



Étude de Faisabilité pour l'aménagement du Marché de Gros de l'Agglomération du Grand Nokoué

Première partie : Analyse et consolidation des données existantes relatives à l'écosystème agroalimentaire du Bénin

Janvier 2018



**Étude de Faisabilité pour l'aménagement
du Marché de Gros de l'Agglomération du Grand Nokoué**

Première partie : Analyse et consolidation des données existantes relatives à l'écosystème agroalimentaire du Bénin

Table des matières

1. Avant-Propos.....	1
2. La compréhension des filières	2
2.1. Analyse des importations de denrées alimentaires du Bénin (et du Nigéria) :.....	2
2.2. Analyses des filières agricoles.....	4
2.2.1. Les Céréales.....	4
Les tubercules.....	8
2.2.2. Les légumes.....	11
2.2.3. Les fruits	15
2.2.4. Noix de cajou	18
2.2.5. Les légumineuses	18
2.3. Origine des produits consommés à Cotonou	21
3. l'approvisionnement de Cotonou et sa Région.....	22
3.1. La consommation	22
3.2. Le grand marché de Dantokpa et ses alentours	24
3.2.1. Généralités.....	24
3.2.2. Le marché de Dantokpa proprement dit	25
3.2.3. Zone A « Lac » : Produits alimentaires et opérations de gros.....	26
3.2.4. Zone B « Bâtiment » : Textiles, habillement et commerces de luxe	27
3.2.5. Zone C « Hangars » : Produits divers sauf frais	28
3.2.6. Zone D « Kpodji » : Produits vivriers.	28
3.2.7. Synthèse des activités dominantes dans chaque secteur.....	29
3.2.8. En conclusion de la zone du Marché de Dantokpa	30
3.3. La zone de Gbogbanou (Missebo et Tokpa).....	31
3.4. La zone d'extension Nord.....	31
3.5. Les opérateurs	32
3.6. Le volume de activités du marché	34
3.7. La gestion de ces zones.....	35
3.7.1. La situation sur DANTOKPA	35
3.7.2. La situation sur MISSEBO.....	36
3.7.3. La zone d'extension Nord.....	36
3.7.4. La SOGEMA	36
4. Les autres infrastructures de commercialisation Traditionnelles	38

4.1.	L'abattoir de Cotonou	38
4.2.	Le parc à bestiaux de Houeto.....	39
4.3.	Le marché aux poissons de Cotonou	40
5.	La Grande Distribution (GMS)	41
6.	Les activités de Logistique.....	43
6.1.	Le port de Cotonou.....	43
6.1.1.	Les importations de produits congelés	43
6.1.2.	Les importations de produits non périssables.....	44
6.2.	Le port sec de Allada.....	44
6.3.	Les autres zones logistiques	45
6.4.	Les composantes actuelles de la chaine du froid pour les produits alimentaires périssables	46
6.4.1.	Définition de la chaine du froid	46
6.4.2.	Les conséquences d'une chaine du froid insuffisante.....	47
6.4.3.	État des lieux de la chaine du froid au Bénin	47
6.4.4.	Conclusion sur la chaine du froid au Bénin.....	48
7.	Le projet de Marché de Gros de l'Agglomération du Grand Nokoué.....	49
7.1.	La Macro-localisation	49
7.1.1.	Les voies de communication	49
7.1.2.	L'approvisionnement de Cotonou en produits d'origine nationale	50
7.1.3.	Le commerce extérieur.....	50
7.2.	Quel concept pour le projet ?.....	51
7.2.1.	Les Objectifs qui pourraient être assignés au projet	51
7.2.2.	Les composantes éventuelles du projet.....	52
7.3.	Analyse SWOT.....	54
8.	Conclusions de cette 1^{ère} phase de l'étude de faisabilité	56
	Personnes rencontrées.....	58

Étude de Faisabilité pour l'aménagement du Marché de Gros de l'Agglomération du Grand Nokoué

Première partie : Analyse et consolidation des données existantes relatives à l'écosystème agroalimentaire du Bénin

1. AVANT-PROPOS

Le marché Dantokpa de Cotonou est le plus grand marché de l'Afrique de l'Ouest. Créé en 1963, il est situé sur le boulevard Saint-Michel, en bordure de la lagune de Cotonou sur sa rive ouest, à l'entrée du nouveau pont de Cotonou qui sépare le Nord et le Sud de la capitale économique béninoise.

La renommée du marché est sous régionale voire internationale vu que de nombreux commerçants d'Afrique de l'Ouest (Nigeria, Mali, Burkina Faso, Niger, Côte d'Ivoire) et d'Afrique centrale notamment du Cameroun, se retrouvent sur ce grand marché pour y faire des affaires. En 2012, le marché rassemblait quotidiennement plus d'un million d'acheteurs.

On y trouve des produits vivriers, des produits artisanaux et des biens manufacturés.

De par l'affluence que connaît le marché, des problèmes de sécurité se posent ainsi que des problèmes de salubrité, en particulier du côté de la lagune ou des canaux d'écoulement des eaux, considérés depuis des années comme des égouts à ciel ouvert.

De grands projets d'aménagement urbanistique sont actuellement en phase d'étude avancée et devraient voir le jour à moyen terme. Il s'agit en particulier de :

- Le contournement nord de la ville de Cotonou, qui reliera l'est à l'ouest de la ville en longeant le lac Nokoué, donc sans traverser la ville,
- Le « barreau », une voie rapide prévue pour relier le port de Cotonou à la future rocade ci-dessus,
- L'aménagement des berges coté marché.

Ces 3 projets vont transformer la ville et les objectifs poursuivis par ces projets urbains ne sont pas compatibles avec le marché actuel et ses conditions de fonctionnement qui provoquent des embouteillages importants qui, un jour, pourraient entraîner une véritable sclérose du marché, le poumon économique du pays.

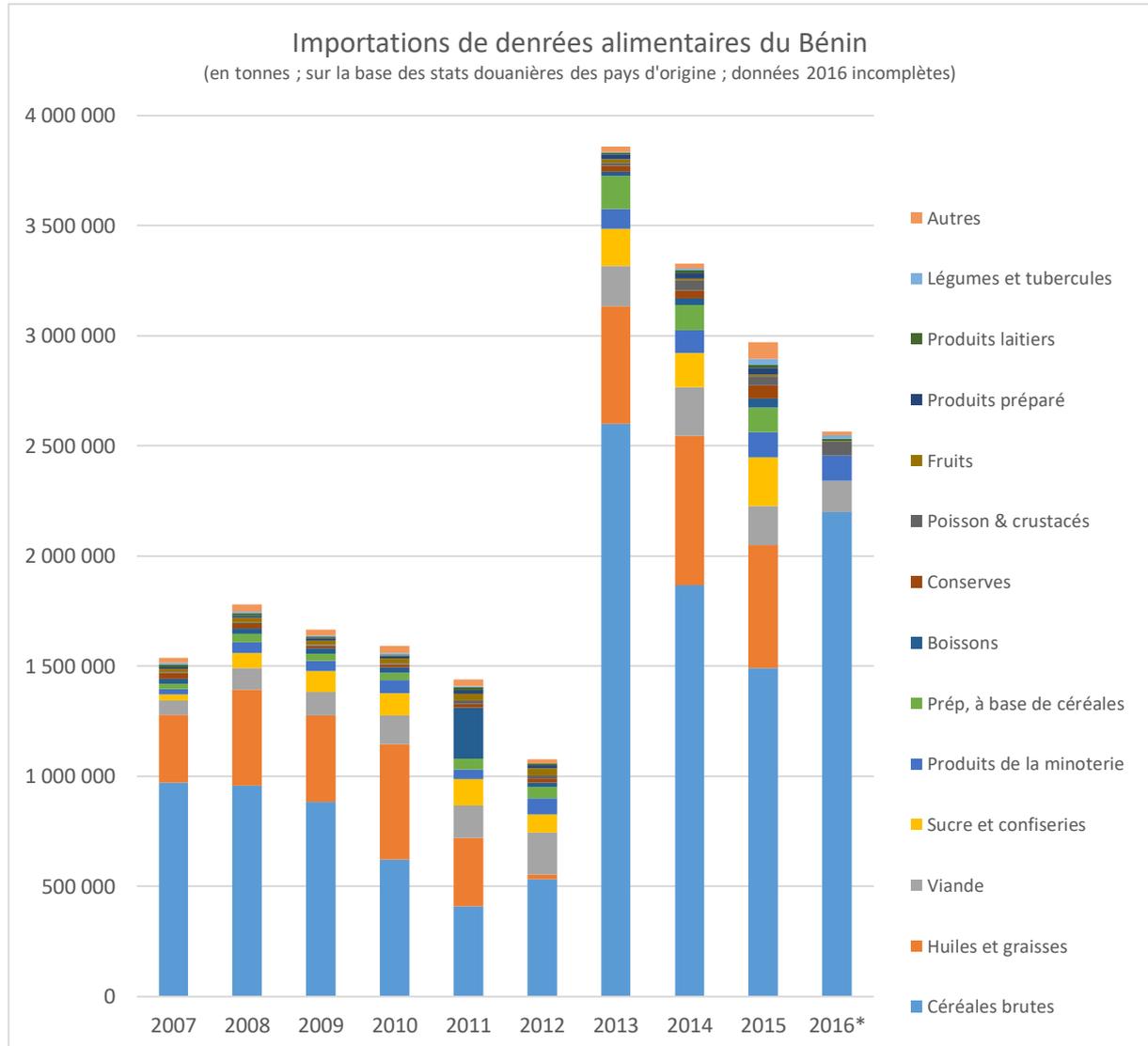
Il est clair que le marché de Dantokpa, dans sa configuration actuelle, n'aura plus sa place dans le centre du Cotonou qui est en train de se dessiner. Sa réorganisation et sa relocalisation partielle sont sans aucun doute une nécessité urbanistique à moyen terme.

L'objet de ce premier rapport est de présenter une photographie des filières des principaux produits que pourraient impacter le projet et un diagnostic des conditions actuelles de l'approvisionnement de Cotonou. Il s'agit ainsi d'alimenter une réflexion dans ce sens.

2. LA COMPREHENSION DES FILIERES

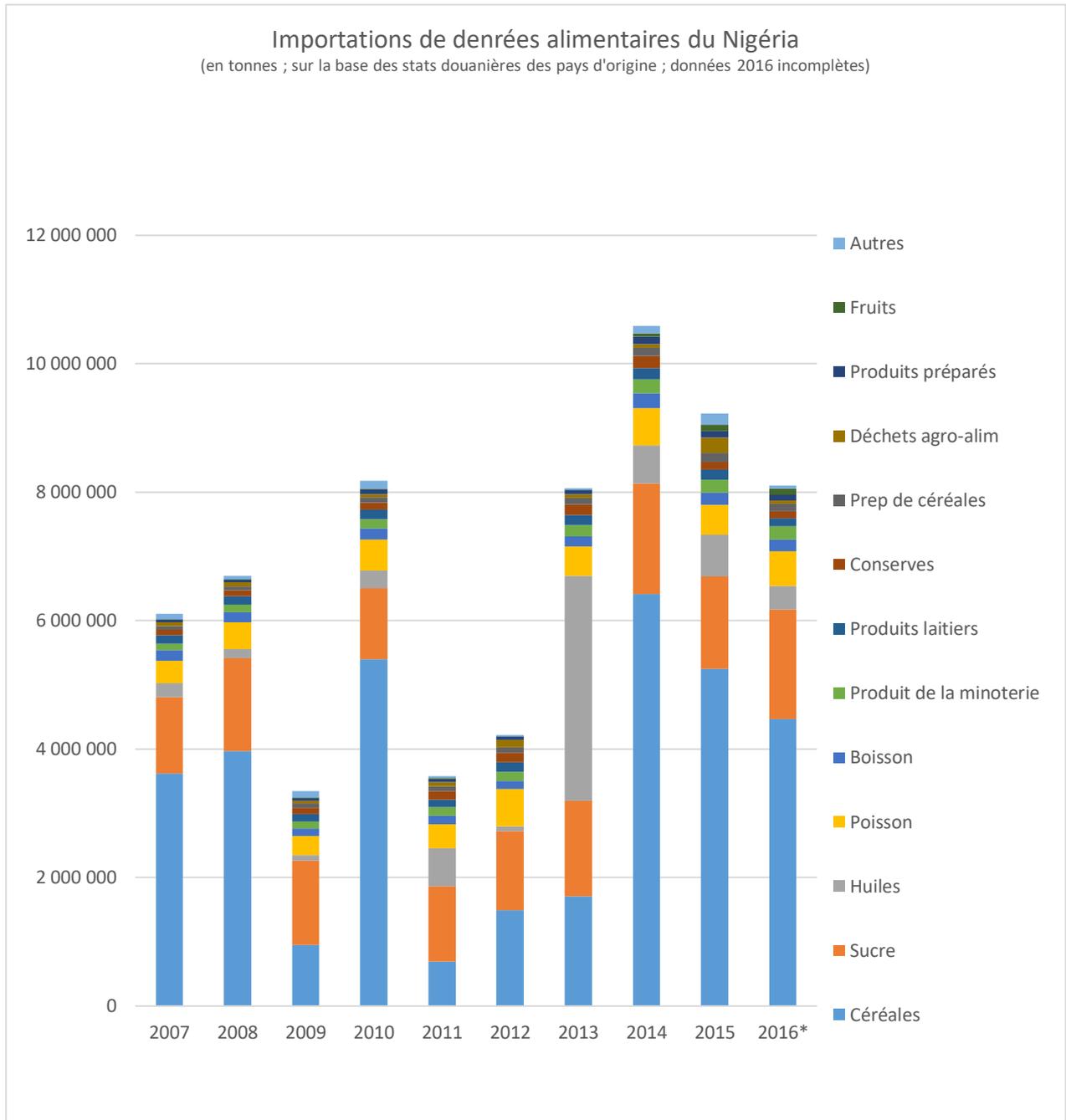
2.1. Analyse des importations de denrées alimentaires du Bénin (et du Nigéria) :

Les importations de denrées alimentaires du Bénin, en termes de volumes, sont clairement dominées par les céréales. En rajoutant les céréales transformées (farines et drèches notamment) et les préparations à base de céréales (biscuits et alimentation infantile notamment), les céréales représentaient environ 58% des volumes d'importations en 2015, dernière année pour laquelle des données complètes sont disponibles (pour 2016, les données de la Malaisie et de l'Indonésie notamment ne sont pas disponibles ce qui sous-estime fortement les importations d'huile de palme).



Les importations recensées du Nigéria sont relativement comparables mais les céréales et leurs dérivés y occupent une part beaucoup plus variable d'une année à l'autre. L'absence d'un produit saute par contre clairement aux yeux : la Viande, troisième produit d'importation du Bénin est pratiquement absent des importations nigérianes à l'exception des déchets de l'industrie agroalimentaire dont une bonne partie sont des produits carnés. Cette grande différence tient surtout à un différentiel de réglementation : le Nigéria protège son industrie avicole et taxe lourdement l'importation de viande de volaille. Tout semble donc indiquer que

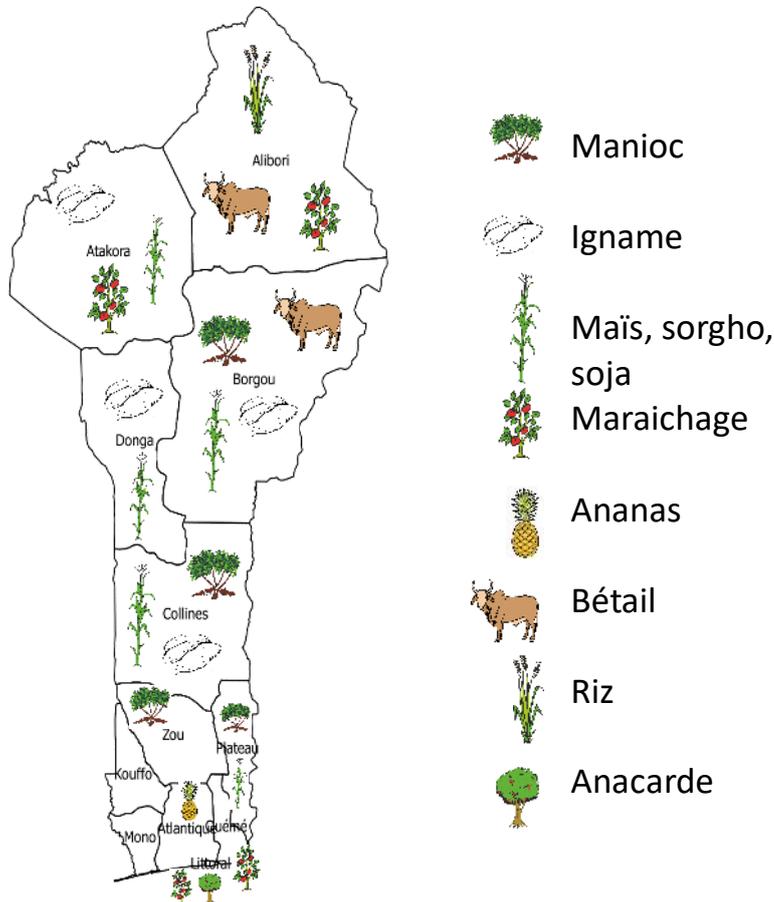
le Bénin est une porte d'entrée importante pour la viande de volaille destinée au Nigéria et transférée probablement en contrebande par les frontières terrestres, ce que corrobore les informations collectées auprès des importateurs Béninois qui considèrent que 95% du poulet congelé importé est réexporté vers le Nigéria.



2.2. Analyses des filières agricoles

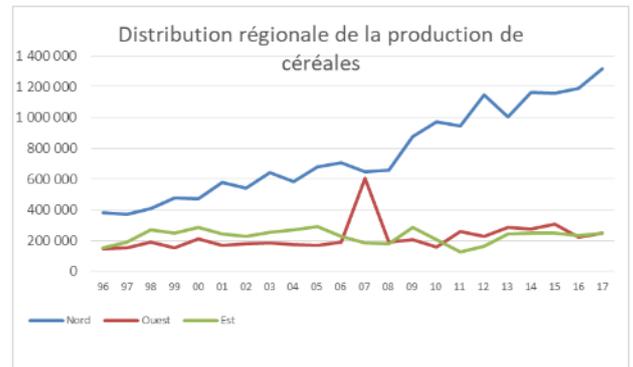
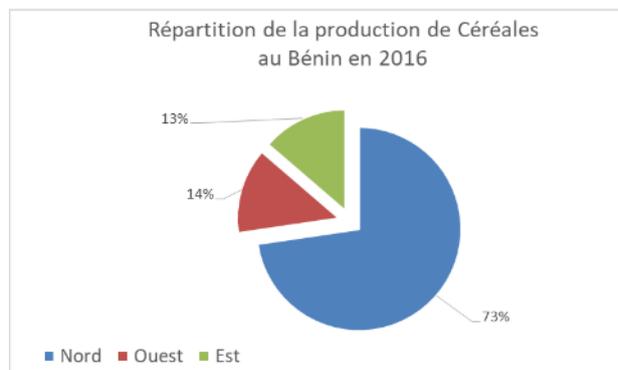
Cette analyse se réfère aux filières des produits qui transitent par le marché de Dantokpa et qui ont été particulièrement observées et analysées lors des missions de terrain.

Carte des différentes zones de production des produits agricoles du Bénin



2.2.1. Les Céréales

Les céréales proviennent essentiellement du Nord du pays, en particulier des zones de Nord, les régions de Borgou, Alibori, Atakora, Donga, Zou et Collines. C'est dans cette zone que la production se développe le plus depuis une vingtaine d'années, comme indiqué dans les schémas ci-dessous.



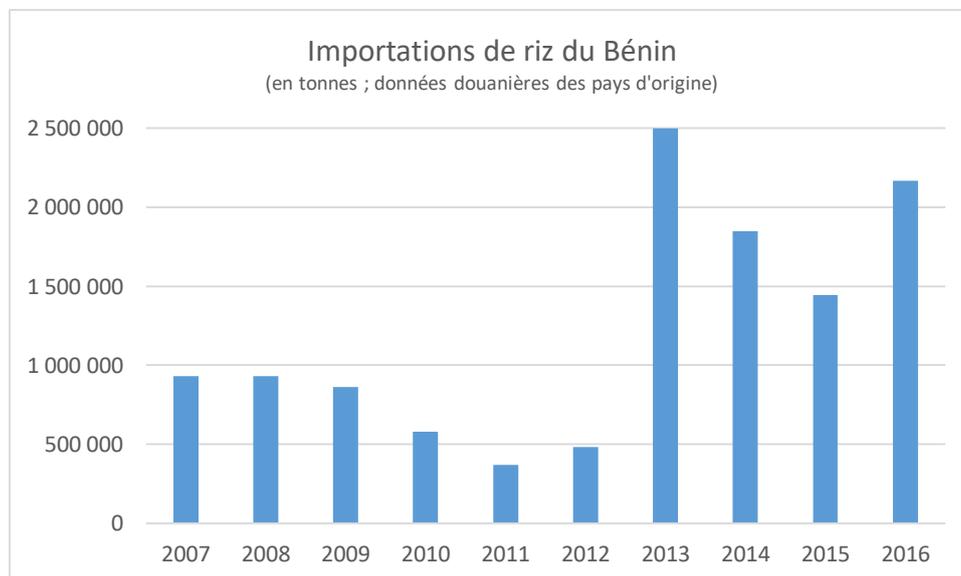
En comparant, la population (donc le potentiel de demande) et l'offre totale de céréales (importation + production) entre le Nigéria et le Bénin on s'aperçoit qu'il y a un net décalage et donc qu'une partie de l'offre de céréales du Bénin est destinée au marché nigérian (entre 40% et 60% selon les années).

	Moyenne sur 2012-2016			Population	
	En tonnes	En %		En individus	En %
Prod céréales Bénin	1 660 000	5,8%	Bénin	11 000 000	5,6%
Import Bénin	1 980 000	6,9%			
Prod céréales Nigéria	20 820 000	72,6%	Nigéria	186 000 000	94,4%
Imports Nigéria	4 200 000	14,7%			

Les entretiens avec des opérateurs de la filière céréales, nous permettent d'identifier que les échanges concernent principalement le riz importé (entre 60 et 85% des importations béninoises seraient destinées au Nigéria) et le maïs local (entre 30 et 50 % de la production serait destinée au Nigéria).

Riz

La demande locale de riz au Bénin évolue autour de 500 000 tonnes de riz blanc par an dont environ 100 000 tonnes sont couvertes actuellement par la production locale et 400 000 tonnes par les importations. Entre 2013 et 2016, l'énorme hausse des importations de riz correspond donc principalement à de la réexportation vers le Nigéria



L'importance des flux de riz transitant par le Bénin pour aller au Nigéria dépend principalement des restrictions décidées par le gouvernement nigérian (taxation plus ou moins forte du riz importé, quotas, contrôle techniques au port). L'évolution de la réglementation nigériane étant très variable et imprévisible¹, notamment sur des produits de bases tel que le riz, il est difficile

¹ <http://www.inter-reseaux.org/publications/revue-grain-de-sel/51-le-nigeria/article/le-nigeria-entre-exception?lang=fr>

d'anticiper sur l'évolution de ces flux mais il est certain que plusieurs centaines de milliers de tonnes continueront durablement à transiter par le port de Cotonou pour prendre la direction des grandes agglomérations nigérianes. Certains opérateurs de la filière riz font même état de flux de riz paddy qui serait acheté aux producteurs béninois pour être revendus aux rizeries nigérianes. La forte croissance de la production de riz béninoise, passée d'autour de 100 000 tonnes/an il y a 10 ans à autour de 250 000 tonnes ces dernières années, serait en partie liée à cette forte demande des commerçants nigériens qui simplifie l'écoulement du paddy.

Maïs

La production annuelle de maïs est supérieure à 1 200 000 tonnes ces dernières années. Le maïs est principalement consommé par toute la population béninoise, et l'approvisionnement de Cotonou se fait par des grossistes dans les magasins situés Nord-Est du marché de Dantokpa (cf. photo ci-dessous). Ces grossistes ont de petits magasins de stockage juste derrière leur étalage, comprenant 50 à 400 sacs de 100kg (cf. photo 1 et 2). Ils s'approvisionnent dans les zones de production et sont également demi-grossistes (vente au sac) et détaillant (vente au kilo).



Photo 1 : grossiste de maïs sur le marché de Dantokpa



Photo 2 : grossiste de maïs sur le marché de Dantokpa



Photo 3 : Agencement des magasins sur le marché de Dantokpa (grossistes, demi-grossiste et détaillant)

Les plus importants grossistes se situent en dehors du marché, au Nord de Dantokpa, là où les gros porteurs peuvent circuler facilement et décharger les sacs dans de gros entrepôts (cf. photo ci-dessous). C'est également dans ces zones non loin du marché de Dantokpa que se trouvent et se construisent des entrepôts de stockage de plus grosses capacités que ceux situés à l'intérieur du marché qui ne peuvent pas s'agrandir.



Photo 4 : déchargement d'un camion de maïs en dehors du marché dans une rue située au Nord de Dantokpa



Photo 5 : intérieur d'un magasin de stockage en dehors du marché de Dantokpa



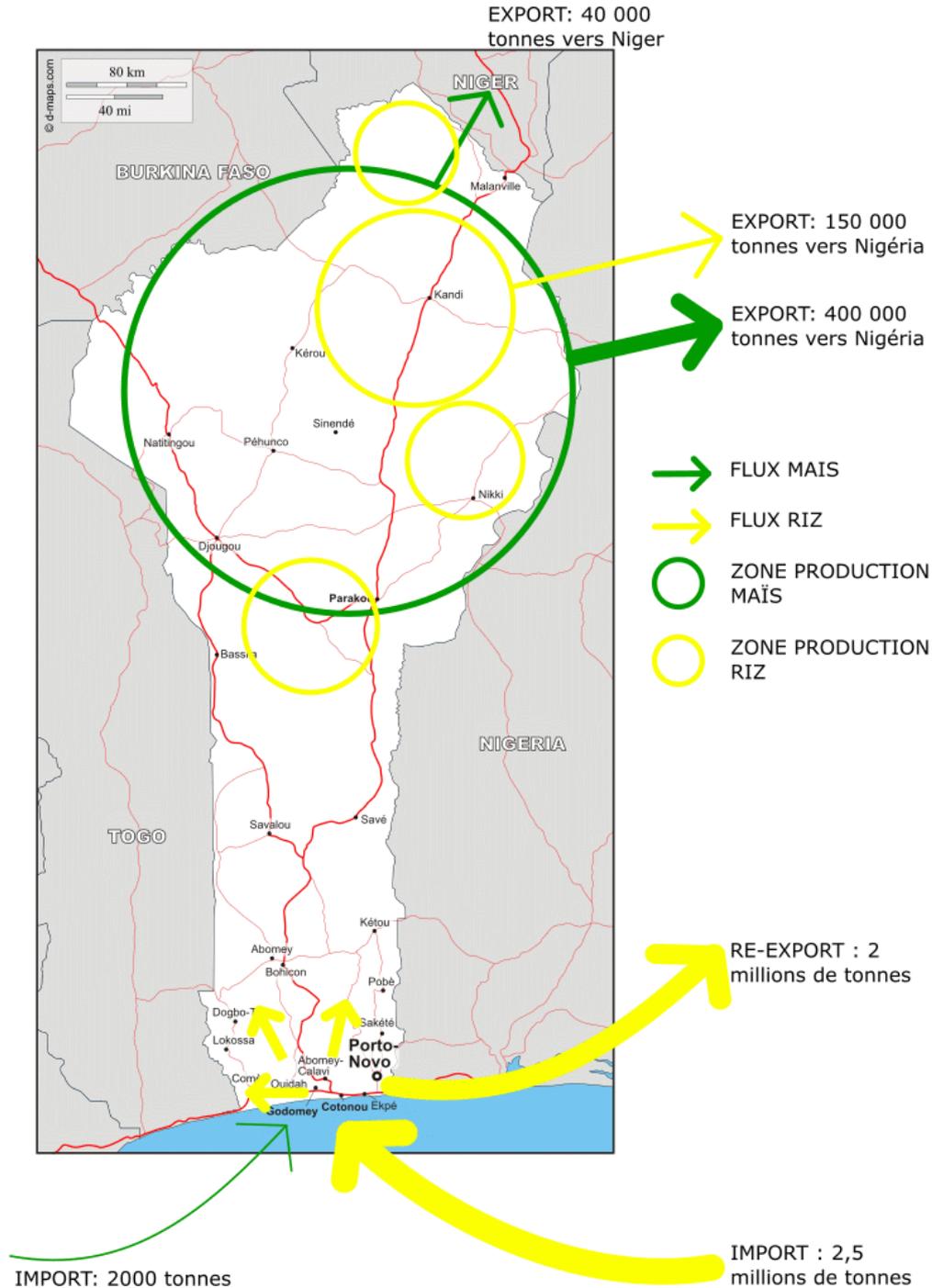
Photo 6 : extérieur d'un magasin de stockage en dehors du marché de Dantokpa

Une part croissante du maïs produit au Bénin est destinée au marché du Nigeria et notamment à son secteur avicole énorme et croissant. D'après nos estimations, entre 300 000 et 500 000 tonnes de maïs seraient, chaque année, destinées au Nigeria. Des quantités moindres (quelques dizaines de milliers de tonnes) seraient également exportées vers le Niger. Ces flux ne transitent que rarement par le Sud du Bénin, ils sont en majeure partie exportés à partir

des grandes zones de production du Nord vers le marché de Kano et les régions du Centre-Ouest du Nigéria.

Le maïs importé (entre 1000 et 2000 tonnes/an) est lui principalement destinée à des industries agroalimentaires ayant des besoins spécifiques (taux de protéine élevés, taux d'impuretés très faibles) auxquels l'offre locale de maïs ne répond pas. Il s'agit notamment des brasseries et des producteurs d'alimentation infantile.

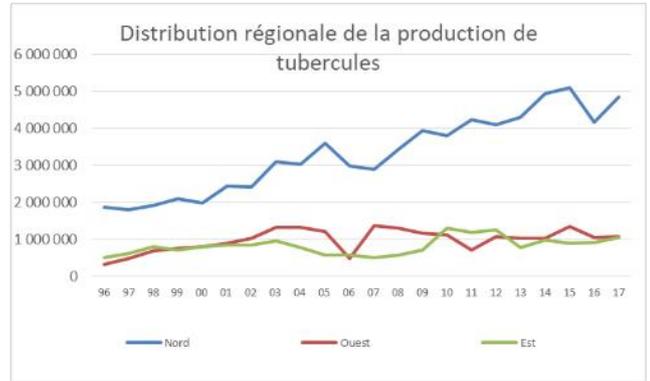
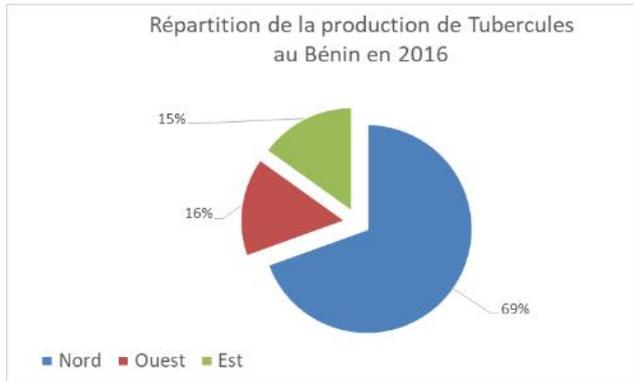
Synthèse : Les flux de céréales au Bénin



Les tubercules

Les plus importantes productions (69%) de tubercules au Bénin (manioc, igname, patate douce, pomme de terre et tarot) sont également situées dans les régions du Nord du Pays, le solde étant produits à parts égales dans les régions de l'Est et de l'Ouest du pays. Ils sont cultivés par de petits producteurs individuels et regroupés sur les marchés par les grossistes.

C'est également dans les régions du Nord que la production de tubercules se développe le plus significativement.



Manioc

Le manioc est produit principalement dans le Nord et le Centre du pays, avec une production moyenne annuelle qui avoisine les 4 millions de tonnes.

Environ 80% de cette production est transformé par des unités artisanales et semi-artisanales sous forme de gari, lafun, tapioca...

Ces produits transformés sont consommés par la population locale et une partie est commercialisée et évacués dans les pays de l'arrière-pays par différentes voies:

1/ au Nord par Malanville qui est le 2^{ème} plus important marché du Bénin, sous forme de gari principalement, pour le marché Nigérien.

2/ au Sud par Cotonou et le marché de Dantokpa qui est le plus grand marché de consommation du Bénin, sous toutes les formes y compris le manioc frais qui reste minoritaire par rapport au marché des produits dérivés du manioc.

3/ au Sud-Est dans le département du Plateau, zone de production mais aussi de commercialisation en raison à sa proximité avec le Nigéria.

4/ plus au Centre par le marché de Parakou qui exporte également une partie de sa production artisanale au Nigéria.



Photo 7 : Grossiste et détaillante de cossette de manioc sur le marché de Dantokpa

Au final, le Nigéria importe probablement entre 30 et 45% de la production de manioc du Bénin, principalement sous forme de produits transformés. Le Niger et le Burkina absorberaient entre 2 et 4% de la production.

Igname

L'igname est un tubercule très cultivé au Bénin, la production nationale annuelle est de 3 millions de tonnes.

Le Bénin est le 4ème producteur mondial d'igname derrière le Nigéria, la Côte d'Ivoire et le Ghana.

L'igname est un des principaux aliments de base au Bénin, il est consommé tous les jours dans les plats traditionnels sous forme de pâte qui accompagne les viandes et plat en sauce.

On observe 3 zones de production avec différents systèmes de commercialisation :

1/ la zone de production Centrale qui comporte le Zou et Ouémé. Les deux principaux marchés où est écoulee l'igname sont Cotonou et Bohicon à partir de mi-juillet et jusqu' début mai.

2/ la zone de production du Borgou (Nord-Est). L'igname est écoulee sur les marchés de Parakou, Malanville (qui approvisionne également le Niger et le Nigeria) et Cotonou à partir de septembre et jusqu'en juin. On retrouve une spécialisation du marché de cossette à partir de cette zone.

3/ la zone Nord-Ouest qui approvisionne principalement en avril et mai les marchés de Cotonou et Malanville.

Les camions en provenance des zones de production viennent approvisionner Cotonou par le marché de Dantokpa, sur la zone située à l'intérieur du marché « parking gros porteurs » qui sert de plateforme de déchargement pour les camions d'igname et de d'ignon principalement (cf. photo 8)



Photo 8 : « Parking Gros porteurs », unique zone accessible par les « titans » pour le déchargement des oignons et des ignames sur le marché de Dantokpa

Les grossistes d'igname qui font venir les camions de 30 tonnes n'ont pas de magasins de stockage, la vente se fait « au cul du camion », les ignames sont directement déchargés du camion dans les « poussepousses » des clients (cf. photo 9). Les grossistes n'ont généralement pas d'espace de stockage sur le marché, le camion peut rester plusieurs jours sur la plateforme jusqu'à ce qu'ils aient tout vendu.



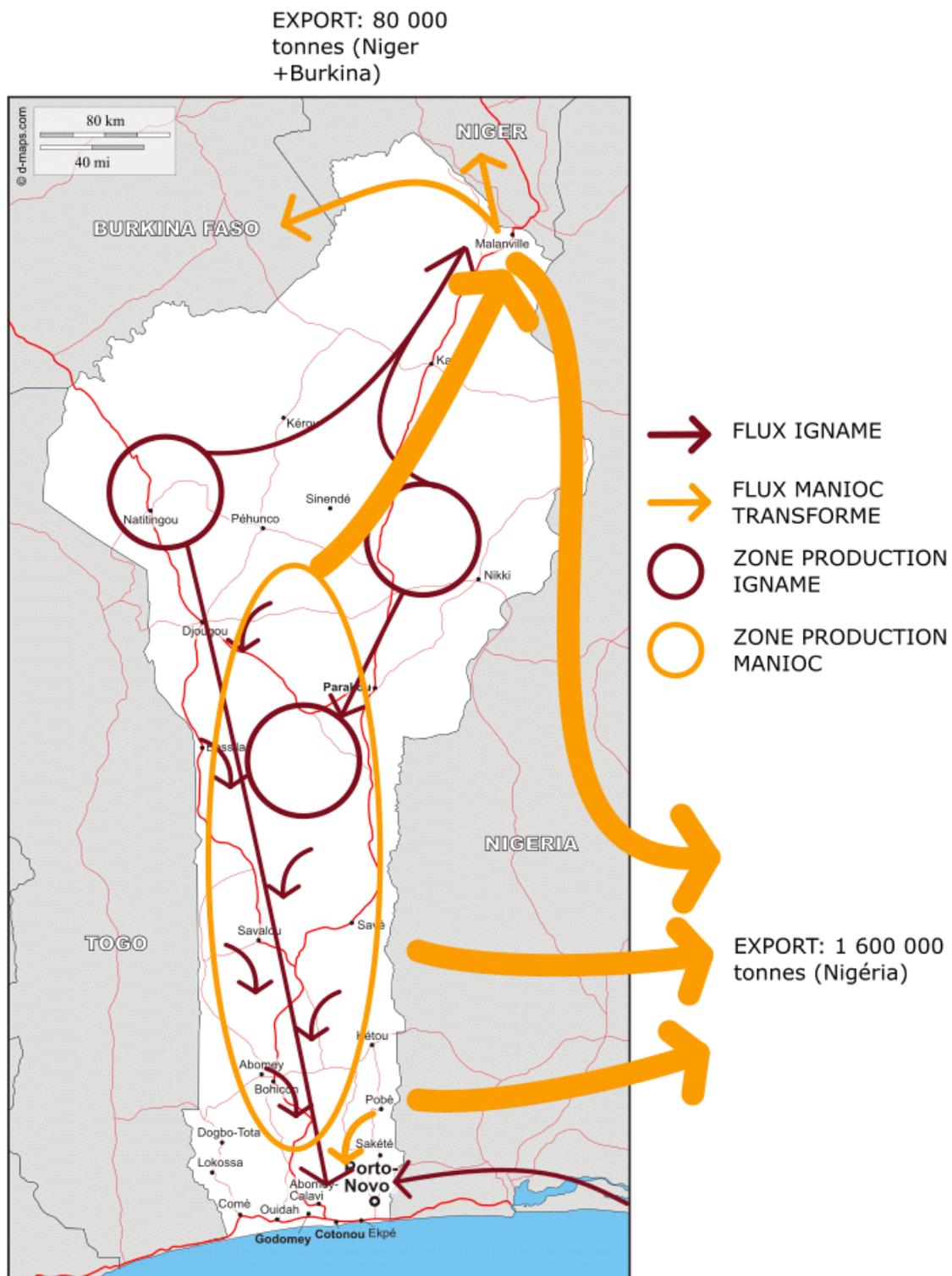
Photo 9 : Déchargement de l'igname sur la zone « parking gros porteurs » de Dantokpa dans les poussepousses qui approvisionnent les marchés de quartier de Cotonou.

Sur le marché de Dantokpa, on observe peu de vente à destination des pays voisins, par contre quand il est en sous offre au Bénin, des camions en provenance du Nigéria viennent

approvisionner le marché avant les périodes de récoltes principales qui s'échelonnent d'août à décembre.

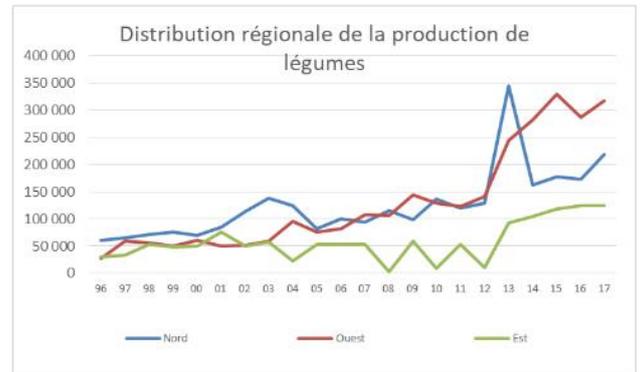
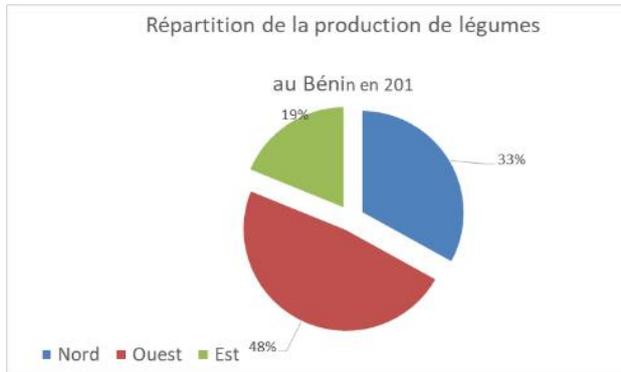
L'igname est également commercialisée sur le marché de Dantokpa sous forme de cossettes, qui sont obtenues après pré-cuisson et séchage au soleil des tubercules épluchés. Cette transformation est réalisée par les paysans qui commercialisent les cossettes qui peuvent se conserver une année.

Synthèse : Les flux de Tubercules au Bénin



2.2.2. Les légumes

Les légumes sont essentiellement produits dans la zone Ouest (Atlantique, Mono, Couffo...) et dans une moindre mesure au Nord (Alibori) pour les choux, oignons, etc.



Tomates

La production du Bénin de ces dernières années est estimée à plus de 300 000T/an.

On observe une forte concentration de la production dans les régions méridionales avec un approvisionnement de Cotonou par l'Ouest pour la tomate cultivée autour du lac Ahémé, et par la route venant du Nord pour la tomate cultivée dans les zones plus centrales comme à Toffo et Klouekame au Nord d'Allada.

La principale période de production s'étale d'avril à août. La tomate de contre saison quant à elle, est récoltée de septembre à mars et reste moins abondante en terme de volume.

Pendant les mois de faible production, le Bénin importe la tomate principalement du Nigéria et du Burkina-Faso mais également du Ghana et du Togo dans de plus faible quantité.



Photo 10 : Panier de tomates sur le marché de Dantokpa

Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc
IMPORTATION (40 000T) en provenance du BF et Nigéria principalement										IMPORT	
				EXPORTATION (15 000T) principalement vers le Nigéria							

Pour l'approvisionnement de Cotonou, les grossistes font appel à des collecteurs qui rassemblent la production dans des paniers qui peuvent contenir 70 kilos de tomates. (cf. photo 10).

Les paniers sont chargés dans des camions 40 tonnes, J9 (pouvant contenir 70 paniers de 70 kilos), ou pickup et acheminés à Dantokpa où ils sont déchargés dans la rue qui fait la limite Nord du marché. (cf. photo 11). Les paniers sont ensuite transportés par des poussepousse qui vont approvisionner les demi-grossistes et détaillants (cf. photo 13).

Une dizaine de véhicules sont stationnés chaque matin pour l'approvisionnement de la ville. On estime entre 30 000 et 40 000T le volume de tomates qui transite par le marché de Dantokpa.



Photo 11: Zone de déchargement des camions de tomates



Photo 12 : J9 en provenance du Burkina et du Togo sur le marché de Dantokpa



Photo 13 : Paniers de tomates de 70kg, déchargé dans un poussepousse

Les importations de conserves de tomates représentent des volumes non-négligeables entre 10 000 t et 20 000 t jusqu'en 2013 puis jusqu'à 50 000 t en 2015. Nous estimons que jusqu'à 2013, ces importations étaient principalement destinées au marché local et dans une moindre mesure (quelques centaines de tonnes/an) à la réexportation vers le Niger. La forte hausse des importations observées en 2014 et 2015, nous laisse penser qu'un flux de plusieurs dizaines de milliers de tonnes de conserves de tomate s'est développé vers le Nigeria à la

faveur d'un changement de réglementation dans ce pays qui a tenté ces dernières années de développer ses propres conserveries de tomate².

Oignon

Le Bénin produit moins de la moitié de sa consommation annuelle en oignon, environ 35 000 T/an ces dernières années, c'est pourquoi le marché de Cotonou est principalement approvisionné par l'oignon nigérien (1^{er} exportateur en Afrique de l'Ouest) qui est présent quasiment toute l'année mais dont les prix sont plus bas entre janvier et juillet en raison d'une plus forte abondance de l'offre.

La production nationale est présente principalement au Nord du pays, mais également du Sud-Ouest comme pour la zone de Grand-Popo.

Malanville et Cotonou sont les deux marchés où sont commercialisés en gros volumes les oignons qui seront ensuite acheminés pour approvisionner tous les marchés nationaux.

À Cotonou, les oignons du Bénin et du Niger sont déchargés et commercialisés sur le marché de Dantokpa, sur la même plateforme (parking gros porteurs) qui réceptionne l'igname et les céréales. L'Association des Importateurs d'Oignon du Bénin (AIOB) gère les importations des oignons nigériens qui ont lieu quasiment toute l'année.

L'oignon de Malanville arrive sur Dantokpa de décembre à avril et celui de Grand-Popo en septembre-novembre.

Les grossistes déchargent les sacs de 100kg sur le marché, ils les entreposent sur des palettes au centre du parking gros-porteurs jusqu'à épuisement du stock.



Photo 14 : sac de d'oignon en provenance du Niger sur le marché de Dantokpa



Photo 15 : sac de d'oignon local sur le marché de Dantokpa



Photo 16 : Espace « parking gros-porteurs » où sont déchargés les oignons du Bénin et du Niger sur le marché de Dantokpa

² <http://www.jeunefrique.com/310466/economie/dangote-usine-de-transformation-de-tomates/>

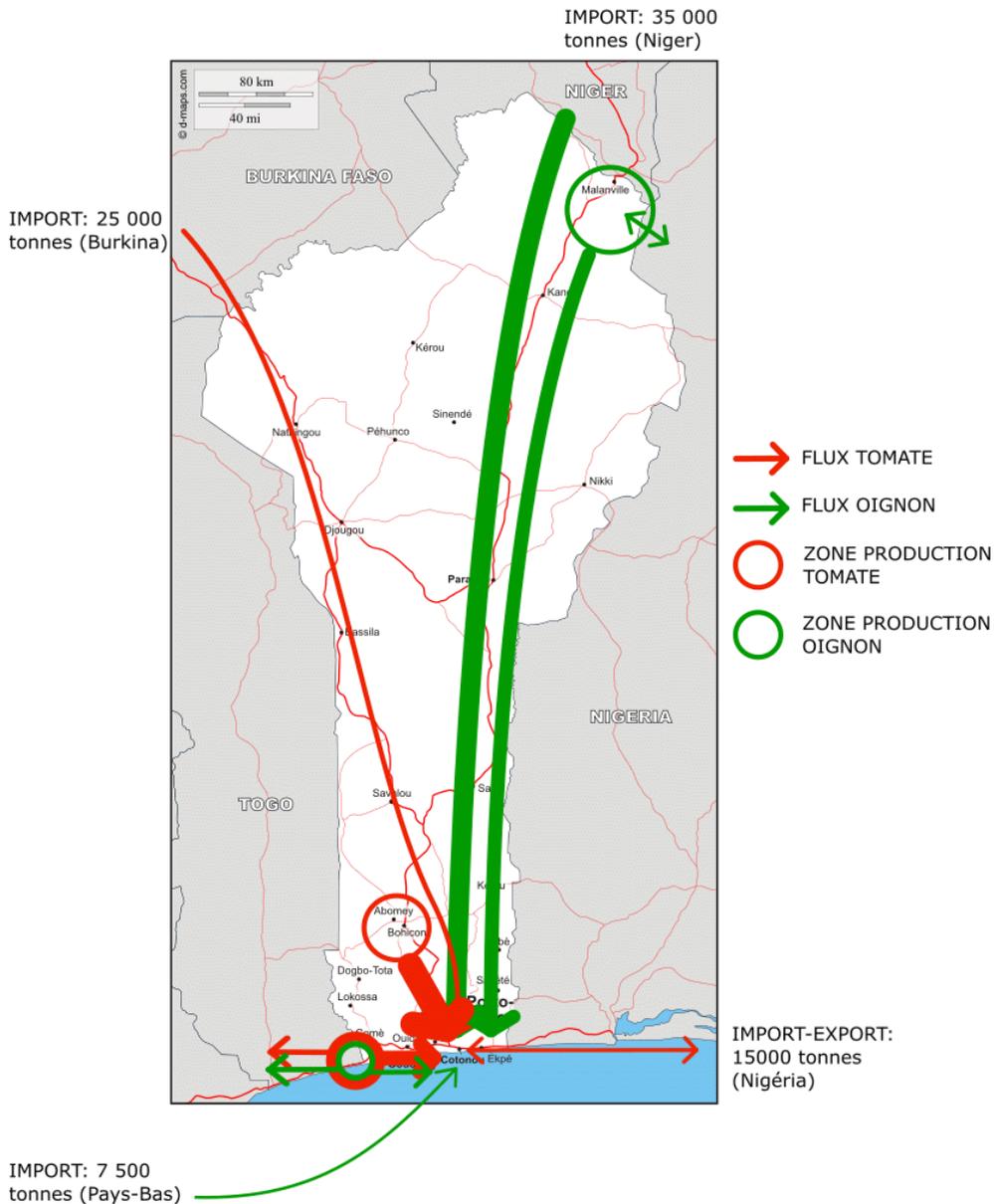


Les importations d'oignons de Hollande (5 à 10 000T/an) n'étaient pas visibles sur le marché de Dantokpa au moment des enquêtes. On en trouvait principalement sur les marchés de quartier comme celui de Ganhi situé à proximité du port. Cet oignon peut arriver sur le marché de Dantokpa ponctuellement, en période de cherté/rareté de l'offre d'oignon du Niger, principalement entre septembre et décembre.

La demande en oignon du Bénin est estimée entre 60 000 et 80 000 tonnes par an. Dans ces conditions, entre 25 000 et 35 000 tonnes seraient importés du Niger chaque année.

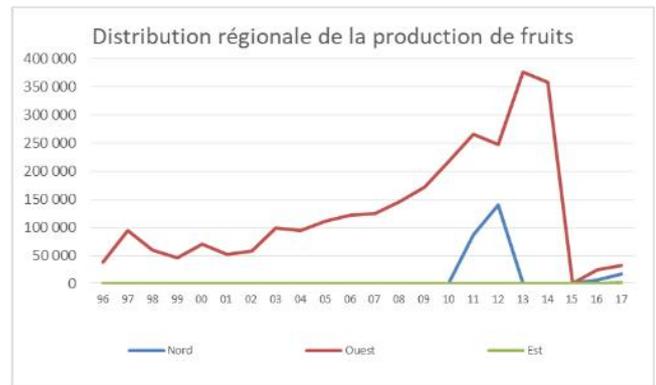
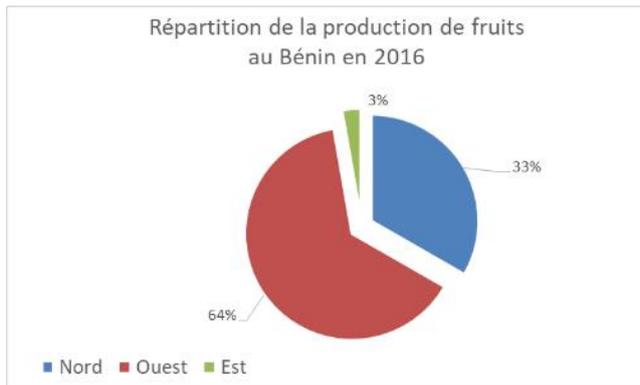
Photo 17 : sac d'oignon importé en provenance de Hollande sur le marché de Ganhi

Synthèse : les flux de Légumes au Bénin



2.2.3. Les fruits

Les séries statistiques concernant les fruits (pastèques, citulus,...) sont quelque peu erratiques mais montrent bien que la production du Bénin est surtout concentrée à l'Ouest du pays et c'est dans ces zones (plateaux) qu'elle se développe le plus rapidement. Ces chiffres n'intègrent pas de données sur les produits d'exportation (Ananas, anacarde...)

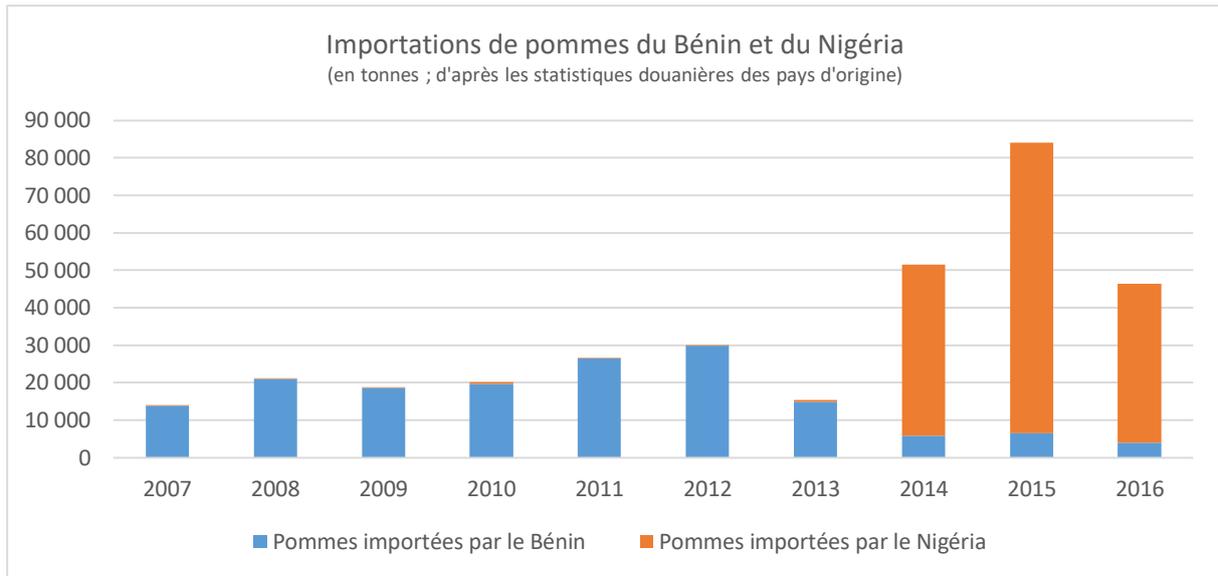


Compte tenu des hypothèses relatives aux quantités commercialisées à Cotonou et de l'origine des produits, présentées ci-dessus, il est estimé que les produits locaux ou nationaux arrivent sur les marchés de Cotonou à près de 60% du Nord, donc majoritairement par la route N°2, à un peu plus de 20% de l'Est et un peu moins de 20% de l'Ouest du pays.

Pommes

Le Bénin importe très peu de fruits aussi bien de la sous-région que depuis le marché international.

Le principal produit d'importation est la pomme d'origine sud-africaine. Il semble comme visible sur le graphique ci-dessous que jusqu'en 2013, de grandes quantités de pommes destinées au Nigéria transitaient par le port de Cotonou. Mais depuis 2014, il semble qu'un changement réglementaire favorise l'importation de pommes par les ports nigériens. Dans ces conditions, on peut estimer que les 5000 à 7000 tonnes de pommes aujourd'hui importées par le Bénin sont principalement destinées à son marché local.



À Cotonou, importateurs ont des magasins de stockages, entrepôt/container frigorifiques, localisés à Akpakpa qui est l'ancienne zone industrielle de la ville, et également à proximité du marché de Dantokpa dans le nord de la ville. On trouve les containers frigorifiques dans les cours d'habitation (cf. photo ci-dessous) où les containers arrivant du port (provenance Afrique du Sud) sont déchargés puis les demi-grossistes et détaillants viennent s'approvisionner.



Photo 18 : 2 containers frigorifiques pour le stockage des pommes



Photo 19 : entrée d'une habitation en centre-ville abritant deux containers frigorifiques en provenance d'Afrique du Sud

Ananas

La production nationale est estimée entre 400 et 450 000T par an et 98% de la production est cultivée dans le département Atlantique.

Les besoins pour la consommation locale sont estimés à 80 000T/an. 30 000T/ an sont destinés à la transformation en jus principalement.

L'export par avion représente 1% soit 4 000T qui partent à destination de la France principalement. Ces exportateurs d'ananas par avion sont au nombre de 12, et certains sont également de gros producteurs. Le transport aérien se fait par avion de certaines compagnies aériennes (Bruxelles Airlines, Air France), par cargo DHL de 25 à 35 tonnes ou gros porteur via le Nigéria (180T), ou par avion de trafic passager en soute (10 à 18 tonnes), ou avec de gros porteur de 180t.

L'augmentation des exportations est un des projets du gouvernement, dans ce cadre les exportateurs prévoient la construction d'entrepôts avec des ponts bascules. Le projet du nouvel aéroport à Calavi va également les aider à améliorer leur commerce avec l'extérieur.

C'est donc une importante partie de la production du Bénin qui est exportée dans les pays de la sous-région et principalement au Nigéria. On estime le volume commercialisé au Nigéria à presque 200 000 T par an. Les grossistes organisent la collecte dans des bâchés principalement mais également dans véhicule 9 places type 504-505 qui rejoignent les 4 entrées du Nigéria de la zone sud du Bénin et notamment celle située la plus au sud (Sémé, 20 km avant la frontière nigériane).

Les acheteurs du Nigéria viennent s'approvisionner dans ces localités où les bâchés sont déchargés afin d'être chargés dans les véhicules nigériens. Les commerçantes béninoises sont à la recherche d'espaces en amont de ces villes-frontières afin de pouvoir décharger et stocker l'ananas comme à Ekpé où de nombreux grossistes et demi-grossistes sont installés.



Photo 20 : un véhicule bâché transportant 3T d'ananas vers le Nigéria

Un autre mode de commercialisation moins répandu qui intervient lorsque l'offre ne répond pas assez rapidement à la demande nigériane lors des périodes de carême par exemple, les camions « titans » du Nigéria viennent directement s'approvisionner dans les zones de production.

La ville de Cotonou est approvisionnée en ananas via des grossistes qui sont installées quelques rues plus au nord du marché de Dantokpa qui n'a pas la place d'accueillir ces volumes. Certains acheteurs du Nigéria viennent également s'approvisionner sur ce marché.



Photo 21 : déchargement d'un véhicule type 504 à Cotonou non loin du marché de Dantokpa



Photo 22 : stockage de l'ananas auprès des grossistes et demi-grossistes



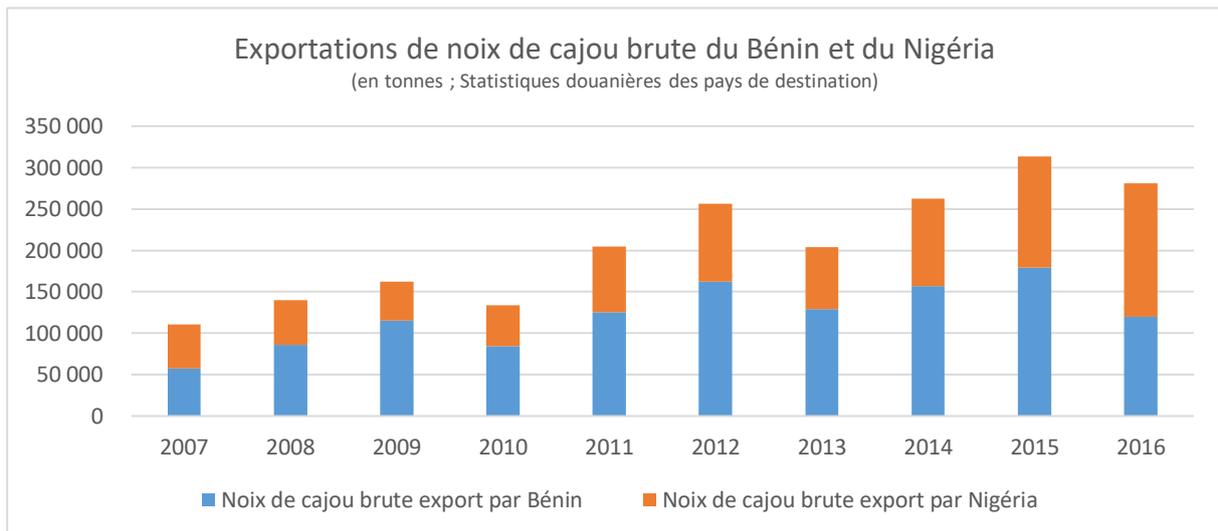
Photo 23 : déchargement d'un véhicule bâché à Cotonou

2.2.4. Noix de cajou

La noix de cajou ou anacarde, est une filière d'exportation qui a connu une très forte croissance au cours des 15 dernières années au Bénin comme dans le reste de l'Afrique de l'Ouest. L'anacardier est principalement cultivé dans le Centre et le Nord du Pays. La production est estimée entre 100 000 et 120 000 tonnes ces dernières années, dont environ 95% est exporté sous forme brute (en coque) vers le Vietnam et l'Inde. Outre, la production locale, une petite partie des 200 000T produites par le Nigéria transite par le Bénin. En fonction du coût du transit dans les ports nigériens et de leur congestion, entre 15 000 et 40 000 tonnes de noix nigériane transitent par le Bénin pour être exportées vers le Vietnam et l'Inde où elles seront transformées.

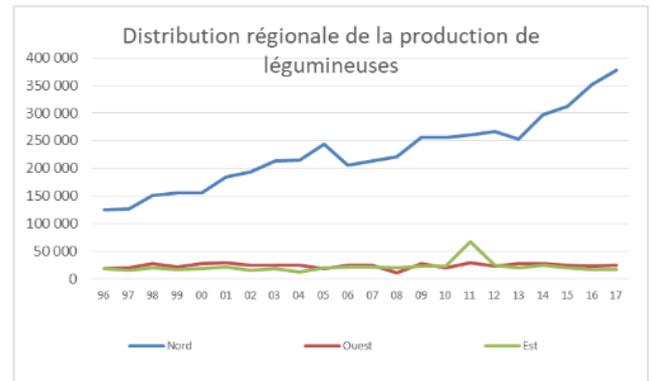
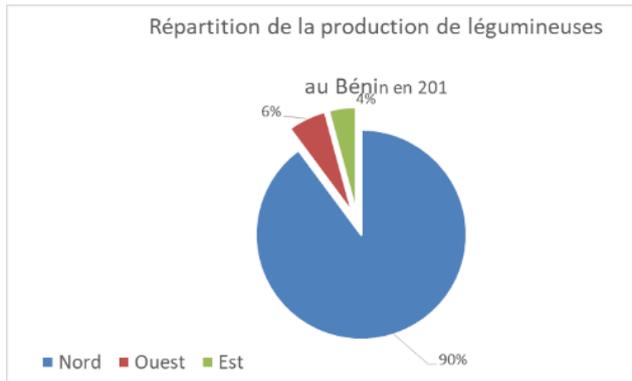
Ce produit représente donc de très gros volumes qui nécessitent d'être empotés en containers de 20 ou 40 pieds avant exportation sur une campagne d'exportation qui s'étend de février à juillet avec un pic d'exportation en avril et en mai. Pendant, cette période entre 2000 et 10 000 tonnes sont empotées par semaine.

Les prix de ce produit ayant beaucoup augmenté ces dernières années et la mise en place de plantation d'anacardier coûtant relativement peu aux producteurs, la production béninoise devrait continuer à fortement augmenter au cours des 10 prochaines années.



2.2.5. Les légumineuses

Les légumineuses du Bénin (Niébé, arachide, soja, goussi, voandzou, dohi, poids d'angole et sésame) sont presque exclusivement concentrées dans les régions du Nord et du Centre, en particulier les régions de Borgou et Collines. Ce sont dans ces régions que la production de légumineuses se développe le plus rapidement.

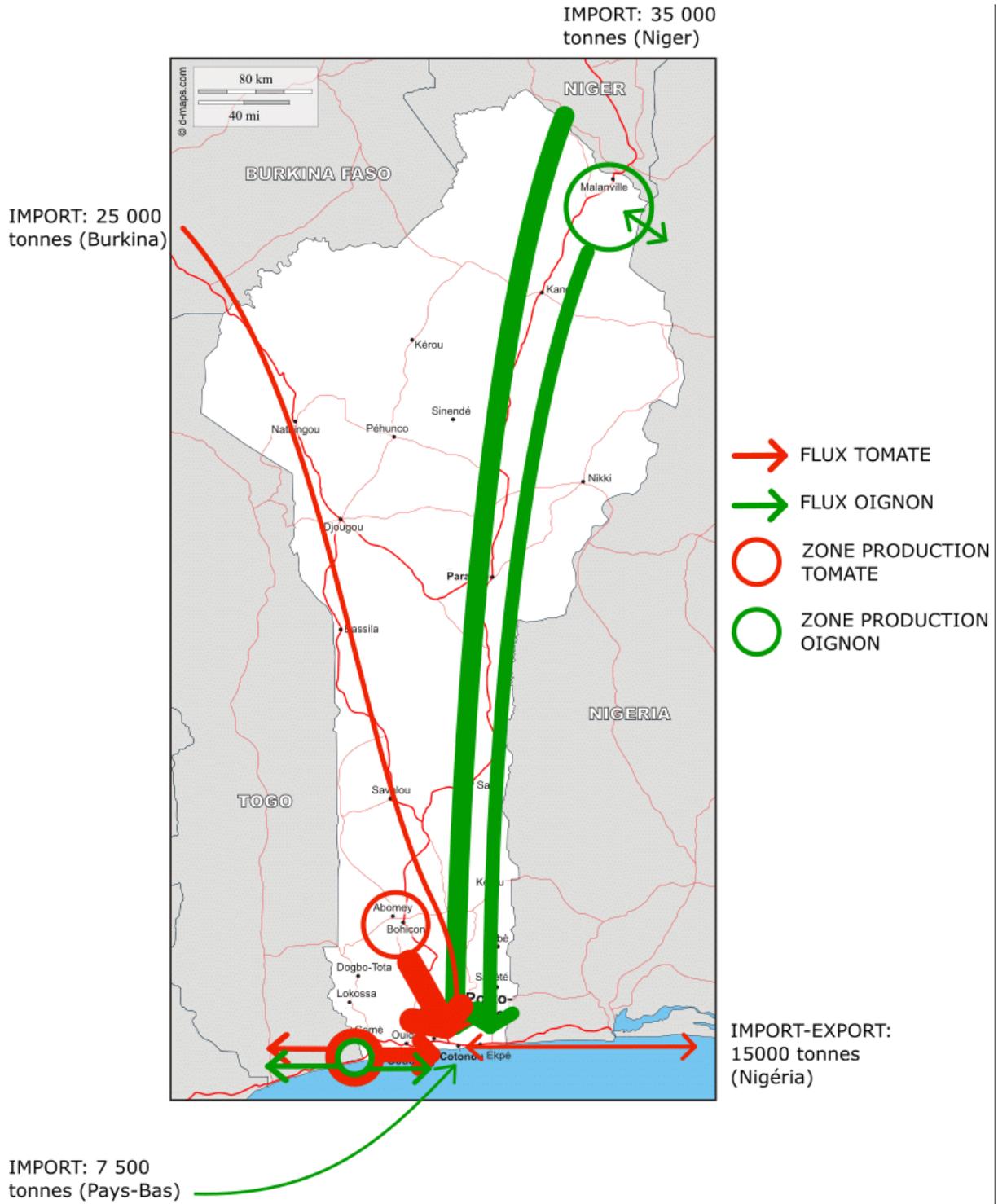


Cette catégorie de produits agricoles est principalement consommée par la population béninoise et fait peu l'objet de commerce avec les pays de la sous-région ou l'international.

On retrouve les grossistes sur le marché de Dantokpa, à côté des grossistes de céréales. Ils s'approvisionnent directement auprès de petits producteurs dans le Nord du pays principalement et permettent d'approvisionner Cotonou et ses marchés de quartiers.

Photo 24 : grossiste et détaillante de légumineuse sur le marché de Dantokpa

Synthèse : Les flux des légumes

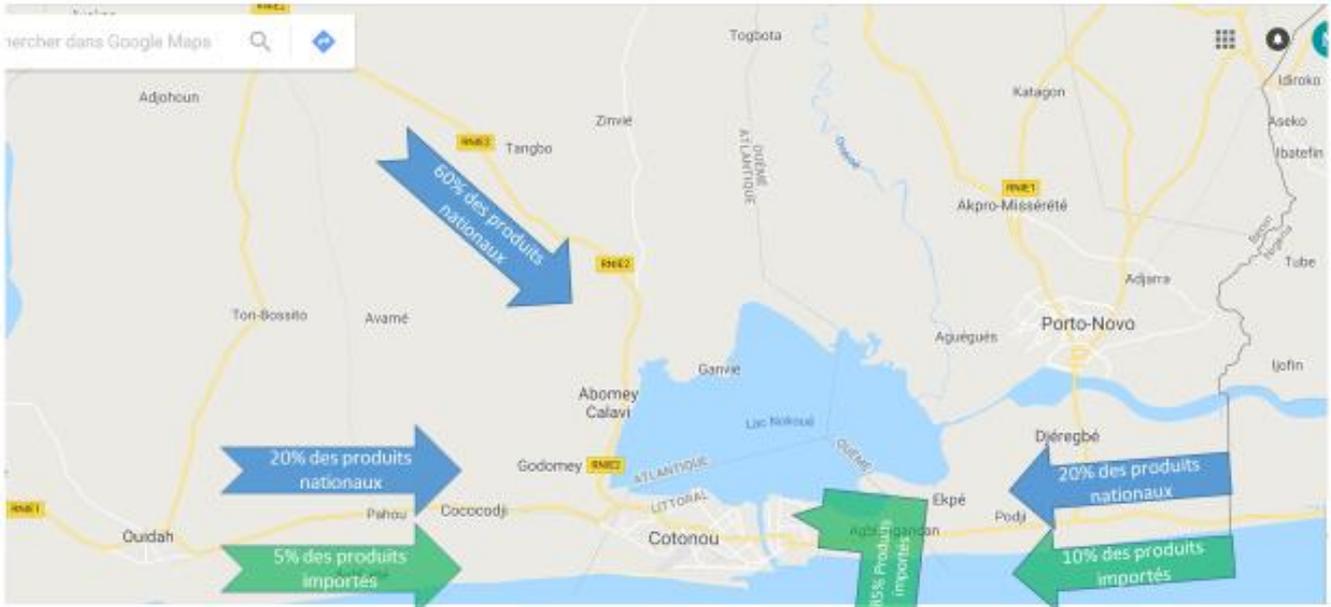


2.3. Origine des produits consommés à Cotonou

Le schéma ci-après transforme, de manière très schématique, les flux des différents groupes de produits analysés dans les chapitres précédents et l'approvisionnement de Cotonou.

L'importance des flux qui arrivent par la route du Nord sont dominants pour les produits d'origine nationale et destinés au marché intérieur.

Origine des produits consommés à Cotonou



3. L'APPROVISIONNEMENT DE COTONOU ET SA REGION

3.1. La consommation

Selon les études de la FAO, le régime alimentaire des Béninois repose largement sur les racines et tubercules (manioc, igname) et les céréales. Des différences importantes existent entre le nord et le sud du pays.

Au sud, donc dans la région de Cotonou objet de cette étude, le régime est davantage basé sur le maïs et le poisson notamment, alors que dans le nord les céréales traditionnelles (en particulier le mil) occupent toujours une place importante tandis que la viande et les produits laitiers sont évidemment plus disponibles. Le riz prend progressivement de l'importance dans l'alimentation, en milieu urbain mais aussi en milieu rural, il est importé à 100%.

Les disponibilités per capita en racines et tubercules sont très élevées au Bénin mais leur part dans les disponibilités énergétiques alimentaire a un peu diminué au cours de ces dernières décennies au profit des céréales.

Le pays est relativement autosuffisant pour les céréales (à l'exception notable du riz) et les racines et tubercules, mais il est fortement dépendant des importations de produits d'origine animale (animaux des pays voisins et produits congelés) pour lesquels les disponibilités per capita restent très limitées.

Toujours selon la FAO, les disponibilités énergétiques alimentaires sont supérieures aux besoins de la population. La prévalence de sous-alimentation, en baisse, est d'environ 10%, correspondant à la moyenne des pays d'Afrique de l'Ouest. L'insécurité alimentaire est notamment liée à une forte incidence de pauvreté dans un contexte récurrent de hausse des prix des denrées alimentaires de base.

Ces études de la FAO concluaient sur une estimation de la consommation per capita au Bénin en 2013, données qui sont reprises dans le tableau ci-après, car aucune donnée plus récente n'a été identifiée.

Estimation des consommations alimentaires par habitant à Cotonou

Produit	Kg/capita/an
Céréales	119,4
Viandes	25,2
Poissons	13,3
Œufs	0,9
Lait	8,4
Huiles végétales	6,6
Légumes	57,3
Tubercules	272,6
Fruits	49,6

Source : FAO, cité par knoema.com/atlas/benin/agriculture

Rapportés à la population urbaine de l'agglomération de Cotonou, soit 2,5 millions d'habitants environ, ces données permettent d'avoir une idée des volumes commercialisés chaque année sur Cotonou, et en particulier sur le marché de Dantokpa, une des principales sources d'approvisionnement de la Ville.

Estimation des volumes commercialisés à Cotonou

Produits	Tonnes/an	%
Céréales	286 687	22%
Viandes	60 507	5%
Poissons	31 934	2%
Œufs	2 161	0%
Lait	20 169	2%
Huiles végétales	15 847	1%
Légumes	137 581	10%
Tubercules	654 531	49%
Fruits	119 093	9%
Total	1 328 510	100%

Un total annuel de l'ordre 1,3 à 1,5 millions de tonnes de produits alimentaires frais nécessaires à l'alimentation de Cotonou et sa région chaque année semble une estimation raisonnable et cohérente avec les estimations faites en 2010 par les études précédentes.

Ces approvisionnements des consommateurs de Cotonou se réalisent à travers de trois circuits principaux, qui sont :

- Le Marché de Dantokpa qui regroupe tous les produits alimentaires et non alimentaires, frais ou transformés, au stade de gros et de détail,
- La grande distribution, encore peu développée mais en progression rapide,
- Le Port de Cotonou, qui n'intervient pas directement dans l'approvisionnement en tant que tel, mais dont l'importance est considérable dans la vie de la ville.

Ces circuits sont analysés dans les paragraphes ci-après.

3.2. Le grand marché de Dantokpa et ses alentours



Photos 24 et 25 : Deux vues du Marché de Dantokpa

3.2.1. Généralités

Ce grand marché, initialement construit en 1963 sur une parcelle de 13 hectares située dans le centre de la ville de Cotonou, le long de la lagune, s'est progressivement étendu pour répondre aux besoins de son développement, mais de manière totalement incontrôlée. Il atteint aujourd'hui une vingtaine d'hectares et envahit les progressivement les quartiers environnants.

Le marché de Dantokpa mélange les activités de gros et de détail, les produits alimentaires et les tissus, les graines et le matériel électrique..., fonctionne sans que la réglementation soit respectée, s'étend régulièrement et progressivement sur l'ensemble de la zone, créant ainsi des problèmes de circulation des personnes et des marchandises qui, petit à petit, apparaissent de plus en plus insurmontable.

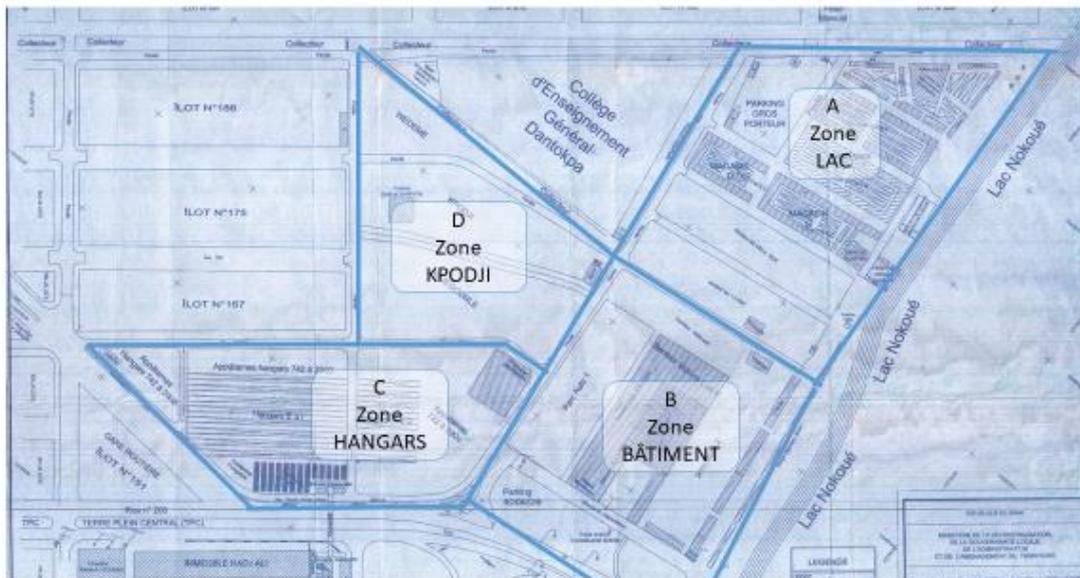
Le marché de Dantokpa proprement dit étant trop à l'étroit dans ses limites originales et se développant très rapidement, des zones d'extension non contrôlées se sont développées de manière anarchique dans la zone de Missebo, un peu plus au Sud, et plus récemment pour les fruits et légumes au Nord du marché, et participent largement aux problèmes d'urbanisme déjà signalés.

Le schéma ci-dessous montre le positionnement de ces deux zones qui sont gérées par la Société de gestion des marchés autonomes (SOGEMA), un organisme qui dépend du ministère béninois de l'Intérieur, avec beaucoup de difficultés.



3.2.2. Le marché de Dantokpa proprement dit

Afin de clarifier l'analyse des aspects physiques et commerciaux, le zonage défini par les études précédentes³, à savoir 4 zones distinctes pour le marché de Dantokpa, comme indiqué dans le schéma ci-après.



³ Mission d'études socioéconomique, architecturale et techniques de l'ensemble du marché de Dantokpa, Impact Consultants - Ministère de la décentralisation, de la gouvernance locale, 2010

Dantokpa – Bilan des surfaces

Désignation	Zone	Zone	Surface (ha)		% Surfaces
			Partielle	Totale	
1/ Secteurs commerciaux	A	Lac		3,72	
	B1		2,42		
	B2 ⁴		0,69		
	Bâtiment (surface sol) R+2	B	Bâtiment		3,11
	C	Hangars		2,99	
Sous-total	D	Kpodji		2,85	
				12,67	71%
2/ Voiries				3,37	20%
3/ Parkings				1,64	9%
Total du marché				17,78	100%

Source : Mission d'études socioéconomique, architecturale et techniques de l'ensemble du marché de Dantokpa, Impact Consultants - Ministère de la décentralisation, de la gouvernance locale, 2010

3.2.3. Zone A « Lac » : Produits alimentaires et opérations de gros

La zone « Lac » se décompose en trois sous-zones :

- Des magasins,
- Le parking des gros porteurs,
- Une zone de vente sans aménagement particulier.

Sur cette zone sont commercialisés majoritairement les produits alimentaires (maïs, oignons, tubercules, igname, farines, herbes...) mais aussi le bois et le charbon. On trouve aussi des ustensiles en plastique (seaux...) et des animaux vivants, en particulier des poulets.

Les activités de gros et celles de détail cohabitent très largement sur cette zone, mais avec une certaine prédominance du commerce de gros, en particulier sur la sous-zone du parking gros porteurs où les ventes en gros sont faites au camion, pour des produits comme les oignons ...

⁴ Le bâtiment principal (R+2) a une surface au sol de 2.600m² et totalise sur les 3 niveaux une surface commerciale (SHOB) de 7.800 m².



Photo 26 et 27 : Vues de la vente en gros d'ignames et oignons à Dantokpa

3.2.4. Zone B « Bâtiment » : Textiles, habillement et commerces de luxe

Cette zone est composée de plusieurs parties, aucune n'étant consacrée aux produits alimentaires :

- Le bâtiment principal du marché, construit sur 3 niveaux, le premier commercialisant des produits de luxe : sacs, tissus et pagnes, bijoux, produits de beauté, parfums, mercerie, ..., le deuxième vendant essentiellement des tissus mais avec beaucoup de stands vides, le troisième n'ayant pratiquement plus d'activité commerciale,
- La sous zone « derrière le bâtiment » et les « stands C et F », qui vendent des sacs et chaussures, abritent des tailleurs et de la confection,
- « Jardin et Boutique » concentre les vendeurs de tissus pour pagnes à peu près exclusivement,
- « Parc auto 1 et Parc auto 2 », convertis depuis longtemps en postes de vente pour de la bonneterie et de la confection, des tailleurs, des sacs et chaussures, librairie-papeterie, jouets, médicaments et droguerie ...
- Les « Appatames », des zones d'aménagement peu contrôlé au départ qui vendent des accessoires électriques et électroniques, du matériel électrique, des groupes électrogènes, etc.

Là encore les activités de gros et de détail cohabitent de manière non organisée provoquant une certaine crise au niveau des détaillants qui ne peuvent rivaliser avec leurs propres fournisseurs, installés dans les zones les plus commerciales et qui vendent au détail, au même prix et parfois moins cher que ceux auxquels ils ont vendus au stade de gros. L'actuelle déshérence du 2^{ème} étage du bâtiment est sans doute largement due à cette concurrence déloyale dans le secteur des tissus.



Photo 28 et 29 : À l'intérieur du bâtiment de Dantokpa, commerces de luxe

3.2.5. Zone C « Hangars » : Produits divers sauf frais

La zone « hangars » comportait initialement 8 hangars numérotés de A à H qui ont été rapidement complétés par des zones « d'Appatames » aménagées au cours du temps de manière non organisée.

Tout est disponible dans la zone des hangars, sauf les produits frais. Il s'y trouve des produits alimentaires non périssables (grossistes et détaillants de riz, farines, boissons alcoolisées ou non...), des bijoux, des jouets, des produits divers pour la cuisine, l'électroménager, la quincaillerie, des produits plus industriels (outils, filets de pêche) ou de loisirs (Hi-fi, radios, instruments de musique...), et des réparateurs.

Cette zone, hyper densifiée, mélange tout, que ce soit aux niveaux des produits et de l'organisation. Le stade de détail prédomine largement, mais le stade de gros n'est pas absent, en particulier pour les produits alimentaires secs. Les grossistes vendent évidemment également au détail (à moins que ce ne soient les détaillants qui vendent en gros...).

C'est une zone où il est bien difficile de se repérer, mais dont l'activité commerciale semble intense.



Photos 30 et 31 : Dans les hangars de Dantokpa

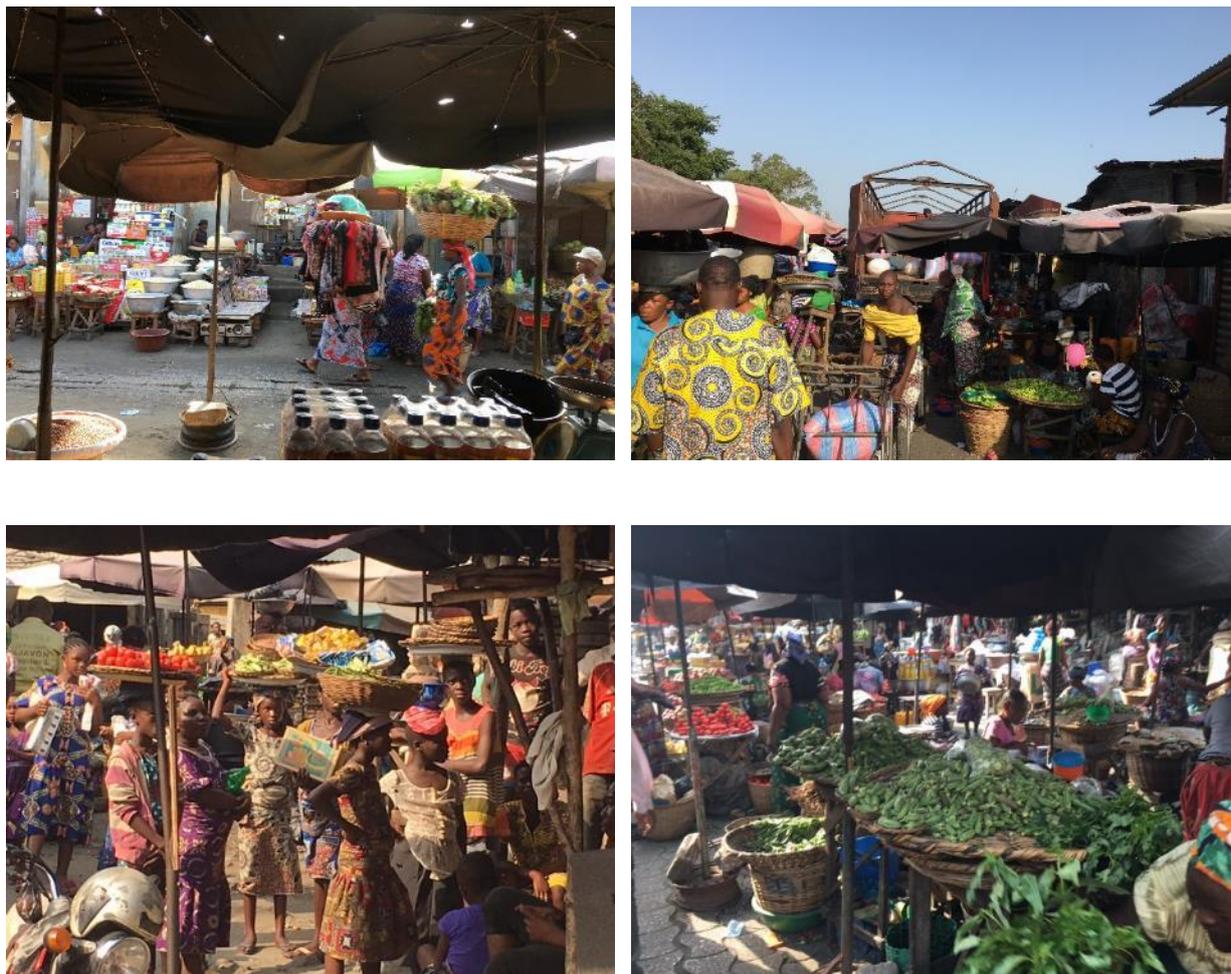
3.2.6. Zone D « Kpodji » : Produits vivriers.

La zone « Kpodji » est faite d'aménagements très divers et peu coordonnés, des installations précaires dans l'ensemble.

C'est la zone des produits vivriers, céréales, Maïs, sorgho, riz, haricots, farines, huiles, sucres, boissons, fruits et légumes.... On y trouve également de la viande, des animaux vivants (chèvres et moutons) et du poisson (séché en général) et les produits divers comme partout ailleurs (mercerie, produits de beauté...) et des produits industriels filets de pêche par exemple).

Les apports en camions des produits vivriers se réalisent en bordure du marché, le long de la route qui longe le collège d'enseignement général.

C'est encore une zone qui mélange commerce de gros et de détail, les opérateurs des deux stades de vente étant en général les mêmes personnes.



Photos 32 à 36 : La zone de Kpodji à Dantokpa, vente en gros et au détail des produits vivriers

3.2.7. Synthèse des activités dominantes dans chaque secteur

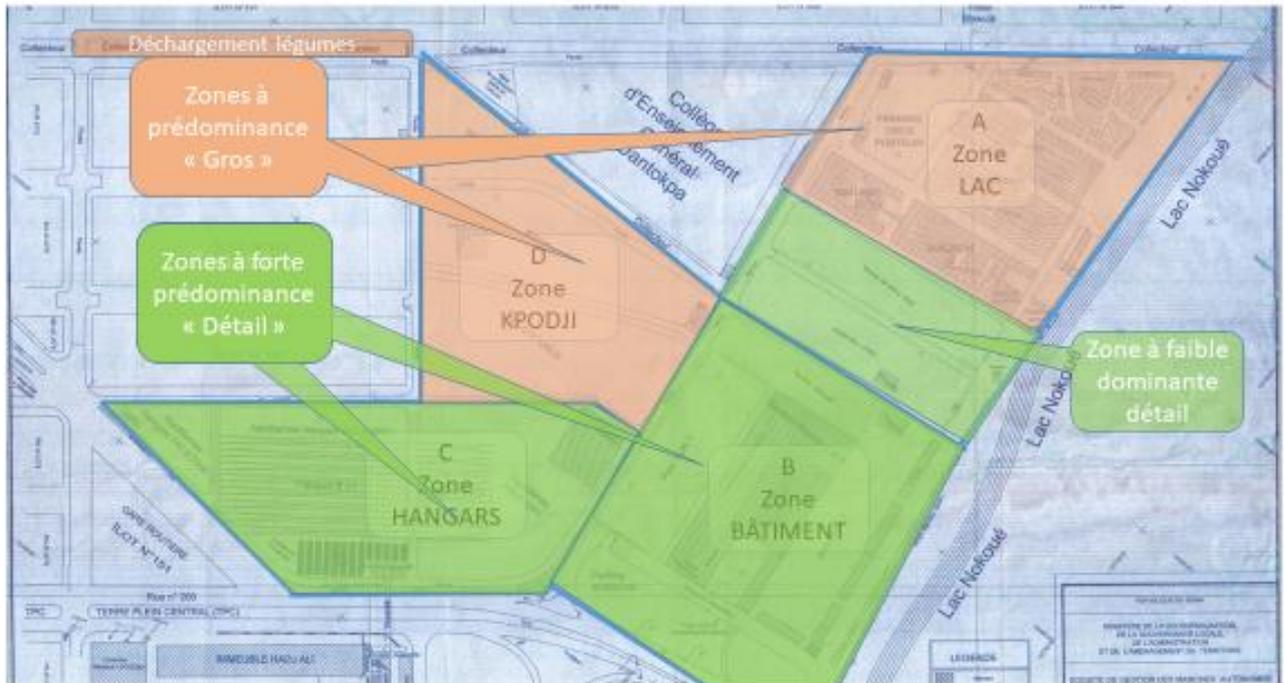
Un récent sondage de la SOGEMA décrit les activités dominantes de chaque secteur, son résultat est repris dans le tableau ci-après :

Zone	Sous zone	Activités dominantes
Lac	Lac 01-16	Produits congelés, volaille, accessoires plastiques, divers
	Todomey	Produits vivriers en gros
Bâtiment	Rez-de-chaussée	Tissus, Maroquinerie, Bijoux, Cosmétique
	1 ^{er} étage	Tissus (en déshérence avancée)
	2 ^{ème} étage	Tissus (en déshérence terminale)
	Parc auto 1	Cosmétique, Maroquinerie, Divers
	Parc auto 2	Prêt à porter, Maroquinerie
	Bloc latin	Tissus, Maroquinerie, cosmétique, prêt à porter
	Boutique et Jardin	Tissus
Stand C&F	Tissus, Maroquinerie, Chaussures	
Derrière bâtiment	Produits congelés, Maroquinerie	
Hangars	A à H	Bijoux, Cosmétiques, Quincaillerie, Ustensiles de cuisine,
	Appatames 01-2900	Tissus, Cosmétiques, matériel électrique et électronique
Kpodji	Wedeme	Produits vivriers en gros, produits congelés
	Kpodji magasins	Produits vivriers en gros, divers
	Adjégounlé	Layettes, produits pour la pêche, Mercerie

Source : SOGEMA

3.2.8. En conclusion de la zone du Marché de Dantokpa

Bien qu'aucun effort n'ait jamais été réalisé dans ce sens, une certaine sectorisation s'est faite dans le marché avec le temps. Même si elle est complètement imparfaite et que les activités de gros et de détail soient partout mélangées, il est possible de définir des zones à dominante gros ou à dominante détail, comme indiqué sur le schéma ci-après.



Sortir les activités de gros du marché de Dantokpa signifierait dégager les parties Nord du Marché, une zone qui pourrait être ensuite utilisée pour réaliser la mutation du marché de détail selon le principe d'aménagement « à tiroir », la partie Sud étant alors réaménagée selon les plans d'urbanisme à réaliser.

3.3. La zone de Gbogbanou (Missebo et Tokpa)

La zone, connue sous le nom de Missebo, s'est développée au cours des années de manière parfaitement anarchique pour abriter des activités commerciales que le marché de Dantokpa, dans ses limites originales, ne pouvait pas accueillir.

Cette vaste zone, un quartier tout entier de Cotonou, est faite de bâtiments divers, des petits immeubles le plus souvent, dont les rez-de-chaussée abritent des commerces divers, ou des petits entrepôts de stockage de toutes sortes de produits, le plus souvent importés. Toutes ces installations sont privées et continuent à se développer de manière aussi rapide qu'anarchique.

Il y a des tissus en quantité, des graines et autres produits alimentaires non périssables, des produits industriels...

Les activités sont un mélange de gros et de détail, sans qu'il ne soit vraiment possible de les différencier. Ce qui est sûr, c'est que ces activités qui génèrent des transports complètement inorganisés, contribuent très largement aux problèmes de circulation que connaît la ville de Cotonou.

Il y aurait entre 350 et 400 entreprises installées dans cette zone qui sont enregistrées auprès de la SOGEMA.



Photos 37 et 38 : Vues de la zone de MISSEBO

3.4. La zone d'extension Nord

Dans cette zone, ce sont surtout les grossistes en fruits qui se sont installés, de manière extrêmement rudimentaires (des conteneurs frigo dans des arrière-cours pour le stockage des pommes, par exemple), profitant de la proximité des zones traditionnelles de déchargement des fruits à côté du Collège.

Cette zone est mal délimitée, elle se développe au gré des besoins et des opportunités... c'est un risque d'éparpillement des activités au stade de gros à court terme.

3.5. Les opérateurs

Le nombre des opérateurs est difficile à évaluer de manière exacte en raison de leur nombre, de la densité des installations...

Il était de 12 000 en 2015, il serait de 14 000 (+8%) à la fin de 2017 et beaucoup plus selon les comptages effectués par la SOGEMA, sans doute presque 18 500. Ils étaient un peu plus de 17.000, selon les enquêtes IMPACT Consultants réalisées en août et, septembre 2008 pour des études antérieures.

Sans s'attacher à la réalité des chiffres dont la cohérence n'est évidemment pas prouvée, force est de constater que les opérateurs sont très nombreux et que leur nombre augmente régulièrement depuis 2015.

Comment expliquer cette augmentation ? Peut-être par le découpage de certains postes devenus trop grands avec la crise au Nigéria ? Peut-être car des postes restent vides dans certaines zones (les étages du bâtiment par exemple) et que leurs opérateurs se massent dans des zones plus commerciales...

Les opérateurs de Dantokpa et Missebo

Désignation	07/2015	07/2015	12/2017	12/2017
	Nombre	%	Nombre	Nombre
	Opérateurs	Opérateurs	En règle	constaté
DANTOKPA				
Lac	1.283	11,5%	1 309	1 614
Bâtiment	3.926	35,2%	4 627	3 999
Hangars	1.807	16,2%	2 107	2 014
Kpodji	4 152	37,1%	5 835	13 364
Total du marché	11 168	100%	12 847	16393
MISSEBO	780		1 031	4 598
Total Général	11 948		13 878	20 991

Source : SOGEMA

Nb : il n'existe aucune possibilité d'estimer le nombre des opérateurs présents dans la zone d'extension Nord dans la mesure où ces aménagements se réalisent sans aucun contrôle ni programmation d'aucune sorte.

Ce nombre reste cependant extrêmement important et souligne deux caractéristiques essentielles du marché :

- Le marché est extraordinairement attractif pour les opérateurs, c'est la preuve de son dynamisme, de l'importance de la clientèle qui le fréquente, de son rôle économique important dans la région,
- Les entreprises qui sont sur le marché sont de très petite taille, font leur négoce au jour le jour sans objectif de développement à long terme. C'est le signe de son rôle social qui est important mais va parfois à l'encontre de sa pérennité à long terme. C'est aussi ce qui explique sans doute la difficulté d'identifier des leaders sur le marché avec qui échanger sur le futur de l'activité et, par extension, du site.

Il existe une très forte distorsion entre les utilisateurs du marché qui sont en règle (papiers présentés, etc.) et le nombre constaté : Ils ne sont que 78% à être en règle...

Plusieurs types d'opérateurs coexistent sur le site, compte tenu de la diversité des produits et des fonctions réalisées sur le marché :

- Les détaillants. Ils sont en plus grand nombre, dans la quasi-totalité des cas des très petites structures ou des personnes. Il ne semble pas que beaucoup d'entre eux ait rempli ses obligations d'enregistrement au registre du commerce... et s'approvisionnent localement auprès de demi-grossistes ou grossistes en fonction des quantités qu'ils achètent. Ils achètent des sacs ou des cartons et leur unité de vente est le kilo, ou l'unité. Ces détaillants sont de plusieurs sortes :
 - Ils ont des installations fixes sur le marché, en général sur de très petits espaces, et paient pour cet emplacement à la SOGEMA une redevance mensuelle (voir chapitre Gestion),
 - Ils sont ambulants et se déplacent sur le marché ou bénéficient d'une installation temporaire (place assise). Ce sont souvent des femmes. Les ambulants vendent en général des fruits et légumes ou des produits divers.
- Les demi-grossistes. Ce sont en général des opérateurs qui disposent d'installations simples mais pas toujours permanentes sur le marché. Ils achètent aux grossistes ou aux apporteurs qui veulent écouler rapidement leurs marchandises pour revendre à des détaillants.
Ce sont des acheteurs qui achètent par camion, ou lots de sacs, pour revendre au sac aux détaillants et, dans une moindre mesure, aux restaurateurs.
- Les grossistes. Ils ont toujours des installations fixes sur le marché, et souvent des stockages déportés au Nord du marché ou à MISSEBO. Il y en a plusieurs sortes :
 - Certains se déplacent sur les lieux de production, ou à l'étranger, pour s'approvisionner et organisent le transport jusqu'à Dantokpa avec leurs moyens propres ou en ayant recours à des transporteurs,
 - D'autres sont livrés directement, par des coopératives ou de gros producteurs et achètent sur place. Parfois l'apporteur reste sur le marché le temps de la vente pour s'assurer de la véracité des transactions

Le secteur informel du commerce au Bénin, comme c'est souvent le cas dans bien des pays Africains, est très développé. Il est estimé à 80 à 85% du total du secteur au Bénin et doit être très concentré dans la zone de Dantokpa...

3.6. Le volume de activités du marché

Aucune estimation du chiffre d'affaire annuel des commerçants du marché de Dantokpa n'a pu être faite en l'absence totale d'information, officielle ou non sur ce point.

Force est donc de recourir aux informations générés par les enquêtes réalisées dans les études précédentes, bien qu'elles soient très anciennes (2008)

Évolution du chiffre d'affaires des vendeurs du marché Dantokpa

	1991	2008	Estimations non confirmées		
			2013	2018	2025
Jour (millions de FCFA)	303	1 002	1 425	2 027	3 319
Annuel (milliards de FCFA)	91	366	550	828	1 465

Sources : estimations BCEOM 1991 et enquêtes IMPACT Consultants – août, septembre 2008

En effet, en considérant les données de l'étude de 2010, il y aurait (base 2015) une vingtaine de milliers de commerçants à Dantokpa, dont une moitié traitant des produits alimentaires et réalisant un chiffre d'affaires journalier de l'ordre de 1.700 à 1.800 millions de francs CFA par jour. Soit un CA journalier de l'ordre de 58.000 FCFA plus ou moins cohérent avec une quantité journalière moyenne de 120 kg de produits divers....

Mais ces données sont à prendre avec beaucoup de prudence. Elles ne sont données ici que dans la mesure où il a été impossible de les vérifier.

3.7. La gestion de ces zones

La SOGEMA, société de gestion du marché, gère (ou devrait gérer) ces deux zones.

3.7.1. La situation sur DANTOKPA

La situation sur Dantokpa proprement dit devrait être relativement plus simple dans la mesure où les installations appartiennent au marché, mais cela n'est vrai que dans certaines zones, les plus anciennement aménagées lors de la construction du marché.

Mais, petit à petit et en fonction de l'augmentation de la demande, le marché a autorisé les opérateurs à s'installer sur le site, créant ainsi des zones où les opérateurs paient un droit d'occupation du sol, sur lequel ils ont construit leurs propres installations 100% précaires, installé des sortes d'ancien conteneurs, des toitures en zinc, etc.

Ce sont ainsi les zones « C et F », « derrière le bâtiment », secteur du Lac, les anciens Parcs autos, Kpodji, Adjegounle, les appatames... qui ont été aménagées n'importe comment, contribuant au chaos qui règne sur le site aux heures de pointe... et ne rapportent pratiquement rien au marché, puisque chaque poste de vente paie entre 2.500 et 3.000 FCFA par mois.

Le prix de mise à disposition des emplacements par la SOGEMA aux opérateurs est fixé de manière officielle, et maintenu au niveau très bas pour des raisons essentiellement politiques : de 2.500 FCFA par mois et par emplacement, contre 10 à 15.000 pour les installations en « matériaux définitifs ».

Normalement, toute sous-location est interdite et chaque emplacement doit être exploité par le titulaire de l'autorisation d'utilisation de l'espace public. Dans les faits, il semble que la situation soit bien différente, bien que difficile à prouver :

- Les sous-locations officieuses sont nombreuses et les prix pratiqués semblent pouvoir atteindre jusqu'à 50 ou 60.000 FCFA par mois pour les meilleurs emplacements, avec des paiements d'avance qui peuvent atteindre une année... sommes auxquelles ils doivent en général ajouter le loyer à payer à la SOGEMA !
- Des morcellement d'emplacements, en principe non autorisés, sont réalisés et donnent lieu

Dans une zone récemment aménagée « Appatame Hangars », la SOGEMA a essayé de faire payer les opérateurs en fonction des M2 effectivement occupés, mais cet essai s'est soldé par un échec devant la résistance des utilisateurs qui considèrent que la SOGEMA cherchait à les faire disparaître.

En fait la problématique est simple : les opérateurs paient théoriquement très peu cher, ce qui ne permet à la SOGEMA de ne réaliser aucun investissement d'aucune sorte (hormis les réparations obligatoires) et provoque un certain délabrement du marché, des sols en mauvais état, une propreté discutable, etc. Mais la plupart des opérateurs paient en fait assez cher leurs emplacements, par le biais des sous-locations, ils ont donc des exigences en rapport avec le prix qu'ils paient, mais sans relation avec le prix qu'ils devraient payer !

Une partie des importants retards de paiement de la part des opérateurs du marché trouve peut-être là un facteur explicatif.

La solution serait évidemment que la SOGEMA fasse son travail... Elle le fait aussi bien que possible pour le respect des conditions de base de fonctionnement du marché, le respect des zones de circulation, la circulation des véhicules ou le paiement des vendeurs ambulants non permanents (600 FCFA par mois, un moins minimum), mais est dans l'impossibilité de se substituer aux autorités publiques pour faire respecter les conditions d'exploitation, le règlement des sommes dues par les opérateurs permanents, etc.

L'exemple de la friperie paraît particulièrement illustratif de cette situation. Il a été décidé d'expulser du marché les opérateurs de friperie pour les installer au PK3 où la SOGEMA a

construit des installations, s'endettant pour le faire. Les opérateurs étaient opposés au transfert, certains sont partis, d'autres non... mais au bout du compte tout le monde est revenu sans qu'aucune action n'ait apparemment été prise contre quiconque.

3.7.2. La situation sur MISSEBO

Dans les zones de MISSEBO et Tokpa, qui sont également sous la responsabilité de la SOGEMA, la situation paraît encore plus confuse.

Il semblerait que, dans les années 80, la plupart des occupants de ces secteurs aient été dédommagés par l'État pour laisser le terrain libre à divers projets d'aménagement qui n'ont jamais vu le jour... Tout le monde est donc resté, ou revenu, et s'est empressé de réaliser des constructions en dur, rendant ainsi le plus définitif possible leurs installations, et permettant d'offrir des espaces de vente en rez-de-chaussée.

Ces zones ont donc connu depuis des années un développement anarchique que favorisait la bonne situation économique au Nigéria... qui s'est largement dégradée depuis 1,5 à 2 ans.

Du coup, cette zone est constituée d'installations considérées comme privées... qui ne paient pas un centime à la SOGEMA.

Le seul revenu du gestionnaire dans cette zone est constitué par le système des « places assises » que paient les vendeurs installés devant les magasins, donc sur l'espace public. Ces vendeurs paient d'abord un droit de vendre devant le bâtiment (droit payé au propriétaire et qui est inconnu) et une « place assise » de 1.200 FCFA par mois à la SOGEMA. Même si le nombre de ces vendeurs est élevé, cela ne rapporte à peu près rien à la SOGEMA.

3.7.3. La zone d'extension Nord

L'aménagement et la gestion de la zone d'extension Nord ne dépend de personne puisqu'il s'agit de quelque chose de spontané et non contrôlé. La SOGEMA n'a aucune autorité pour évaluer l'importance de cette zone.

3.7.4. La SOGEMA

La société de gestion du marché réalise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre du milliard et demi de FCFA et emploie de manière permanente entre 200 et 220 personnes.

Le chiffre d'affaires de la SOGEMA est en croissance très significative, comme indiqué sur le tableau ci-après :

Évolution du CA de la SOGEMA

Année	Chiffre d'Affaires 10 ⁶ FCFA	% Croissance
2014	1 296	
2015	1 396	+7,7%
2016	1 486	+13,6%

Source SOGEMA

Les tarifs officiels en vigueur oscillent de 3 000 FCFA/mois, un tarif ridiculement bas (100FCFA/jour, 0,15€ bien que la comparaison n'ai pas de sens), jusqu'à 10, voire 15 à 20 000 FCFA/mois pour des emplacements en matériaux définitifs situés dans des zones

particulièrement commerciales... Étant entendu que des sous-locations font monter ces prix à des niveaux beaucoup plus élevés.

Une augmentation importante de ces tarifs, gelés depuis plusieurs années pour des raisons éminemment politiques, (+40 à 50%) est en cours d'étude.

L'organisation de la SOGEMA est classique :

- La direction est constituée du Directeur Général e du Directeur Général Adjoint,
- Quatre services sont rattachés directement à la direction générale :
 - Le suivi évaluation
 - Le contrôle
 - Le juridique
 - La communication
- La Direction Administrative et Financière
- La Direction du recouvrement
- La direction de l'exploitation.

Un mini essai de comparaison internationale peut être réalisé sur la base d'études réalisées par l'Union Mondiale des Marchés de Gros (WUWM), qui, même si ces études sont déjà un peu anciennes (2011), donnent quelques indications :

	Améri-ques	Asie	Europe	Europe hors EU	Autres	Total Monde	Dan-tokpa
Occupation du sol par les constructions	51%	36%	33%	25%	29%	29%	90%
Nb employés gestionnaire / ha	0,7	31,5	2,3	14,5	4,3	6,4	12
CA Gestionnaire 1000€/ha	1 493	29 007	1 465	0	105	5 329	120

Source : Union Mondiale des Marchés de gros (WUWM)

Cette mini comparaison internationale montre bien les zones dans lesquelles les chiffres d'affaires des gestionnaires sont élevés (Union Européenne), preuve de la mise à disposition de bâtiments en bon état et performants donc chers. Les chiffres observés à Dantokpa sont peu élevés, à l'image de ce qui se fait dans les pays classée « autres » par WUWM (Maroc, Tunisie, Égypte...) dans lesquels l'état général des installations est médiocre et le gestionnaire n'a aucun moyen de les améliorer.

4. LES AUTRES INFRASTRUCTURES DE COMMERCIALISATION TRADITIONNELLES

Il s'agit en particulier des infrastructures de commercialisation des produits alimentaires d'origine animale : la viande et le poisson d'origine nationale et d'importation.

4.1. L'abattoir de Cotonou

L'abattoir de Cotonou est une installation qui dépend du ministère de l'agriculture et qui travaille à façon pour les utilisateurs. Le service d'abattage et le contrôle sanitaire sont fournis au prix de 60 FCFA/kg de carcasse. Son chiffre d'affaires est de 125 millions de FCFA, soit environ 20 000 tonnes par an.

Chaque jour sont abattus 30 à 35 bovins et 250 à 300 petits ruminants destinés à l'approvisionnement de la Région de Cotonou. Les bovins arrivent du Mali, du Burkina Faso, du Niger et du Nord du Bénin. Les animaux d'origine nationale sont souvent des animaux de taille plus modeste (150 à 160 kg/carcasse, contre environ 200kg pour les animaux importés).

Les utilisateurs sont au nombre d'une trentaine et de deux types :

- Les bouchers chevillards qui achètent les bêtes dans les zones de production et les font abattre avant de commercialiser la viande auprès de bouchers détaillants
- Les bouchers grossistes qui achètent sur place.

L'abattoir fonctionne de 4 heures du matin jusqu'à 8 heures. C'est une très ancienne installation située dans une zone relativement urbanisée située sur la route du Nigéria. Son état général est très médiocre, mais l'entretien quotidien semble être aussi bien fait que possible car le bâtiment est propre. L'entrepôt frigorifique est en mauvais état de fonctionnement et souvent en panne, il n'existe aucune installation de traitement des déchets ni des eaux usées... Il n'est donc plus en condition d'offrir des conditions d'hygiène et de sécurité alimentaire acceptables.

C'est pourquoi un projet de nouvelles installations est en cours de réalisation dans le cadre du projet PAFILAV. Ce projet comporte deux volets :

- Le déplacement du Parc à bétail à Houeto, une zone proche de la ville de Calavi, effectif depuis le 1^{er} janvier de cette année. Le départ des bovins est effectif, celui des petits ruminants est plus compliqué, car un parc provisoire est resté dans un champ à quelques kilomètres de l'abattoir ;
- Une nouvelle chaîne d'abattage, dotée de toutes les installations modernes, sur le terrain adjacent du site actuel, pour les bovins, les petits ruminants continuant à être abattus dans les installations actuelles. Il s'agit d'un projet de 2,9 milliards de FCFA, financé par la Banque Africaine de Développement qui devrait être fonctionnel en avril 2018. Pour le moment, les fondations sont faites...

La cohérence de ce choix de deux localisations distantes d'une trentaine de km, avec la traversée de la ville, obligeant à transborder les animaux dans des camionnettes depuis le parc à bétail jusqu'à l'abattoir, n'est pas évidente en l'absence d'informations...

Ce choix est parfaitement regrettable pour plusieurs raisons :

- Le terrain choisi est contraint et situé dans une zone d'urbanisation forte,
- Il crée des difficultés d'approvisionnement du bétail jusqu'à l'abattoir (coûts et perte de temps)

- Il coïncide avec la mise en place du projet de plateforme à Calavi...

La construction de l'abattoir dans la zone de Calavi aurait permis le développement de synergies au bénéfice des filières alimentaires.

Le faible développement de l'élevage au niveau national pourrait évoluer avec les pôles de développement actuellement en cours de réalisation au Bénin pourrait faire évoluer le secteur et remplacer une partie des importations importantes nécessaires à l'approvisionnement de la population en viandes.



Photos 39 et 40 : La ligne d'abattage actuel et les travaux de construction d'une nouvelle ligne bovins

4.2. Le parc à bestiaux de Houeto

Le parc à bestiaux est un outil construit très récemment dans le cadre du projet PAFILAV (Projet d'appui aux filières lait et viande déjà cité) et inauguré le 1^{er} janvier de cette année.

Il est situé à HOUETO, un quartier d'Abomey-Calavi et se substitue au parc qui existait à proximité de l'abattoir, de l'autre côté de la ville de Cotonou.

Les installations, sur un terrain de 6ha, sont simples et constituées d'une aire de déchargement des animaux à quai, bien adapté, d'une large zone pour le stockage des bêtes, quelques abris pour les animaux très simples, un petit abattoir pour les petits ruminants et quelques services tels qu'un guérite d'entrée ou des toilettes.

Les installations en revanche manquent d'électricité, donc de pompe à eau, l'espace est clos par des barrières en bois qui ne sont pas assez solides et il n'existe aucune infrastructure pour le chargement des camionnettes bâchées utilisées pour transporter les animaux jusqu'à l'abattoir...

Il s'agit donc d'un projet plutôt bien conçu, mais inachevé. Le manque d'électricité est un très fort handicap pour le fonctionnement du site, les animaux demandant une grande quantité d'eau qu'il est difficile de leur fournir de manière manuelle.

Il y a sur le site des vendeurs qui sont relativement satisfaits de l'emplacement, en particulier de son environnement (il est au milieu de nulle part) qui ne leur pose aucun problème, contrairement à l'ancienne localisation. Mais, hormis les problèmes d'électricité et de clôture, les opérateurs se plaignent des difficultés à convaincre les clients de venir jusqu'à Calavi.

Un petit parc à bestiaux situé depuis toujours à quelques kilomètres du site et spécialisé dans les animaux destinés aux cérémonies (petits bovins pour les enterrements par exemple) souhaiterait venir s'installer sur le site. Cela tend à prouver l'attractivité du site actuel.



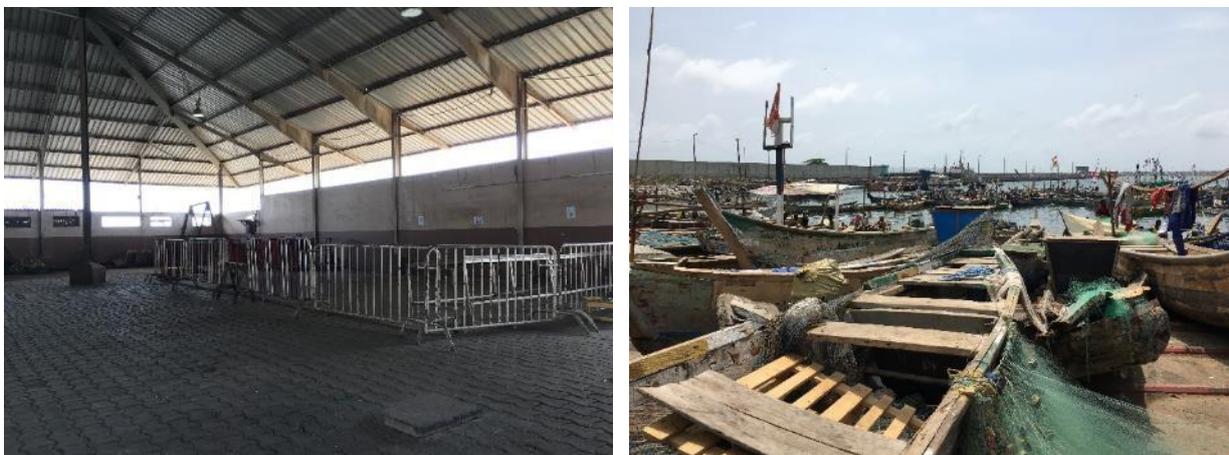
Photos 41 et 42 : Le tout nouveau Parc à Bestiaux de Houeto inauguré en janvier 2018

4.3. Le marché aux poissons de Cotonou

Il s'agit là d'une installation très ancienne, installée dans le port et très peu utilisée. Le marché aux poissons est parfaitement anecdotique et ne joue aucun rôle dans l'approvisionnement de la ville de Cotonou.

Le poisson consommé est essentiellement importé congelé. Le poisson sauvage national est issu d'une pêche très traditionnelle et peu productive, il est commercialisé vivant, mais le plus souvent séché ou fumé. Les filières d'élevage de poisson sont mieux structurées et commercialisent leur production directement auprès des marchés et des détaillants.

Ce point n'est donc cité ici que pour mémoire.



Photos 43 et 44 : Le marché au poisson qui fonctionne rarement et le Port de pêche de Cotonou, dans l'enceinte du Port

À noter que la filière aquaculture dispose de ses propres moyens de commercialisation, sans infrastructure spécifique commune à plusieurs opérateurs.

De plus une partie de l'aquaculture porte sur des espèces destinées principalement au marché Nigérian, très demandeur, et sont exportées directement.

5. LA GRANDE DISTRIBUTION (GMS)

La grande distribution est encore assez peu importante au Bénin, mais son développement est important sous l'influence de quelques enseignes leader, dont EREVAN/Super U.



Photo 45 : Le Super U du centre EREVAN à Cotonou

Les magasins ne sont encore en majorité que des relativement petites surfaces, des superettes ou des « bazarettes » qui s'adressent à la même clientèle que les supermarchés, c'est-à-dire la classe moyenne à la recherche de produits présentant des qualités de sécurité alimentaire ou de présentation supérieures à la moyenne.

Plusieurs enseignes sont d'ores et déjà installées :

- La plus emblématique est Système U, une enseigne qui s'est longtemps cantonnée à la France et une anecdotique implantation internationale via un partenaire, à l'Île Maurice (deux unités), et dont l'une des premières installations à l'étranger en franchise a été le centre commercial Erevan (4 000 m²) ouvert en 2011, devenu Super U en 2014, un centre dernier-cri, unique dans toute l'Afrique de l'Ouest. Le groupe EREVAN dispose de 3 magasins à Cotonou et envisage d'en ouvrir deux autres à Calavi et à Ouidah.
- MONT SINAI est une société d'importation (France, Portugal) de différents produits agroalimentaires et de produits de supermarché qui se développe avec un grand supermarché dans la zone de l'aéroport. Elle dispose d'un centre de distribution des produits en gros à Dantokpa.
- Leader Price et FRANPRIX commencent à s'installer à Cotonou,
- Des projets de centre commerciaux semblent exister à Cotonou (près du stade de l'amitié) et pourraient booster le développement du secteur.

D'autres supermarchés locaux se développent ici ou là, mais sont porteurs des ambitions de la grande distribution dans un pays dont l'approvisionnement de la population est resté encore traditionnel.

Le problème actuel qui freine le développement de la grande distribution est au niveau des produits frais, dont très peu de filières sont structurées pour répondre aux besoins de la GMS, c'est à dire des produits de qualité constante disponibles en quantité suffisante et tout au long de l'année et, surtout, offrant des garanties d'hygiène et de sécurité alimentaire en cohérence avec la demande actuelle ou prévisible de consommateurs de la classe moyenne ou haute, de plus en plus exigeants. Le prix, dans ce cas, n'est pas forcément un facteur limitant.

- La filière poulet et œufs, structurée par des privés, ne pose aucun problème d'approvisionnement pour la GMS,

- La production de porc essaie de développer des produits de qualité et envisage la création de labels,
 - Les filières poissons d'élevage (tilapia, carpes) sont également en voie de structuration,
 - Les produits frais importés ne posent pas de problème non plus, sinon ceux liés aux importations, aux délais de consommation (DLC réduites) et au stockage en général,
 - Le secteur des fruits et légumes est beaucoup plus compliqué pour la GMS qui est incapable de s'approvisionner selon ses critères. Du coup, la GMS vend pour l'essentiel des produits importés (93% en 2017 chez Hyper U...).
- La seule manière pour eux de s'approvisionner en produits locaux est de recourir à certains producteurs relativement importants identifiés ou organisés en coopératives (patates douces, bananes, ananas, pastèques) ou de sous-traiter l'achat (concombres, tomates de manière occasionnelle...) à des détaillants existants exigeants en matière de qualité qui s'approvisionnent le plus souvent sur le marché de détail de DANHI (géré par a SOGEMA) ou à Dantokpa.
- Même dans ces circuits quelque peu organisés, les produits arrivent en vrac ou dans des emballages peu adaptés pour la conservation des produits ou l'hygiène.

Dans l'état actuel de développement du secteur, chaque entité dispose de ses propres moyens de stockage dans leurs magasins.

La demande pour une organisation de l'approvisionnement en produits frais dans des entrepôts sous froid dédiés n'est pas encore existante... Cette demande existera forcément à moyen ou long terme, il faudra en tenir compte à ce moment.

6. LES ACTIVITES DE LOGISTIQUE

6.1. Le port de Cotonou

Avec 8 000 000 de tonnes de fret annuel, le Port de Cotonou est l'un des plus importants de l'Afrique de l'Ouest. C'est le quatrième port d'Afrique de l'Ouest après ceux de Lagos, Abidjan et Pointe-Noire.

C'est le poumon économique du Bénin, et bien entendu le point d'entrée de toutes les importations maritimes (les importations de produits alimentaires frais par voie aériennes restent très limitées).

Il y aurait une dizaine d'importateurs importants, souvent spécialisé dans les poulets et poissons congelés qui demandent une qualification et des installations particulières, et une cinquantaine d'importateurs d'importance moindre plutôt spécialisé dans le riz et l'huile, des produits moins exigeants.

Environ 90% de ces importateurs disposent d'entrepôts proches de la frontière (produits congelés) ou en ville à ou proche de Dantokpa (produits non périssables).

6.1.1. Les importations de produits congelés

Les principaux produits congelés importés au Bénin sont les poulets et les poissons, mais il y a aussi toutes sortes de viande, de légumes (pommes de terre précuites), des jus d'orange...

Ces produits arrivent en conteneur frigorifique et sont « dépotés » par les acheteurs importateurs dans leurs propres installations équipées en congélation et situées en général à Dantokpa ou Missebo. Pour les produits destinés au marché local (viandes, légumes) ou à proximité de la frontière avec le Nigéria pour les produits destinés en majeure partie à l'exportation.

Car, en effet, beaucoup de ces importations, très importantes, sont destinées à être réexportées, de manière souvent informelle, vers le Nigéria, apportant ainsi à l'État des recettes fiscales non négligeables. Il semble que :

- 95% de la volaille importée congelée soit réexportée
- 20% du poisson.

Ces exportations se réalisent par la route et les acheteurs Nigériens ne disposent souvent d'aucun moyen de transport adapté au froid. Les entrepôts des importateurs sont donc logiquement installés à la proximité de la frontière.

Ce sont des investissements faits par les opérateurs privés et qui sont, à quelques exceptions près, des équipements adaptés au contexte actuel, mais assez simples (exemples ci-dessous). Tous les jours des entrepôts en dur sont construits proche de la frontière Nigériane, à Calavi ou en ville.



Photos 46 et 47 : Des entrepôts à la frontière avec le Nigéria

Ces installations sont récentes, leur localisation est imposée par les conditions du commerce frontalier, elles ne bougeront pas.

6.1.2. Les importations de produits non périssables

Les importations de produits alimentaires au Bénin sont importantes, en raison de la faiblesse de la production de certains secteurs qui ont sans doute manqué d'appui dans les politiques publiques (viandes par exemple).

Les principaux produits alimentaires non périssables importés par le port sont le riz, l'huile et les produits transformés en conserve. Il y a aussi des pommes, très largement consommées au Bénin.

Une part importante du riz importé (certains parlent de 98%) est réexpédiée au Nigéria. Les circuits de commercialisation dans ce cas peuvent être plus complexes que ceux des produits congelés compte tenu de la facilité de stockage à court terme. Une partie pourrait même passer par le Niger avant de redescendre vers le Nigéria...

Les produits destinés à la consommation locale et nationale suivent des circuits classiques avec dépotage sur Dantokpa, répartition et vente à des grossistes, et stockage dans des entrepôts autour du marché ou dans le marché.

Tous ces circuits au stade grossiste pourraient avantageusement être délocalisés afin d'améliorer la productivité et la rentabilité de ce commerce.

6.2. Le port sec de Allada

Le port sec d'Allada est un simple parking qui ne dispose que d'infrastructures simples, est autonome dans sa gestion et développe plusieurs activités principales :

- **Exportation des balles de Coton**

Une grosse partie de la production nationale (50% à vérifier) serait empotée dans les conteneurs d'exportation dans le port sec, le reste étant fait par CBCT et BOLLORE dans leurs installations propres, puis le coton est envoyé jusqu'au port de Cotonou dans des conteneurs de 40 pieds.

Cette activité coton est couplée avec celle de l'importation d'engrais destinés à la production locale de coton, lesquels arrivent au port de Cotonou et sont dépotés dans ce port sec.

- **Dépotage des Conteneurs de produits importés**

Il s'agit principalement de conteneurs de 20 pieds qui sont débarqués au port de Cotonou mais n'ont pas le droit d'y être dépotés.

- **Zone de transit**

Lorsque les camions sont chargés dans le port de Cotonou, ils doivent quitter le port très rapidement et rejoindre le port sec en attendant que les formalités douanières soient réalisées, avant de partir dans les pays de l'hinterland (Niger surtout, un peu Burkina Faso).

Le port sec d'Allada, d'une surface actuelle de 15 hectares, reçoit une moyenne de 100 camions par jour et projette une extension de 35ha pour répondre à l'extension de la demande.

Tous types de produits sont importés et dépotés dans ce port sec, ils sont destinés, pour l'essentiel vers le Niger (Riz, produits manufacturés...). Il n'y a pas de container frigo.

En revanche, aucun des containers destinés au Nigéria ne passent pas par ce port, le système employé pour ce cas particulier est celui du « get out » c'est-à-dire un dépotage dans les entrepôts privés à l'extérieur du port.

Un autre port sec est en construction à Parakou (une autre société).



Photos 48 et 49 : Le Port sec d'Allada

6.3. Les autres zones logistiques

Depuis le 22 août 2017, aucune opération d'emportage et de dépotage de conteneurs n'est possible à l'intérieur du Port de Cotonou. Il faut donc reconsidérer l'offre logistique disponible sur le Grand Cotonou.

Cette première mesure annonce un nouveau schéma directeur logistique, qui contribuera à la décongestion urbaine de la ville de Cotonou et l'amélioration de la sécurité routière, sera accompagné de mesures incitatives et régulatrices de la circulation routière de marchandises. Il s'agira de procéder à l'organisation et la massification du trafic routier poids lourds entre le port et une plateforme logistique, par la mise en place d'une connexion routière performante permettant un fonctionnement intégré du système « Port – Plateforme logistique ».

Or, il n'existe aucune plateforme logistique dans la région de Cotonou pour optimiser et massifier les flux logistiques à travers le groupage et le dégroupage des marchandises alimentaires, aucune zone pour la canalisation et la concentration des flux nécessaires au développement d'une offre de services compétitive et à forte valeur ajoutée.

Dans ces conditions il est impossible aujourd'hui d'obtenir les moyens d'assurer :

- la régularité et l'accélération du circuit des importations et des exportations permettant une relance de l'économie par l'accroissement de la consommation ;
- la maîtrise du volume des échanges ainsi que la maîtrise des statistiques nationales qui constituent un outil stratégique de politique économique ;
- une facilitation du recouvrement des recettes fiscales à travers un centre unique de traitement.
- la disponibilité des intrants nécessaires pour l'économie ;
- la réduction des coûts et de la durée d'acheminement des produits à travers un pôle unique qui regroupe tous les intervenants ;
- une plus grande sécurité des marchandises par la mise en place des techniques et équipements appropriés pour les opérations physiques de manutention, de stockage, de livraison etc.
- de disposer d'un circuit d'approvisionnement d'urgence efficace ;
- de constituer et mobiliser rapidement un stock de sécurité centralisé
- de contribuer à la lutte contre les fraudes fiscales à travers les modes de gestion de magasins ou sous douane ;
- le paiement des frais d'entreposage et de passage dans l'entrepôt aux opérateurs économiques nationaux.

La création d'une véritable plateforme logistique est donc un besoin impératif à moyen terme pour assurer la productivité des importations, exportation et approvisionnement national.

6.4. Les composantes actuelles de la chaîne du froid pour les produits alimentaires périssables

6.4.1. Définition de la chaîne du froid

La chaîne du froid est l'ensemble des moyens mis en œuvre pour atteindre et maintenir la température de conservation des produits, de la production à la consommation, de façon à préserver leur qualité. Ses maillons essentiels incluent la production, le transport, l'entreposage, la distribution (livraison en magasin, stockage temporaire, exposition/vente) et les interfaces correspondantes, mais aussi la conservation chez le consommateur.

Les principes fondamentaux de l'utilisation du froid dans la conservation des denrées périssables se résument dans le «trépied frigorifique» : produits sains, froid précoce et froid continu que l'on peut vérifier avec des enregistreurs de température.

Le froid est un moyen efficace de conservation des denrées périssables, mais il n'améliore pas la qualité des aliments; il faut donc être vigilant sur les facteurs autres que la température, qui contribuent à altérer la qualité et à augmenter les pertes.

La fiabilité et l'efficacité de la chaîne du froid dépendent non seulement de la qualité des équipements, de leur maintenance et de leur gestion mais aussi de la maîtrise des points critiques de la chaîne du froid situés aux interfaces entre les différentes étapes. Le cas échéant, la définition contractuelle des responsabilités peut être facteur de progrès.

Les réglementations, normes et guides de bonnes pratiques doivent y aider en recommandant, par exemple, le chargement ou le déchargement rapide des engins de transport, les quais de chargement fermés et climatisés,

6.4.2. Les conséquences d'une chaîne du froid insuffisante

Le manque d'une chaîne du froid fiable et suffisante au Bénin est l'une des principales causes des pertes de produits périssables.

À l'échelle de la sous-région, les pertes sont estimées à environ 25–30 pour cent pour les produits d'origine animale et 40–50 pour cent pour les racines, les tubercules et les fruits et légumes (FAO).

Ces pertes se traduisent non seulement par une dégradation de la sécurité alimentaire dans toutes ses dimensions, mais aussi par la perte d'opportunités de marchés, le gaspillage de ressources rares consacrées à leur production (l'eau, la terre et l'énergie) et une empreinte écologique considérable.

Or, une chaîne du froid fiable et efficace contribue non seulement à réduire ces pertes, mais aussi à améliorer l'efficacité technique et opérationnelle de la chaîne de l'alimentation. Elle favorise ainsi la conformité aux exigences de qualité et de sécurité ainsi que l'élargissement des marchés, propice au développement de la production.

Le développement de la chaîne du froid dans le cadre de la mise en place du nouveau marché de gros de Cotonou devra donc être considéré comme un passage obligé pour atteindre la sécurité alimentaire et nutritionnelle de la population.

6.4.3. État des lieux de la chaîne du froid au Bénin

L'état des lieux de la chaîne du froid montre qu'elle est actuellement très peu développée, voire inexistante au Bénin, hormis quelques filières tournées vers l'exportation à destination de marchés réputés rémunérateurs. De plus les techniques du froid en usage dans le pays sont élémentaires, voire parfois des simples conteneurs frigorifiques réaffectés.

L'IIF estimait la capacité d'entreposage frigorifique à environ 200 litres/habitant pour les pays développés (avec un niveau de 70 pour cent d'habitants urbains) et à 19 litres/habitant pour les pays en développement (avec 50 pour cent d'urbains) y compris des pays émergents comme la Chine qui se situe à un niveau intermédiaire.

Des statistiques plus précises mais disparates existent pour certains pays d'Afrique subsaharienne (Tableau ci-après) et illustrent cet état des lieux. Malheureusement, aucune étude spécifique au Bénin n'a été identifiée.

TABLEAU 1 Comparaison de la capacité d'entreposage frigorifique disponible par habitant dans quelques pays d'Afrique subsaharienne

Pays	Éthiopie	République-Unie de Tanzanie	Namibie	Afrique du Sud
Capacité (litres/habitant en zone urbaine)	2	2	5,1	15

Source: IARW, 2012.

Note: Les données correspondent à l'année 2012, sauf pour l'Afrique du Sud, où la capacité est indiquée pour 2008.

Les Causes de la situation actuelle sont à rechercher auprès des acteurs économiques qui envisagent de s'investir dans le développement de la chaîne du froid sont souvent confrontés à d'énormes difficultés :

- Un accès à l'énergie difficile;
- Des problèmes de maintenance (manque de personnel qualifié et pièces détachées);
- Une mauvaise organisation logistique;
- Une faible organisation et mise en œuvre des contrôles de conformité aux normes;
- Une faiblesse relative des volumes commercialisés et de l'organisation de la production.

Mais des perspectives prometteuses existent au Bénin

- L'évolution économique et démographique du Bénin, l'accroissement des classes moyennes ainsi que l'urbanisation croissante offrent des opportunités appréciables pour atteindre plus rapidement la «masse critique» nécessaire au développement des marchés du froid dans le pays.
- La production et le commerce en denrées périssables devrait s'accroître durant la décennie en cours à un rythme atteignant voire dépassant le taux d'accroissement de la décennie précédente, soit environ 5 pour cent par an (voir le tableau 2).

TABEAU 2 Production de denrées périssables en Afrique subsaharienne en 2010 et taux d'accroissement annuel moyen de la production sur la période 2000-2010

	Fruits	Légumes	Racines et tubercules	Viande	Lait	Poisson (capture et aquaculture)	Production totale et taux moyen
Production (milliers de tonnes/an)	72 063	33 802	225 494	11 332	24 000	6 140	372 831
Taux annuel d'accroissement 2000-2010 (%)	3,8%	3,7%	3,6%	3,8%	4,6%	11,9%	5,2%

Source: FAO, 2013.

6.4.4. Conclusion sur la chaîne du froid au Bénin

Les enjeux du développement de la chaîne du froid au Bénin résident principalement dans la réduction des pertes alimentaires et dans l'amélioration de l'accès aux marchés, qui favorisent la production agricole et la stabilité de la sécurité alimentaire.

Pour relever les défis et répondre aux besoins prioritaires en froid des différents sous-secteurs agroalimentaires, il importe pour le gouvernement et les autres parties prenantes, notamment le secteur privé, de mettre l'accent sur:

- la gouvernance;
- les infrastructures de base;
- le transfert de technologie et la recherche/ développement;
- la formation et la professionnalisation du secteur agroalimentaire; et
- les organisations professionnelles et le dialogue interprofessionnel autour de la chaîne du froid.

La création du futur marché de gros de Cotonou constitue une opportunité majeure de mise en place d'une chaîne du froide à l'échelle du pays comme élément catalyseur.

7. LE PROJET DE MARCHÉ DE GROS DE L'AGGLOMERATION DU GRAND NOKOUÉ

Le projet de marché de gros de l'agglomération du Grand Nokoué, dans l'hypothèse où l'étude de faisabilité qui sera réalisée dans les phases ultérieures de cette étude, devrait être macro-localisé dans la région d'Abomey-Calavi, sur une zone à définir.

Ce chapitre est une sorte d'introduction aux phases suivantes, afin d'alimenter la réflexion sur l'opportunité du projet, ses objectifs, ses composantes...

7.1. La Macro-localisation

7.1.1. Les voies de communication

La zone d'Abomey Calavi est la zone d'extension et de développement de la ville de Cotonou enserrée entre la mer au Sud et le lac Nokoué au Nord.

La ville est desservie par deux routes principales :

- La route N°1 qui relie le Togo au Nigéria en passant par le centre de Cotonou,
- La route N°2 qui monte vers le Nord

Et la ville comptera dans les années qui viennent d'un contournement Nord qui longera le lac Nokoué et sera connectée au Port par un barreau de raccordement prévu sur la rive gauche de la lagune. En outre un projet d'aménagement des berges de la rive droite de la lagune qui relie le lac à la mer est en cours de définition avancée.

La zone d'Abomey Calavi est située à l'Ouest du lac très proche de la rencontre entre les routes N°1 et N°2. Avec les aménagements prévus, elle sera parfaitement reliée au Nord du pays bien entendu, mais aussi à l'Ouest du Pays et surtout très bien connectée au Nigéria, le grand voisin et au Port de Cotonou. Du point de vue des connections routières, la zone est donc idéalement placée.

L'ensemble des voies existantes et des projets ci-dessus évoqués est très sommairement schématisé sur la carte ci-après.



Tracé très approximatif du contournement Nord de Cotonou en cours d'étude

7.1.2. L'approvisionnement de Cotonou en produits d'origine nationale

Les filières ont été décrites dans les chapitres précédents, il ne s'agit pas de revenir là-dessus ici. Simplement, et pour illustrer l'intérêt de la zone d'Abomey Calavi du point de vue de l'approvisionnement de la ville, les pôles de développement et filières locomotives qui se développeront dans le futur sont rappelées ci-après, elles montrent que le futur de l'agriculture Béninoise est dans le centre et le Nord du Pays et que les voies naturelles de passage des produits concernés passent par la zone choisie pour le projet.

Pôle de développement	Produits alimentaires	Autres produits agricoles
1. Vallée du Niger	Riz, Maraichage, Viande, lait, Œuf, Aquaculture	
2. Alibori Sud- Borgou Nord-2KP	Maïs, Sorgho, Soja, Viande, Lait, Œuf, Aquaculture	Coton
3. Atacora Ouest	Riz, Viande, Lait, Œuf, Aquaculture	Anacarde, Coton,
4. Borgou Sud-Donga- Collines	Maïs, Riz, Manioc, Soja, Viande, Lait, Œuf, Aquaculture	Anacarde, Coton
5. Zou-Couffo	Agrumes, Riz, Maïs, Aquaculture	Coton,
6. Plateau	Maïs, Manioc, Riz, Aquaculture	Palmier à huile
7. Ouémé-Atlantique-Mono	Aquaculture, Maraichage, Riz, Manioc	Ananas, Palmier à huile

Du point de vue de l'approvisionnement en produits d'origine nationale, la macro-localisation du projet à Abomey Calavi est également optimale.

7.1.3. Le commerce extérieur

Les produits réexportés à partir des importations issues du Port de Cotonou à destination des pays de l'hinterland empruntent obligatoirement la route N°2, donc passent à proximité du site du futur projet.

Le site du projet semble moins bien placé pour les produits réexportés à partir des importations issues du Port de Cotonou à destination du Nigéria. En fait il a deux types de réexportations :

- Les produits congelés qui sont dépotés dans les entrepôts des importateurs et qui sont situés dans les zones proches du Nigéria ne passeront pas par la zone du site,
- Les autres produits alimentaires sont souvent destinés au Nord d Nigéria et passent souvent par la route N°2, donc la zone leur est favorable.

Par rapport aux exportations vers les pays d Nord, la macro-localisation du site est excellente. Pour les produits à destination du Nigéria, la situation n'est évidemment pas aussi bonne, mais elle est acceptable, surtout en raison du contournement Nord de la Ville.

7.2. Quel concept pour le projet ?

7.2.1. Les Objectifs qui pourraient être assignés au projet

Les objectifs possibles pour le projet sont multiples, ils seront analysés dans les étapes ultérieures mais présentées ici à des fins de discussions à la fin de cette première phase.

Il pourrait s'agir de :

a) Résoudre les très compliqués problèmes d'urbanisme de Cotonou :

- Désengager le centre-ville de Cotonou en interdisant l'accès des poids lourds
- Profiter des nouveaux projets routiers de contournement de Cotonou pour déplacer les activités générant le trafic poids lourds,
- Ceci oblige à considérer le cas des tissus dans le projet.

b) Créer une dynamique commerciale au niveau de l'agglomération

- Donner aux opérateurs du commerce de gros des produits alimentaires les moyens physiques de développer et moderniser leurs entreprises et au-delà, de réduire les prix,
- Séparer physiquement les activités de gros et de détail de l'ensemble des produits, qu'ils soient alimentaires ou non, afin d'éviter la concurrence déloyale entre les opérateurs de chaque niveau,
- Unification des emballages
- Début de normalisation des produits
- Plateforme de dédouanement dans le cadre de la modernisation des services douaniers prévue dans l'étude diagnostique pour l'intégration du commerce (Banque Mondiale)
- Plateforme de concentration des camions en attente de déchargement dans le port

c) Constituer un outil se de développement économique

- Créer un véritable pôle de développement économique attractif pour les opérateurs du stade de gros
- Concentrer en un même lieu les activités de gros de tous les produits alimentaires frais (fruits et légumes, viandes, poissons...) et de tous les autres produits alimentaires (graines, racines et tubercules, huiles...)
- Créer des synergies entre les différents opérateurs des différents circuits de commercialisation
- Attirer la grande distribution sur un site proche des circuits traditionnels pour faciliter les relations

d) Créer les conditions d'un développement durable

- Gestion des déchets et lutte contre le gaspillage des produits

- Concentration des flux en un lieu unique afin d'organiser les transports et en réduire les coûts

e) Développer une logistique moderne pour améliorer la productivité des filières

- Organiser la logistique d'approvisionnement et de désapprovisionnement de la ville de Cotonou et sa région,
- Faciliter les transports intra et inter urbains, pour en améliorer l'efficacité et en réduire les coûts

f) Améliorer les conditions d'hygiène e de sécurité alimentaire

- Collecte raisonnées des déchets
- Interdiction des rejets sauvages dans la lagune ou dans les collecteurs d'eau de pluie
- Modernisation de l'abattoir avec l'introduction de normes minimum de qualité, interdiction des abattages sauvages,
- Séparation physique de la commercialisation des animaux vivants (poulets en particulier) du reste des produits
- Création d'un organisme de contrôle qualité
- Création d'organismes de formation aux exigences de qualité des produits et de sécurité alimentaires

g) Créer les conditions d'une forme de contrôle des prix

- En modernisant les strates intermédiaires et en réduisant leurs coûts, l'objectif du projet est aussi d'améliorer les revenus des agriculteurs tout en réduisant les prix aux consommateurs,
- La concentration physique des transactions facilite leur contrôle de la part des pouvoirs publics.

7.2.2. Les composantes éventuelles du projet

Si les objectifs du futur projet sont ambitieux, les composantes pourraient être nombreuses et complémentaires :

Le projet serait constituée nécessairement de deux parties considérées par les consultants comme indissociables :

a) Un marché physique

Cette première partie serait le déplacement des activités au stade de gros actuellement réalisées à, ou aux environs de Dantokpa. Ce marché physique pourrait être composé de plusieurs parties, séparées les unes des autres mais juxtaposées pour développer des synergies. Il y aurait :

➤ **Les incontournables.** Parmi ceux-ci, il faut citer :

- Le Marché de gros pour les produits alimentaires frais d'origine végétale,
- Le Marché de gros pour les produits alimentaires non frais ou transformés (graines, huiles...)

- Des Entrepôts pour la logistique froid, la petite transformation, les importateurs, le conditionnement, etc.

➤ **Les éventuels**, qui feront l'objet d'études en phases suivantes :

- Des entrepôts « secs » pour la logistique
- Un marché physique pour les produits alimentaires frais d'origines animales (viandes, poissons...)
- Un centre de dédouanement des produits à destination des pays du Nord (Burkina Faso, Niger...)
- Un centre de concentration des camions en attente de déchargement dans le port de Cotonou,
- Une zone de bureaux, en particulier pour les bureaux des pays étrangers, les banques et autres services aux entreprises
- Un abattoir, si le projet actuel n'est pas finalisé, puisque le nouveau parc à bestiaux vient d'être installé dans la région de Calavi,
- Un marché de détail....

b) Les entrepôts

Aucun projet de nouveau marché de gros dans le monde ne s'appuie uniquement sur le marché physique, une activité en perte de vitesse devant la montée en puissance des circuits concurrents, la GMS par exemple.

La future plateforme de Cotonou devra reposer également sur des entrepôts destinés à toute sorte d'utilisateurs... qui ne sont aujourd'hui pas identifiés.

Les entrepôts devront donc être parfaitement flexibles, pour s'adapter à toutes formes d'utilisation. Ils pourraient abriter :

- Des entrepôts pour la logistique « froid » de la Grande distribution, qui profiteront ainsi de la proximité avec le marché pour organiser leurs approvisionnements en produits périssables,
- Des ateliers pour des petites transformations des produits agricoles. Il pourrait y avoir, à terme, de la découpe de viande ou du filetage du poisson, pourquoi pas la transformation de l'ananas et de l'anacarde,
- Des entrepôts frigorifiques pour les produits importés, à destination du Nord du Nigéria, des pays de l'hinterland...,
- Des bâtiments pour la logistique, sous froid ou non... Les grossistes en tissus pourraient trouver des installations dans cette zone,

c) Une zone sous douane

- Une zone pourrait être réservée pour le dédouanement des camions à destination des pays de l'hinterland, avec un bureau des douanes décentralisé et des facilités pour les chauffeurs en attente (toilettes, douches, aires de repos...).
- Une zone d'organisation des flux logistiques pour les exportations, du coton par exemple, en attente d'entrée sur le port.

d) Une zone pour les abattoirs

Si les abattoirs devaient venir sur Calavi, ils pourraient trouver leur place sur la plateforme, dans une zone bien séparée des autres activités, pour des raisons d'hygiène.

7.3. Analyse SWOT

L'implantation d'une plateforme logistique agroalimentaire à Abomey-Calavi présente évidemment des forces, des faiblesses, des opportunités et des risques :

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Une localisation à Abomey Calavi optimale (90% des apports et une partie croissante des exportations passent déjà par Calavi...) • Une zone en plein développement en infrastructures (aéroport, zone administrative) • La zone d'extension naturelle du « Grand Cotonou » • Un centre d'habitation important donc une disponibilité en personnel • Une volonté politique de rendre la ville accessible • Une nouvelle voie de contournement Nord de la ville en cours d'études • La maturité de certains opérateurs gênés dans leur développement, soulignée par l'expérience récente de relocalisation du parc à bestiaux (à Calavi) • Demande de certains opérateurs (GMS) pour des produits frais de qualité et un groupage de l'offre • Conditions sanitaires inacceptables des circuits actuels face une demande croissante de produits sains et une population lassée par une gestion des ordures déficiente 	<ul style="list-style-type: none"> • Des filières alimentaires .en général peu organisées, sauf poulet, œufs ou ananas, anacarde, • Une dispersion des activités de gros entre Dantokpa proprement dit et les zones annexes (MISSEBO, Nord du marché...) • Une faible distinction entre les activités de gros, de demi-gros et de détail • Un très grand nombre d'opérateurs actuels de taille réduite • Pas de leaders identifiés parmi les opérateurs des différents secteurs informels • Éloignement pour les approvisionnements des acheteurs • Les coûts officiels actuels très bas d'utilisation des infrastructures de commercialisation • Demande de la GMS encore balbutiante • Les filières traditionnelles (Ignose, céréales, oignons...) qui fonctionnent et approvisionnent Cotonou de manière régulière

Opportunités	Risques
<ul style="list-style-type: none"> • Regrouper l'ensemble des secteurs de l'alimentaire ou de la logistique • Donner les moyens physiques de structuration des filières de produits maraichers en particulier • Structurer d'autres filières non alimentaires (tissus par exemple) • Organiser les flux logistiques afin de les rendre plus efficaces et respectueux de l'environnement • Développer les énergies renouvelables (photovoltaïque, compost, biogaz, etc.) • Organiser une filière de transport et de distribution entre la plateforme et les zones de consommation • Créer des entrepôts sous douane • Créer un centre de dédouanement délocalisé pour faciliter les importations (dépotage interdit au port) et les réexportations vers les pays de l'hinterland • Créer et structurer une véritable chaîne du froid 	<ul style="list-style-type: none"> • Maintien des activités de gros dans la zone de Dantokpa • Impossibilité de motiver les opérateurs installés en bordure du marché, dans des installations privées, pour se déplacer • Difficile de déplacer les entrepôts actuellement installés à Akpakpa (Est de Cotonou) • Il s'agit d'un projet régional qui doit être sous la responsabilité des autorités régionales • Difficulté de faire déplacer les acheteurs • Investissements dans la filière viande près des abattoirs actuels • Un port sec aurait sa place sur la plateforme mais pourrait concurrencer les projets actuels • Coûts d'utilisation pour les opérateurs les plus petits • Les nigériens qui viennent à SEME PODJI (ananas) ou à TOKPA, vont devoir venir à Calavi. Le risque est évidemment que le commerce diminue et que les producteurs préfèrent aller jusqu'à la frontière profitant du contournement

8. CONCLUSIONS DE CETTE 1^{ERE} PHASE DE L'ETUDE DE FAISABILITE

La ville de Cotonou est limitée au Sud par la mer, au Nord par la lagune, l'espace est donc contraint et les voies d'accès limitées, conduisant naturellement à des difficultés de circulation qui deviennent chaque jour de plus en plus prégnantes.

Ces contraintes physiques sont en partie dues au fait que les deux poumons économiques du Bénin, le port de Cotonou et le marché de Dantokpa, sont situés en centre-ville.

Le port commence à s'organiser, avec la création du port sec d'Allada et l'interdiction de dépotage dans l'enceinte du port. Mais ces actions, salutaires, s'organisent sans concertation avec le marché.

Le marché de Dantokpa abrite de tout, et partout, sans grande cohésion ni organisation, avec un gestionnaire plus préoccupé, c'est compréhensible, par le bouclage financier de ses comptes que par des actions à long terme. Il est donc de plus en plus saturé et devient, chaque jour, de moins en moins accessible. Le problème, à terme, est évidemment que le marché perde progressivement de son attractivité, en particulier pour les acheteurs Nigériens, face aux difficultés d'accès.

Le risque est de voir un éparpillement des activités, les principaux opérateurs du marché étant bien conscients de cette situation. C'est d'ailleurs déjà le cas, par exemple des tissus à Missebo, ou des fruits dans les rues au Nord de Dantokpa. Mais c'est aussi le cas, et c'est encore plus grave, de toutes les filières qui font de gros efforts d'organisation au Bénin, le poulet, l'ananas, l'anacarde ou la pisciculture par exemple, sans aucune considération du marché de Dantokpa et de ce que pourrait leur apporter un vrai marché de gros.

Et un éparpillement non maîtrisé ni organisé des activités n'est jamais souhaitable dans la mesure où c'est la concentration géographique des activités qui fait la force d'un marché et permet de développer des synergies (organisation des transports, mutualisation de services...) génératrices d'économies, donc de productivité et d'attractivité.

Des actions fortes doivent donc être engagées rapidement pour maintenir le rôle économique et social fondamental du marché de Dantokpa.

Les projets d'aménagement urbains en cours à Cotonou, le contournement Nord de la ville et le barreau qui le relie au port, permettent d'envisager des actions ambitieuses pour contrecarrer cette évolution négative du marché. Il s'agirait en particulier :

- De séparer les activités de gros et de détail des produits alimentaires périssables ou non. Cette séparation n'est pas facile dans la mesure où ce sont souvent les mêmes opérateurs qui opèrent à ces deux niveaux, bien que ce ne soit théoriquement pas possible de par la loi. Le gros doit partir à Calavi, zone par laquelle passent naturellement 80 à 90% de l'approvisionnement de la ville en produits frais et bonne part des produits réexportés, le détail, réorganisé, pourra rester à Dantokpa, profitant ainsi des projets urbains non cités tels que l'aménagement des berges de la lagune coté Marché.
- Cette indispensable séparation gros-détail, autant pour résoudre des problèmes urbains que des difficultés de concurrence déloyale entre les opérateurs, ne pourra se faire sans une régulation et le contrôle des entrées des véhicules dans la ville : plus de « titans » (gros porteurs) en ville !
- Il faudra donc coordonner les efforts de structuration du commerce de produits frais, avec les alimentaires non périssables (souvent issus de l'importation) et les autres produits alimentaires d'origine animale comme la viande et le poisson. Le projet actuellement en cours de réalisation d'une nouvelle chaîne d'abattage dans l'ancien abattoir, à l'Est de la ville, ne va peut-être pas dans ce sens.
- Et dans ce cas, il faudra aussi sans doute considérer (ce n'est pas l'objet de cette étude) tous les secteurs, les tissus, l'électronique... et trouver des solutions à chacun.

Le projet de Marché de Gros de l'Agglomération du Grand Nokoué, objet de cette étude pourra être un outil fédérateur de cette nécessaire organisation. Mais il devra aussi anticiper d'autres évolutions prévisibles et apporter des solutions, à plus ou moins long terme, au niveau de l'organisation de certaines filières telles que la GMS, la transformation de produits agricoles (anacarde ?), la logistique, la chaîne du froid, l'hygiène et la sécurité alimentaire, l'emballage et la normalisation des produits...

Ce serait en fait une grande plateforme agroalimentaire régionale à laquelle il faudra réfléchir... ce sera l'objet des phases ultérieures du projet.

PERSONNES RENCONTREES

Ministère du Cadre de Vie et du Développement Durable

M. José TONATO, Ministre

M. Adam PINTO, Directeur adjoint du cabinet du Ministre

Mme Olga DAGNON, Directrice Générale de l'Agence du Cadre de Vie et du Développement Durable

M. Patrick KOFFI, Architecte à l'Agence du Cadre de Vie et du Développement Durable

Ministère de l'Agriculture de l'élevage et de la pêche

Mme Françoise ASSOGBA KOMLAN, Secrétaire Générale

M. Emmanuel ZINZOU, Assistant du SG

Ministère de l'industrie du commerce et de l'artisanat

M. Jean Bernard FAVI, Directeur Général du Commerce

Mairie de Cotonou

M. Augustin HOUESSINON, deuxième adjoint

M. Silvérius FALADE, Secrétaire Général

Mairie d'Abomey-Calavi

M. Dieu-Donné MEZGNINOU, Directeur des Services Techniques

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

M. Razack YESSOUFOU, chef du département d'appui aux entreprises

Port Autonome de Cotonou

Mme AMOUSSOU KPETO, Directrice Générale p/i

M. Mêton Freddy GANDAHO, Directeur Commercial et Marketing

M. Georges Joseph VARANGO, Chargé d'affaires

EREVAN

M. Jean Luc TCHIFTEYAN, Directeur Général

M. Philippe HUAULT, Directeur exécutif

M. Frédéric PINABEL, responsable des achats

BOLLORÉ

M. Jérôme PETIT, DG Afrique,

M. Jérôme BINOIS DG Benin et Niger

M. Philippe ALEXANDRE, Directeur de Bénin Terminal

M. Modeste ABIALA, Directeur des ventes

M. Noël KELEMBHO, Head of Middle Office

SOGEMA (Gestionnaire de Dantokpa)

M. le Directeur Général

M. Raoul DANDJINO, Directeur de l'exploitation et des travaux

M. Emmanuel KODJO, Service de l'exploitation

Agence Française pour le Développement (AFD)

Mme Justine de BOISFLEURY, chargée de projet de développement rural,

Monsieur Gaston Hountondji, Chargé de projets.

Opérateurs du secteur

- **CDPA** (Poulet, œufs) : Mme Gilberta AGUIAR SATCHIVI, Directrice générale adjointe,
- **Les fruits TILLOU** (Ananas) : Mme Bertille GUEDEGBE MARCOS, Directrice générale,
- **FLUDOR BENIN** (Huiles) : M. Roland RIBOUX, également président du Conseil des Investissements privés au Bénin,

- **SM TRACO SA** (Importateur de produits congelés) : M. Moudjib SAKA, Directeur général, également président de l'Association Nationale des Exportateurs de l'Ananas du Bénin (ANEAB)
- **Projet de promotion de l'exportation de l'ananas** : Alain SOGLO, Coordinateur,
- **FRUITS D'OR DU BENIN** (Ananas) : M Jean Xavier SATOLA, Directeur général,
- **ETS BOUKARI** (Grossistes maïs sorgho mil) Dantokpa, Mme Hadjia Taïbatou BOUKARI, DG
- **Coopérative des commerçantes d'ananas du Bénin** : Mme Catherine Bosa, Présidente
- **Supermarché "Benin Marché"** : Mme Nadine Koupaki,
- **Rencontre avec divers opérateurs** du Marché de Dantokpa ou de ses environs :
 - Des grossistes tomates au nord du marché
 - Des grossistes oignon et ignames (zone gros porteurs)
 - Des demi-grossistes et détaillants de fruit (pommes, poires, raisins, clémentines) sur le marché de Ganhi
 - un importateur libanais de pommes fruit, 2 rue au nord du Marché

Autres

EGIS, projet de contournement Nord de Cotonou : Isabelle MARROT, directeur de Projet