un second registre, la production de poussins a connu une progression ; comme les autres infrastructures avicoles, les sites de vente étaient concentrés dans les quartiers du centre-ville et adjacents. Les effectifs de poussins étaient estimés entre 500 et 5000 bandes. Les entretiens ont révélé que les grossistes et les petits producteurs s'approvisionnaient à Dakar et auprès des couvoirs de Ziguinchor. Les lieux de production se caractérisaient par une concentration stratégique en centre-ville (Santhiaba, Boucotte, Belfort, Goumel) et dans des quartiers adjacents et périphériques (Tiléne, Kenya, Néma), permettant de garantir une disponibilité en produits avicoles.

Encadré 1 /// *Box 1*

RELOCALISATION RÉUSSIE D'UN AVICULTEUR URBAIN DANS UN VILLAGE VOISIN AU SÉNÉGAL ///
SUCCESSFUL RELOCATION OF AN URBAN POULTRY FARMER TO A NEIGHBORING VILLAGE IN SENEGAL

Habitant le quartier de Tiléne à Ziguinchor, Moussa Sow, âgé d'une trentaine d'années, y pratique l'élevage de moutons et le maraîchage dans les années 2000. L'activité n'étant alors pas rentable, il décide d'émigrer en Europe en 2002 avec ses quelques économies. Arrivé à Dakar, un oncle l'en dissuade et lui enseigne son métier d'aviculteur. Après une expérience de plus de cinq mois, il rentre à Ziguinchor pour installer son propre poulailler. Son oncle l'aidant financièrement, il construit un bâtiment avicole dans l'arrière-cour de sa maison. Il débute avec 350 poulets de chair et augmente sa production à chaque nouvelle bande. Il s'approvisionne en poussins auprès des couveuses de Dakar (Sedima et Avisen) et de la Sodesi de Ziguinchor. Cependant, depuis 2017, avec l'urbanisation rapide et la forte demande en produits de volailles, il est obligé de relocaliser son activité à Djilakoune, village distant de 20 kilomètres, sur un terrain acheté 1 500 000 FCFA. Pour continuer à augmenter sa production, il a aménagé un bâtiment de 200 m² d'une capacité d'accueil de 2500 poussins par bande. Depuis 2018, il bénéficie parfois d'un suivi technique du service de l'élevage. Ce dernier délivre un certificat de circulation de ses animaux après avoir établi le diagnostic sur l'état de santé d'un échantillon de poulets de chair. Moussa pratique aussi du maraîchage sur son site. L'importance de sa production de volailles lui a permis de devenir grossiste : il est l'un des principaux redistributeurs de la ville. Il a noué un partenariat avec des propriétaires de boutiques de vente de poulets de chair, des hôtels à Ziguinchor et à Cap-Skring, et des restauratrices.

Stratégies de ravitaillement en intrants indispensables depuis Dakar

Les systèmes d'approvisionnement et de commercialisation de produits avicoles mobilisent plusieurs circuits et une multitude d'acteurs ; ils incluent les paramètres suivants : a) l'espace géographique d'approvisionnement, de production et de vente ; b) les régulations formelles et informelles des échanges ; c) l'acheminement caractérisé, d'une part, par des réseaux reliant lieux de production avicole et lieux de distribution urbaine, et, d'autre part, des réseaux de proximité entre lieux de distribution et consommateurs urbains.

Approvisionnement en poussins encouragé par l'augmentation de la demande locale

A Ziguinchor, la commercialisation de poussins a connu un essor en 2015, année où la filière s'est développée, et où la demande et le nombre d'aviculteurs ont augmenté. Trois accouveurs sur place répondaient à cette dynamique et les aviculteurs s'approvisionnaient à Dakar. L'entretien avec le plus grand commerçant en 2020 a révélé qu'en moyenne 50 000 poussins arrivaient chaque mois, soit environ 600 000 poussins par an, dont 100 000 sont réexpédiés vers les communes voisines de Ziguinchor, la Guinée-Bissau, et les régions de Kolda et Sédhiou distantes de moins de 185 kilomètres.

D'un côté, les propriétaires de sites de vente se ravitaillaient via les couvoirs à Ziguinchor et les grossistes de Dakar, de l'autre, les petits producteurs détenteurs de poulaillers se rendaient auprès des grossistes de la ville (figure 5). La fréquence d'achat de poussins variait en fonction de la demande. Les trois grands grossistes interrogés ont affirmé se fournir deux à trois fois par mois, pour renouveler leurs niveaux de stocks. Ils optaient pour la souche Cobb500, adaptée aux conditions d'élevage de Ziguinchor et se distinguant par son indice de consommation et sa bonne viabilité, car elle est résistante aux maladies, et en tête des souches pour sa rentabilité, sa qualité et sa productivité.

L'acheminement des poussins depuis Dakar était assuré le plus souvent dans un « sept places » sans clients à bord, un minicar ou un bus. Le prix du transport variait en fonction du nombre de bandes de poussins transportées. Comme le soulignait un vendeur rencontré en 2018 sur le marché de Boucotte : « Pour acheminer 500 à 800 bandes de 50 poussins de Dakar vers Ziguinchor, le coût du transport varie entre 4500 et 5000 FCFA par poussinière de 50 sujets, alors que, pour transporter plus de 1500 poussins, je loue un sept places qui me revient à 40 000 ou 50 000 FCFA le trajet. Aussi, pour une très grande commande d'environ 5000 poussins, je suis obligé de louer un sept places ». Il faut préciser que le coût du transport variait de 185 000 FCFA en passant par la Route nationale 6 et la région de Tambacounda, à 195 000 FCFA en passant par la Route nationale 4 via la Transgambienne. Ce coût élevé s'expliquait par l'éloignement de Ziguinchor à plus de 450 kilomètres de Dakar.

Par ailleurs, les trois accouveurs locaux produisaient en moyenne par mois 500 à 1500 poussins, et plus de 5000 poussins en période de forte demande. Les poussinières étaient équipées d'une éleveuse pour assurer la bonne température la première semaine de vie. Le sol était





Figure 5 : Poussinière d'un commerçant grossiste à Ziguinchor, Sénégal © S.O. Diedhiou, 2019 /// *Wholesaler's chick farm in Ziguinchor, Senegal © S.O. Diedhiou, 2019*

couvert de copeaux pour éviter l'humidité, et des mangeoires rondes assuraient l'abreuvement. Pour un bâtiment de 125 m² et par mois, les charges moyennes (électricité, désinfectant, frais d'amortissement) s'élevaient à 55 000 FCFA soit 440 FCFA/m² et les marges brutes à 125 000 FCFA soit 1000 FCFA/m². Les contraintes rencontrées par les propriétaires étaient l'instabilité et les coupures d'électricité, qui entraînaient parfois des mortalités.

A l'échelle locale, la fixation du prix de vente variait en fonction des fêtes religieuses, avec une hausse surtout à l'approche de la Korité et de Noël. Durant ces périodes, la demande des producteurs était élevée, ce qui expliquait la différence de prix selon le vendeur. Par exemple, le prix de vente du poussin Hollandais coloré variait de 600 à 800 FCFA, et celui du poussin de chair de 300 à 350 FCFA.

Circuit de vente des poulets de chair animé par les grossistes

Depuis 2010, la commercialisation des poulets de chair est courante à Ziguinchor. Selon l'Inspection régionale des services vétérinaires de la ville en 2018, le taux de production locale demeure faible, soit 25 %. En effet, la région et notamment la ville sont largement (75 %) dépendantes des offres extérieures. A l'instar de la production à l'échelle nationale, la situation s'est un peu améliorée entre 2019 et 2021, par exemple la production s'est poursuivie en 2019 avec une évolution de + 4,5 % (ANSD, 2020).

Les entretiens ont révélé qu'en 2021 les exploitants avicoles étaient aussi en majorité propriétaires de sites de vente de poulets de chair. Ils ont adopté une stratégie de circuit de vente court selon quatre modèles (figure 6). Ainsi, le circuit 1 était caractérisé par la vente « bord-exploitation » ; les *bana-bana* se déplaçaient dans les lieux de production pour acheter au prix de gros les poulets qui étaient sacrifiés sur place, puis acheminés par tricycle dans les boutiques de vente et marchés de la ville. Les *bana-bana* constituaient la première catégorie de clients. Leur commande auprès des exploitants dépassait en général 150 poulets de chair en un passage. Les chefs de ménages se déplaçaient aussi dans les élevages et achetaient au détail. Leur commande atteignait rarement plus de cinq poulets par passage, sauf durant la Korité et Noël où elles pouvaient atteindre plus de 10 poulets de chair. La vente en gros bord-exploitation était destinée à écouler rapidement la production. Dans le circuit 2, l'absence d'intermédiaires permettait de renforcer les liens entre les aviculteur et leurs clients. Dans les circuits 3 et 4, les aviculteurs s'engageaient soit uniquement auprès des hôtels ou restaurants de Ziguinchor ou de Cap-Skiring, soit auprès de revendeurs-grossistes des régions ou départements voisins (Kolda, Sédhiou, Bignona, Tanaff, etc.). Les distances étaient plus importantes, l'achat se faisait par commande et le client prévenait l'exploitant deux jours avant de se déplacer. Parfois, l'exploitant était chargé d'envoyer la commande via le transport public.

Selon le mode de commercialisation et le poids du poulet, le prix de vente différait. Pour un achat de plus de 30 poulets la vente en gros bord-exploitation variait de 2700 FCFA pour un poulet de 1,5 kg à 3250 FCFA pour un poulet de 2,5 kg, et celle en boutique respectivement de 3000 FCFA à 4000 FCFA.

Distribution des aliments pour volaille plutôt par les grossistes

Les aliments pour volaille jouent un rôle central dans le niveau de production. Leur qualité influe fortement sur les performances zootechniques de l'animal à savoir la croissance pondérale, l'ingestion alimentaire, l'indice de consommation, et sur les taux de morbidités et de mortalités (Diagne, 2008 ; 2019). Nos entretiens auprès de 27 commerçants sur environ 100 repérés ont révélé que les trois quarts d'entre eux étaient livrés par des provendiers extérieurs à la Casamance en moyenne 40 tonnes par semaine, soit environ 160 t par mois, alors que la moitié s'approvisionnait en période de fortes demandes en moyenne 80 à 100 t par semaine ou 720 t par mois.

Les aliments pour volailles étaient répartis entre deux catégories d'acteurs. D'une part, les grossistes qui achetaient les aliments aux usines de Dakar (NMA Sanders, Sedima, Grands Moulins, Avisen) et les revendaient aux détaillants, d'autre part, des producteurs se procuraient les aliments pour volaille directement auprès des grossistes de Ziguinchor. A l'échelle locale, plusieurs facteurs fixaient le prix de vente dont le coût élevé du transport depuis Dakar, les charges liées à la location du lieu de vente, et le prix à la sortie d'usine. Même si le prix de vente en gros du sac de 50 kilogrammes variait entre 16 500 et 17 500 FCFA, les petits producteurs qui avaient un faible pouvoir d'achat préféraient acheter les aliments au prix de vente au détail, entre 450 FCFA et 550 FCFA le kilogramme. La majorité des aviculteurs avaient recours aux produits de la NMA Sanders, moins chers que ceux de la Sedima et des Grands Moulins. Cependant, la majorité des propriétaires des points de vente estimaient que ces coûts élevés à la sortie d'usine expliquaient des marges bénéficiaires faibles. Comme l'indique un grossiste en 2018 au marché de Boucotte : « Auparavant, nous n'étions que trois grossistes dans la ville et la vente d'aliments pour volailles apportait beaucoup de bénéfices. Depuis 2016, avec l'augmentation du nombre de propriétaires de boutiques dans toute

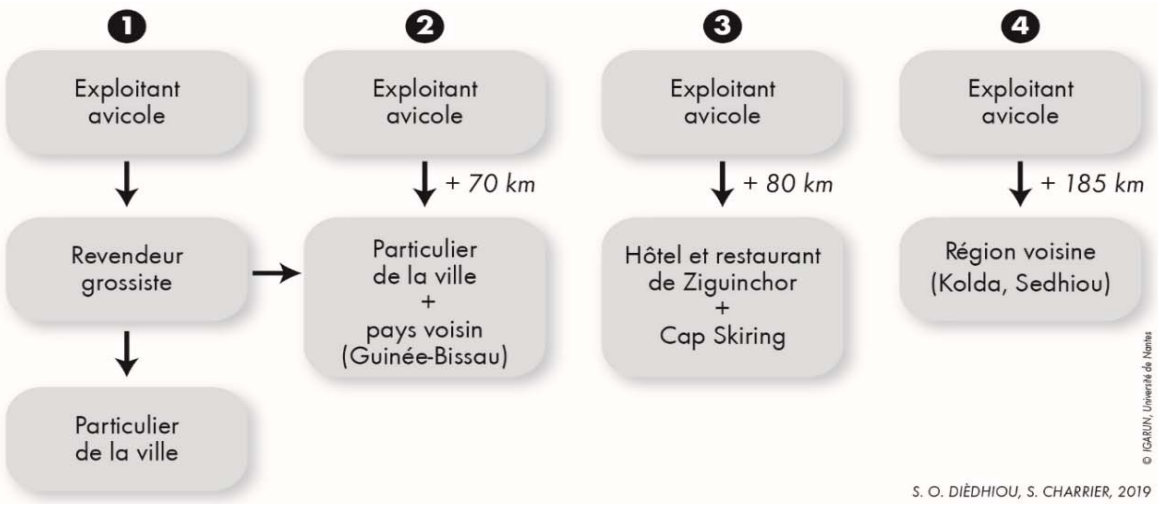


Figure 6 : Acteurs intervenants dans la commercialisation des poulets de chair à Ziguinchor, Sénégal © S.O. Diedhiou, 2019 /// *Actors involved in the marketing of broilers in Ziguinchor, Senegal © S.O. Diedhiou, 2019*

la ville, je peine à réaliser des gains conséquents et surtout à écouler rapidement le stock d'aliments disponible ».

Commercialisation des œufs soumise à la saisonnalité

Contrairement aux autres modes de circuits, celle des œufs était dépendante de la saisonnalité. A Ziguinchor, les grossistes/détaillants utilisaient le circuit long pour s'approvisionner en œufs de consommation qu'ils achetaient en quantité à Dakar et redistribuaient auprès des vendeurs détaillants des boutiques de quartier, voire des consommateurs dans les rues. Au nombre de dix, ils reconnaissaient avoir des problèmes pour écouler leurs plateaux d'œufs, ce qui expliquait pourquoi certains ne s'approvisionnaient en quantité qu'en période de fête ; ils écoulaient parfois 1200 plateaux (30 œufs/plateau) durant le Ramadan, et jusqu'à 1500 plateaux durant la campagne de collecte de noix d'anacarde. Un grossiste de Tiléne témoigne en 2018 : « La période de collecte coïncide avec l'arrivée des Indiens […qui] recrutent de la main-d'œuvre pour la collecte et le traitement des noix. Je pense que le nombre élevé d'employés saisonniers (parfois 20 personnes par entrepôt) explique les grosses commandes que je reçois. Chaque semaine, les grossistes indiens commandent plus de 150 plateaux d'œufs pour les distribuer aux [cueilleurs] et ouvriers qu'ils ont recrutés. Ces œufs participent à l'accompagnement du petit déjeuner de leurs agents établis dans toute la région, notamment en ville. »

Malgré sa saisonnalité, cette activité était lucrative, comme indiqué par un vendeur en 2018 à Boucotte : « Les œufs de consommation que je commercialise varient entre 500 et 1400 plateaux par mois soit des volumes annuels compris entre 6000 à 16 800 plaques. Ainsi, j'obtiens des gains financiers qui varient de 1 600 000 à 4 480 000 FCFA. J'utilise aussi ces revenus […] pour investir dans d'autres secteurs comme la construction d'immeuble ». Cette fluctuation saisonnière s'est retrouvée au niveau du prix de vente des œufs. Pendant la période de forte demande (d'avril à septembre), la vente au détail d'un plateau d'œufs variait en moyenne à 2400 FCFA. En revanche, lorsque la demande était relativement faible, le prix chutait à 2000 FCFA. Un second critère expliquait la fluctuation des prix par le coût du transport. Un grossiste détaillant rapporte en 2019 sur le marché de Boucotte que pour acheminer 1500 plateaux d'œufs de Dakar à Ziguinchor il faut payer 80 000 FCFA à un camionneur ou à un chauffeur de bus, obligeant d'augmenter le prix de vente des plateaux d'œufs pour obtenir des bénéfices.

De manière générale, l'absence d'opportunité d'emploi en ville expliquait en partie le choix de développer l'aviculture pour générer des revenus. Malgré la pression de l'urbanisation, cet élevage faisait mieux que résister. Le nombre d'aviculteurs n'a cessé de croître depuis 2015 en raison d'une forte demande en produits d'élevage, notamment en viande, de la part d'une classe moyenne, assez exigeante en matière de consommation.

■ DISCUSSION

Ce travail a permis de décrire les stratégies d'implantation et d'organisation de l'aviculture, et d'appréhender la dynamique et le fonctionnement des circuits d'approvisionnement et de commercialisation.

Elevages à effectifs moyens concentrés en centre-ville et dans les quartiers périphériques

L'étude a mis en évidence le dynamisme de l'aviculture depuis 2015 dans le cadre du développement territorial à Ziguinchor (Diédhiou, 2020). Il repose sur des stratégies de concentration des infrastructures d'élevage dans quelques quartiers avec des effectifs moyens (750 à 1000 sujets/bande), voire des délocalisations dans des communes environnantes. Ces élevages sont présents en centre-ville, et dans les quartiers adjacents et périphériques. Ce constat ne recoupe pas celui de Ly (2020) qui rapporte que « Dakar et sa banlieue […] abritent un petit élevage avec de petits effectifs (100 à 300), pratiqué dans les domiciles, sur les terrasses et dans les cours. » A Ziguinchor, cet élevage est souvent pourvu au détail en aliments pour volaille grâce à des « boutiques de quartier, et il profite des services d'un réseau *ad hoc* de mini-tueries de quartier pour ses débouchés. Bien que très précaire, ce type d'élevage avicole fait partie [de l'économie informelle de diversification et de génération] de revenus dans les villes où la jeunesse est confrontée au chômage et à la saturation des circuits du petit commerce. Ce système d'élevage se développe tout en constituant un aléa sanitaire considérable dans un contexte de zoonoses et de maladies animales émergentes et ré-émergentes » (Ly, 2020).

Dans la production de poulet de chair, les mortalités sont surtout liées à la maladie de Newcastle et aux parasitoses. En effet, la majorité des aviculteurs sans formation ne respectent pas les protocoles vaccinaux pour leurs effectifs. Un éleveur rapporte à Ziguinchor en 2018 : « J'ai subi une forte mortalité de poussins lors de ma première bande et j'ai décidé d'arrêter, car je jugeais que mon poulailler était infecté ». Un autre déclare : « J'ai galéré au début de l'élevage des poussins, car à chaque bande mes poussins étaient infectés par des maladies. J'avoue que je ne maîtrisais pas le calendrier de vaccination. J'ai dû approcher le service vétérinaire pour maîtriser les techniques de conduite d'un poulailler. Depuis lors, j'enregistre de faibles taux de pertes ».

Fall et al. (2016) confirment que la précarité des systèmes d'élevage avicole en Afrique de l'Ouest – notamment au Sénégal – peut favoriser l'introduction de germes pathogènes dans les élevages. En effet, ce système d'élevage a peu recours aux services vétérinaires et il ne répond donc pas à l'ensemble des normes de santé publique (Ly, 2020 ; Ayssiwede et al., 2013). Malgré d'éventuels risques pour la santé du voisinage, cet élevage est toléré dans les différents quartiers de la ville. D'ailleurs, Chaléard (2014) révèle que l'aviculture, plus particulièrement en mode intensif et commercial, est une constante dans l'intra-urbain et à la périphérie des métropoles et des villes moyennes du Sud. Son dynamisme, assez spectaculaire ces dernières années, coïncide avec les attentes importantes et variées des consommateurs en produits avicoles. Selon Ly (2020), des unités de production occupant des surfaces comprises entre 150 à 250 mètres carrés, profitant de la disponibilité en aliments industriels ou en déchets urbains, comme ceux des marchés, peuvent répondre à la forte demande des citadins en produits de volaille. Ce constat est identique à Ziguinchor et au Cap en Afrique du Sud où prédominent les exploitants moyens. Les exploitants parviennent à supporter les coûts (vaccins, alimentation) et le risque élevé de maladies.

Nos résultats sont similaires à ceux de Chaléard (2014) qui montre que l'aviculture relève de stratégies qui ne répondent pas seulement à l'augmentation de la demande et à la nécessité d'intensifier. Selon Ayssiwede et al. (2013), du fait de la croissance démographique en Afrique de l'Ouest, les productions animales restent insuffisantes pour satisfaire les besoins des populations en protéines animales. Pour pallier ces déficits, des efforts ont été déployés par le gouvernement du Sénégal en faveur du développement du secteur avicole commercial (ANSD, 2020). Le présent résultat est en accord avec le constat de Ly (2020) qui confirme que la structure de la chaîne de valeur est fortement concentrée sur le plan géographique. Les zones de Thiès-Tivaouane et Mbour constituent un bassin avicole périurbain ouest qui est le principal bassin d'aviculture commerciale et semi-intensive du Sénégal abritant près de 80 % des activités avicoles.

Circuit d'approvisionnement et de commercialisation coconstruit

Ce travail montre que cinq catégories principales d'acteurs animent les circuits de commercialisation du poulet de chair : l'exploitant avicole, le revendeur grossiste, le consommateur urbain, le producteur des pays voisins et des régions voisines, et le vendeur final. Ces

résultats sont similaires à ceux de Ossebi et Dia (2016), et de Guéye (2000) pour les circuits de commercialisation en Afrique, dont le Sénégal. Le poulet de chair permet de satisfaire à la demande des consommateurs sur le plan nutritionnel et contribue à améliorer l'alimentation en milieu urbain. Nos résultats comme ceux de Ossebi et Dia (2016) confirment que la viande et les œufs issus de l'aviculture sont très appréciés des consommateurs qui les payent plus chers pour leurs caractéristiques organoleptiques. La commercialisation a une importance fondamentale dans la distribution des produits aux différents acteurs, par unité, à l'état vif et en fonction du poids de la volaille, comme rapporté par Guezodje (2009) au Bénin.

Par ailleurs, Dakar fournissait en poussins les grossistes vendeurs d'œufs de Ziguinchor, où trois accouveurs locaux approvisionnaient les différents marchés de la ville. Ces résultats sont en désaccord avec ceux de Batonon-Alavo et al. (2015) qui montrent que la vente des œufs au Bénin se fait par l'intermédiaire d'un ensemble d'acteurs spécialisés. Dans ce pays, les grossistes en œufs s'approvisionnent auprès des différents types d'éleveurs, indépendamment de la taille de leurs effectifs ou de la localisation de leurs exploitations. Ces revendeurs font souvent le tour de plusieurs élevages afin de disposer d'une quantité d'œufs suffisante pour rentabiliser leur déplacement. Parallèlement, Ouedraogo (2017) révèle qu'au Burkina Faso, les petits éleveurs sont en contact avec des grossistes ou demi-grossistes, et fréquemment avec des détaillants, car la quantité de produits offerte est forte.

Inversement, des circuits d'approvisionnement et de commercialisation sont dépendants de Dakar. Ils sont coconstruits par des réseaux d'acteurs, notamment des grossistes et des détaillants qui assurent la commercialisation dans les différents marchés de la ville, les pays frontaliers (Gambie et Guinée-Bissau) et des hôtels de la station balnéaire de Cap Skiring. Au sein d'un circuit, de manière générale les grossistes assurent la collecte des œufs de consommation au prix de gros et les acheminent dans leur dépôt en ville où viennent s'approvisionner les demi-grossistes. Ces derniers les revendent aux détaillants qui les revendent aux consommateurs. Ainsi, le prix de cession du plateau d'œufs varie selon le type de distributeur et selon les périodes. En période de forte demande, on distingue un prix de cession moyen minimum de 2138 à 2209 FCFA et maximum de 2284 à 2353 FCFA.

Ces prix résultent de l'équilibre établi entre l'offre et la demande. Par ailleurs, Diagne (2008) révèle qu'au Sénégal « le prix est un moyen par lequel les agents économiques sont informés de la rareté ou non d'un produit, ce qui influe sur leur comportement. Le prix est aussi un moyen de coordonner les marchés entre eux (de la production à la consommation). Le revenu des producteurs est fonction du prix de vente, mais aussi du volume de l'offre. [Ainsi, à Dakar comme à Ziguinchor] le prix de la viande de volaille fluctue d'une ferme à une autre, mais la propension à l'augmentation de ce prix est la même. Le prix est plus intéressant durant les fêtes de Korité, de Noël du fait de la forte demande et durant la période hivernale du fait de la diminution de l'offre en poulets de chair. » Par exemple à Dakar les aviculteurs vendent les plateaux d'œufs et les poulets de chair à des prix abordables, respectivement entre 1400 et 2300 FCFA, et entre 2000 et 3000 FCFA. Les prix plus élevés à Ziguinchor s'expliquent en particulier par le coût élevé du transport des plateaux d'œufs et par la cherté des aliments pour volaille produits par les industriels dakarois. Ly (2020) rapporte que la Covid-19 a coïncidé avec un moment difficile pour les producteurs d'œufs déjà confrontés à une longue période de chute des prix de vente au producteur ; après le pic de 2017-2018 à 1800 FCFA, le plateau de 30 œufs a chuté à 1200 FCFA dès 2019.

■ CONCLUSION

Le présent article a eu pour objectif de décrire les stratégies d'organisation de l'aviculture à Ziguinchor. Il s'agissait d'appréhender la dynamique et le fonctionnement des circuits d'approvisionnement et de commercialisation dans la ville. Les résultats montrent une concentration de cet élevage en centre-ville et dans les quartiers adjacents pour répondre aux besoins alimentaires des citadins. Malgré un développement rapide de l'aviculture à travers l'implantation de poulaillers, de points de vente de poulets de chair, d'aliments pour volaille, de poussins et d'œufs, l'approvisionnement de la ville reste dépendant de Dakar. Au demeurant, la filière est efficace et fait vivre de nombreux producteurs, propriétaires de points de vente, et leurs familles. En raison de son importance et de la forte implication des jeunes, cette activité joue un rôle socioéconomique indéniable. L'aviculture intensive commerciale représente ainsi un pilier important pour atteindre la sécurité alimentaire, d'autant que la valeur marchande des poulets de chair en particulier est relativement élevée. Les revenus moyens mensuels issus de la vente sont réutilisés pour les dépenses familiales (alimentation, frais de scolarité des enfants, vêtements, etc.).

Pour autant, si le nombre de fermes avicoles s'avère encore insuffisant pour satisfaire la consommation, l'étude a mis en évidence que la production locale contribuait à hauteur de 25 % d'une demande en progression au regard d'un changement dans les habitudes alimentaires des ménages qui, auparavant, consommaient très peu de viande de volaille. En perspective, les volumes produits ainsi que les revenus de l'aviculture pourront être renforcés si la protection sanitaire systématique des effectifs, en particulier des poussins, la formation aux bonnes pratiques en aviculture, et une meilleure alimentation des volailles sont mises en œuvre par les aviculteurs eux-mêmes, avec l'appui des collectivités territoriales et des professionnels vétérinaires.

Remerciements

Les auteurs remercient les aviculteurs et les propriétaires des points de vente pour leur accueil, disponibilité et leur contribution dans la réalisation de cette étude.

Conflits d'intérêts

L'étude a été réalisée sans conflit d'intérêts.

Déclaration des contributions des auteurs

SOD, CM et OS ont participé à la conception et la planification de l'étude ; SOD a recueilli les données et rédigé la première version du manuscrit ; SOD a effectué les analyses qualitatives ; SOD, CM et OS ont révisé le manuscrit.

REFERENCES

ANSD, 2020. Situation économique et sociale du Sénégal 2017-2018. Rapport final Ministère de l'économie, des finances et du plan, Division de la documentation, de la diffusion et des relations avec les usagers, Dakar, Sénégal, 413 p

Ayssiwede S.B., Dieng A., Houinato M.R.B., Chrysostome C.A.A.M., Issay.L., Hornick J.L., Missohou A., 2013. Elevage des poulets traditionnels ou indigènes au Sénégal et en Afrique subsaharienne : état des lieux et contraintes. *Ann. Méd. Vét.,* **158**: 101-117

Batonon-Alavo D.I., Bastianelli D., Chrysostome C.A.A.M., Duteurtre G., Lescoat P., 2015. Sécurisation des flux d'approvisionnement en matières premières et de mise en marché des produits dans le secteur avicole : cas de la filière œufs au Bénin. *Rev. Elev. Med. Vet. Pays Trop.*, **68** (1): 3-18, doi: 10.19182/remvt.20571

Chaléard J.L., 2014. Métropoles aux Suds: Le défi des périphéries. Editions Karthala, Paris, France, 431 p.

Diagne M.M., 2008. Analyse de la compétitivité de la filière avicole semi-industrielle dans la zone des Niayes. Mémoire fin d'études, Ingénieur agronome, Universite de Thies, Sénégal, 100 p.

Diagne D., 2019a. Louga, un système alimentaire territorial à l'échelle d'une région. In: Les batailles du consommer local en Afrique de l'Ouest, CFSI et Fondation France, Paris, France, 3537

Diagne D., 2019. Systèmes alimentaires territorialisés et agroécologie. In: Les batailles du consommer local en Afrique de l'Ouest, CFSI et Fondation France, Paris, France, 3234

Diédhiou S.O., Sy O., Margetic C., 2018. Agriculture urbaine à Ziguinchor (Sénégal) : des pratiques d'autoconsommation favorables à l'essor de filières d'approvisionnement urbaines durables. *Popul. Peuplement Agric. Afr. Subsaharienne*, 3, doi : 10.4000/eps.8250

Diédhiou S.O., 2020. Agriculture et sécurité alimentaire urbaine à Ziguinchor (Sénégal). Thèse Doct., Université de Nantes, France et Université Assane Seck de Ziguinchor, Sénégal, 389 p.

Duteurtre G., Dieye P.N., Dia D., 2010. Poulet, crise et embargo : Un nouveau tournant pour l'aviculture. In: L'agriculture sénégalaise à l'*épreuve du marché* (coord. Duteurtre G., Faye M.D., Dieye P.N.). Editions Karthala, Paris, France, 329345

Fall A.K., Dieng A., Ndiaye S., 2016. L'élevage des petits ruminants dans la commune de Thiès (Sénégal). *Rencontre Rech. Rumin.*, **23***:* 183

Fall S.T., Fall A.S., Cissé I., Badiane A., Fall C.A., Diao M.B., 2000. Intégration horticulture élevage dans les systèmes agricoles urbains de la zone des Niayes (Sénégal). Bulletin de l'APAD, **19**: 19 p, doi: 10.4000/apad.444

FAO, 2007. L'importance de la biosécurité dans la réduction du risque de grippe aviaire dans les élevages et les marchés. In *:* Conf. Int. La grippe aviaire et la grippe pandémique, New Delhi, Inde, 4-6 déc. 2007, 12 p.

Guèye E.F., 2000. The role of family poultry in poverty alleviation, food security and the promotion of gender equality in rural Africa. *Outlook Agric.,* **29** (2): 129-136, doi: 10.5367/000000000101293130

Guezodje L., 2009. Contraintes et défis de l'aviculture en Afrique de l'Ouest : Cas du Bénin. *Grain sel* **4647**: 2425

Ly C., 2020. Aviculture et Covid-19 au Sénégal : Situation et perspectives. Rapport final, Initiative Prospective Agricole et Rurale (IPAR), Dakar, Sénégal, 43 p.

Ndiaye S., Ouendeba B., Sanders J., 2007. La production avicole intensive au Sénégal : Problématique de l'alimentation et place du sorgho. INTSORMIL, USAID, Washington, USA, **6**: 1-25

Ouédraogo L., 2017. Analyse de la production et de la commercialisation de produits avicoles dans les zones urbaine et périurbaine de Ouagadougou (Burkina Faso). Mém. Fin de cycle Sociologie et Economie rurales, Université Nazi Boni, Sénégal, 85 p.

Ossebi W., Dia D., 2016. Analyses économiques et organisationnelles de la filière poulet locale au Sénégal. *Rev. Afr. Santé Prod. Anim.*, **14** (34): 73-82

Summary

Diédhiou S.O., Margetic C., Sy O. Strategies of commercial poultry actors in Ziguinchor, Senegal

The objective of this article was to describe the strategies for implanting and organizing commercial poultry farming in the city of Ziguinchor in Senegal. The dynamics and functioning of the supply and marketing channels for poultry products were part of a context of population growth, rapid urbanization and the emergence of a middle class. Poultry marketing involved several networks, channels and a multitude of actors. Interviews were conducted from 2018 to 2021 with 35 poultry farmers and 10 vendors (broilers, poultry feed and eggs) in seven districts. In the absence of comprehensive lists of the poultry sector actors and reliable databases, each interview was facilitated beforehand by meeting with experts on the subject or by word of mouth. In the context of the new challenges of local food production, the results confirm that poultry farming holds a central place in Ziguinchor. A new dynamic has been observed since 2005. It is the result of a new national policy and of settlement strategies – concentrated, sometimes relocated production and marketing sites – encouraged by the growing demand from the middle class. The results also show that various actors are driving the supply and marketing networks and channels for poultry products, thus contributing to increasing the quantities produced and income from sales.

Keywords: poultry, aviculture, value chains, marketing channels, urban areas, Senegal

Resumen

Diédhiou S.O., Margetic C., Sy O. Estrategias de los actores de la avicultura comercial en Ziguinchor, Senegal

El objetivo de este artículo es describir las estrategias de implantación y organización de la avicultura comercial en la ciudad de Ziguinchor, en el Senegal. La dinámica y el funcionamiento de los canales de suministro y comercialización de los productos avícolas forma parte de un contexto de crecimiento demográfico, rápida urbanización y emergencia de una clase media. En la comercialización de productos avícolas intervienen varias redes, canales y una multitud de actores. Se realizaron entrevistas entre 2018 y 2021 con 35 avicultores y 10 vendedores de pollos de engorde, de pienso para aves y de huevos, situados en siete distritos. A falta de listas exhaustivas de agentes del sector avícola y de bases de datos fiables, las entrevistas se facilitaron gracias a reuniones previas con especialistas en la materia o por el boca a boca. En el contexto de los nuevos retos de la alimentación de proximidad, los resultados confirman que la avicultura ocupa un lugar central en Ziguinchor. Desde 2005 se observa una nueva dinámica. Es el resultado de una nueva política nacional y de estrategias de instalación –concentración, a veces deslocalización, de los lugares de producción y comercialización– alentadas por una creciente demanda de la clase media. Los resultados también muestran que varios actores están impulsando las redes y canales de suministro y comercialización de productos avícolas, contribuyendo así al aumento de las cantidades producidas y de los ingresos por ventas.

Palabras clave : aves de corral, avicultura, cadenas de valor, corrientes de mercadeo, zonas urbanas, Senegal