

LA COMMERCIALISATION DES BOVIDES DANS LE SUD-MANOMBO

Dans cette partie méridionale du couloir d'Antseva appelée Sud-Manombo, on trouve les marchés aux bœufs d'Ankilimalinika et d'Ankililoaka. Cette région, peuplée en majeure partie, par des Masikoro agro-éleveurs et contenant 34.862 bovidés en 1985 (1) connaît comme le reste du couloir des évolutions dues surtout ces dernières années au développement de la culture cotonnière. Elle se particularise aussi par sa situation géographique: ces deux marchés aux bovidés sont les plus proches de la ville de Tuléar sur la route nationale 9.

Notre étude est fondée sur l'observation des cahiers d'enregistrement des ventes effectuées chaque jour de marché .

Ces cahiers, tenus régulièrement par un percepteur, comportent :

- les noms, domiciles et numéros de la carte d'identité nationale des vendeurs.
- les mêmes renseignements concernant les acheteurs, et pour chaque transaction:

- * le prix,

- * la catégorie des bovidés commercialisés (âge, sexe, etc.)

- * le signalement des bovidés, notamment la robe.

Ces cahiers nous renseignent donc sur les opérateurs présents aux marchés aux bœufs, l'importance des ventes ou des achats effectués chaque semaine, chaque mois ou chaque année, la catégorie des bovidés commercialisés et l'évolution des prix.

On note cependant quelques lacunes.

(1) Les recensements comprenant encore une dissimulation malgré la suppression des impôts sur les bovidés, nous considérons ici l'effectif des bovidés vaccinés car le taux de vaccination atteint dans cette région une moyenne de 101,03%

Par exemple, le nombre de bovidés amenés sur les places du marché n'y figure que rarement. Donc, on ne voit pas toujours le rapport entre l'offre et la demande et son évolution.

Le domicile des vendeurs et des acheteurs ne renseigne pas nécessairement sur l'origine ou la destination des bovidés. Sauf pour Ankilimalinika où l'origine des bovidés et leur destination sont marquées dans les cahiers, il nous a été difficile de savoir exactement d'où viennent et où vont les bovidés enregistrés à Ankililoaka. Mais les passeports de bovidés étaient là pour combler les lacunes.

Selon le décret N° 82-387 relatif au recensement, à la circulation et à la commercialisation des bovidés dans le *Faritany* de Tuléar, toute transaction doit être enregistrée auprès des autorités des collectivités décentralisées. Or, des opérateurs se contentent parfois de faire signer des papiers déjà rédigés d'avance, sans contrôle. Ce qui fait qu'un grand nombre de transactions, faites en dehors des seuls jours de marché où les percepteurs établissent les passeports, ne sont pas enregistrées.

Des enquêtes directes auprès de vendeurs et d'acheteurs ont aussi été faites. Ce qui a permis de déceler les mécanismes de vente aux marchés, les raisons et l'importance des ventes et des achats. Mais nous nous sommes heurtés ici à un domaine très fermé, presque hostile à l'"étranger" et l'approche n'a pas toujours été facile, nos questions étant en rapport avec le troupeau, sa gestion et le revenu monétaire.

Les renseignements recueillis nous ont permis toutefois d'étudier le fonctionnement des marchés, les opérateurs, l'évolution des marchés par saison, l'exploitation commerciale du cheptel et les prix des bovidés.

LES MARCHÉS D'ANKILOKA ET ANKILIMALINIKA : LEUR FONCTIONNEMENT ET LES OPÉRATEURS.

Situés un peu à l'écart des agglomérations à cause de la nécessité d'un large espace pour "étaler" les bovidés pour un peu plus de sécurité pour des bovidés qui risqueraient de fuir ou de perturber les marchés, ces foirails se tiennent tous les vendredis à la sortie nord d'Ankililoaka et à l'entrée sud tous les mardis pour Ankilimalinika.

L'arrivée des bovidés se situe généralement entre huit heures trente et neuf heures. Sur un espace d'à peu près dix ares sont alors amenées les bêtes au nombre de cent à cent-cinquante par marché et même plus selon la saison.

Les vendeurs se tiennent debout à côté de leurs bêtes ou assis un peu à l'écart, à l'ombre d'un tamarinier où se trouve aussi la table du percepteur. L'acheteur peut circuler pour observer le bétail ou bien s'asseoir quand il est fixé sur ce qu'il va acheter et commencer le marchandage. Le marchandage est en quelque sorte une technique particulière pour la fixation des prix.

L'acheteur prétend toujours que le bovidé qu'il veut acheter n'est pas beau, pas gras... et le vendeur flatte sa marchandise. Pour l'achat d'un bovidé, contrairement à tout autre marchandage, le vendeur ne va jamais annoncer un prix en premier. C'est à l'acheteur de dire à combien il estime le bovidé en question, ensuite alors on augmente le prix. On note des formes d'expression presque

incompréhensibles pour l'étranger au marché aux bœufs et des expressions imagées telles que *manday dralan-drafoza* (2) *manao Bara lahy manday tihy baka an-tete ka androva ane voho letake* (3) ou *ka manao hehe-mbezo mandofia* (4). Tout cela pouvant durer plus d'une demie heure.

Si la vente n'est pas conclue, quelquefois, seulement parce que la question de savoir qui va payer les droits d'inscription n'est pas résolue, il faut se relever et tout recommencer.

Le marché aux bœufs est un lieu où ne circulent exclusivement que des hommes à l'exception d'une femme qui vend du café et des *mokary*, et de quelques femmes venues choisir des bovidés qu'elles achètent avec les revenus de la culture du coton (5). Il se prolonge jusqu'à treize ou quatorze heures de l'après-midi, pas seulement à cause des ventes elles-mêmes mais surtout à cause des enregistrements. En effet, pour l'inscription, il faut que les opérateurs signent, d'autant que l'on fait appel à un témoin de la vente, ce qui prend beaucoup de temps.

On peut distinguer deux catégories d'opérateurs sur ces marchés aux bœufs :

- ceux que l'on voit régulièrement, habitués des marchés qu'on pourrait alors qualifier d'opérateurs fixes;
- ceux que l'on ne voit que de temps en temps.

Nous avons réperé six marchands de bestiaux patentés opérant régulièrement sur les marchés d'Ankililoaka et d'Ankilimalinike, d'eux d'entre eux sont Masikoro et les quatre autres sont originaires du pays mahafale.

L'acquisition d'une carte professionnelle de marchand de bestiaux implique l'obligation de payer des impôts sur le revenu: à peu près 250.000 FMG par an ce qui est relativement cher. Les maquignons se réunissent alors à plusieurs, le plus souvent à quatre ou cinq, pour exploiter une seule et même carte. Ces associations se font par *filongoa* (parenté), par *valia* (alliance) des frères ou des beaux-frères, par *ziva* (parenté à plaisanterie), par *fatidra* ou *titike* (serment par le sang).

Ces maquignons fournissent les marchés aux bovidés de Tuléar (ceux de Ankilimarovahatse-Motombe et d'Andalamby-Belemboke depuis le mois de Septembre 1986) par ce qu'ils appellent le "circuit nord" c'est-à-dire la route nationale 9 et le couloir naturel d'Antseva. Pour pouvoir exercer ce métier, il faut être capable d'évaluer le poids des bovidés qui ne sont pas pesés, connaître le marché en général et plus particulièrement les demandes et chercher à les satisfaire et surtout avoir le sens des affaires. Donc, ces maquignons font la prospection des marchés. La plupart du temps, il s'agit de "grossistes" qui prennent la précaution de s'informer auprès des bouchers et des autres acheteurs à Tuléar pour savoir combien et quelles catégories de bovidés ceux-ci sont disposés à acheter. Puis ils mettent au point une stratégie d'exploitation des marchés où ils vont s'approvisionner. Quelquefois, ils chargent déjà des commissionnaires de collecter des bovidés pour eux. Ces collecteurs deviennent alors les conducteurs des troupeaux vers Tuléar.

(2) C'est-à-dire le gendre qui a été chargé par son beau-père d'acheter un bœuf. Rentrer avec un bovidé pas convenable ferait honte, pourtant il n'est pas question de rajouter de l'argent de sa propre poche.

(3) Le Bara qui emmène des nattes de chez-lui et ne parvient à les vendre qu'en ville alors qu'il a dépassé plusieurs villages en route.

(4) Le vezo qui préfère voir ses poissons pourrir que de baisser le prix.

(5) Avec la culture du coton, les femmes ont leur part de revenu qu'elles dépensent librement.

Ces hommes sont donc en perpétuel déplacement; leur départ de Tuléar correspond aux jours de marché des centres d'approvisionnement en question : mardi pour Ankilimalinike, vendredi pour Ankililoaka, samedi pour Soahazo... Etant un grand patron, le maquignon se déplace en taxi-brousse et repart quelquefois le jour même, après avoir payé les bovidés et les avoir confiés aux conducteurs, pour les mener à Tuléar où il faudra assurer les débouchés. Mais il peut aussi s'arrêter sur un autre marché pour faire l'acquisition d'autres bovidés ou, déjà, trouver des acheteurs pour ce qu'il vient d'acquérir. On compte comme achats importants, une vingtaine ou plus de bovidés toutes les deux semaines à peu près pour un maquignon. Au total, on enregistre vingt voyages par an ce qui signifie que les trente-cinq pour cent des bovidés vendus à Ankililoaka et Ankilimalinika sont dirigés sur Tuléar. Si nous regardons la classification de ces bovidés achetés par ces maquignons, nous trouvons qu'il y a soixante-huit pour cent de *vositse* destinés à la boucherie.

Les bouchers peuvent aussi être qualifiés d'opérateurs fixes. Les localités du Sud-Manombo consomment, selon les abattages officiels enregistrés, sans parler de l'auto-consommation rurale, quinze pour cent des bovidés commercialisés en une année.

Le choix des bouchers se porte avant tout sur les bœufs coupés, *vositse*, car ils sont réputés avoir une viande meilleure et peser plus lourd. Quelquefois, on tue aussi des vieilles vaches *betsiterake* (celles qui ne procréent plus). L'origine des bovidés a aussi son importance dans le choix des bouchers: les bœufs élevés dans les régions littorales et nourris de palétuviers *konko* ou *botribotrika* ainsi que les bœufs ayant vécu dans les zones forestières donneraient une mauvaise viande. Tandis que les animaux nourris de jeunes repousses *tsirinakata*, de graminées telles que les *ahidambo* (Hétéropogon contortus) et les *tsanaoday* (Robtelio) et surtout ceux nourris de fanes de maïs ou de pois du cap *tarokandy* donneraient une bonne viande.

Effectivement, tous les bœufs achetés par les bouchers proviennent des localités intérieures, sauf pour quelques têtes non enregistrées dans les cahiers de vente et constituées par des bœufs à demi-sauvages acquis en forêt et tués tout de suite. Ces bovidés de la forêt de Mikoboka ou d'Analamitsivala ne peuvent pas être amenés au marché car ils sont sauvages et risquent de créer des désordres sur la place de vente. Les propriétaires s'en dessaisissent donc sans difficulté d'où des prix dérisoires ou des échanges inégaux; exemple: trente mille francs malgaches pour un *vositse* qui coûterait soixante-quinze ou quatre-vingt mille sur le marché ou un taurillon apprivoisé contre un grand taureau.

D'habitude, un boucher achète les bœufs qu'il va tuer une semaine avant l'abattage. Parfois, si les prix sont abordables, il en achète plusieurs pour constituer ce qu'il appelle son "stock régulateur", le prix de la viande ne variant pas avec les prix des bœufs sur pied. Tout dépend donc de l'argent qu'il a en main.

Cependant s'il trouve un beau bovidé qui lui plaît par sa bonne constitution, belles cornes, belle bosse, beau pelage, bref un bœuf *mirodo*, il peut voir si celui qui le vend est une connaissance ou surtout un habitué du marché aux bœufs, alors le boucher peut faire un achat à crédit appelé *maty mañefa* c'est-à-dire qu'il ne le payera qu'une fois ce bœuf abattu et vendu.

Il s'agit ici d'une pratique très courante dans ce milieu. C'est une question de confiance entre le vendeur et l'acheteur.

On constate aussi des ententes et des accords tacites passés entre ces spéculateurs si le boucher ne s'adresse pas directement à un éleveur. En effet, la spéculation est toujours une affaire très délicate dans la boucherie. Tout dépend de l'art d'évaluer un bovidé en se fondant sur des estimations pour les pertes en poids de viande net que l'on va obtenir. La capacité de négociation est également fonction du capital financier dont dispose le boucher.

Des bouchers de Tuléar viennent aussi s'approvisionner directement au marché d'Ankilimalinike. Ils font les achats eux-même, venant à moto, en taxi-brousse ou même avec une voiture personnelle, ou bien il s'agit d'"envoyés", frères, associés ou personnes en qui ils ont confiance. Ces achats s'expliquent surtout par le fait qu'Ankilimalinike est le marché aux bœufs le plus proche de la ville de Tuléar et il suffit de huit à dix heures de marche pour y conduire des bovidés.

Enfin, il existe des opérateurs qui ne sont ni des maquignons professionnels, ni des vendeurs directs qui font donc le commerce parallèle ou *kinanga*. Il s'agit de paysans habitant dans un rayon maximal de cinquante kilomètres des marchés aux bœufs.

Le *kinanga* de bovidés n'est pas une activité en soi. Ceux qui la pratiquent sont des agro-éleveurs qui possèdent un troupeau personnel. Donc, le gardiennage des bovidés acquis et non revendus aux marchés ne va pas leur poser de problèmes. Généralement, ils débute à la suite d'une rentrée d'argent imprévue, une somme plus ou moins importante le plus souvent entre cinquante et cent-cinquante-mille francs malgaches, par exemple après la récolte du pois du cap, du riz ou après la paye du coton. Ensuite, poussés par une volonté de faire fructifier ce capital, ils font "rouler leurs fonds de commerce" selon leur propre expression.

Officiellement, au premier abord, ils se présentent comme des éleveurs-vendeurs. Mais au fur et à mesure que l'on observe les marchés et que l'on consulte les cahiers d'enregistrement des ventes, on peut facilement les repérer.

Par exemple :

- Très tôt le matin, ces commerçants arrêtent les éleveurs en cours de route avant même que les bovidés n'arrivent au marché. Et la vente est le plus souvent conclue sur le chemin.

On parle alors de *mpanao tsoriake*, littéralement ceux qui sont rapides (6). Vivant dans la région et au courant de tout ce qui se passe dans les villages, ils reconnaissent les paysans en difficulté et s'adressent directement à ceux-là.

On reconnaît aussi un *mpanao kinanga* par sa volubilité et son art de marchander. Il y a même des moments où, tout en s'occupant de leur propre affaire, ils font des commissions pour des "grands patrons" de Tuléar ou surtout des personnes étrangères au monde du commerce des bovidés. Les commissions sont payées à mille ou deux-mille francs et même plus par bovidé. On les appelle alors des *mpanao hirakely* (7).

(6) Les marchés aux bœufs connaissent un langage propre qui dérouté l'étranger. M. Rajela (1986) évoque le terme *tsoriaka* pour parler de bovidés réformés échangés contre de jeunes animaux.

(7) Ce terme de *mpanao hirakely* pose encore des problèmes étymologiques. En effet, pour la région de Mandoto, J.P. Raison (1967) parle de *mpiherakely* ou de *mpanao herakely* pour désigner celui qui sert d'intermédiaire entre vendeur et acheteur.

Personnellement, nous pensons plutôt au mot *iraka* (commission) et à l'adjectif *kely* (petit) mis ensemble. *Mpanao hirakely* signifierait donc celui qui exécute une petite commission.

La catégorie et le nombre des bovidés qui font l'objet de *kinanga* sont encore difficile à fixer:

- quelquefois, les opérateurs peuvent revendre des animaux achetés le jour même; il y a même des bovidés qui changent deux, trois ou quatre fois de mains avant la fin d'une journée;

- quelquefois, ils peuvent attendre une à plusieurs semaines avant de pouvoir les revendre, soit parce que le marché n'est pas "bon": les prix sont bas, et ils préfèrent attendre; soit parce que des difficultés les ont retenus au village et ne leur ont pas permis d'aller au marché.

Mais, nous l'avons vu, ces bovidés ne posent pas de problèmes pour ces commerçants qui possèdent déjà leur parc *valanaombe* et leur bouvier, *mpiarakandro*. Exemple, ce revendeur du marché d'Ankililoaka, domicilié à Antseva et qui est propriétaire d'un troupeau de cinquante-sept bovins. De même quand ils ont fait des acquisitions loin de chez-eux; par exemple, ce commerçant domicilié à Ampasikibo (Ankililoaka) qui opère aussi au marché d'Ankilimalinika, a des parents *longo* (parenté élargie) qui habitent Benetse (à quinze kilomètres d'Ankilimalinika) à qui il va confier ses nouvelles acquisitions. L'introduction de ces animaux dans le parc à Benetse n'est pas un problème car, là aussi, il y a déjà un troupeau. De plus, ce sont des bovidés que l'on viendra chercher le prochain jour de marché.

De toutes les façons, la catégorie de bovidés objets du commerce parallèle et leur nombre dépendent du capital financier. Ces opérateurs (une quarantaine à chaque marché) dominent les marchés d'Ankililoaka et d'Ankilimalinika, surtout pendant les périodes où les paysans sont démunis et quand les maquignons de Tuléar ne passent pas. Par exemple, la première semaine d'Août 86, 98,6% des transactions effectuées au marché d'Ankililoaka l'ont été par des *kinanga*.

On peut alors se demander s'il y a, pendant ces périodes, une sortie effective des bovidés de la région ou seulement des changements de résidence.

Doit-on donc penser que quelquefois, il n'y a pas dilatation des ventes mais simple redistribution ?

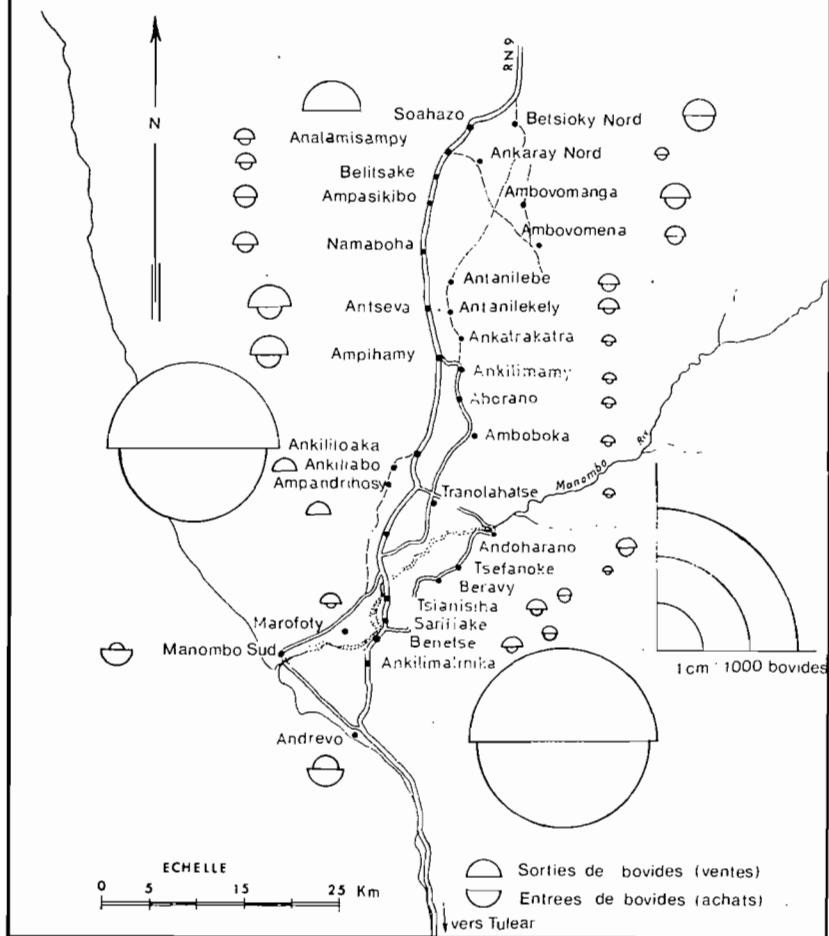
Les autres opérateurs sont les agro-éleveurs eux-mêmes.

A ne regarder que les cahiers d'enregistrement, ces agro-éleveurs n'apparaissent que sporadiquement à des moments bien déterminés de l'année. Mais il ne faut pas trop se fier à ces apparences, l'existence du commerce parallèle pouvant fausser les données. En outre, il existe une circulation et des ventes de bovidés en dehors des jours de marché.

La stratégie paysanne du Sud-Manombo repose sur la maintenance et la reproduction du troupeau bovin. Ce premier souci dicte alors le comportement du paysan. Le remplacement des bovidés âgés (*vositra* ou vaches) l'incite donc à vendre. Il en est de même pour la culture attelée qui nécessite des bœufs de trait vendus sitôt les labours terminés si on ne peut pas les garder.

Les agro-éleveurs du Sud-Manombo sont très attachés à leurs bovidés et ont du mal à s'en débarrasser. Sauf pour quelques gros éleveurs qui pratiquent déjà une sorte d'élevage d'embouche (exemple de cet éleveur qui possède plus de huit-cents têtes et qui écoule des dizaines de bovidés pour des grossistes ou même pour la

Figure 1 :
ENTREES ET SORTIES DES BOVIDES EN 1985 POUR CHAQUE "FOKONTANY"
 (On fera remarquer, bien sûr, la part énorme des marchés)
 d'ANKILOLOAKA ET D'ANKILIMALINIKA



SECIAM de Morondava), on ne vend des bovidés qu'en cas de besoin pressant en argent liquide (*sahira*). Dans ces cas, on a d'abord recours à des emprunts (d'argent, de vivres ou même de bovidés en cas de dons à faire) dont le taux d'usure peut aller jusqu'à trois-cents pour cent selon le prêteur qui peut être un *longo* (parenté élargie), un *ziva* (parenté par plaisanterie), un *fatidra* (celui à qui on est lié par un serment de sang) ou un simple voisin. On peut aussi vendre un caprin ou un ovin mais cet élevage est encore rare chez les Masikoro. Alors, on emmène au marché le moins que l'on puisse vendre: un *maota* (un jeune de trois ou quatre ans) ou même un *marandela* (un veau qui vient d'être sevré et qui commence à brouter de l'herbe) si on a encore le choix. Ce qui explique le grand pourcentage de jeunes animaux commercialisés par rapport aux autres catégories (voir figure).

On peut aussi quelquefois retrouver la vente de bovidés qui ont été l'objet de dons, *enga*, lors des cérémonies socio-religieuses. Au moment d'un sacrifice, *soro*, on ne tue pas tous les bovidés reçus.

L'organisateur, surtout quand il s'agit d'un *bilo* (rite de guérison), peut revendre ses acquisitions. Ce qui constitue un bénéfice pour lui.

Les achats, quant à eux, sont liés de façon directe au pouvoir d'achat et aux besoins en bovidés.

Les rentrées d'argent peuvent être inopinées, à l'exemple d'un enfant travaillant au loin qui vient d'envoyer une certaine somme pour aider ses parents, ou attendues, comme après les récoltes et surtout après la paye du coton.

La culture du coton a connu une évolution spectaculaire, surtout depuis 1980 en raison de l'attrait financier qu'elle a suscité. La culture cotonnière est devenue pour le paysan la première source de revenus monétaires .

Après la paye du coton, on enregistre alors le maximum de ventes de bovidés et en observant la liste des acheteurs, on note un grand pourcentage d'agro-éleveurs: vingt-trois pour cent des opérateurs alors que, pour les autres périodes de l'année, deux ou trois pour cent, voire aucun paysan n'arrive au marché.

Le rapport entre le nombre des bovidés amenés au marché et ceux qui sont vendus, autrement dit le rapport entre l'offre et la demande est très significatif sur ce point.

Prenons l'exemple du marché aux bœufs d'Ankililoaka pour cette année 1986.

Date	Nombre de bovidés amenés	Nombre de bovidés vendus	Pourcentage de ventes
18/7	137	57	41 %
25/7	170	68	40 %
01/8	175	71	40,6 %
08/8	160	76	47,5 %
15/8	120	71	59 %
22/8	120	78	65 %
29/8	102	66	64,7 %
05/9	110	64	58 %
12/9	120	96	80 %
19/9	132	109	82,6 %

Les planteurs de coton du secteur d'Ankilimalinika ont été partiellement payés à partir du 12 Septembre.

La fréquentation des marchés aux bœufs par les agro-éleveurs est donc liée au calendrier agricole, et l'observation de tous ces opérateurs nous a conduit à distinguer deux grands types de circuits commerciaux:

- le circuit court, ou direct, où l'agro-éleveur producteur est en relation directe avec le demandeur consommateur;
- le circuit long, ou indirect, constitué par un certain nombre d'intermédiaires.

L'approche statistique et l'étude des différentes opérations nous permettent aussi de définir l'origine et la destination des bovidés commercialisés sur les marchés du Sud-Manombo (Cf. figure 1).

- les maquignons patentés et leurs commissionnaires s'approvisionnent non seulement à Ankililoaka ou Ankilimalinike, mais aussi un peu plus au nord à Ambahikily, Befandriana et Soahazo, pour l'exportation vers la ville de Tuléar;
- des bouchers de Tuléar ont aussi été retrouvés à Ankilimalinike;
- les agro-éleveurs et le commerce parallèle se chargent de la redistribution des bovidés dans la région.

Ankililoaka et Ankilimalinike apparaissent comme des marchés de transit pour Tuléar.

La destination des bovidés se partage donc ainsi:

- pour le Sud-Manombo lui-même	=	36,25 %
dont : - abattages locaux enregistrés	=	15 %
- autres usages	=	21,25 %
- pour la ville de Tuléar	=	63,75 %
dont : - animaux de boucherie	=	26,60 %
- autres bovidés	=	37,15 %

10 % seulement de ces bovidés commercialisés viennent de la région elle-même.

On voit donc une nette évolution depuis ces dix dernières années par rapport à l'étude de G. Dandoy (8) de 1972, où seul Befandriana avait un rôle inter-régional et peut-être le seul véritable marché, Ankililoaka et Ankilimalinika ayant des transactions qui ressemblaient plutôt à des échanges entre éleveurs de la même région.

(8) Cf. article de J.M. Hoerner.

EXPLOITATION COMMERCIALE DU CHEPTTEL ET FORMATION DES PRIX.

Le cheptel bovin pour le Sud-Manombo serait de :

26 500 bovidés en 1983

32 000 en 1984 et

35 000 en 1985.

On constate donc une réelle augmentation du cheptel bovin due à :

- son accroissement naturel,

- une augmentation par des apports extérieurs tels que les dons et contre-dons lors des cérémonies socio-religieuses, les transferts de bovidés auparavant installés dans le nord du couloir d'Antseva, région d'insécurité à cause des vols et surtout les achats.

Laissant de côté le problème de la dynamique des troupeaux pour l'analyse duquel les éléments d'étude nous manquent, nous nous limiterons à l'étude de l'exploitation commerciale.

Les deux marchés aux bœufs enregistrent une moyenne de six-mille-neuf-cents à sept-mille bovidés commercialisés par an avec un total inférieur pour Ankiloaka (en moyenne on enregistre une différence de cinq-cents têtes entre les deux marchés) ; ce qui s'explique, comme nous l'avons vu, par la proximité du marché d'Ankilimalinika où des acheteurs de Tuléar viennent s'approvisionner directement.

La ventilation de ces bovidés par catégorie se présente comme suit :
Cf. figure 2 et 3.

- <i>vositra</i> ou bœufs coupés	=	28,7%
- taureaux	=	2,1%
- taurillons (<i>temboay, maota lahy</i>)	=	29,8%
- veaux	=	1,5%
- vaches	=	12,3%
- génisses (<i>temboay et maota vavy</i>)	=	24,4%
- velles	=	1,2%

Soit 62,1 % de mâles et 37,9 % de femelles.

Les bœufs sont les plus commercialisés. Il s'agit ici de bœufs destinés à la boucherie.

Le Sud-Manombo enregistre une vingtaine de bovidés abattus officiellement par semaine, soit quinze pour cent du total annuel destiné à la consommation intérieure. Le reste est destiné au marché de Tuléar.

Figure 2 :
VENTILATION DES BOVIDES COMMERCIALISES DANS LE
SUD-MANOMBO EN 1985

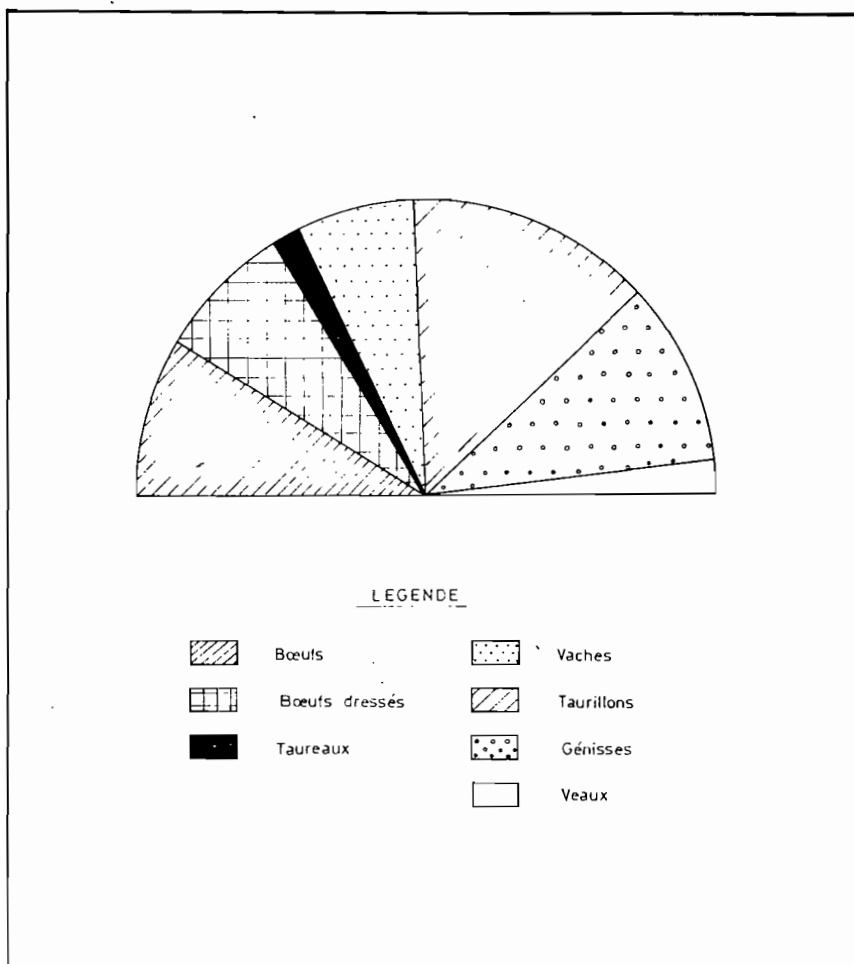
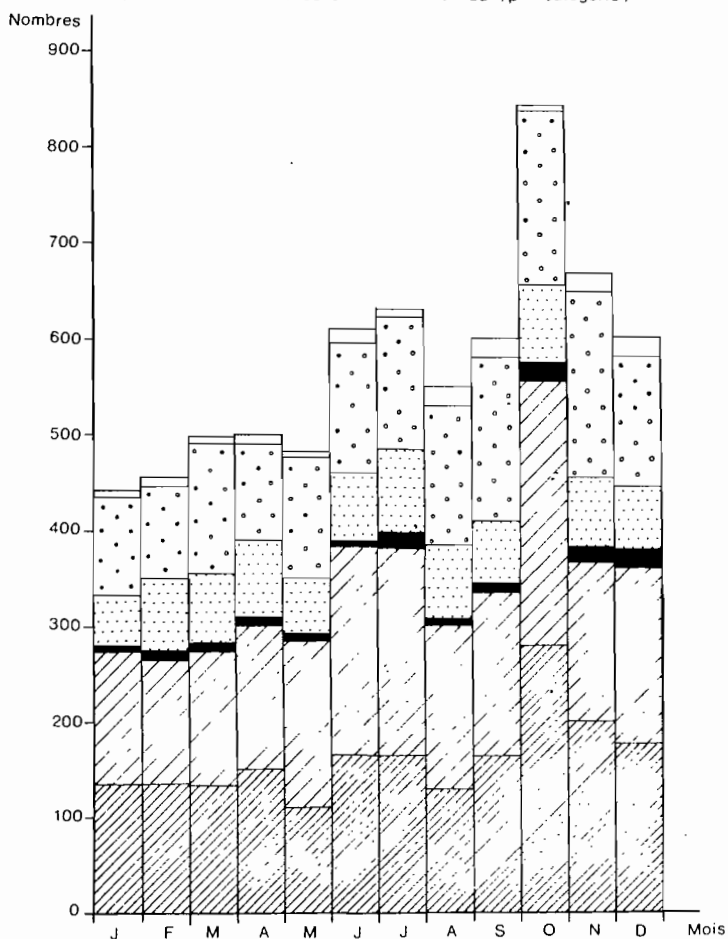


Figure 3 :
 MARCHES D'ANKILOAKA ET D'ANKILIMALINIKA EN 1985
 (Variations mensuelles des bovidés vendus, par catégorie)



LEGENDE



Les hautes saisons pour la commercialisation de ces bœufs d'embouche se situent autour des jours de fêtes:

- . deuxième et troisième semaines de juin en prévision de la journée du 26 Juin.
- . les trois dernières semaines de décembre pour les réjouissances de fin d'année,
- . pendant tout le mois d'Octobre, la rentrée scolaire tenant une place prépondérante dans les motivations de ventes (frais de scolarisation des enfants, déplacements...) et d'achats (surtout les grands établissements d'enseignement de Tuléar tels que les internats et le Centre Universitaire Régional); c'est aussi l'époque des transactions faites par les agro-éleveurs après à la paye du coton qui se situe généralement entre septembre et octobre.

Mais nous avons intégré aussi dans cette catégorie les bœufs coupés dressés ou *konda*.

Trente-neuf pour cent des *vositse* commercialisés ici sont des bœufs dressés pour la culture attelée et le charroi (9,8 % pour le marché urbain de Tuléar) signe de l'association culture-élevage dans cette région du Sud-Manombo et l'importance que prend de plus en plus le bovidé dans la stratégie paysanne. Les bœufs dressés constituent de dix-sept à vingt-trois pour cent des ventes et même plus, exemple: Ankilimalinike en février 1985, vingt-sept %

Les bœufs dressés se vendent ou s'achètent surtout d'Octobre à Décembre et en Février et Mars. Leur commercialisation est donc avant tout liée au calendrier agricole, notamment à la période des labours qui va de novembre à décembre pour les cultures du coton pluvial ou irrigué, du manioc, du maïs, de l'arachide et du riz *tsipala*; et pour la culture du pois du Cap en janvier et février .

Les achats commencent à partir du mois d'octobre et même en fin septembre, les paysans profitant de l'argent obtenu à partir de la culture cotonnière.

Aux mois de février et mars, on assiste plutôt à des ventes. Des paysans se défont de leurs bœufs de trait sitôt les labours faits. Les achats ont été effectués juste pour diminuer les frais et les dépenses: le labour d'un hectare de terrain à la charrue coûterait entre douze-mille-cinq-cents et quinze mille francs malgaches, alors que si on possède des bœufs de trait, on peut emprunter une charrue et à la rigueur, en louer à mille-cinq-cents ou deux-mille francs la journée. Garder des bœufs chez-soi, surtout si on n'est pas propriétaire d'un troupeau, donne toujours un surcroît de travail.

L'ensemble des jeunes animaux, taurillons et génisses (de trois à six ans) connaît aussi une commercialisation importante, différente de celle des bœufs. Sauf pour le mois d'Octobre, le total de vendus, par rapport aux autres catégories de bovidés se maintient toute l'année. En moyenne, ces jeunes animaux constituent cinquante-quatre virgule deux pour cent des bovidés vendus.

Ce phénomène est rattaché à plusieurs causes dont, en particulier, la constitution de la demande sur les marchés et la gestion même du troupeau. Sans vouloir entrer tout de suite dans le système de formation des prix, il va de soi qu'un jeune bovidé coûterait moins cher qu'un adulte. Donc, le *temboay* ou le *maota* est l'animal à la portée de tout acheteur éventuel, de toutes les bourses.

La maintenance ou la reproduction du troupeau, premier souci de l'éleveur, repose sur le choix des jeunes animaux. Les *maota* sont aussi achetés pour les cérémonies socio-religieuses. Contrairement à ce qui se passait avant 1980 (surtout) où les beaux *vositra* étaient sacrifiés lors des cérémonies lignagères ou claniques, on a actuellement tendance à délaissier les normes traditionnelles qui consistaient à rendre un peu plus que ce qu'on avait reçu. Comme le dit cet agro-éleveur masikoro de Beravy-Haut:

"Nous ne pouvons ni bouleverser ni renier les coutumes ancestrales. Donc, il faut faire un enga (don) quand il le faut. Mais de nos jours, la vie est dure et il est très difficile de ne pas être égoïste. Alors, on donne le moins que l'on puisse apporter".

Les vaches ne constituent que douze virgule trois pour cent des bovidés commercialisés et les femelles, en général, trente-sept virgule neuf pour cent du total. Dans son souci de reproduction du troupeau, l'éleveur se défait très difficilement des femelles.

Seules sont vendues les vaches vieillissantes, celles qui sont stériles ou *betsiterake* et celles qui sont accompagnées de leur petit destiné au *enga* quand une femme âgée est morte. Nous notons donc ici la notion de capital technique chez l'agro-éleveur. Toutefois, quelques éleveurs se défont de leur vache pour acquérir des mâles qui feront la fierté du troupeau.

Les taureaux ne forment que deux virgule un pour cent des bovidés commercialisés. Cela provient de la composition même du troupeau. Pour une meilleure maintenance, les agro-éleveurs ne gardent qu'un nombre limité de taureaux: en moyenne un étalon pour une dizaine de vaches. Mais généralement, on ne garde qu'un seul taureau dans un troupeau moyen de trente à cinquante bovidés, car les taureaux se battent. Ce qui expliquerait alors la castration des bœufs dès leur jeune âge. Seuls sont vendus les taureaux en surnombre dans le troupeau, ceux qui sont vieux et ne sont pas réformés ou ceux qui ont une robe *faly* (interdit) pour son propriétaire, à l'exemple de cet éleveur d'Ankilimiriorio qui se défait de son taureau *masamavo* qui lui aurait porté malheur.

Si la classification des bovidés vendus par catégorie se présente comme telle, quels sont donc les prix ?

On distingue trois principaux facteurs de variations des prix des bovidés :

*** La catégorie.**

- un *vositse* (huit à dix ans, 350 kgs et plus)
: 80 à 135 000 FMG
- de 250 à 350 Kgs : 55 à 85.000 FMG
- un *temboay* : 35 à 55.000 FMG
- un *maota* : 20 à 30.000 FMG
- une vache : 40 à 100.000 FMG
- un veau : 10 à 20.000 FMG

* La période de l'année où s'opère la commercialisation :

A) en rapport avec l'offre et la demande.

. en période de soudure, quand les paysans sont dans l'obligation de vendre, les prix sont relativement bas. Mais les intermédiaires essaient de les stabiliser par leur "stock".

. après les récoltes et la paye du coton les demandes augmentent : les prix sont élevés.

B) en rapport avec les problèmes de sécurité :

Quand les vols des bœufs augmentent, les agro-éleveurs sont tentés de se dessaisir de leurs bovidés (une partie du troupeau), on assiste alors à une hausse de l'offre qui fait baisser le prix.

* Le marché considéré.

Au fur et à mesure que l'on s'éloigne de Tuléar, les prix baissent. Ce phénomène s'explique par les activités des maquignons et tous les frais qu'elles comportent. Le salaire d'un conducteur de bovidés est fixé à mille-cinq-cents francs malgaches et deux *kapoake* (le contenu d'une boîte de lait concentré) de riz blanc par jour. En plus, il faut compter les frais de déplacements (taxi-brousse et hébergement...)

Un *maota* acheté à Soahazo vingt mille francs serait vendu à vingt-deux-mille-cinq-cents francs à Ankililoaka, vingt-cinq-mille-deux-cent-cinquante à Ankilimalinike et vingt-sept-mille, vingt-neuf-mille ou même trente mille francs à Tuléar.

Les marchés aux bovidés d'Ankililoaka et d'Ankilimalinike, alimentés en bœufs par la région du Sud-Manombo elle-même et par tout le couloir d'Antseva (de Befandriana à Manombo), sont avant tout des marchés de transit pour le marché de la ville de Tuléar, premier débouché commercial.

Le taux d'exploitation commerciale du cheptel, si on ne tient compte que des cahiers d'enregistrement des ventes effectuées, s'éleverait à près de vingt pour cent. Ce qui est trop important si nous considérons la réticence des paysans agro-éleveurs à se dessaisir de leurs bovidés. Y aurait-il alors approvisionnement détourné des marchés pour la vente de bovidés volés ? Mais les reventes deux, trois ou même quatre fois de suite d'un seul et même bovidé faussent aussi ces données. Le circuit de commercialisation met en évidence la place importante que tient le commerce parallèle, un système qui lèse le producteur lui-même. Ce qui, avec l'attachement qu'il porte à son troupeau, ne l'incite pas à vendre.

Il ne peut pas espérer obtenir un revenu monétaire satisfaisant grâce à l'élevage. Un assainissement du système de commercialisation, dans la même direction que celui des produits agricoles, entraînerait-il le développement de l'élevage bovin dans cette région ?

AOMBE 1

ELEVAGE ET SOCIETE

ETUDE DES TRANSFORMATIONS
SOCIO-ECONOMIQUES
DANS LE SUD-OUEST MALGACHE :

L'EXEMPLE DU COULOIR D'ANTSEVA



E R A 1987

Michèle FIELOUX - Jacques LOMBARD

EDITEURS SCIENTIFIQUES

M.R.S.T.D.

O.R.S.T.O.M.

SOMMAIRE

1. M. FIELOUX, J. LOMBARD AVANT-PROPOS	9
2. J.M. HOERNER LE "BOOM" DU COTON DE 1982 A 1986	13
3. J. LOMBARD, J.R. SÔLO LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DES NOU- VEAUX PLANTEURS DANS LE COULOIR D'ANTSEVA	27
4. L. RAKOTOMALALA REFLEXION SUR LA NOTION D'ESPACE PASTORAL DANS LES SUD-OUEST DE MADAGASCAR	43
5. L. RAKOTOMALALA LA PARTIE SEPTENTRIONALE DU COULOIR D'ANTSEVA : LE PROBLEME DES RAPPORTS ENTRE L'AGRICULTURE ET L'ELEVAGE	53
6. M. FIELOUX, L. RAKOTOMALALA DEVELOPPEMENT AGRICOLE ET TRANSFORMA- TION DES TERRITOIRES PASTORAUX	61
7. E. FAUROUX - (Travail collectif sous la direction de) LES NOUVEAUX PATURAGES FORESTIERS DE LA REGION DE SALARY	85

8. M. FIELOUX, J. LOMBARD LA FETE DE L'ARGENT OU LE "BILO" DU COTON	133
9. M. FIELOUX FEMMES, TERRE ET BŒUFS	145
10. D. RAZAFIMANANTSOA LA COMMERCIALISATION DES BOVIDES DANS LE SUD-MANOMBO	163
11. A. ANDRIAMBOLOLONA, L. RAKOTOMALALA COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS, 1986-1987	179
12. ANNEXES	189
13. BIBLIOGRAPHIE	207
14. LEXIQUE DES TERMES MALGACHES	215

CARTES ET PLANS

- Figure 1	: Le couloir naturel d'Antseva	8
LE "BOOM" DU COTON DE 1982 A 1986		
- Figure 1	: Localisation des périmètres cotonniers dans le Sud-Ouest Malgache. (Classification par "Zone" selon HASYMA).....	15
- Figure 2	: Variations des superficies cultivées en coton dans le Sud-Ouest selon les secteurs.....	16
- Figure 3	: Les aspects internationaux de la culture du coton	24
LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DES NOUVEAUX PLANTEURS DANS LE COULOIR D'ANTSEVA		
- Superficies cultivées en coton et nombre de nouveaux planteurs par Firaisam-pokontany (ex-canton) dans le couloir d'Antseva.		29
- Répartition des planteurs de coton par catégorie d'exploitation. ...		31
REFLEXION SUR LA NOTION D'ESPACE PASTORAL DANS LES SUD-OUEST DE MADAGASCAR		
- Figure 1	: Présentation générale du Sud-Ouest de Madagascar	44
- Figure 2	: Schéma typique de l'espace pastoral dans le Sud-Ouest Malgache.	45
- Figure 3	: Les espaces pastoraux du Sud-Ouest de Madagascar	48
- Figure 4	: Manantsa (espace pastoral et mouvements des troupeaux).	50
LA PARTIE SEPTENTRIONALE DU COULOIR D'ANTSEVA : LE PROBLEME DES RAPPORTS ENTRE L'AGRICULTURE ET L'ELEVAGE		
- Figure 1	: Le couloir d'Antseva (présentation générale)	54
DEVELOPPEMENT AGRICOLE ET TRANSFORMATION DES TERRITOIRES PASTORAUX		
- Carte 1	: Ampihamy et Beravy-Haut (couloir d'Antseva, Situation géographique).	62
- Carte 2	: Evolution d'un territoire (du toets'aombe classique à l'espace agro-pastoral).	64

- Carte 3	: Le territoire d' Ampihamy (avant le boom du coton, sept. 1986).	69
- Carte 3 bis	: Le territoire d' Ampihamy (après le boom du coton) sept. 1986.	70
- Carte 4	: Le toets' aombe d' Ambatomainty-Andreforefo (Sud-Ouest d' Ampihamy).	72
- Carte 5	: Beravy-haut (avant le boom du coton).....	74
- Carte 5 bis	: Beravy-haut (après le boom du coton sept.1986)	75
- Carte 6	: Migration des troupeaux (Beravy Haut et Ampihamy).....	77
- Carte	: Evolution de l'espace pastoral à Beravy-Haut.	78
- Carte 8	: Le clan Valiantsoa (d' Ambarobe à l'actuel Beravy-Haut).....	80
- Carte 9	: Beravy-Haut (répartition spatiale des groupes claniques).	81
	- Les parcs et la division du troupeau (clan Valiantsoa) Beravy-Haut, sept. 1986.	82
LA COMMERCIALISATION DES BOVIDES DANS LE SUD-MANOMBO		
- Figure 1	: Entrées et sorties des bovidés en 1985 pour chaque Fokontany.	169
- Figure 2	: Ventilation des bovidés commercialisés dans le Sud Manombo en 1985.	173
- Figure 3	: Marché d' Ankililoaka et d' Ankilimalinika en 1985 (variations mensuelles des bovidés vendus par catégorie).	174
COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS, 1986-1987		
- Croquis 1	: Le marché hebdomadaire d' Ankililoaka	183
ANNEXE 3		
- Plan de Salary (village), juillet 1986.		200
- Organisation spatial du quartier d' Amboanio II et d' une maison Vezo Salary (juil. 1986).		201
- Plan schématique de la grotte de Salary.		204