ECOWAS COMMISSION
COMMISSION DE LA CEDEAO
COMISSÃO DA CEDEAO

Note de capitalisation

Stimuler la productivité et les partenariats dans la filière bétail-viande : expérience intégrée d'embouche, de valorisation des fourrages et de renforcement des capacités des acteurs à Sikasso

Avec l'appui technique et financier de :

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Septembre 2025

Cette note de capitalisation a été réalisée dans le cadre de la Phase 1 du Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest mis en œuvre du 1er avril 2021 au 30 juin 2023 avec l'appui technique et financier de

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Pour citer ce document :

Commission de la CEDEAO – Agence régionale pour l'agriculture et l'alimentation (ARAA), Note de capitalisation, 2025 : Stimuler la productivité et les partenariats dans la filière bétail-viande : expérience intégrée d'embouche, de valorisation des fourrages et de renforcement des capacités des acteurs à Sikasso

Projet : Projet pilote d'appui à la production et à la commercialisation d'animaux de boucherie de qualité par le renforcement des capacités d'innovations technologiques et commerciales des acteurs des chaînes de valeur bétail-viande de la région de Sikasso au Mali

Pays : Mali

Institution de mise en œuvre : Consortium AMEDD, ILRI, DC-Consulting, Huilerie Ba-Mariama et Laham Industrie

Résumé exécutif

Le projet a combiné des innovations techniques (production de fourrages sur 818 ha, embouche de plus de 6 000 bovins, croisements ovins, blocs nutritionnels) et organisationnelles (renforcement des plateformes d'innovation, mise en relation avec partenaires commerciaux et financiers).

Ces actions ont permis de former plus de 800 agro-éleveurs et 203 femmes productrices, qui ont commercialisé plus de 7 600 blocs nutritionnels pour un chiffre d'affaires de 7,6 millions FCFA. Bien que seulement 22 producteurs aient accédé au crédit bancaire sur 214 plans préparés, le projet a généré une dynamique économique locale nouvelle et renforcé la place des femmes dans la filière. Une leçon clé est que l'appropriation par les acteurs, la simplicité des solutions techniques et l'ancrage dans les dynamiques locales conditionnent la durabilité des innovations.

Il est recommandé de renforcer la structuration juridique des plateformes, d'adapter les mécanismes de financement aux réalités des producteurs, et de soutenir la mise à l'échelle à travers des relais de proximité bien formés.

Messages clés

- Le projet a répondu à un double enjeu structurant pour la filière bétail-viande au Mali : la faible productivité des systèmes d'élevage locaux et le manque de structuration commerciale entre acteurs. Dans un contexte de demande croissante en viande de qualité, l'intervention a ciblé les contraintes liées à l'alimentation animale, à l'amélioration génétique, à l'accès au financement et au renforcement des partenariats économiques locaux.
- Les activités ont combiné des innovations techniques (diffusion du Brachiaria, production de blocs nutritionnels, croisements ovins), un appui organisationnel (renforcement des plateformes d'innovation), et des dispositifs de mise en relation commerciale et financière. Cette approche intégrée a permis de mobiliser efficacement les acteurs tout au long de la chaîne de valeur et d'ancrer les changements dans les dynamiques locales.
- Les résultats ont dépassé les prévisions dans plusieurs domaines clés : plus de 6 000 animaux embouchés, 818 hectares de fourrage produits, et plus de 600 agneaux issus de croisements améliorés. Ces performances traduisent une forte adoption des innovations et une capacité locale à s'approprier les outils techniques mis à disposition.
- L'initiative a permis à de nombreuses femmes d'accéder à de nouvelles sources de revenus grâce à la production et à la vente de blocs nutritionnels et à la prestation de services de reproduction ovine. Au-delà de l'impact économique, ces activités ont renforcé l'autonomie des femmes et leur rôle dans la gouvernance locale des plateformes d'innovation.
- L'expérience montre que l'efficacité et la durabilité des interventions reposent sur l'implication des acteurs dès la conception, la simplicité des solutions techniques, et le renforcement des capacités organisationnelles.
- Pour maximiser l'impact, il est recommandé de structurer juridiquement les plateformes, de faciliter l'accès au financement par des dispositifs adaptés, et de soutenir la mise à l'échelle à travers des relais de proximité bien formés.

Enjeu

Un potentiel productif sous-exploité dans un contexte de demande croissante

Le Mali, avec plus de 30 % du cheptel de l'UEMOA, est un acteur majeur de l'élevage en Afrique de l'Ouest. Pourtant, ce potentiel n'est pas pleinement exploité pour répondre à la demande croissante en viande rouge dans la région. Tandis que les pays côtiers enregistrent une hausse annuelle des importations de viande de l'ordre de 15 %, dominée par la volaille, le Mali peine à se positionner durablement sur ce marché régional, notamment en raison de goulots d'étranglement dans la chaîne de valeur bétail-viande.

Malgré sa contribution importante à l'économie nationale et aux échanges intrarégionaux, le secteur de l'élevage reste sous-financé. Les investissements publics et privés demeurent insuffisants pour impulser une transformation structurelle du secteur. Cette faiblesse compromet non seulement la compétitivité du Mali dans le commerce régional de viande de qualité, mais aussi sa capacité à répondre aux enjeux de sécurité alimentaire, de création d'emplois et de développement local.

Une dynamique d'intensification freinée par l'accès limité aux ressources

Dans la région cotonnière de Sikasso, l'intensification agricole est en plein essor, notamment en matière d'embouche et de production laitière. Ces systèmes de production orientés vers le marché sont toutefois très dépendants d'une alimentation animale de qualité, dans un contexte de raréfaction des pâturages et de dégradation de la biomasse naturelle.

La faiblesse de la disponibilité en aliments du bétail, tant en quantité qu'en qualité, constitue un obstacle majeur à l'amélioration de la productivité animale. La situation est d'autant plus préoccupante que l'agriculture, y compris l'élevage, reçoit moins de 1 % des crédits bancaires au Mali. Cette contrainte limite considérablement les investissements dans la production fourragère, l'acquisition d'intrants, l'achat d'animaux et la professionnalisation des éleveurs.

Par ailleurs, l'accès limité aux financements touche particulièrement les petits producteurs, les groupements féminins et les jeunes emboucheurs, qui ne disposent souvent ni de garanties suffisantes, ni de moyens pour répondre aux exigences des institutions financières. Le faible niveau d'inclusion financière – avec un taux de bancarisation de seulement 14 % en 2017 – freine les initiatives entrepreneuriales rurales et limite la diffusion de pratiques innovantes.

Une organisation des acteurs encore fragile face aux opportunités du marché

Face à la forte demande en viande de qualité, les acteurs des chaînes de valeur bétail-viande au Mali restent insuffisamment organisés pour saisir les opportunités économiques et commerciales. Le manque de structuration, de compétences techniques et de coordination limite l'efficacité collective des emboucheurs, commerçants, fabricants d'aliments et autres parties prenantes de la filière.

Les plateformes d'innovation mises en place dans certaines communes apparaissent comme des espaces prometteurs de concertation et de co-construction de solutions. Toutefois, leur fonctionnement reste souvent fragile, en raison d'un manque de capacités institutionnelles, d'un ancrage juridique limité, et d'un déficit d'outils et de ressources pour assurer leur autonomie et leur pérennité.

Les femmes, bien que très actives dans les activités d'embouche ovine et de production de complé-

ments alimentaires (blocs nutritionnels), rencontrent également des obstacles spécifiques. Le manque d'équipements adaptés, l'accès restreint aux intrants et l'absence de lieux de stockage nuisent à la rentabilité de leurs activités, alors même que ces dernières constituent des leviers importants de génération de revenus et d'autonomisation.

Un besoin urgent de transformation intégrée de la chaîne bétail-viande

Dans ce contexte, le projet pilote mis en œuvre dans la région de Sikasso vise à apporter des réponses concrètes et intégrées à ces défis. Il cible à la fois la production (par l'amélioration des capacités fourragères, la diffusion de pratiques d'embouche plus performantes, et l'introduction de races ovines améliorées), la commercialisation (par le renforcement des relations d'affaires et l'amélioration de l'accès aux marchés), et le financement (par la structuration des demandes de crédit et la mise en relation avec les institutions financières).

Le projet entend ainsi démontrer qu'un appui combiné aux capacités techniques, organisationnelles et commerciales des acteurs de la chaîne peut stimuler une offre compétitive en viande de qualité, tout en renforçant l'inclusion économique des populations rurales, notamment les femmes. L'enjeu est double : renforcer la contribution du Mali au commerce régional de viande et promouvoir un développement local plus équitable, résilient et durable.

Dans la pratique

Intensification de la production d'animaux de boucherie de qualité

Activités menées

Pour faire face aux contraintes liées à l'alimentation animale et améliorer la qualité des animaux de boucherie, le projet a mis en œuvre une série d'activités articulées autour du renforcement des plateformes d'innovation locales. Ces cadres multi-acteurs ont permis d'impliquer les éleveurs, les groupements de femmes, les techniciens et les autorités locales dans la co-construction de solutions adaptées.

Trois axes d'intervention ont structuré cette thématique. D'abord, la diffusion de la graminée fourragère Brachiaria sp. a été encouragée dans les communes cibles, à travers des formations pratiques et un accompagnement technique. Ensuite, des groupements de femmes ont été formés à la production de blocs multi-nutriments (bloc metocour) destinés à compléter l'alimentation des animaux. Enfin, les ateliers d'embouche ont bénéficié d'un appui technique régulier, notamment à travers le suivi vétérinaire, pour améliorer les pratiques de rationnement, réduire la durée d'embouche de 90 à 75 jours et renforcer la qualité des produits.

Les moyens mobilisés ont inclus un budget de 37 898 900 FCFA, des ressources humaines spécialisées (agents techniques, vétérinaires, formateurs), ainsi que la mobilisation des plateformes d'innovation et des groupements féminins dans chaque commune d'intervention.

Résultats atteints

Les activités menées ont permis d'enregistrer des résultats significatifs, souvent au-delà des prévisions. En matière de production fourragère, plus de 818 hectares ont été emblavés en Brachiaria et autres espèces, générant près de 4 000 tonnes de fourrage. Les formations ont touché plus de 490 agro-éleveurs sur les cultures fourragères, et plus de 330 sur leur utilisation efficace.

L'embouche bovine a connu un véritable essor, avec plus de 6 000 animaux embouchés et commercialisés, soit près du double de la cible initiale. Du côté des femmes, 203 productrices ont été formées à la fabrication de blocs nutritionnels. Elles ont produit plus de 8 700 blocs, dont près de 7 650 ont été commercialisés, générant un chiffre d'affaires avoisinant 7,6 millions de FCFA.

Ces résultats témoignent d'un renforcement tangible des capacités techniques des acteurs, d'une meilleure maîtrise des pratiques d'embouche, et d'une dynamique économique nouvelle au sein des groupements féminins. Ils ont également contribué à une réduction des coûts de production, une amélioration de la qualité de la viande, et une meilleure diffusion des innovations à l'échelle locale.

Défis rencontrés

Malgré ces avancées, certains défis ont été relevés. La faible commercialisation d'une partie des blocs nutritionnels a entraîné des pertes économiques pour les groupements de femmes, dues en partie à une sensibilisation encore insuffisante des emboucheurs sur les bénéfices de ces compléments alimentaires. Par ailleurs, l'absence de locaux adaptés pour la production et le stockage des blocs a contraint les femmes à produire à la demande ou à écouler leur production de manière informelle, limitant ainsi l'optimisation des revenus.

Pour surmonter ces contraintes, le projet a poursuivi le renforcement technique des groupements, encouragé leur intégration dans les plateformes d'innovation, et appuyé des actions de sensibilisation à l'échelle communautaire afin de mieux valoriser les produits et pratiques promus.

Renforcement des capacités des acteurs sur le long de la chaîne de valeur

Activités menées

Dans un contexte marqué par un accès très limité au financement et une faible structuration des échanges commerciaux, le projet a mis en place plusieurs stratégies pour renforcer les liens d'affaires entre les acteurs de la chaîne de valeur bétail-viande. L'approche retenue a consisté à stimuler des

partenariats durables autour de trois leviers : l'accès aux intrants, la structuration commerciale et l'amélioration de l'accès au financement.

Pour faciliter l'approvisionnement en intrants (tourteau, mélasse), des visites interacteurs ont été organisées entre les plateformes d'innovation (PI) et les industries de transformation comme SUKALA-SA et l'Huilerie Ba-Mariama (HBM). Ces échanges ont débouché sur la signature de contrats d'approvisionnement groupé, réduisant ainsi les coûts pour les emboucheurs et les groupements de femmes.

Sur le plan de la commercialisation, le projet a appuyé la mise en relation avec l'abattoir industriel LAHAM. Des formations spécifiques ont permis aux emboucheurs de mieux comprendre les normes de qualité exigées par ce partenaire, dans une perspective de contractualisation des ventes.

Enfin, pour améliorer l'accès au financement, une série d'actions ont été menées : formation des emboucheurs à l'éducation financière, élaboration de plans d'affaires bancables, sensibilisation des institutions financières à l'activité d'embouche, et organisation de rencontres B2B entre les deux parties. L'objectif était de lever les obstacles liés au manque de garanties, à la méconnaissance mutuelle des pratiques, et à la faiblesse de l'offre de services financiers adaptée au secteur.

Ces activités ont mobilisé un budget de 20 915 000 FCFA, avec l'implication directe des plateformes d'innovation, des groupements de femmes, des institutions de microfinance, et des entreprises agro-industrielles partenaires.

Résultats atteints

Les actions entreprises ont permis de structurer des relations économiques nouvelles entre acteurs autrefois isolés. Les plateformes d'innovation ont établi des liens d'affaires avec HBM et SUKALA pour l'achat groupé de tourteau et de mélasse, ce qui a facilité l'accès aux intrants pour l'embouche. En parallèle, les emboucheurs ont été sensibilisés aux exigences de l'abattoir LAHAM, ouvrant la voie à de futures collaborations.

Sur le plan du financement, bien que l'objectif n'ait pas été pleinement atteint, des résultats ont été enregistrés. Sur 214 plans bancables élaborés, 109 ont été finalisés et présentés aux institutions financières. Toutefois, seuls 22 acteurs ont effectivement obtenu un crédit, soit 10 % de la cible. Ce faible taux de financement reflète les difficultés persistantes d'accès au crédit pour les petits producteurs et souligne l'ampleur des barrières structurelles à lever.

Malgré cela, les dynamiques enclenchées ont permis de poser les bases de nouvelles pratiques commerciales. Des relations de confiance se sont instaurées entre les acteurs des plateformes et les structures partenaires. L'amélioration des compétences en gestion, en planification financière et en négociation constitue également un acquis important pour la durabilité des relations d'affaires.

Défis rencontrés

Les contraintes majeures rencontrées dans cette thématique ont principalement concerné l'accès au financement. Les institutions financières exigent des garanties que les emboucheurs ne peuvent pas fournir, notamment en raison de leur endettement agricole préalable ou de l'absence d'actifs mobilisables. En outre, la faible bancarisation en zone rurale et la méconnaissance de l'activité d'embouche par les institutions de crédit ont freiné les intentions d'investissement, malgré les formations et les

rencontres B2B.

Sur le plan organisationnel, les plateformes d'innovation ne disposaient pas de statut juridique leur permettant d'agir au nom de leurs membres, notamment pour la signature de contrats ou la contractualisation d'emprunts collectifs. Cette limitation a restreint leur pouvoir de négociation avec les partenaires commerciaux et financiers.

Enfin, les déplacements de certains emboucheurs pour l'achat de bovins ont été entravés par l'insécurité, affectant la mise en œuvre de certaines activités commerciales, comme la réalisation des plans d'affaires ou les livraisons test vers l'abattoir LAHAM.

Face à ces contraintes, le projet a misé sur le renforcement des capacités internes des plateformes, la sensibilisation des institutions de crédit, et la multiplication des partenariats commerciaux pour contourner les blocages liés au crédit et à la structuration juridique des groupements.

Amélioration de la productivité

Activités menées

Dans les zones d'intervention du projet au sud du Mali, les races ovines locales sont caractérisées par leur petite taille et leur faible rendement en viande, limitant leur valeur commerciale et les revenus des éleveurs, notamment des femmes. Pour répondre à cette contrainte structurelle, le projet a mis en œuvre un programme d'amélioration génétique basé sur le croisement des races locales avec des béliers de race bouchère Bali-bali.

Le processus a été conduit de manière participative à travers les plateformes d'innovation. Dans chaque commune, les femmes membres des groupements de production de blocs nutritionnels ont été associées au choix de la race de bélier reproducteur, ainsi qu'à la définition des critères de sélection des détentrices chargées d'en assurer la garde.

Une collecte de données auprès de l'ensemble des femmes concernées a été suivie d'une réunion de restitution avec les autorités locales, les comités de pilotage et les plateformes. Cette concertation a permis de désigner 45 femmes leaders, bénéficiaires des béliers, selon des critères transparents et acceptés par tous. Les conditions d'accès au service de reproduction (vaccination des brebis, apports en aliments, frais symboliques) ont été définies et consignées dans un registre local.

Les béliers ont été acquis via un appel d'offre, puis remis officiellement aux bénéficiaires lors d'une cérémonie présidée par les autorités municipales. Une formation technique a été organisée sur la gestion collective des plans de croisement. Chaque groupement de femmes a ainsi disposé d'un plan opérationnel, appuyé par un mandataire vétérinaire en charge du suivi de la reproduction.

Le coût total de cette intervention s'est élevé à 14 351 500 FCFA, couvrant l'acquisition des reproducteurs, les formations, les activités de planification et la structuration des dispositifs communautaires de gestion.

Résultats atteints

L'activité a permis la mise en place d'un dispositif communautaire d'amélioration génétique opéra-

tionnel dans toutes les communes cibles. Au total, 45 femmes ont été dotées d'un bélier Bali-bali pour offrir un service de reproduction au sein de leur village. Dans chaque groupement, 15 femmes ont été formées à la gestion technique et collective du programme de croisement.

Sur une année de suivi, les béliers ont permis la naissance de 615 agneaux, dont 312 femelles, illustrant un bon démarrage de la diffusion génétique. Le témoignage de plusieurs bénéficiaires, dont celui de Djeneba Coulibaly à N'Gountjina, atteste des effets transformateurs de cette activité sur les revenus, l'autonomie économique et la reconnaissance sociale des femmes impliquées. Certaines ont commencé à générer des revenus significatifs grâce à la mise à disposition du service de reproduction aux éleveurs du voisinage, selon un système tarifaire prédéfini et redistributif.

Cette intervention a contribué à lever un double verrou : la dépendance vis-à-vis des régions du nord pour l'acquisition de béliers performants, et la faible productivité des races locales. Elle marque une avancée vers une amélioration structurelle de la productivité ovine dans les zones ciblées.

Défis rencontrés

Le principal défi rencontré a concerné l'isolement des béliers reproducteurs dans certaines familles. Cette exigence technique, nécessaire pour assurer la qualité des croisements, n'était pas comprise de tous. L'intervention des autorités villageoises et communales a été nécessaire pour faire accepter cette pratique par certains chefs de famille.

Par ailleurs, bien que le dispositif repose sur un modèle de propriété collective, des efforts restent à fournir pour garantir la gouvernance transparente des services offerts, ainsi que la traçabilité des contributions financières et en nature. Ces aspects seront déterminants pour assurer la pérennité du système et éviter les conflits ou dérives individuelles.

Leçons apprises et recommandations

- **L'implication des acteurs locaux dès la conception des activités renforce l'efficacité de leur mise en œuvre**. L'expérience du projet a montré que lorsque les plateformes d'innovation et les groupements de femmes sont impliqués dès le démarrage, les activités sont mieux comprises, mieux acceptées, et plus facilement exécutées. Leur participation active à la sélection des bénéficiaires, au choix des innovations et à la gestion des ressources a permis d'ancrer les actions dans les dynamiques locales. Cette implication a aussi favorisé une répartition équitable des responsabilités et une appropriation collective des résultats. Pour renforcer ces dynamiques, il est essentiel de prévoir systématiquement des mécanismes de co-construction dès la phase de planification, afin que les bénéficiaires deviennent de véritables co-acteurs du changement.

- **L'adoption des innovations techniques repose sur leur simplicité, leur accessibilité et leur utilité perçue**. Les technologies introduites – cultures fourragères, blocs nutritionnels, croisements ovins – ont été adoptées rapidement dès lors que les utilisateurs pouvaient en observer les effets concrets sur leur activité et leurs revenus. Ce sont des solutions techniquement simples, peu coûteuses, et immédiatement valorisables, ce qui a renforcé

leur diffusion. Le fait de voir d'autres bénéficiaires en tirer profit a également joué un rôle clé dans l'adoption. Cette observation souligne qu'au-delà de la pertinence technique, c'est l'adéquation aux besoins perçus, et la possibilité de tester rapidement les effets, qui déterminent le succès des innovations. Les futures interventions gagneraient donc à privilégier des solutions à faible coût, adaptées aux capacités locales, et à organiser des démonstrations visibles et reproductibles.

- **Les meilleurs résultats ont été obtenus dans les zones où les plateformes d'innovation sont actives et structurées**. Les communes où les plateformes ont été soutenues de manière continue ont enregistré les taux de réalisation les plus élevés, parfois très au-delà des cibles initiales. Leur fonctionnement régulier, leur capacité à mobiliser les acteurs, et leur rôle de relais d'information ont contribué à créer un environnement propice à l'innovation. À l'inverse, les résultats ont été plus limités là où les plateformes étaient faiblement organisées. Cela montre que les plateformes ne sont pas seulement des outils de coordination mais aussi des moteurs de performance collective. Pour maximiser leur impact, il est nécessaire de renforcer leur structuration juridique, leur capacité de gestion, et leur reconnaissance auprès des institutions locales et partenaires.

- **L'accès au financement demeure une contrainte structurante qui freine la mise à l'échelle**. Malgré la production de plans bancables, l'organisation de rencontres B2B et la formation en éducation financière, seuls 10 % des acteurs ont pu mobiliser un crédit. Ce faible taux traduit la méfiance des institutions financières, le manque de garanties des producteurs, et l'insuffisante adaptation des produits financiers à la réalité du secteur de l'élevage. Ce verrou limite les capacités d'investissement et compromet la consolidation des résultats obtenus. Il est urgent d'explorer des solutions alternatives telles que les mécanismes de garantie solidaire, les conventions tripartites avec les IMF, ou les subventions d'amorçage, tout en poursuivant les efforts de sensibilisation et de dialogue avec le secteur bancaire.

- **La mise à l'échelle des innovations est possible dès lors qu'un accompagnement de proximité est assuré**. La diffusion rapide du Brachiaria, des blocs nutritionnels ou des béliers reproducteurs témoigne d'un réel potentiel d'essaimage. Cette dynamique a été rendue possible par un accompagnement technique de proximité, des outils de formation adaptés, et un effet de démonstration au sein des communautés. Cependant, la mise à l'échelle reste dépendante de la disponibilité d'intrants, des capacités locales de vulgarisation, et d'un suivi régulier. Pour reproduire ces réussites, il convient de planifier dès le départ des mécanismes d'appui post-projet, de renforcer les compétences des relais locaux, et de développer des ressources pédagogiques simples pour faciliter la réplication dans d'autres contextes.

- **La durabilité des acquis repose sur un équilibre entre solutions techniques, viabilité économique, ancrage institutionnel et alignement politique**. Les innovations promues ont montré leur efficacité technique et leur appropriation par les bénéficiaires. Les femmes productrices de blocs nutritionnels, les agro-éleveurs pratiquant l'embouche, et les détentrices de béliers reproducteurs ont pu intégrer ces innovations dans leurs pratiques quotidiennes. Toutefois, la pérennité économique dépend encore de la structuration des

marchés, de la capacité à gérer collectivement les ressources et à assurer un revenu stable. Institutionnellement, l'absence de statut juridique des plateformes limite leur capacité à contractualiser ou à dialoguer avec les partenaires. Sur le plan politique, les actions du projet s'inscrivent dans les grandes orientations nationales, mais mériteraient d'être davantage articulées avec les politiques locales d'appui à l'élevage. Pour consolider la durabilité, il est crucial de renforcer les capacités économiques des acteurs, de soutenir leur structuration légale, et de faciliter leur intégration dans les dispositifs publics de soutien au secteur.

À propos de cette note de capitalisation

Cette note est issue d'un processus de capitalisation participatif conduit dans le cadre du Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest (PACBAO). L'objectif de la capitalisation est de documenter et valoriser les expériences menées sur le terrain afin de favoriser l'apprentissage, la redevabilité et la mise à l'échelle des approches prometteuses. Les informations ont été recueillies à travers des entretiens, des visites de terrain, l'analyse de documents et la consultation des parties prenantes.

À propos du programme PACBAO

Le Programme régional d'appui à la commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest (PACBAO) est une initiative de la CEDEAO avec l'appui financier de la Coopération Suisse (DDC). Elle s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre de la Politique agricole régionale, l'ECOWAP. Elle vise à créer des conditions favorables à l'accroissement des revenus des éleveurs en s'appuyant sur le secteur privé du commerce régional du bétail et les institutions publiques régionales. Au cours de sa première phase (2018 – 2023), le programme a contribué au renforcement des capacités institutionnelles et opérationnelles de la CEDEAO et a financé 16 projets pilotes dans 11 pays en Afrique de l'Ouest et au Sahel qui ont permis de générer une dizaine de bonnes pratiques et innovations. Les projets pilotes visaient essentiellement à accroître la productivité du bétail, améliorer la compétitivité de la viande produite dans la région face à la concurrence des importations extra-communautaires, faciliter et moderniser le commerce intra-régional du bétail et, améliorer les relations entre les acteurs des chaines de valeur, les installations et les moyens destinés à la transformation et au transport de la viande rouge.

La deuxième phase du programme (2024-2028) s'inscrit dans la même perspective et mettra l'accent sur la mise à l'échelle des pratiques innovantes existantes tout en créant des conditions favorables à la promotion de la filière bétail-viande. Son objectif global est de contribuer à couvrir les besoins en viande rouge et produits carnés des populations de l'Afrique de l'Ouest et du Sahel à travers le développement du commerce intrarégional de bétail et de la viande et la maîtrise des importations extrarégionales des produits carnés. De façon spécifique, la seconde phase du programme vise à accroitre d'au moins 2,6% l'offre de bétail et de viande sur les marchés terminaux et toucher environ 500 000 bénéficiaires directs dont 40% de jeunes et de femmes.

Remerciements

Nous exprimons notre sincère gratitude à toutes les personnes et institutions qui ont contribué à la réalisation de ce document de capitalisation. Votre soutien, votre engagement et votre participation ont été essentiels à la réussite de ce processus.

ECOWAS COMMISSION
COMMISSION DE LA CEDEAO
COMISSÃO DA CEDEAO

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Agence régionale pour l'agriculture et l'alimentation
4e et 5e étages, Immeuble de la CRBC
Place de la Réconciliation, Cité OUA, Quartier Atchanté
01 BP4817, Lomé 01, Togo
Courriel : araa@araa.org
Site Web: www.araa.org