



L'impact de la vente de bétail sur le revenu des ménages éleveurs : cas de Ranérou Ferlo

David DIONE

Laboratoire de Recherche en Sciences Economiques et Sociales (LARSES)
Université Assane SECK

Daouda SOW

Etudiant en Master II Economie,
Université Assane SECK

Résumé:

L'élevage est une activité économique essentielle pour de nombreux ménages ruraux. Outre sa contribution en ressources alimentaires, l'élevage assure des activités multifonctionnelles dont l'évaluation monétaire est souvent difficile à appréhender. Il peut s'agir du rôle économique en raison de son apport dans la prise en charge des budgets familiaux, du rôle social dont le caractère culturel est un fondement essentiel mais aussi du rôle technique pour sa contribution à la force de travail et de la fertilité des sols. Le présent article a pour objectif d'analyser l'impact de la vente de bétail sur le revenu des ménages éleveurs dans le département de Ranérou Ferlo. A travers des recherches quantitatives on n'en tire que le revenu moyen des vendeurs de bétails s'élève à 210.000 FCFA par mois. Nos enquêtes ont par ailleurs montré que les vendeurs de bétail dépensent en moyenne 105.536 FCFA par mois et 63% des vendeurs utilisent une partie de leurs revenus issus de la vente de bétail pour se constituer une épargne.

Mots Clés : Elevage, Ménages ruraux, Revenu.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.17077468>

Introduction

Le secteur rural est au cœur du développement de la plupart des pays d'Afrique. Son développement rural a été constamment une des préoccupations des responsables politiques. Les approches ont progressivement évolué depuis l'indépendance des pays concernés. Il fait



vivre 70 à 80% de la population active et contribue pour 30 à 50% du PIB de ces pays. La situation des populations rurales y reste encore très précaire et se caractérise par un niveau de vie particulièrement bas. L'élevage, étant une des activités dominant dans ce secteur, joue un rôle déterminant dans les pays moyennement avancés et dans les pays en développement tant du point de vue agro-écologique que socio-économique. De plus l'élevage accompagné de l'agriculture constituent de principales sources d'aliments et de revenus monétaires.

Les pratiques d'élevage touchent 28,2% des ménages dont 73,9% en milieu rural contre 26 % en milieu urbain au Sénégal, selon les statistiques de l'ANSD (2013). Avec les dernières données de l'ANSD, son poids dans le PIB (3,6% en 2018) ainsi que sa contribution à la croissance (0,1% pour un PIB qui a progressé de 6,4%) reste relativement faible par rapport au potentiel du secteur. C'est pourquoi l'élevage figure parmi les secteurs prioritaires du Plan Sénégal Emergent (PSE). L'importance du secteur dans l'atteinte de la sécurité alimentaire, la nutrition et la création d'emplois amène les autorités à entreprendre des actions pour son développement.

La production laitière, la vente de viande et tous dérivés venant de cette activité ont toujours été pratiquée dans le cadre d'une économie tournée vers l'autoconsommation et les échanges locaux entre les populations rurales. De plus elles sont longtemps prêtées à une double fonction d'alimentation quotidienne de la famille et de vente de petites quantités dans les marchés hebdomadaires ruraux et les marchés urbains.

L'élevage au Sénégal assure les moyens de subsistance de 30 % des ménages en milieu rural et compte pour environ 4,4 % du PIB (Jeudi 16 décembre 2021, la Présidence de la République du Sénégal sur le développement de la filière de l'élevage au Sénégal).

Notre article porte sur la ville de Dahra Djoloff; une ville du nord-ouest du Sénégal qui polarise de nombreux villages; est un terroir d'élevage par excellence qui est célèbre pour sa production de lait et de viande dont leur vie quotidienne est consacrée sur l'élevage. Cette activité qui occupe plus de 90% de la population est le moteur de l'économie de la localité en plus de son importance sur l'économie nationale. Ce dernier utilise les ressources naturelles que sont l'eau, les végétaux, le sol et parfois synthétiques telles que les engrais et les pesticides, pour produire des aliments notamment la viande, le lait.

Ainsi, cette relation avec l'environnement et les autres activités du même secteur peut pousser l'élevage à rencontrer pas mal de problèmes comme les crises climatiques, les prix non incitatifs à la production et à la vente, entraves à la mobilité entre les pays, conflits avec les agriculteurs dont les champs empiètent de plus en plus sur les zones de pâturage, l'urbanisation et

développement de l'insécurité physique dans les zones reculées. Notre travail s'articule autour de trois points. Le premier aborde la revue de la littérature et la présentation de la zone d'étude. Le deuxième point consiste à présenter la méthodologie, les résultats et discussion. Nous terminerons par une conclusion.

I. Revue de la littérature:

1. Les risques et stratégies d'adaptation des éleveurs en élevage pastoral

Dans la littérature, plusieurs approches sont adoptées pour caractériser tous les risques auxquels l'élevage pastoral est confronté Bollig, M., & Göbel, B. (1997). Des auteurs comme Toutain (2001) identifient les risques concernant l'intégrité des animaux, ceux qui concernent les personnes physiques et enfin ceux qui concernent les droits d'accès aux ressources naturelles et les relations sociales.

a) Les risques humains

Les risques humains concernent directement le pasteur et sa famille. Il se traduit par la survenance d'un élément qui pourrait menacer leur survie qui dépend majoritairement de l'élevage et de ses dérivés. Basé sur la mobilité des personnes et du bétail, la pratique de l'élevage pastoral expose les membres de l'exploitation familiale aux risques tels que la rupture d'approvisionnement en vivre, le manque d'accès à des soins de santé ou encore la sécurité physique des membres du ménage. Pour faire face à ce risque, les pasteurs développent une stratégie basée principalement sur la diversification des activités économiques (pratique de l'agriculture, recours à des emplois salariés en fonction des opportunités), du cheptel (mouton, vache, chèvre poule), des produits d'élevage (Swallow, 1993).

b) Les risques affectant le troupeau

• Les risques liés à l'affouragement

La survie du troupeau dépend en grande partie de la disponibilité d'un fourrage de qualité à une quantité satisfaisante durant toutes les périodes. Les risques liés à l'indisponibilité du pâturage sont :

- Risques ordinaires liés à l'insuffisance de pâturage nécessaire pour couvrir les besoins de l'animal durant une journée
- Risques exceptionnels de pâturages liés à l'insuffisance de pâturage causée par la sécheresse ou les feux de brousse

- Risques à long terme : il est structurel, lié au manque de pâturage causé par une dégradation poussée des terres ou l'évolution du statut terre (passage d'une zone de pâturage à une zone de culture ou d'habitation).
- La transhumance est la principale stratégie développée par pasteur de faire face à risques liés au manque lié l'affouragement.

La transhumance est la principale stratégie développée par les pasteurs pour faire face à des risques liés au manque lié l'affouragement (Turner, McPeack, & Ayantunde, 2014).

- ***Les difficultés liées à l'accès à l'eau***

L'eau est un facteur indispensable à la pratique de l'élevage. Le manque d'eau dans une zone expose les éleveurs à des risques qui freinent le développement de l'élevage et donc l'augmentation de leur revenu et leur revenu (Opiyo, Mureithi, & Ngugi, 2011). Les risques liés au manque de pâturage et celui liés manque d'eau sont étroitement liés. La faible quantité de pluies ou sa mauvaise répartition dans le temps et dans l'espace s'accompagne de la rareté de du fourrage. Ces deux risques constituent aujourd'hui les principaux obstacles qui freinent le développement de l'élevage pastoral et l'amélioration des conditions des conditions de vie des éleveurs. Fort de ses impacts négatifs, les pasteurs font recours à la transhumance ou s'installe autour des points d'eau pour sécuriser l'accès à l'eau pour leur troupeau (Turner, McPeack, & Ayantunde, 2014).

- ***Les risques liés à la santé animale***

Le déplacement de l'éleveur et de son bétail à la recherche d'eau et de pâturage occasionne plusieurs risques liés à la santé du bétail (Toutain, 2001). La survenance d'une épizootie peut décimer très rapidement le troupeau et exposer les éleveurs pastoraux et leur famille à une situation de précarité extrême. Les stratégies d'adaptation développées sont le recourt à un vétérinaire, l'achat de médicaments et l'auto traitement. La recherche d'informations sanitaires sur les zones de destination est aussi une pratique développée par les éleveurs. Cela leur permet d'anticiper sur leur choix des zones de transhumance.

- ***L'attaque d'animaux prédateurs***

A l'image des maladies animales, la pratique de la transhumance expose le bétail à des risques liés à l'attaque des prédateurs. Ce type de risque entraine des pertes et laisse parfois des séquelles qui dévalorisent les sujets concernés. Face à ce type de risque, les éleveurs développent des stratégies d'adaptation basée sur le renforcement de la vigilance et de la veille (Toutain, 2001).

c) Risques liés aux tensions sociales et problèmes de sécurité

Les pressions fortes qui sont exercées sur les terres à cause de la croissance démographique et la nécessité de trouver des terres agricoles supplémentaires se sont soldées dans la plupart des pays du Sahel par une réduction des terres pastorales. A cela s'ajoute le fait que l'élevage pastoral n'est pas considéré pour la plupart des pays du Sahel comme une forme de mise en valeur des terres et donc les éleveurs ont des droits d'accès secondaires à ceux-ci. La priorité est accordée ainsi aux agriculteurs et les éleveurs sont relégués au second plan (Dafinger et Pelican, 2000 ; Shettima et Tar, 2008). C'est ainsi que les risques de conflits avec les éleveurs pour des problèmes d'accès à la terre ne manquent pas dans la plupart des zones pastorales et agro-pastorales. Ce type de risque est très fréquent surtout dans les zones de pâturage où les autochtones sont souvent victimes des attaques des troupeaux. En plus des risques liés aux problèmes entre agriculteur et éleveur, il faut aussi noter les risques liés aux conflits armés, occasionnant une situation d'insécurité pour la transhumance. Les stratégies développées sont basées sur la concertation entre agriculteurs et éleveurs pour s'accorder sur le découpage fonctionnel de l'espace (zone de culture et zone de pâturage).

2. La souscription à l'assurance indicielle bétail

Dans un contexte de risque de production élevé, la littérature a montré que les producteurs en milieu rural choisissent des niveaux d'investissement faibles dans diverses activités plutôt que des investissements rentables mais risqués. Cela leur permet d'avoir un flux de revenu certes faibles, mais plus stable (Morduch, 1995). Dans ce contexte il n'est pas certain que les producteurs exposés à des niveaux de risque élevés vont s'assurer car cela implique également une augmentation du coût des investissements.

a) Le niveau de richesse des éleveurs

En utilisant le stock de bétail comme mesure de la richesse des producteurs, Clarke & Kalani (2011) ont montré que les producteurs qui avaient un stock de bétail élevé et ceux qui avaient un stock de bétail faible ne s'assuraient pas. Ce sont les producteurs pour lesquels le stock de bétail était à un niveau intermédiaire qui étaient les plus intéressés par l'assurance. Toutefois d'autres constats suggèrent une relation linéaire selon lequel l'achat de l'assurance diminue avec la richesse. C'est le cas des résultats de Chantararat, Mude & Barret (2009) sur des éleveurs à qui l'assurance indicielle bétail fut proposée au Kenya, et qui montre que les éleveurs les plus riches ne souscrivaient pas à l'assurance. De ce point de vue, la richesse est considérée comme un moyen de se sentir moins vulnérable et donc plus résilient aux chocs.

b) L'investissement, l'épargne et le niveau de revenu

De manière générale, la littérature sur l'impact de l'assurance, que ce soit pour l'agriculture ou pour l'élevage, est peu développée. Ce constat est encore plus valable quand il s'agit de la littérature empirique. Néanmoins des auteurs comme Jensen, Barret & Mude (2014) ont constaté une corrélation positive entre la souscription de l'assurance bétail, le niveau des investissements ainsi que le niveau de revenu. Concernant le niveau des investissements, leurs résultats montrent que les producteurs assurés investissaient davantage dans les services de santé animale. Le résultat logique qui en découle concernant l'épargne et qui est toujours prouvé dans les travaux de Jensen, Barret & Mude (2014) est que les producteurs assurés ont tendance à réduire leur épargne de précaution. Pour ce qui est du revenu également, le constat est que la production laitière ainsi que le revenu tiré des différentes activités est plus élevé pour les éleveurs qui s'assurent.

c) Risque de base et prix du produit

Le risque de base constitue le talon d'Achille de tous les produits d'assurance indicielle. Presque la totalité des travaux qui ont abordé le sujet ont montré que la demande d'assurance diminuait avec celui-ci. Il en va de même pour la prime ou le prix de l'assurance. C'est dans les travaux de Jensen, Barret et Mude (2014) que nous trouvons encore une fois des preuves de ces résultats pour l'assurance indicielle bétail. Leurs résultats suggèrent par exemple que lorsque la prime d'assurance est défavorable (augmentée des coûts de gestion, ce qui la rendait plus onéreuse pour les éleveurs), les souscriptions devenaient faibles même si cela exposait le bétail à des niveaux de risques covariants plus élevés.

d) Accès au crédit

Chantararat, Mude et Barret (2009) ont étudié la disposition à payer pour l'assurance sur la base d'une étude menée auprès de ménages d'éleveurs situés dans le Nord du Kenya. L'analyse de la relation avec l'accès au crédit a montré que les ménages qui n'avaient pas accès au crédit étaient disposés à payer pour des taux de couverture plus élevés que les taux de couverture des ménages qui avaient accès au crédit. En effet, le crédit peut être analysé comme étant en lui-même une forme d'assurance et donc un outil de gestion de risque. Dans ce cas, il est logique que l'accès au crédit limite la demande d'assurance car combiner les deux constituerait un double emploi. Toutefois, cette interprétation du rôle du crédit en tant que forme d'assurance ou moyen d'atténuation ne fait pas l'unanimité dans la littérature, concernant le lien entre l'assurance et le crédit en général. Plusieurs résultats montrent que l'accès au crédit peut avoir un effet positif sur la demande d'assurance. C'est le cas de l'étude de Clarke et Kalani (2011)

sur l'assurance bétail ou encore de l'étude sur l'assurance indicielle en Inde de Giné, Townsend et Vickery (2008). Par exemple, (Syll & Weingärtner, 2017) ont montré sur la base d'une étude menée au Sénégal que les producteurs qui ont eu accès dans le passé à un crédit formel étaient les plus disposés à acheter l'assurance indicielle bétail.

e) Taux d'intérêt et financement par les banques

Une idée qui est généralement répandue dans le milieu de la micro-assurance est que lorsque les producteurs qui demandent un micro-crédit s'assurent, les institutions de microfinance sont plus susceptibles de répondre favorablement à leur demande car l'assurance constitue une garantie supplémentaire. Les travaux de Mahul et Skees (2007) menés sur la base d'un produit d'assurance bétail donnent des preuves empiriques de ce résultat et montrent qu'en Mongolie par exemple, cela a permis d'accroître le montant des crédits et en même temps permis de réviser à la baisse les taux d'intérêt, rendant ainsi le crédit moins cher.

f) Aspects liés au genre

Nous devons l'analyse de la relation entre le genre et la demande d'assurance bétail à des auteurs comme Bageant et Barret (2017). Leurs résultats montrent que les taux de souscription de l'assurance indicielle bétail entre les ménages dirigés par les femmes et les ménages dirigés par les hommes ne présentaient pas de différences mais les facteurs qui expliquent la demande des femmes semblent légèrement différents de ceux qui expliquent la demande des hommes. Chez les femmes, l'aversion au risque a un effet positif sur la demande alors que l'accès à des formes d'assurance informelle (capital social ou prêteurs informels) a un effet négatif sur la demande d'assurance. L'éducation financière à propos de l'assurance indicielle bétail donne de meilleurs résultats chez les femmes que chez les hommes – si elle est effectuée directement à la maison – car les femmes connaissent des contraintes qui peuvent les empêcher de participer à des rencontres de formation ou d'accéder à d'autres sources d'informations comparés aux hommes. La principale source de différences entre les effets sur la demande des hommes et celles des femmes est expliquée dans leur étude par la faiblesse du statut social des femmes, qui les expose à plus de pressions de la part des agents envoyé par les compagnies d'assurance pour les démarcher. Takahashi, Ikegami, Sheahan et Barrett (2016) ont aussi montré que les femmes sont plus susceptibles d'acheter l'assurance indicielle bétail mais avec une valeur totale du bétail assuré plus faible. Bageant et Barret (2017) plaident ainsi en faveur d'une approche différenciée pour proposer l'assurance indicielle bétail aux hommes et aux femmes, dans un contexte où les hommes ont des actifs plus importants (taille de troupeau plus élevés), une meilleure éducation financière et un accès plus facile à l'information.

g) Niveau d'éducation

Clarke & Kalani (2011) se sont également intéressés dans leur étude auprès des producteurs Éthiopiens au niveau d'éducation mais également au niveau d'alphabétisation. Pour ces auteurs, ce n'est pas vraiment le niveau d'éducation qui compte pour comprendre l'effet de la capacité cognitive des producteurs à comprendre le produit d'assurance, mais plutôt leur niveau d'alphabétisation. Ils expliquent cela par le fait que les éleveurs analphabètes n'avaient pas souvent plus de quatre années d'étude, ce qui ne fait pas une grande différence avec les producteurs alphabétisés en termes de capacité cognitive. Sur cette base ils ont constaté que l'alphabétisation par contre constituait un moyen plus efficace pour développer la capacité cognitive des éleveurs avec une conséquence positive sur la décision de s'assurer.

II. Faits stylisé sur le développement de l'élevage

1. Le cheptel

Le cheptel désigne l'ensemble des animaux dans une région ou dans un pays. Il est composé des bovins, des ovins, des caprins, des porcins, des équins, des asins et des camelins. L'effectif du cheptel est évalué en 2019 à 18813 mille têtes, après 18 314 mille têtes en 2018 soit une augmentation de 2,7% en 2019. Cette hausse enregistrée est principalement imputable au croît des principales composantes du cheptel. Ainsi, il est observé une bonne tenue des effectifs dans la filière d'élevage des ovins (+ 3,5%), des caprins (+3,0%) et des bovins (+1,2%). Ainsi nous présenterons les tableaux de répartition du cheptel, en milieu national du Sénégal en 2019

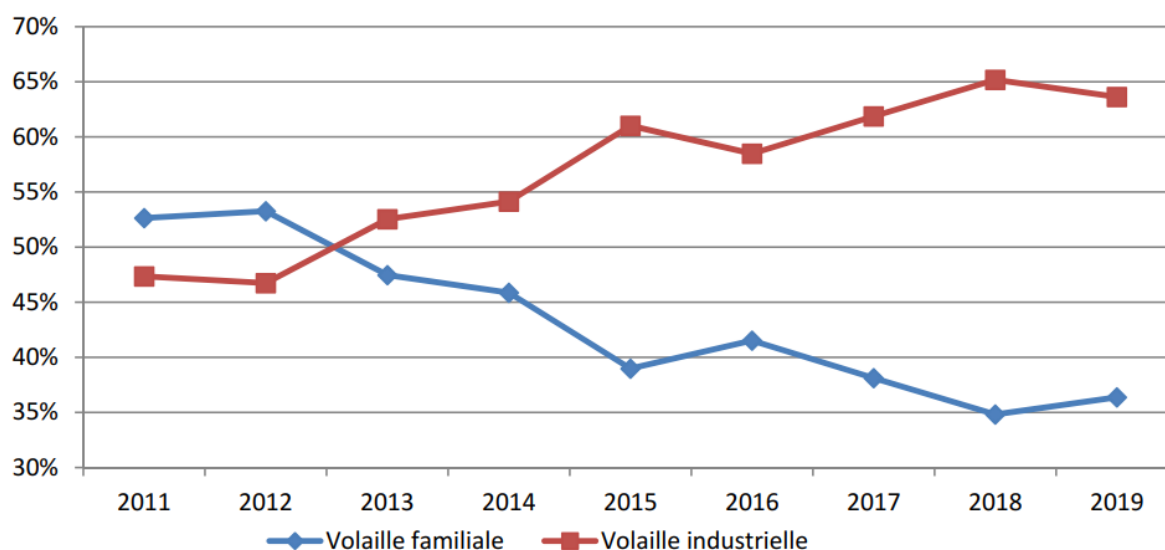
Tableau 1 : Répartition du cheptel en 2019

Cheptel	Bovins	Ovins	Caprins	porcins	Equins	Asins	Camelins
Effectifs en %	19,5	39,2	33,1	2,5	3,1	2,6	0

Source : MEPA/Direction de l'Elevage

2. La volaille

L'effectif de la volaille s'élève à 80 733 mille têtes en 2019 contre 81 492 mille têtes en 2018, soit une baisse de 0,9% de l'effectif. Cette situation est expliquée par une contraction de l'effectif de la volaille industrielle (-3,3%). Elle est, toutefois, atténuée par la progression de l'effectif de la volaille familiale (+3,5%). Cette dernière représente 36,4% de l'effectif global en 2019.

Graphique 1: Evolution des poids dans la filière avicole entre 2011 et 2019

Source : MEPA/Direction de l'Elevage

3. Les indicateurs

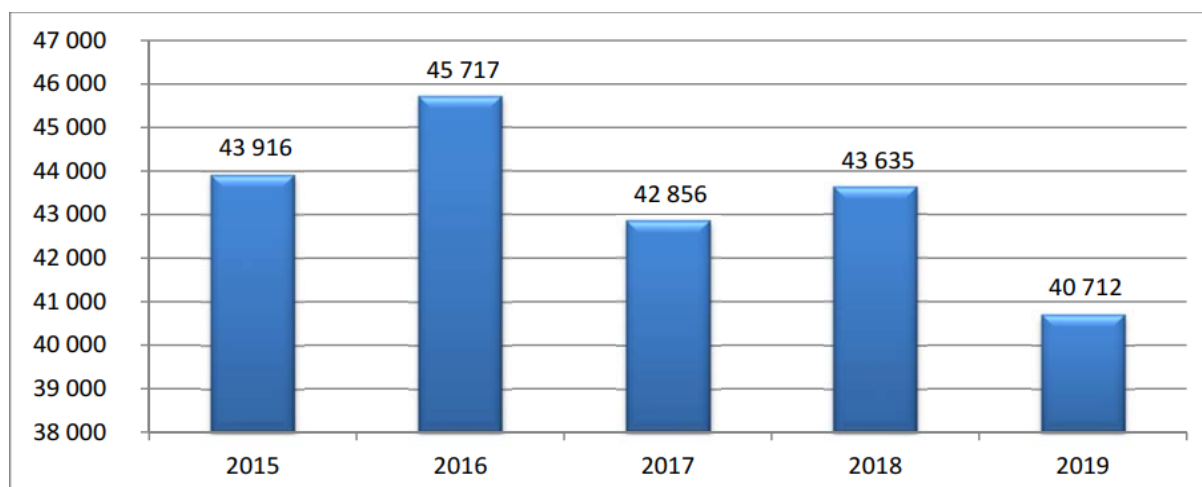
La valeur ajoutée de l'élevage a augmenté de 2,9 en 2019 en termes réels, après 3,8 en 2018. De plus, il faut noter que le poids de l'élevage dans le secteur primaire est passé de 23,7 en 2018 à 23,4 en 2019. S'agissant de la part de l'élevage dans le PIB, elle est ressortie à 3,4 en 2019 contre 3,5 en 2018. En terme nominal, la valeur ajoutée créée par la branche élevage s'est établie 492 milliards de FCFA en 2019 contre 468 milliards en 2018.

Comparées à l'année 2018, les importations de produits laitiers en valeur ont baissé de 6,7% en 2019. En effet, elles sont passées de 43 635 millions de FCFA en 2018 à 40 712 millions de FCFA en 2019. La consommation de produits laitiers, évaluée à 454,8 millions de litres en 2017 (rapport MEPA), dont 243,5 millions de litres issus de la production locale, a enregistré une augmentation de 4,4% après 13,3% l'année d'avant. Cette augmentation s'est traduite par une consommation par habitant estimée à 29,8 litres en 2017 contre 29,4 litres en 2016.

Pour ce qui est de la consommation de viande et abats, elle est évaluée à 17,5 kg par habitant en 2017 contre 17,8 kg par habitant un an auparavant. En outre, la production nationale dont l'évolution est de 1,6% n'est parvenue à couvrir que 92% de la demande. Les importations, estimées à 20 951 tonnes pour l'année 2017, sont venues combler le reste, soit presque le même niveau qu'en 2016. S'agissant des importations des moutons de Tabaski, elles ont porté sur un effectif global de 402 438 têtes en 2018 et 457 643 têtes en 2017, soit une baisse de 12,1% entre

les deux années. Néanmoins 124 903 moutons sont restés invendus au lendemain de la Tabaski de 2018 contre 155 912 moutons en 2017.

Graphique 2: Evolution de l'importation des produits laitiers entre (en millions de CFA)



Source : ANSD/ Bureau des Echanges Extérieur

4. La filière lait

En 2019, la production nationale de lait s'est établie à 264,6 millions de litres contre 249,4 millions de litres en 2018, soit une augmentation de 6,1% par rapport à l'année précédente. Ce résultat est consécutif à la performance de l'activité de l'élevage moderne (races pures exotiques), qui a connu une progression considérable en 2019 pour ressortir à 45,7 millions de litres, après 22,0 millions de litres en 2018. Cependant, la hausse de la production de lait a été limitée par les contreperformances notées dans l'activité d'élevage de type mixte (-5,0%), ainsi que de celle de type pastoral (-2,9%).

III. Méthodologie, résultats et discussion

Nous avons effectués des enquêtes par sondage à l'aide d'un échantillon constituant une partie de la population, choisie pour refléter la population le mieux possible. La zone d'étude du projet porte sur les zones agrosylvo-pastorales regroupant plusieurs communes et villages caractérisés par des systèmes d'élevage pastoral presque identique de même que les aspects géographiques. Avec l'aide de mon oncle, qui ayant une maîtrise du terrain car évoluant sur ce milieu depuis près de 10 ans, on a pu profiter du Louma du dimanche pour faire une enquête sur un échantillon de cette population. Pour plus de précision, on a fait en sorte de pouvoir interviewer différents individus évoluant dans différents types d'élevage : à savoir dans la bergerie, éleveurs de moutons et chèvres, éleveurs de volailles. Nous utilisons les méthodes de recherches quantitatives et explicatives pour décrire les problèmes et évaluer les changements apportés.

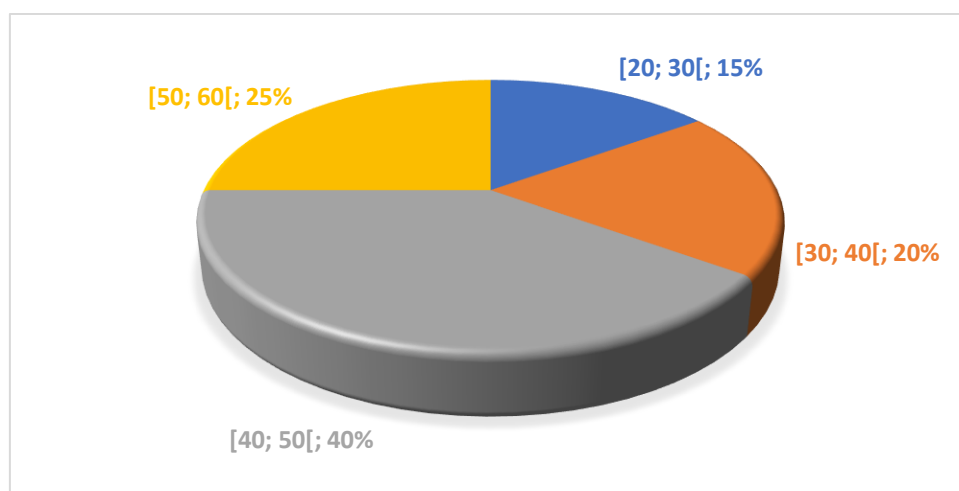
Pour la collecte de données nous allons utiliser les questionnaires (à l'aide de l'application mobile Kobocollect) qui seront posées par l'intermédiaire d'interview par individu et nous procéderons à l'analyse des données obtenus (étude des données statistiques). Notre échantillon a porté sur 60 éleveurs, ce qui est assez représentatif.

1. Répartition des vendeurs selon leurs âges et la durée de pratique du métier

a) La répartition des vendeurs selon leurs âges

D'après les enquêtes réalisées 25% des vendeurs de bétails sont âgés entre 50 et 60 ans, 40% sont âgés entre 40 et 50 ans, 20% sont âgés entre 30 et 40 ans et 15% entre 20 et 30%. 65% sont donc âgés de plus de 40 ans et 35% de moins de 40 ans. La tranche d'âge plus de 40 ans est la mieux représentée. Cela peut s'expliquer par le fait que les jeunes sont tournés vers des activités autres que la vente de bétail.

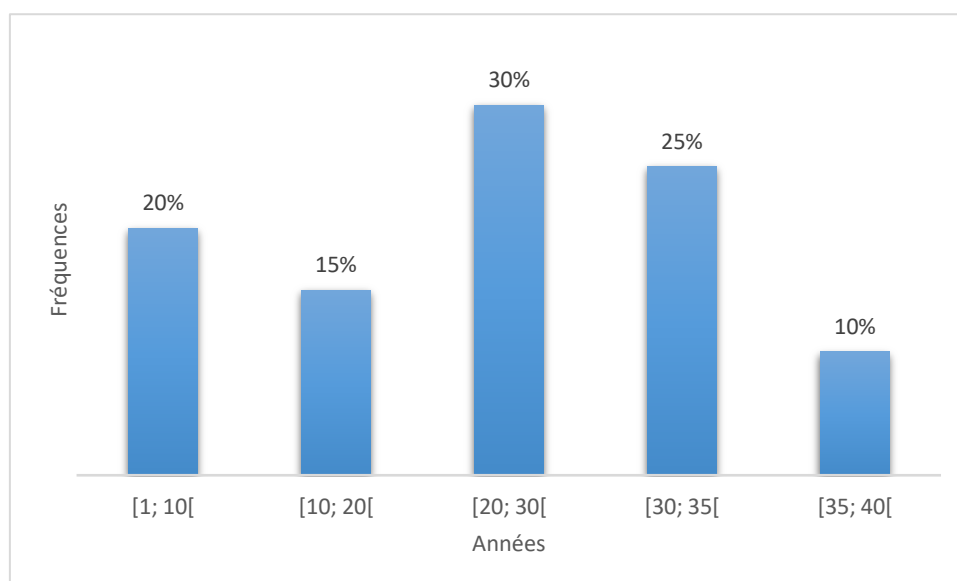
Graphique 3 : la répartition des classes d'âges



Source : Nos enquêtes

b) La répartition selon la durée de pratique du métier

Le graphique ci-dessous montre les moyennes d'âges [20 ; 30[et [30 ; 35[sont les plus fréquentes.

Graphique 4 : nombre d'années dans le métier

Source : nos enquêtes

2. La répartition selon le nombre et la race des bétails vendue

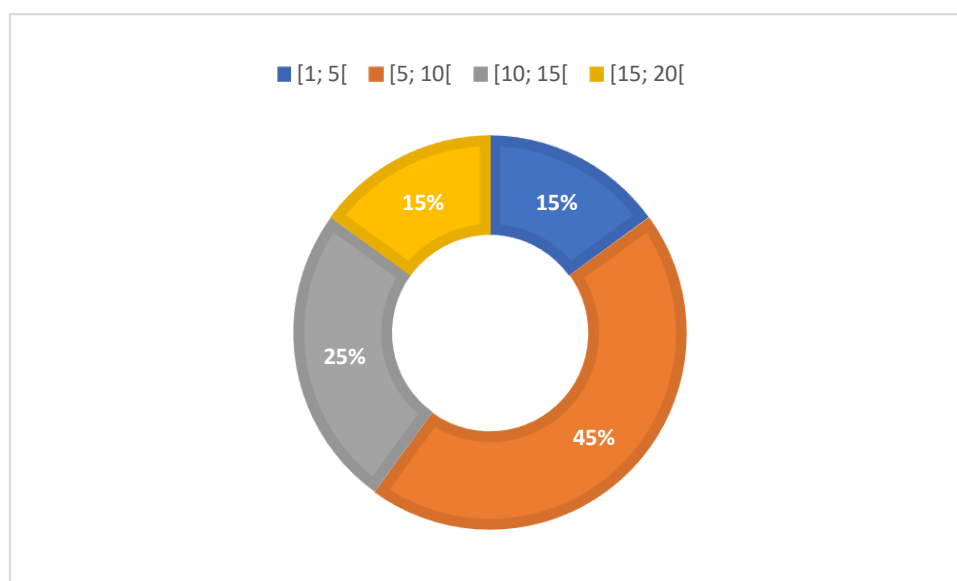
a) La répartition selon le nombre

Nos enquêtes ont montré que 30% vendent au plus 10 bêtes par jours. C'est ainsi que 53,53% des vendeurs enquêtés affirment que la demande est élevée contre 30% qui pensent que la demande est moyenne et 16,67% jugent qu'elle est faible. Cependant, tous les vendeurs s'accorde à dire que pendant les événements religieux (Tabaski, Magal de Toubas, Gamou ect...) la demande devient forte.

Tableau 2 : la répartition de la demande

Désignation	Forte	Moyenne	Faible	Total
Effectifs	32	18	10	60
Fréquences (en %)	53,53	30	16,67	100

Source : nos enquêtes

Graphique 5 : nombre de bétail vendu par jour

Sources : nos enquêtes

b) La répartition des prix selon la race

Le prix des caprins varie entre 20.000 FCFA et 50.000FCFA selon la taille du caprins. Le prix des ovins varie de 35.000 FCFA et 150.000 FCFA selon la taille et l'âge de l'ovin. Pour ce qui est des bovins, leur prix varie entre 150.000 FCFA et 600.000 FCFA.

Tableau 3 : la répartition des prix selon la race

Désignation	Caprin	Ovins	Bovin
Prix en FCFA	[20.000 ; 50.000[	[35.000 ; 150.000[	[150.000 ; 600.000[

Source : nos enquêtes

Le revenu moyen des vendeurs

Le revenu moyen des vendeurs de bétails s'élève à 210.000 FCFA par mois. En plus de ce revenu, 79% des vendeurs affirment recevoir des transferts. Nos enquêtes ont par ailleurs montré que les vendeurs de bétail dépensent en moyenne 105.536 FCFA par mois et 63% des vendeurs utilisent une partie de leurs revenus issus de la vente de bétail pour se constituer une épargne.

Tableau 4 : la répartition du chiffre d'affaire

Chiffre d'affaire (10 ⁴ FCFA)	[500 ; 1000[	[1000 ; 2000[	[2000 ; 3000[	[3000 ; 4000[	Total
Effectifs	10	31	5	14	60
Fréquence	16,67%	51,67%	8,33%	23,33%	100%

Source : nos enquêtes

Conclusion

L'élevage reste un secteur important de l'économie de Ranérou Ferlo. L'activité de vente de bétail constitue un moyen de subsistance des ménages. Cette vente de bétail constitue une grande source de revenu monétaire créatrice d'emploi. Les ménages éleveurs utilisent les bénéfices de la vente de bétail pour investir dans leur des infrastructures tels que les clôtures ainsi que l'achat d'outils et de matériels pour l'élevage. Ces investissements aident à améliorer la productivité et augmentent le revenu à long terme.

Bibliographie

- [1] Agence National de la Statistique et de la Démographie. Ministère de l'économie et des Finances, 2013, Recensement Général de la Population et de l'habitat, de l'Agriculture et de l'élevage (RGPHAE). 418 pages.
- [2] Bollig, M., & Göbel, B. (1997). Risk, Uncertainty and Pastoralism: An Introduction. *Nomadic Peoples*, 1, 5-21. <https://doi.org/10.3167/082279497782384712>
- [3] Brent, S. (1993), "The role of mobility within the risk management strategies of pastoralists and agro-pastoralists", *Gatekeeper Series* n° SA47.
- [4] Chantarat, S.; Mude, A.G.; Barrett, C.B. 2009. Willingness to pay for index based livestock insurance: results from a field experiment in northern Kenya. Ithaca, NY (USA): Cornell University
- [5] Clarke, D. et Kalani, G. (2011). *Microinsurance Decision: Evidence from Ethiopia*. University of Oxford.
- [6] Elizabeth R. Bageant & Christopher B. Barrett, (2017). Are There Gender Differences in Demand for Index-Based Livestock Insurance ? *Journal of Development Studies*, Taylor & Francis Journals, vol. 53(6), pages 932-952, June.
- [7] Dafinger, A., & Pelican, M. (2006). Sharing or Dividing the Land ? Land Rights and Farmer-Herder Relations in Burkina Faso and Northwest Cameroon. *Canadian Journal of African Studies*, 40(1), 127-151, <http://dx.doi.org/10.1080/00083968.2006.10751338>
- [8] Gine, X., Townsend, R., Vickery, (2007). Patterns of rain fall insurance participation in rural India, Policy Research Working Paper Series 4408, The World Bank.
- [9] Mahul et Skees (2007). Managing agricultural risk at the country level: the case of Index-Based Livestock Insurance in Mongolia". The World Bank
- [10] Morduch, J. (1995). "Income Smoothing and Consumption Smoothing." *Journal of Economic Perspectives* 9 (3): 103–114. DOI: 10.1257/jep.9.3.103

- [11] Nathaniel E, D., Barrett, C, B., Mude, A, G,. (2014). Basis Risk and the Welfare. Gains from Index Insurance: Evidence from Northern Kenya.
- [12] Opiyo, F. E., Mureithi, S. M., & Ngugi, R. K. (2011). The influence of water availability on pastoralist's resource use in Mwingi and Kitui districts in Kenya. *JOURNAL OF HUMAN ECOLOGY (DELHI)*, 35(1), 43–52.
- [13] Syll, M, M, A., et Weingärtner, L., (2017). Disposition à payer l'assurance agricole basée sur les indices climatiques au Sénégal. *Revue Française d'Economie*, XXXII (3), pp.18-45. <10.3917/rfe.173.0018>. <hal-03536641>
- [14] Takahashi, Kazushi & Ikegami, Munenobu & Sheahan, Megan & Barrett, Christopher B., 2016. "Experimental Evidence on the Drivers of Index-Based Livestock Insurance Demand in Southern Ethiopia," *World Development*, Elsevier, vol. 78(C), pages 324-340.
- [15] Toutain, B. (2001). Le risque en pastoralisme : quelques considérations pour orienter les actions de développement. In : *Elevage et gestion de parcours au Sahel, implications pour le développement = Livestock production and range management in the Sahel, implications for development*. Tielkes Eric (ed.), Schlecht Eva (ed.). DED. Stuttgart : Verlag Grauer, 257-264. ISBN 3-86186-369-3 Atelier régional ouest-africain sur la gestion des pâturages et les projets de développement, Niamey, Niger, 2 Octobre 2000/6 Octobre 2000.
- [16] Turner, M.D., McPeak, J.G. and Ayantunde, A. 2014. The role of livestock mobility in the livelihood strategies of rural peoples in semi-arid West Africa. *Human Ecology* 42(2):231-247. URI :<https://hdl.handle.net/10568/52345> DOI <https://doi.org/10.1007/s10745-013-9636-2>