



22/01/2015

# Marchés d'intérêt national et international en Côte d'Ivoire

Analyse Diagnostic

Etude de pré faisabilité



SEMMARIS & RONGEAD  
Rapport réalisé pour la S.C.B.

## Résumé Exécutif

Abidjan, capitale économique de Côte d'Ivoire, concentre avec 5 millions d'habitants environ 20% de la population ivoirienne. L'approvisionnement alimentaire quotidien de la ville fait intervenir une multitude de flux nationaux, sous-régionaux et internationaux. La présence d'un hinterland agricole diversifié et dynamique permet la fourniture d'une part importante de l'alimentation urbaine par l'agriculture nationale. L'élevage sahélien permet d'approvisionner la ville en viande bovine et ovine/caprine, abattue sur place. Les importations sont dominées par des produits de base (blé, riz, huiles), les légumes (en particulier l'oignon) et des produits animaux bas de gamme (viandes et poissons congelés). Les filières d'importations de produits congelés sont souvent intégrées ; l'importation et la distribution de produits céréaliers répond à des logiques propres, nous nous sommes intéressés dans cette étude à la distribution des produits périssables.

La demande alimentaire est couverte d'un point de vue quantitatif mais elle est peu diversifiée, fortement impactée par le faible pouvoir d'achat de la majorité des ivoiriens, malgré l'émergence d'une classe moyenne et expatriée. L'essentiel des besoins alimentaires sont couverts par les tubercules (igname, manioc), bananes plantains et céréales (dont le riz est largement dominant). Les habitudes alimentaires sont liées à des appartenances sociales et l'urbanisation des régimes est peu marquée. L'essentiel des produits sont consommés cuits et les consommateurs sont très sensibles aux variations de prix des produits de base. Abidjan connaît également un fort développement de la consommation hors foyer à travers les maquis, restaurants et hôtels ainsi que les collectivités (entreprises, établissements publiques). La plupart des consommateurs s'approvisionnent en produits frais sur les marchés de détail, la grande distribution étant absente sur ce segment ou proposant des produits (essentiellement importés) à des prix prohibitifs.

La distribution de produits alimentaires périssables à Abidjan s'est développée selon un modèle original s'adaptant aux contraintes spatiales et économiques de la ville. La distribution, en particulier bananes plantains et légumes locaux, est réalisée à travers un réseau de plateformes de déchargement gérées par des individus ou coopératives de commerçantes. Les commerçantes actives sur ces plateformes jouent un rôle mixte de gestionnaire de marché et grossistes, assurent l'approvisionnement en amont et la distribution via les détaillants selon un schéma commercial à crédit. Afin d'éviter les ruptures de charges et diminuer les coûts de transports, les plateformes se développent au plus proche des lieux de consommations (quartiers populaires densément peuplés). L'acquisition et sécurisation du foncier est donc un enjeu clé pour les opérateurs rivalisant de stratégies politiques et commerciales. Les nuisances sont importantes : concentrations des déchets et du trafic au cœur de la ville mais le modèle assure une distribution économiquement efficace et les produits distribués ne nécessitent pas de manipulation particulièrement sensible (bananes plantains 'naturellement' protégées, légumes consommés cuits donc une moindre exigence de conservation/qualité).

A l'horizon 2030, la population s'élèvera à 8,4 millions d'habitants et on peut estimer à plus de 4 millions de tonnes les produits nécessaires pour couvrir la demande alimentaire. La concentration des flux au cœur de la ville aboutira rapidement à une saturation des plateformes actuelles. Le développement d'une classe moyenne et la remise en question du monopole actuel sur le secteur de la grande distribution crée un contexte favorable à la mise en place d'outils logistiques moderne, capables de fournir des services adaptés à la distribution de produits de qualité (maîtrise du froid et manipulations des produits en frais). Il existe donc deux pistes principales d'analyse pour l'étude de faisabilité : analyser plus finement et exhaustivement les besoins futurs des opérateurs actuels en lien avec la croissance de la ville ; évaluer le potentiel économique d'une demande 'premium' pour affiner la conception d'un outil permettant de répondre à cette demande spécifique.

## Table des matières

Résumé Exécutif.....	1
Rappel des attendus de l'étude de pré-faisabilité.....	3
Introduction .....	4
1. L'offre alimentaire en Côte d'Ivoire .....	5
1.1. La production alimentaire locale .....	5
1.1.1. Rapide aperçu de l'agriculture ivoirienne .....	5
1.1.2. Les productions de base : céréales, tubercules et bananes plantains .....	7
1.1.3. La production maraichère locale .....	10
1.1.4. La production locale de produits d'origine animale .....	11
1.1.5. Bilan des principales productions alimentaires locales .....	13
1.2. L'offre sous régionale .....	13
1.2.1. Le Mali : un rôle clé dans l'approvisionnement de la Côte d'Ivoire en bétail sur pied.....	13
1.2.2. Burkina Faso et Niger : une offre maraichères de contre saison importante.....	14
1.3. L'offre internationale (hors sous-région) .....	16
1.3.1. Caractéristiques générales des importations de la Côte d'Ivoire.....	16
1.3.2. Importations alimentaires .....	17
1.3.3. Focus sur les produits alimentaires les plus importés.....	18
1.4. Les principales filières de produits frais (hors céréales et ignames) : acteurs, organisations, flux	27
1.5. Résumé graphique des filières approvisionnant Abidjan .....	38
2. Vue globale de la demande alimentaire en Côte d'Ivoire .....	41
2.1. Habitudes alimentaires : une alimentation peu diversifiée et des habitudes qui n'évoluent pas radicalement .....	41
2.2. Evolution des consommations et disponibilités alimentaires .....	42
2.3. Les principaux modes de distributions de produits alimentaires frais.....	45
2.4. Sensibilité des consommateurs au prix et à la qualité .....	47
3. L'approvisionnement des marchés locaux d'Abidjan .....	48
3.1. Description générale : rapide description topographique et démographique d'Abidjan .....	49
3.2. L'adaptation aux contraintes spatiales.....	51
3.3. Les contraintes organisationnelles : l'exploitation intensive de l'espace.....	54
3.4. La gestion des risques par les opérateurs .....	56
3.5. Les modes de consommations et la sensibilité des consommateurs au prix.....	56
4. Pertinence de l'approche marché de gros .....	59
4.1. Quelques leçons tirées de l'expérience du Marché de Gros de Bouaké .....	59
4.2. Abidjan : quelle pertinence du modèle de marché de gros ? .....	60
4.3. Quelles orientations à l'étude de faisabilité ? .....	66
Conclusion.....	67

Bibliographie.....	68
Annexes.....	68
Personnes rencontrées .....	70
Photos.....	73

## Rappel des attendus de l'étude de préféabilité

Ce rapport a été réalisé par SEMMARIS et RONGEAD pour le compte de la S.C.B., il présente les résultats de l'étude de préféabilité dont les objectifs étaient :

### **1. Réaliser un audit des filières alimentaires en Côte d'Ivoire**

L'objectif était d'obtenir une photographie des filières, en termes de production, importations, circuits de distribution, modes de consommation et exportations. Il s'agissait de bien comprendre les interactions et les besoins des différents opérateurs actifs sur ces marchés. Cette photographie des filières devait établir les principaux flux, les types d'acteurs, la structure des prix depuis la production jusqu'au détail et le mode de fonctionnement des principales plateformes logistiques actives en Côte d'Ivoire.

### **2. Analyser la dynamique de la distribution alimentaire**

L'étude devait analyser la dynamique de la grande distribution alimentaire : évolution de la dernière décennie, sa place aujourd'hui, son évolution, ses pratiques, ses besoins, ses priorités.

### **3. Evaluer la Pertinence du modèle de marché de gros**

SEMMARIS devait présenter en quoi un marché (ou un réseau de marchés) de gros pourrait apporter des bénéfices à la distribution de produits alimentaires en Côte d'Ivoire, et quels pourraient être les freins à sa mise en place. Les propositions seront discutées par la S.C.B sur la base de son appréciation de l'implication des pouvoirs publics et éventuels investisseurs partenaires.

### **4. Identifier un modèle pour le marché de gros**

SEMMARIS proposera un modèle de marché de gros approprié à la situation ivoirienne : quelles activités et type d'opérateurs pourraient être regroupés sur le projet, quels pourraient être les modes de commercialisation et le fonctionnement du marché.

## Introduction

Un marché de gros alimentaire est un lieu physique organisé pour assurer la confrontation de l'offre et la demande de produits agricoles et agroalimentaires périssables. Il s'agit donc d'un outil conçu pour organiser et concentrer les activités des opérateurs au stade de gros pour améliorer la productivité des circuits de commercialisation pour l'approvisionnement des villes. C'est un lieu physique de mise en marché, permettant la concurrence entre opérateurs de marché et structurant les filières ; c'est également une base logistique assurant le transit des produits périssables et concentrant les nuisances (trafic, gestion des déchets). Il s'agit donc d'un outil proposant des services spécifiques visant l'approvisionnement des marchés urbains. Les services peuvent se développer selon un écosystème plus ou moins complexe répondant aux besoins des opérateurs (financement et assurance, préparation des commandes, petite transformation et 4<sup>ème</sup> gamme, services froid, mûrisseries, transport spécialisé, fournitures ...).

Ce rapport a pour ambition d'appréhender si le modèle de marché de gros est adapté à la situation ivoirienne et s'il peut être favorable à l'amélioration quantitative et qualitative de l'approvisionnement alimentaire des ivoiriens.

Pour ce faire, nous avons réalisé un diagnostic de l'offre et de la demande alimentaire en essayant de comprendre les logiques de la distribution dans le pays. L'offre est analysée de manière globale : les productions locales, sous régionales et internationales disponibles sur le marché ivoirien sont décrites. La demande est détaillée de manière générale à travers l'analyse des disponibilités alimentaires et les principales tendances observées au sein des habitudes alimentaires ivoiriennes. La distribution est analysée principalement à Abidjan, nous montrerons comment les contraintes spatiales, organisationnelles et économiques sont actuellement intégrées au fonctionnement des filières. Nous terminerons par une discussion sur la pertinence du marché de gros en proposant différents modèles et le positionnement des parties prenantes aux regards d'un tel outil.

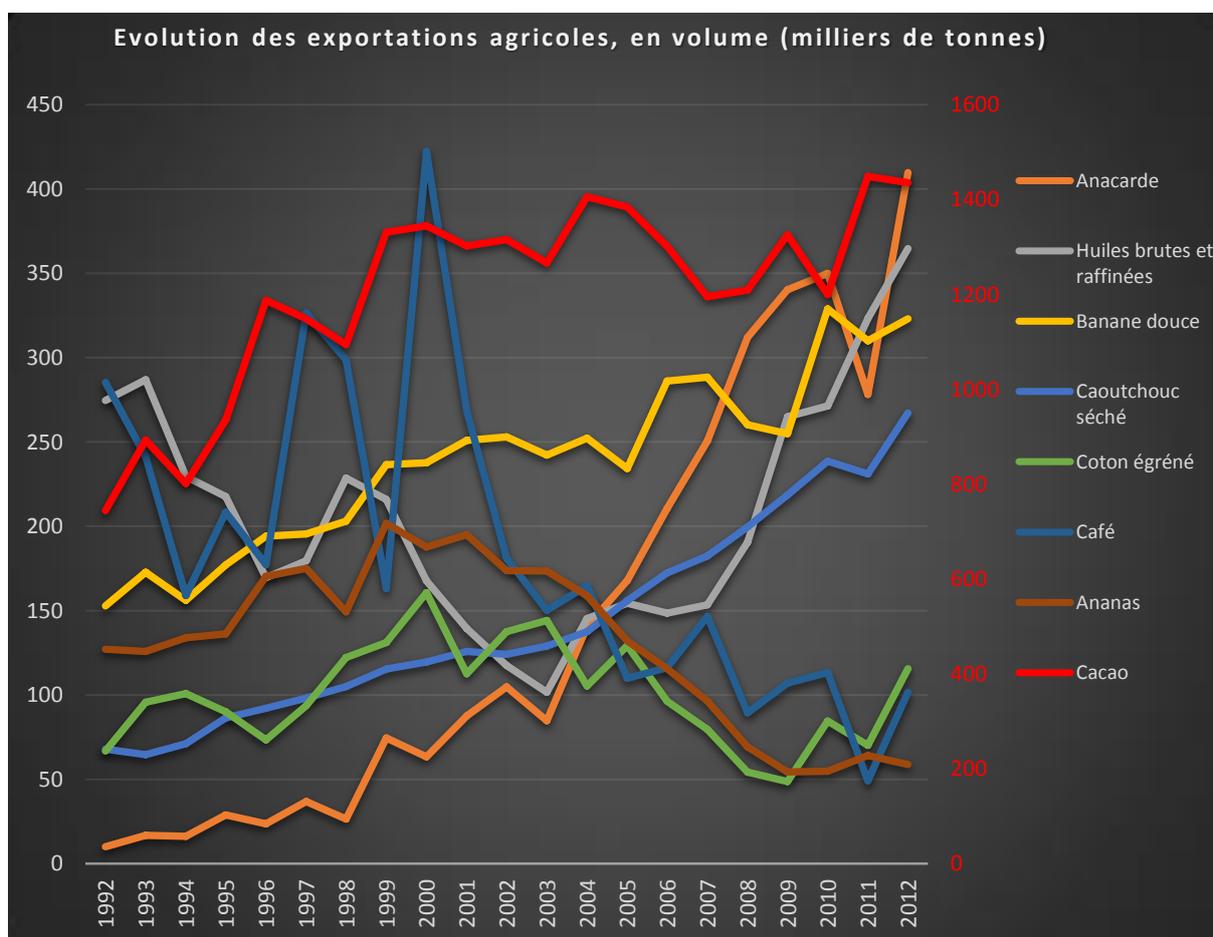
# 1. L'offre alimentaire en Côte d'Ivoire

## 1.1. La production alimentaire locale

### 1.1.1. Rapide aperçu de l'agriculture ivoirienne

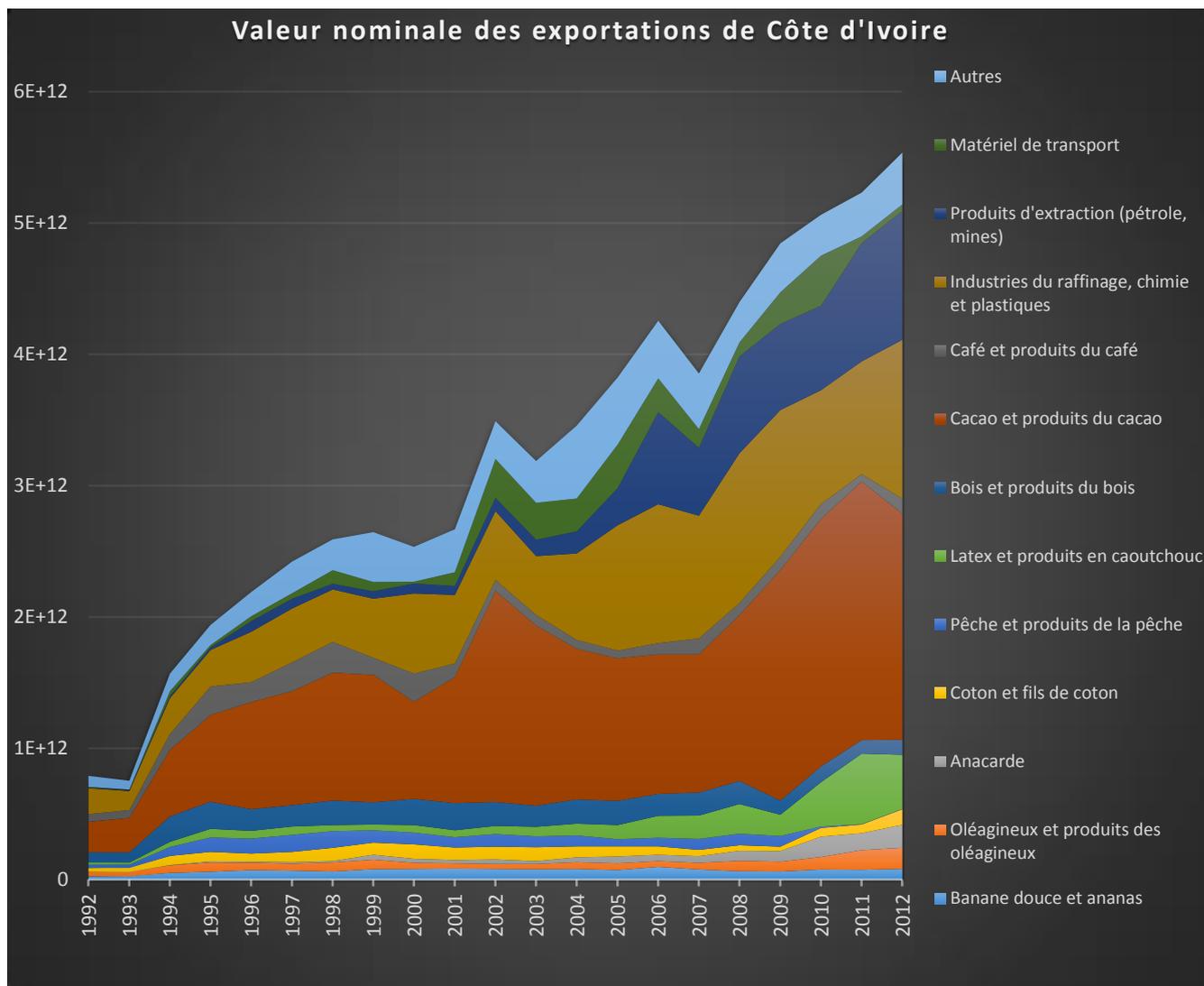
#### Une agriculture d'exportation performante, basée sur un modèle d'exploitation familial

Les activités agricoles et agro-alimentaires en Côte d'Ivoire représentent environ 27% du PIB et fournissent 40% des recettes d'exportation. Elles constituent la principale source d'emploi et de revenu pour environ 60% de la population (PNIA). Le dynamisme du secteur permet à la Côte d'Ivoire d'être aujourd'hui premier producteur mondial de cacao, premier exportateur mondial d'anacarde (noix de cajou), 7<sup>ème</sup> producteur mondial d'hévéa (caoutchouc naturel), 13<sup>ème</sup> producteur mondial de café. La Côte d'Ivoire exporte également de l'huile de palme, du coton, des ananas et bananes et possède la première industrie de conserves de thons en Afrique de l'Ouest. Le graphique ci-dessous présente les principales cultures exportées, en volume et leur évolution depuis 1992.



#### **Principales productions agricoles exportées (en volumes, milliers de tonnes), source : INS**

(Attention : le cacao est représenté sur une autre échelle, en rouge à droite du graphique)



**Valeur nominales des exportations en FCFA, source : INS**

Ces graphiques soulignent l'importance du secteur cacaoyer pour l'économie nationale, le dynamisme actuel important des filières anacarde, hévéa et oléagineuses. Les filières cacao, hévéa et oléagineuses sont concentrées dans la zone forestière du pays. L'anacarde a connu un fort développement dans la partie centre et nord du pays, au dépend du coton qui a connu en 2009 son point le plus bas (50 000 t).

**La production vivrière en Côte d'Ivoire : une diversité de systèmes productifs**

La présence de 2 grandes zones agro-climatiques propices à l'agriculture permet à la Côte d'Ivoire d'être un pays fournissant une gamme importante de produits alimentaires pour le marché local et sous-régional. Deux régions climatiques superposables créent deux grands types de paysages mis en valeur par l'agriculture :

- La savane et forêt claire du nord et du centre avec une saison des pluies et une saison sèche avec en moyenne des précipitations de 800 à 1400 mm;
- La forêt dense et humide, avec un climat de type guinéen à saison des pluies bimodale et des précipitations en 1600 et 2000 mm d'eau par an.

La répartition géographique des cultures en Côte d'Ivoire n'est pas seulement le fait des caractéristiques du milieu physique. Les choix, habitudes et systèmes agraires développés par les différentes populations ivoiriennes dessinent une carte agricole en nuances et superpositions.

L'agriculture est principalement familiale et les petits exploitants combinent productions vivrières et cultures d'exportations dans la plupart des régions.

Les principaux systèmes de cultures rencontrés sont le système coton-céréales (maïs-riz)-arachide avec culture attelée dans la zone nord où la régularité des pluies a permis le développement d'une agriculture fixée et basée sur la culture attelée et l'utilisation d'intrants; les systèmes igname-anacarde-arachides dans la zone est et centre : la zone centre connaît une saison pluvieuse plus instable, l'agriculture y est encore itinérante et manuelle, basée sur des plantes alimentaires peu sensibles au stress hydrique (igname-manioc) en tête d'assolement suivi de l'association maïs-arachide; les systèmes bananes-café-cacao dans la zone sud-ouest, zone de fort développement de la culture cacaoyère (front cacaoyer) ; les systèmes riz-cacao-manioc dans la zone centre ouest. Cette carte des principaux systèmes agraires, très grossière, permet en revanche de situer les principales zones de provenance des produits alimentaires disponibles en milieu urbain.

### 1.1.2. Les productions de base : céréales, tubercules et bananes plantains

L'igname est la principale culture alimentaire du pays, avec un niveau global de production estimé en 2013 à **5 700 000 t** (FAO Stat). Plusieurs espèces sont cultivées (*Dioscorea alata*, *D. rotundata*, *D. Cayenensis*) selon des méthodes culturales nuancées en fonction des espèces et contextes (mode de repiquage, dates de semis flexibles s'adaptant aux écarts climatiques, hauteur des buttes et profondeur du travail du sol). Sur les 18 espèces et 50 variétés connues en Côte d'Ivoire, on distingue deux grandes catégories : les ignames précoces et tardives. Cette grande diversité variétale permet l'adoption de l'igname dans l'ensemble du pays bien qu'il soit plus particulièrement cultivé en zone de savane pré-forestière. Il est majoritairement cultivé en tête d'assolement sur défriche pour profiter de la fertilité des jachères, dans un système de culture extensif et itinérant. Sa répartition géographique est certes dépendante de conditions climatiques et édaphiques (culture particulièrement développée en zone intermédiaire entre forêt mésophile et savane arborée rencontrée par exemple en pays baoulé : Dimbokro, Bouaké au centre, et zone de savanes pré forestières : Dabakala, Séguéla, Bondoukou à l'est) mais surtout culturelle ; elle constitue l'aliment de base de certaines groupes ethniques (akan, abron) ou une spéculation commerciale particulièrement adaptée à certains groupes (ex Lobi dans le nord est<sup>1</sup>). La zone forestière est également productive mais la forte pluviométrie et les lessivages importants des sols limitent son extension (développement de maladies cryptogamiques). Le commerce local est dominé par trois 3 variétés de *Dioscorea cayenensis-rotundata* : Wacrou / Kponan précoces à double récolte et Krenghè et Gnan tardives à une récolte et 2 variétés de *Dioscorea alata* : Bètè bètè et Florido tardives et très productives mais de moindre valeur marchande. La grande diversité de variétés parfois même à l'intérieur d'une parcelle peut rendre difficile le groupage et une commercialisation par standards. Globalement les multiples variétés et zones de production permettent une bonne disponibilité du produit d'aout à mars/avril. Les périodes de manque se situant entre mai-juillet.

Nom	Type	Disponibilité	Utilisation	Conservation (durée de la dormance)	Valeur économique
Kponan, Wacrou	<i>Dioscorea cayenensis-rotundata</i> à 2 récoltes ; précoce	Août-janvier	Foutou, bouillie, ragout, frites	-	++
Assawa, Lokpa	<i>Dioscorea cayenensis-rotundata</i> à 2 récoltes ; précoce	Septembre (1 <sup>ère</sup> récolte) –janvier (2 <sup>ème</sup> récolte)	Foutou, bouillie, ragout, frites	-	+

<sup>1</sup> [http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins\\_textes/pleins\\_textes\\_6/colloques1/30733.pdf](http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/pleins_textes_6/colloques1/30733.pdf)

Krenglè	D. cayenensis-rotundata à 1 récolte); tardif à une récolte	Janvier-mars	Foutou, bouillie, ragout, frites	1 mois	-
Bètè bètè Florido (origine asiatique)	D. alata ; tardif	Décembre-Février	Foutou, bouillie, ragout, frites	2 mois / 2,5 mois Bètè-bètè : ++	--

Principales variétés d'ignames cultivées en Côte d'Ivoire (d'après CNRA<sup>2</sup>)

Le manioc est la deuxième culture alimentaire du pays, sa production est estimée à **2 436 000 t** en 2013 (PNIA, Minagri). Culture de zone forestière principalement, elle se développe également dans la zone des savanes. Particulièrement développée en zones de transitions, la culture du manioc en associations avec les légumes (pays gourou et baoulé) peut devenir un 'vivrier marchand' important, notamment pour les femmes ou les zones non favorables à des cultures de rente. Valorisant des sols bien nettoyés, elle est une culture de fin de cycle d'assolement et s'intègre particulièrement bien dans les systèmes cacaoyers de l'Ouest. Au sud, le manioc est cultivé en association avec le palmier à huile et peu valoriser des sols très pauvres (sableux lagunaires). La grande souplesse de mise en place des boutures et de récolte permet d'étaler la période de production qui peut couvrir toute l'année, bien que l'offre puisse diminuer en saison sèche du fait des difficultés de déterrage. Le principal facteur limitant l'offre mise en marché devient par conséquent le coût plus élevé du travail de récolte, et la concurrence de main-d'œuvre avec la récolte de graine et transformation de l'huile de palme au sud ou la traite du cacao dans les zones forestières. Une même parcelle peut contenir des plants de 2 ou 3 ans, les récoltes sont possible à partir de 8 ou 10 mois et peuvent s'étaler sur plusieurs années selon les zones et variétés. Les récoltes sont possibles à partir de 6 mois selon les variétés, la date optimale se situant entre 12 et 18 mois (avant : le tubercule est trop petit, après, il devient fibreux, difficile à broyer et perd son goût). Dans certaines zones très humides du sud, sa conservation est plus problématique au-delà de 12 mois en terre. Les grands bassins de production se sont constitués autour des villes (50 km).

On distingue deux grands types de manioc : le manioc doux qui peut être consommé directement, utilisé pour la consommation en foutou (pâte de manioc cuite puis pilée), et le manioc amer qui doit être transformé pour la consommation du fait de sa teneur élevée en acide cyanhydrique. Il est lavé, broyé, fermenté puis pressé pour ôter l'eau qui contient l'acide. On obtient alors le placali (pâte consommée directement bouillie) ou l'attiéké après une autre étape de transformation (semoule de manioc fermentée). Les feuilles sont également consommées et particulièrement riches en protéines (20% extraits secs). Beaucoup de variétés différentes sont utilisées, certaines anciennes selon les régions (Yacé, Bonoua à l'Est d'Abidjan, Kaman dans le V baoulé, Soubré) d'autres introduites plus récemment (variétés améliorées : Yavo, Bocou 1 et 2). Ces variétés représentent l'essentiel des variétés mises en marché.

Le manioc doux est surtout commercialisé localement (50 km autour des villes, max 150 km autour d'Abidjan), en frais, pour la préparation essentiellement domestique du foutou. Cela s'explique par sa faible durée de conservation en frais : maximum 3 jours, qui limite le commerce longue distance (durée de chargement, aléas de la route etc.).

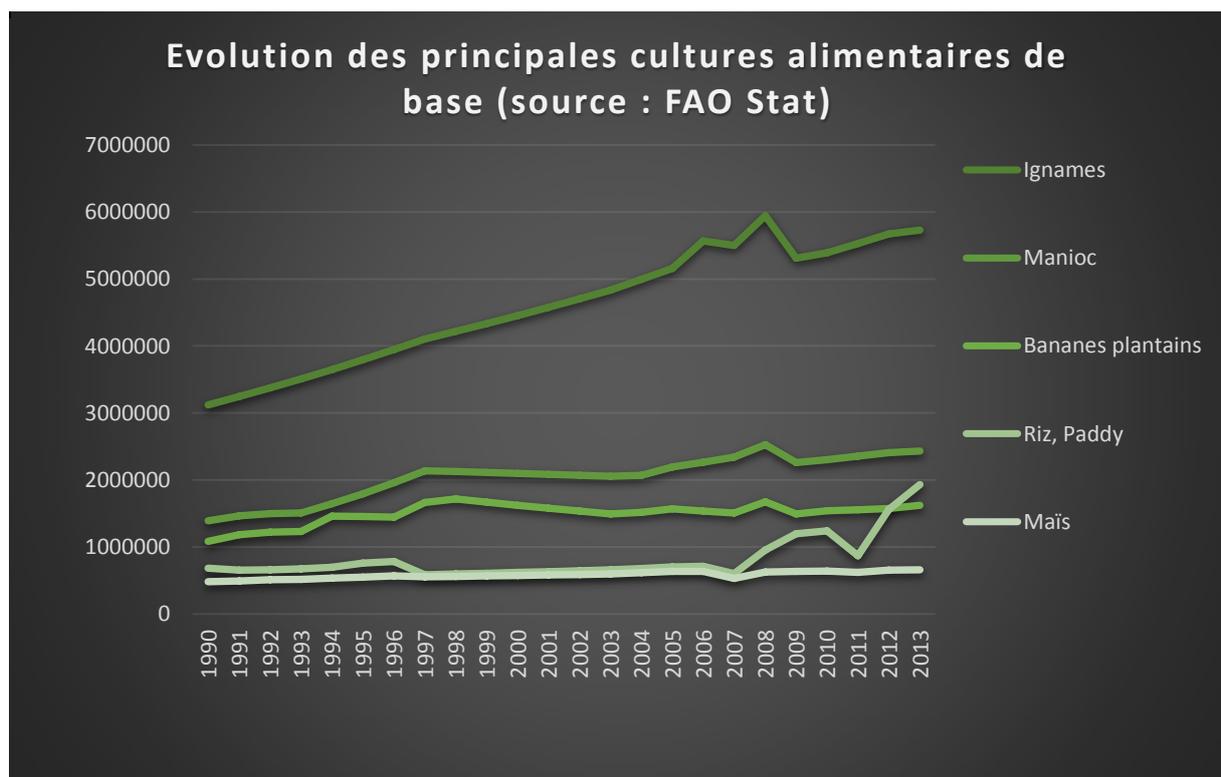
En volume, le manioc amer est beaucoup plus commercialisé que le doux, car il peut être transporté sur de longues distances sous forme de placali, qui a une plus longue durée de conservation (une à plusieurs semaines). Le placali est un aliment bon marché, base de nourriture de rue dans les quartiers populaires. La transformation en attiéké, dans les zones de production ou en milieu urbain, est également importante et fait l'objet d'un intense commerce. Les volumes de placali et d'attiéké commercialisés en milieu urbain pour la restauration populaire sont donc majoritaires, tandis que le manioc doux est transformé et consommé au foyer.

<sup>2</sup> D'après fiche technique igname <http://www.eraills.net/images/cote-divoire/cnra/cnra/file/ftch%20igname.pdf>

Culture de case à l'origine, la banane plantain a connu un développement grâce à son association culturale dans le café – cacao : elle est utilisée comme plante de couverture pour les jeunes plantations. La banane plantain est le premier produit vivrier en zone forestière, sa production nationale est estimée à **2 200 000 t** par an (PNIA, Minagri). Certains agriculteurs se spécialisent en plantations pures pour répondre à des besoins du marché en contre-saison (généralement proches des axes routiers, avec accès à l'irrigation). La récolte couvre l'année avec une baisse des disponibilités d'avril à septembre. La pleine période de récolte (période d'abondance) s'étend de fin novembre/début décembre à fin février/mars. Le commerce de la banane est important et structuré vers l'approvisionnement des villes parfois sur de très longues distances (ex Danané – Abidjan). La culture de la banane est plus exigeante que les tubercules : bons sols de défrichement, pourcentage élevé d'argiles, pluviométrie supérieure à 1100 mm sur une durée de 7 mois. Elle est plantée (rejets) en tête d'assolement sur une parcelle entièrement défrichée (café) ou partiellement (cacao). Ses utilisations sont multiples : pilée en foutou, frite (aloko), ses feuilles sont utilisées comme emballage. Variétés : Vrai-Corne et Faux-Corne pour foutou, Anyéné pour alloco, plus variétés améliorées Pita...

Offre locale céréales : **maïs, riz** au regard des volumes produits localement ces cultures sont secondaires, bien que le riz soit une culture importante dans les systèmes agraires aussi bien en zone forestière (Ouest) que savanes. La production nationale de riz est estimée à **1 900 000 t** et celle de maïs à 650 000 t. On consultera le diagnostic RONGEAD pour une meilleure vision de la filière maïs. Les autres céréales cultivées sont le mil (plusieurs variétés) et le sorgho.

Le graphique suivant présente l'évolution de la production de ces cultures alimentaires de base :



**Evolution des cultures alimentaires de base, source FAO Stat**

### 1.1.3. La production maraichère locale

Le tableau ci-dessous, construit sur la base des enquêtes réalisées et des données FAO Stat, présente une vue globale de l'offre locale légumes :

Produits	DISPONIBILITE INTERIEURE				UTILISATIONS INTERIEURE			DISPONI PAR ANNEE ALIM.HUM. Kg
	Prod.	Imports	Exports	Total D.I.	Transformé	Pertes	Alim. humaine	
1000 tonnes métriques								
<b>Légumes total</b>	<b>816</b>	<b>195</b>	<b>20</b>	<b>991</b>		<b>99</b>	<b>892</b>	<b>38,8</b>
tomate	55	30		85		8,5	77	3,3
oignon	20	115	20	115	1	10	104	4,5
piment	130			130		1,3	129	5,6
aubergines	130			130		1,3	129	5,6
gombo	150			150		1,5	149	6,5
choux	100	10		110		1,1	109	4,7
courge/pistache	110			110		1,1	109	4,7
concombre	30			30		0,3	30	1,3
haricot vert	3			3		0,03	3	0,1
carotte	3	3		6		0,06	6	0,3
pommes de terre	15	32		47		0,47	47	2,0
autres (feuilles ...)	70	5		97		0,97	96	4,2

#### **Offre locale en produit maraichers, source : FAO Stat et estimations RONGEAD**

L'offre globale de produits maraichers en Côte d'Ivoire est estimée à **816 000 t**, la production locale étant dominée par le piment, les aubergines, le gombo, la tomate et les choux. Les productions maraichères pluviales se pratiquent dans l'ensemble du pays. Elles se développent également en contre saison en exploitation des bas fond hydromorphes ou le long des étiages des cours d'eau pour l'approvisionnement des villes secondaires ou d'Abidjan. Un foyer de production dans le nord s'est particulièrement spécialisé pour la fourniture de produits maraichers d'Abidjan en contre saison. En saison, le principale foyer de production commerciale se situe dans le pays gouro (piment, aubergines, gombo) et le pays baoulé (idem + tomates et choux), correspondant aux zones centre-ouest du pays.

Le maraichage est pratiqué de manière pluviale sur l'ensemble du territoire, la culture de la tomate, aubergine, piment, gombo étant réalisée dans la plupart des ménages ruraux sous forme de jardins de cases ou après des rotations de cultures vivrières (igname, manioc) profitant ainsi du travail du sol, certaines sont également traditionnellement cultivées en système associés (piment, gombo – céréales).

Le maraichage de contre-saison s'est développé dans les années 1970 sous l'impulsion de la SODEFEL (Société pour le Développement des Fruits et Légumes) qui exploitait un site de 1800Ha irrigables à Sinématiali. Après les échecs de la SODEFEL et des périmètres maraichers intensif (en intrants et en travail), la production maraichères s'est développée en milieu paysan selon diverses stratégies, en générale plus souples en gestion des calendriers, moins consommatrices d'intrants et moins méticuleuses sur la gestion des cultures.

Un début de spécialisation maraichère s'est réalisé autour de périmètres aménagés, en général proche des sites de consommations (villes) et des axes de transport pour faciliter l'évacuation des produits. L'accès à l'eau en contre saison étant nécessaire, les stratégies d'intensification dépendent donc fortement d'un accès au foncier irrigable et profitent des aménagements réalisés pour d'autres utilisations (aménagement rizicoles par exemples).

Les grandes zones agro-climatiques de Côte d'Ivoire ne présentent pas le même potentiel productif. La zone sud guinéenne à saison des pluies bimodale présente un fort potentiel pour la culture de la tomate et des variétés légumières africaines (gombo, aubergine, piment) mais un potentiel réduit pour l'oignon dont la bulbaison est rendue difficile par la température et l'hygrométrie élevées. La production d'oignon est quasi inexistante en CI, la production de tomate dans la zone sud est toutefois

confrontée à des problèmes de flétrissement bactérien qui peuvent devenir extrêmement graves sur certains sites (certains sites approvisionnant Abidjan ont été abandonnés pour ces raisons). Les variétés résistantes au flétrissement présentent des taux d'avarie élevés ce qui fait de la culture de la tomate en zone sud une culture techniquement exigeante (gestion sol : choix des types de sols, drainage, gestion phyto obligation des désinfecter les sols contaminés, nutrition des plantes différenciées selon les espèces) pour répondre à des besoins du marché en matière de qualité et d'aspect.

La disponibilité de la production locale sur le marché dépend des calendriers de production. La présence de 2 grandes zones agro-écologiques combinée à deux grands systèmes de production (pluvial et irrigué de contre-saison) permet d'assurer une production sur environ 9 et 10 mois de l'année. La période de récolte en zone forestière s'étale de juillet à novembre, la zone de savanes produisant de décembre à mars. La production de contre saison dans la zone de savane s'étale sur les mois de mars-avril-mai. Le maraichage à proximité des centres urbains en zone forestière permet également une production complémentaire sur toute l'année avec une bonne technicité et un accès à l'eau suffisant. Les risques de ruptures sont donc observés entre avril et juin. Cette période correspond à la fin de la production de contre saison du nord (surtout si celle-ci est écourtée à cause de l'étiage des points d'eaux), les besoins de main d'œuvre en zone cacaoyère sont important (mise en place, trouaisons) c'est également une période de forte chaleur au sud donc présentant des conditions de productions et conservations difficiles. Juillet et aout marque une période de rupture plutôt pour des raisons logistiques : pluies, accès aux zones de productions.

Offre locale fruits :

L'offre locale en fruits frais est concentrée sur la production de banane et ananas, produits pour lesquels on distingue 2 types de productions : la production industrielle (et la mise en marché de refus sur le marché local) et la production paysanne. On estime à **20 000 t de bananes** douces commercialisées localement (dont 14 000 t SCB) organisées autour de murisseries locales.

Les autres fruits produits sont les mangues, dont la production est très importante (plus de 150 000 t estimée) mais seulement **50 000 t mis en marché localement** sur une période assez courte (d'avril à juillet). La production de mangue est concentrée dans le nord, avec des plantations villageoises et industrielles. Les agrumes (oranges, limes, pamplemousse, clémentines, bigarades), fruits de la passion et les papayes (solo étant la principale variété) sont également produits dans la zone sud du pays.

#### 1.1.4. La production locale de produits d'origine animale

Offre locale en produits halieutiques : la Cote d'Ivoire s'ouvre sur le golfe de Guinée sur environ 550 km. Son plateau continental permet d'exercer une petite pêche sur les espèces démersales (crustacés, poissons nobles de type 'capitaines' *Galeoides decadactylus*, 'carpes' *Pomadasys jubelini*, mérrou, dorade) et petits pélagiques (sardinelles essentiellement qui représentent 80% des prises maritimes). Le potentiel est toutefois limité par l'étroitesse du plateau et l'irrégularité des phénomènes d'upwelling. La présence d'un plan d'eau lagunaire de 1200 km<sup>2</sup> permet également d'avoir une activité de pêche artisanale importante. On distingue donc l'offre locale en produits halieutiques issues de la pêche industrielle (chalutière, sardinière et crevettière) de celle issues de la pêche artisanale qui regroupe la pêche piroguière maritime (pirogues de type ghanéennes entre 8 et 18 m de long, équipées de moteur hors-bord de 40 CV) et la pêche fluvio-lacustre (continentale, dont le potentiel hydrographique dense représente 170 000 t d'après le PDPA 2010-2025). A cela s'ajoute les débarquements des faux-poissons par les senneurs internationaux. Abidjan concentre donc 80% des flux de débarquement de produits halieutiques du pays, et est le premier port thonier d'Afrique de l'Ouest.

L'offre locale est donc constituée :

- d'importation de poissons congelés (voir partie suivante),
- de débarquement de poissons de la pêche industrielle internationale (rejets des thoniers),
- de débarquement de la pêche industrielle locale (port de pêche d'Abidjan),
- des débarquements de la pêche piroguière au port artisanal de Vridi,
- des débarquements décentralisés le long de la lagune et approvisionnés par la pêche lagunaire ou piroguière le long du littoral (du Ghana à Fresco).

En volumes, l'offre de produit halieutique est donc composée d'importations entre 200 000 t et 250 000 t de produits congelés; entre 10 et 20 000 t de faux poissons débarqués par les thoniers ; 20 000 t de pêche industrielle (sardinière essentiellement) et 20 000 t de pêche artisanale.

L'offre disponible localement est donc d'environ **300 000 t de produits halieutiques**, correspondant à une disponibilité locale de 13 kg / habitants/ an.

Offre locale en produits animaux : l'élevage en Côte d'Ivoire représente 4,5 % du PIB Agricole. L'élevage bovin est concentré dans le nord (80 % des effectifs), essentiellement transhumant et extensif. Le cheptel ivoirien est estimé par le PNIA à 1 570 000 bovins, 1 870 000 ovins et 1 307 000 caprins. La production laitière est peu développée et couvre moins de 5% de la demande intérieure.

La production avicole industrielle est estimée à 36 000 t de viande (tonne équivalente chair) et 980 millions d'œufs (d'après IPRAVI). La production est organisée en filières intégrées disposant également de leur réseau de distribution (Coquivoire).

L'élevage porcin est peu développé et évalué à 2000 bêtes abattues sur Abidjan. L'élevage traditionnel en divagation est présent sur l'ensemble du pays.

### 1.1.5. Bilan des principales productions alimentaires locales

#### Récapitulatif des principales productions alimentaires locales en volume et valeur (hors produits animaux):

A cela s'ajoutent multitudes de tubercules (taro, patate douce,), fruits (avocats, noix de coco, fruits de la passion, corossols ...) protéagineux (niébé, ..) céréales locales (fonio, mil, sorgho) oléagineux (arachides) ou autres produits consommés localement (ex gingembre pour la fabrication de boissons)....

Produit alimentaires végétaux (production locale, hors import)	Volume production nationale	Valeur gros Abidjan	Stockage	Concentration géographique offre	Concentration saisonnière de l'offre	Destination Abidjan
Igname	5 700 000	200 / 300 F	2-3 mois	Moyenne	Moyenne	869 200
Manioc*	2 436 000	45 / 75 F	3 jours	Doux : oui	Faible	508 800
Plantain	2 200 000	30 / 200 F	1 semaine	moyenne	Faible	333 900
Riz (production locale –eq blanchi)	1 900 000	300/500 F	1 an	Non	Moyenne	437 826
Légumes	816 000	Selon espèces	1 semaine	forte	Forte	205 640
Maïs	650 000	85 / 100 F	1 an	Non	Faible	100 700
Bananes douces	20 000		1 semaine	moyenne	Moyenne	14 000
Mangues (conso intérieure)	50 000	50/100 F	1 semaine	forte	Forte	20 000
Agrumes (oranges, limes, pamplemousses)	90 000	50/100 F	1 semaine	Moyenne	Forte	20 000
<b>Total</b>						<b>2 510 066</b>

\*Note : concernant le manioc, la lecture globale ne doit pas oublier les trois principaux produits issus du manioc commercialisés dont les caractéristiques sont très différentes : manioc doux (commercialisé en frais), manioc amer commercialisé en placali et manioc amer commercialisé sous forme d'attiéké.

Une estimation très grossière des flux de produits vivriers à destination d'Abidjan permet d'évaluer à 2,5 mt de produits vivriers par an. A raison de chargement de type 'remorques' (35t), cela représente environ 200 camions par jour. Les voies d'accès étant limitées, on comprend pourquoi les axes 'autoroute du nord' et 'route d'Anyama' sont utilisés à plus de 40% par des poids lourds (d'après le Plan d'Urbanisme 2010).

## 1.2. L'offre sous régionale

Les principaux pays fournisseurs de produits alimentaires de la sous-région sont le Mali, le Burkina pour le bétail, le Burkina sur les produits maraichers de contre saison et le Niger pour les oignons.

### 1.2.1. Le Mali : un rôle clé dans l'approvisionnement de la Côte d'Ivoire en bétail sur pied

Le Mali est le deuxième plus grand pays producteurs de bovins et petits ruminants de la CEDEAO (derrière le Nigeria) et premier exportateur de bétail de la sous-région. Le mode d'élevage principalement transhumant, exploite les pâturages du nord de la CI sur la période de décembre à mai (périodes de ventes avant la remontée dans les zones d'origine); les ventes sont réalisées principalement en CI à destination d'Abidjan mais également au Sénégal (deuxième pôle d'attraction) ou Nigéria. Le potentiel productif du Mali est estimé à plus de 1 160 000 têtes de bovins et 9 300 000 têtes d'ovins/caprins (d'après ATP USAID<sup>3</sup>). Les exportations du Mali et Burkina vers la Côte d'Ivoire sont estimées à 80 500 bovins (dont 48 000 du Mali), 158 000 petits ruminants (dont 118 000

du Burkina) (d'après ATP USAID<sup>4</sup>). Les périodes de fêtes musulmanes sont évidemment des périodes de forte activité.

### 1.2.2. Burkina Faso et Niger : une offre maraichères de contre saison importante

Les pays sahélien de la sous-région sont particulièrement performants en matière de production maraichères pendant la saison sèche froide d'Afrique de l'Ouest (décembre-mars). La production d'oignon sera détaillée plus bas, l'approvisionnement du marché ivoirien étant dominé par le Niger et le Burkina. Les autres produits maraichers qui approvisionnent la Côte d'Ivoire ont pour origine le Burkina (en particulier tomate, chou, laitue).

Le Burkina Faso représente une offre dans la sous-région d'environ 160 000 T de produits maraichers. La production est essentiellement assurée par les plus de 170 000 petits exploitants pour une surface estimée à 8000 Ha (entre 500m<sup>2</sup> et 0,25 ha par exploitant) L'activité profite d'un fort dynamisme : augmentation du nombre de maraichers et augmentation des rendements, aujourd'hui à environ 21T/ha ce qui représente une augmentation des rendements de 24% sur une période de 5 ans. 90% sont des petits exploitants sur des périmètres aménagés pour assurer un accès à l'eau pendant la saison sèche d'octobre à mars (barrage, puits, périmètres irrigués en gravitaire ou manuellement). Ce développement a permis la structuration de réels bassins de production, comme par exemple la vallée du Sourou dont les aménagements hydro-agricoles ont permis l'émergence de maraichage de contre saison à grande échelle. La tomate et oignon représentent environ 65% des surfaces emblavées au BF (source : DSA / DGPSA Burkina Faso). La progression en matière d'homogénéité de la production, de concentration de l'offre et de compétitivité ont permis au Burkina Faso de se positionner en tant que fournisseur de produits maraichers dans la sous-région, exportant sa production vers la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo.

La tomate est particulièrement produite dans les zones Ouest et Sud du pays sur plus de 2000 ha pour une production d'environ 50 000 t (24t/ha). L'offre est nulle entre août et décembre, les plants sont repiqués entre novembre et décembre. La production commence en janvier et atteint son maximum en mars.

Un autre bassin de production important concerne la pomme de terre de Sikasso, dont la production dépend fortement de l'importation de plants depuis le port d'Abidjan et dont la production en période sèche froide (janvier-mars) est d'environ 80 000 t.

Enfin, le circuit commercial le plus important est incontestablement celui de l'oignon. Le Burkina et dans une moindre mesure le Mali ont vu le développement aux cours des dernières années d'importants bassins de production d'oignon. A l'échelle sous régionale, le Niger, le Nigeria et le Sénégal sont également d'énormes producteurs d'oignons. Sur le marché sous-régional, le Niger est clairement le plus grand exportateur d'oignon avec près de 300 000 tonnes exportées dans la sous-région, notamment vers le Nigeria (150 000 t), le Ghana (80 000 t), le Bénin (15 000 t), le Togo (10 000 t) et la Côte d'Ivoire (20 000 t).

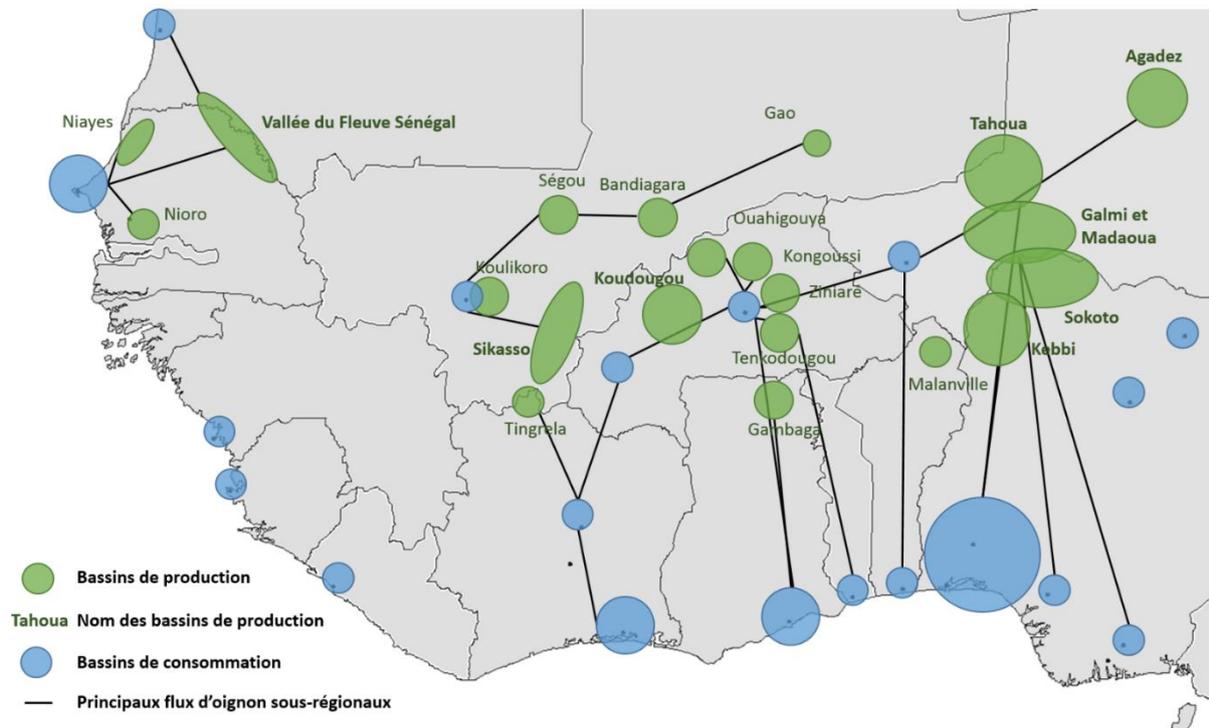
Les flux d'oignon dans la sous-région s'inversent de manière annuelle en raison de la relative concentration des périodes de récolte. Dans l'ensemble de la sous-région, la très grande majorité des récoltes se déroulent entre janvier et mai. Seule la zone de production d'Agadez dans le Nord du Niger, réalise actuellement une importante production pluviale qui permet de récolter entre septembre et décembre.

---

<sup>4</sup> <http://fsg.afre.msu.edu/promisam II.2/RAP DEF Etude sur l%27%C3%A9volution des exportations.pdf>

Enfin ; le Ghana fournit des quantités modestes de fruits et légumes frais : environ 6000 t d'oranges exportées vers la Côte d'Ivoire en 2012.

Ci-dessous, une cartographie des principales zones de production d'oignon dans la sous-région permet de souligner la concentration des grands bassins de production dans les zones agro climatique sahélienne et soudano-sahélienne.



La grande majorité des oignons produits dans la sous-région sont de variété Violet de Galmi ou de variétés proches (Violet de Taouha, Violet de Madaoua, etc.), en raison du succès commercial et de la bonne adaptation aux conditions agro-climatique de cette variété. Pour beaucoup de consommateurs, la distinction entre oignon de la sous-région et oignon importé d'Europe est donc principalement liée à la couleur : l'oignon local est rouge ou violacé, tandis que l'oignon hollandais est blanc.

Le Mali a également développé une production importante d'échalotes, produite notamment dans la boucle intérieure du Niger et autour de Sikasso, qui rencontre un franc succès auprès des consommateurs et pourrait connaître un important développement dans les prochaines années comparable à celui connu par les variétés du Niger.

La Côte d'Ivoire a donc recours au marché sous régional pour s'approvisionner plus particulièrement en oignon, tomates et autres légumes. On estime ces importations à 75 000 t (dont 36 000 t d'oignons, suivies de la tomate). Les relations entre producteurs burkinabè et les commerçantes qui approvisionnent Abidjan sont fortes et sont concentrées en période de contre saison : entre janvier et mars, les plateformes d'approvisionnement d'Abidjan sont approvisionnées essentiellement par les produits maraichers du Burkina.

#### Points clés

Burkina Faso fournisseur de produits maraichers de contre saison (février-mars-avril), Niger oignons  
 Mali et Burkina fournisseurs de bétail sur pied

### 1.3. L'offre internationale (hors sous-région)

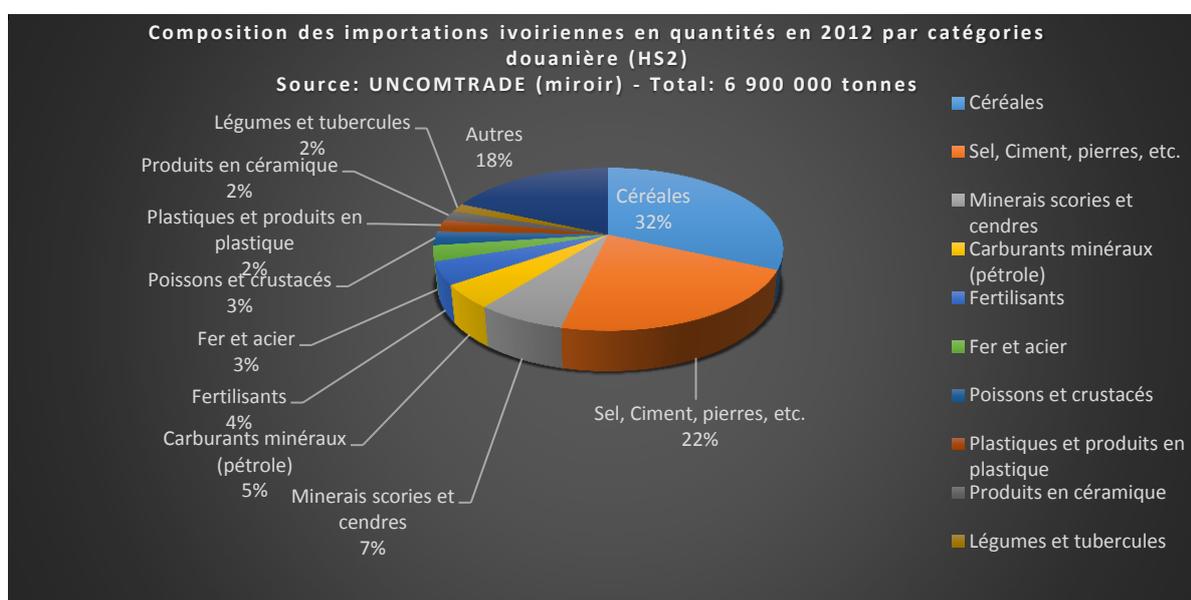
Pour couvrir ces besoins alimentaires, la Côte d'Ivoire a recours aux marchés mondiaux. Cette partie décrit les principaux flux de marchandises importées en Côte d'Ivoire.

Les importations alimentaires représentent 37% des importations totales en volume et 27% en valeurs, il s'agit donc d'un poste important dans la balance commerciale ivoirienne.

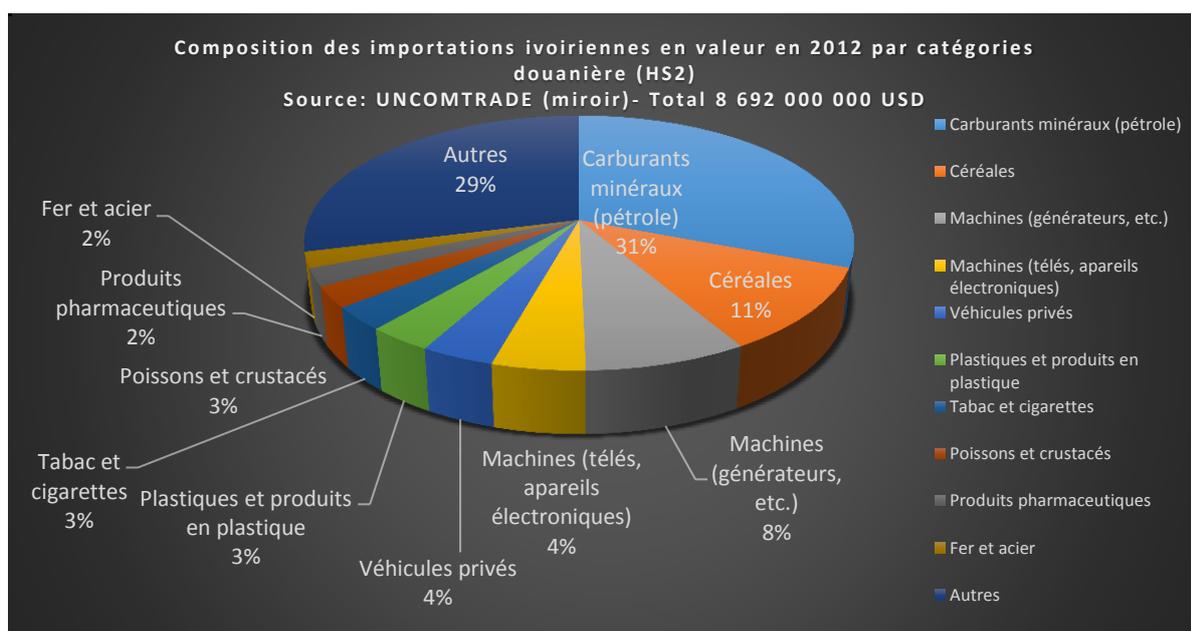
#### 1.3.1. Caractéristiques générales des importations de la Côte d'Ivoire

Nous avons utilisé la méthode des statistiques en miroir pour évaluer les importations ivoiriennes à partir des bases de données UNCOMTRADE. Les données obtenues sont fiables et cohérentes avec les données des douanes ivoiriennes (voir graphique en annexe). Seuls les échanges sous régionaux sont sous-estimés et en partie informels, ils ont toutefois été décrit dans la partie précédente.

En **quantité** (données douanières des partenaires commerciaux hors sous-région pour 2012, les données 2013 sont disponibles mais incomplètes) :



Composition des importations ivoiriennes en **valeur** :



### 1.3.2. Importations alimentaires

Vue globale des importations alimentaires de la Côte d'Ivoire, en volume et valeurs (en 2012) :

Code HS2	Description	Poids (t)	Valeur (en '000 USD)
10	Céréales	2 198 377	927 017
3	Poissons et crustacés	192 721	230 530
7	Légumes et tubercules	116 181	31 777
15	Graisses végétales ou animales non catégorisées	111 034	113 825
17	Sucre et confiseries	76 352	45 770
2	Viande congelée	66 047	61 879
22	Boissons, spiritueux, vinaigre	60 532	62 493
11	Produits de minoterie	55 375	34 304
23	Déchets et sous-produits de l'industrie agroalimentaire	46 861	27 785
1	Animaux vivants	40 996	75 496
20	Préparation de légumes, fruits et noix	38 004	38 283
4	Produits laitiers	28 567	85 876
19	Préparation de céréales, farine, lait, pâtisseries	26 095	55 485
21	Produits comestibles divers	17 195	43 881
8	Fruits et noix	15 554	9 509
16	Préparations à base de viande, poisson, autre	5 121	14 181
18	Cacao et préparations cacaotées	3 253	11 621
9	Café, thé, épices	3 094	14 613
12	Graines oléagineuses	2 926	2 592
5	Produits animaux autres que viande	2 894	2 227
13	Gommes, résines, extraits végétaux	92	6 892
6	Arbres et plantes vivantes	88	560
14	Semences et matériel végétal vivant divers	33	71
<b>Total</b>		<b>3 107 388</b>	<b>1 896 666</b>

#### **Importations alimentaire en Côte d'Ivoire, en volume et valeur (2012), source : UNCOMTRADE**

Les importations alimentaires sont dominées en volume et valeurs par les importations de céréales, qui représentent plus de 70% des volumes mais moins de 50% des valeurs (soit environ 420 USD/t).

Les produits halieutiques, composés essentiellement de poissons congelés bas de gamme (voir plus bas) sont le deuxième poste d'importation de produit alimentaire, ce qui en fait une filière stratégiques pour l'approvisionnement en protéines animales du pays.

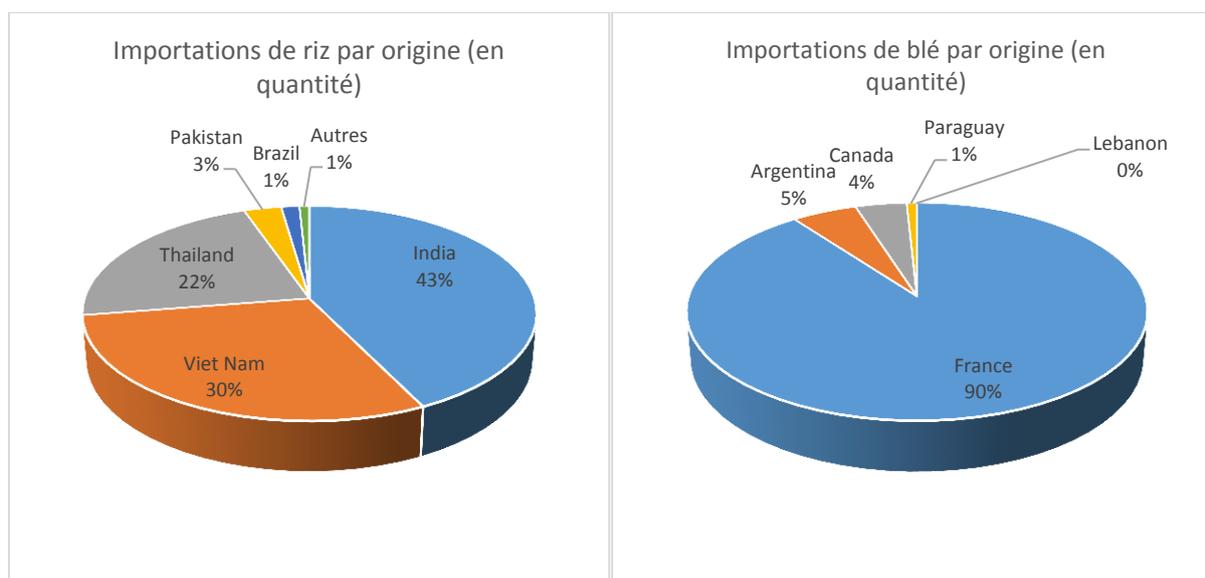
Notons également la place des produits laitiers, dont la valeur unitaire est l'une des plus élevées.

### 1.3.3. Focus sur les produits alimentaires les plus importés

Les chiffres présentés dans cette partie sont issues des statistiques de 2012.

#### 1.3.3.1. Céréales

Code HS4	Description	Quantités (t)	Valeur (USD)
1006	Riz	1 609 784	732 723 852
1001	Blé	567 555	187 330 843
1005	Maïs	21 038	6 960 900
1008	Autres	1	913
Total		2 198 376	927 016 508



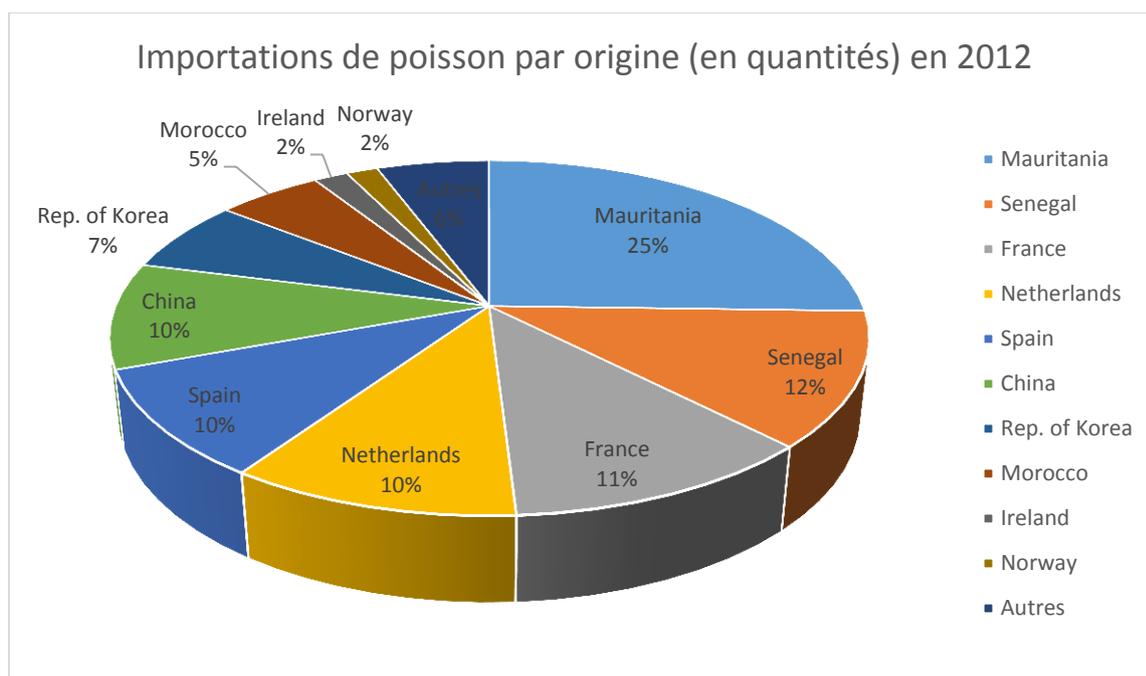
Premier poste d'importation alimentaire en Côte d'Ivoire en volume et en valeur, les céréales représentent 2,2 millions de tonnes et plus de 900 millions de USD. Les importations de céréales sont dominées par le riz asiatique. Les fournisseurs ivoiriens correspondent logiquement aux principaux exportateurs mondiaux : Inde (9000 millions t), Thaïlande (8000 mt) Vietnam (7800 mt), Pakistan (3100 mt) et USA (3000 mt).

#### 1.3.3.2. Poissons et crustacés

Les importations de poissons surgelés sont dominées par des espèces pélagiques de faible valeur (moins de 1000 USD la tonne). Ces espèces de grande consommation (sardines, chinchards '*Trachurus*') sont achetées sur le marché mondial dans les différentes zones de pêches et sont destinées à une population ayant un relatif faible pouvoir d'achat.

Les exportations de poisson frais surgelé ou fumé sont seulement de 5 810 tonnes. Celles de préparation à base de poisson sont de 36 650 tonnes, qui correspondent aux exportations de thons transformés par les 3 conserveries d'Abidjan (Pêche & Froid Côte d'Ivoire, Castelli, SCODI).

Code HS6	Description	Quantités (t)	valeur (USD)
30379	Divers poissons surgelés	40 032	38 639 619
30371	Sardines surgelées	30 812	11 920 586
30343	Bonites surgelées	16 521	28 693 926
30355	Trachurus surgelés	16 254	21 248 670
30354	Maquereau commun surgelé	16 060	22 634 059
30323	Tilapia surgelé	15 461	28 807 939
30342	Thon jaune surgelé	13 490	34 867 049
30353	Sardines surgelées 2	13 143	8 903 561
30389	Divers poissons surgelés	12 456	15 415 276
30374	Maquereau commun surgelé2	9 044	5 500 750
30349	Thon surgelé	1 707	1 534 626
30344	Thon surgelé2	1 557	2 894 030
30261	Sardines fraîches	1 294	524 023
30351	Harreng surgelés	1 153	1 157 822
30378	Autres	3 738	7 788 274
<b>Total</b>		<b>192 721</b>	<b>230 530 210</b>



### 1.3.3.3. Légumes et tubercules

En plus de la production sous régionale, souvent échangée de manière informelle et donc peu 'lisible' sur les statistiques internationales, le marché ivoirien est également approvisionné en produits maraichers depuis le marché mondial, les importations de produits maraichers sont d'environ 120 000t.

Le tableau ci-dessous présente les principaux produits maraichers frais importés par la Côte d'Ivoire (données en miroir) :

Code HS4	Description	Quantité (t)	Valeur (USD)
703	Oignon	75 360	17 092 747
701	Pommes de terre	32 627	7 008 508
706	Carottes (+navets, radis et autres petits tubercules)	3 602	1 778 411
713	Haricots et lentilles	3 219	2 534 967
712	Légumes et champignons séchés	767	2 415 316
710	Légumes surgelés	222	298 380
709	Champignons et autres légumes frais	153	316 060
711	Légumes conservés mais ne pouvant être consommé directement	129	89 977
704	Choux (toutes variétés)	64	65 552
702	Tomates	15	52 430
705	Laitues et autres salades vertes	13	36 334
	Autres	10	88 224
<b>Total</b>		<b>116 181</b>	<b>31 776 906</b>

Les importations sont donc dominées par l'oignon et la pomme de terre, et dans une moindre mesure les carottes et haricots. Les autres légumes importés représentent des quantités faibles et essentiellement destinées aux catégories sociaux-professionnelles supérieures urbaines et expatriés. Les opérateurs actifs sur l'importation de ces produits sont très peu nombreux.

Les importations sont réalisées par seulement trois opérateurs locaux, dont l'un (Sabimex) représente plus de 80 % des flux. Il est important de noter son rôle dans la chaîne de valeur en tant que marché de gros privé : Sabimex dispose d'infrastructures de stockage en froid proche de la zone portuaire et les grossistes de la sous-région s'y approvisionnent directement. Il permet via une plateforme professionnelle d'assurer un débarquement-stockage-chargement des camions des distributions. Les commerçants notamment nigérien s'y approvisionnent via un des facilités offertes par Sabimex sur la base de confiance et capacité des commerçants à assurer eux même le chargement et l'évacuation des produits (en période de Tabaski, 4000 palettes en 3 jours doivent être débarquées, chargées et évacuées).

Le principal opérateur en Côte d'Ivoire sur l'importation de produits frais à destination de la classe supérieure d'Abidjan est Prosuma, propriétaire de la quasi-totalité des supermarchés d'Abidjan. Ses besoins mensuels en produits maraichers frais sont estimés à environ 70 t / mois (soit 840 t / an), ce qui représente une part infime de l'offre disponible. Les produits distribués par Prosuma sont donc essentiellement des produits d'importation présents à des prix prohibitifs dans les rayons des supermarchés du groupe.

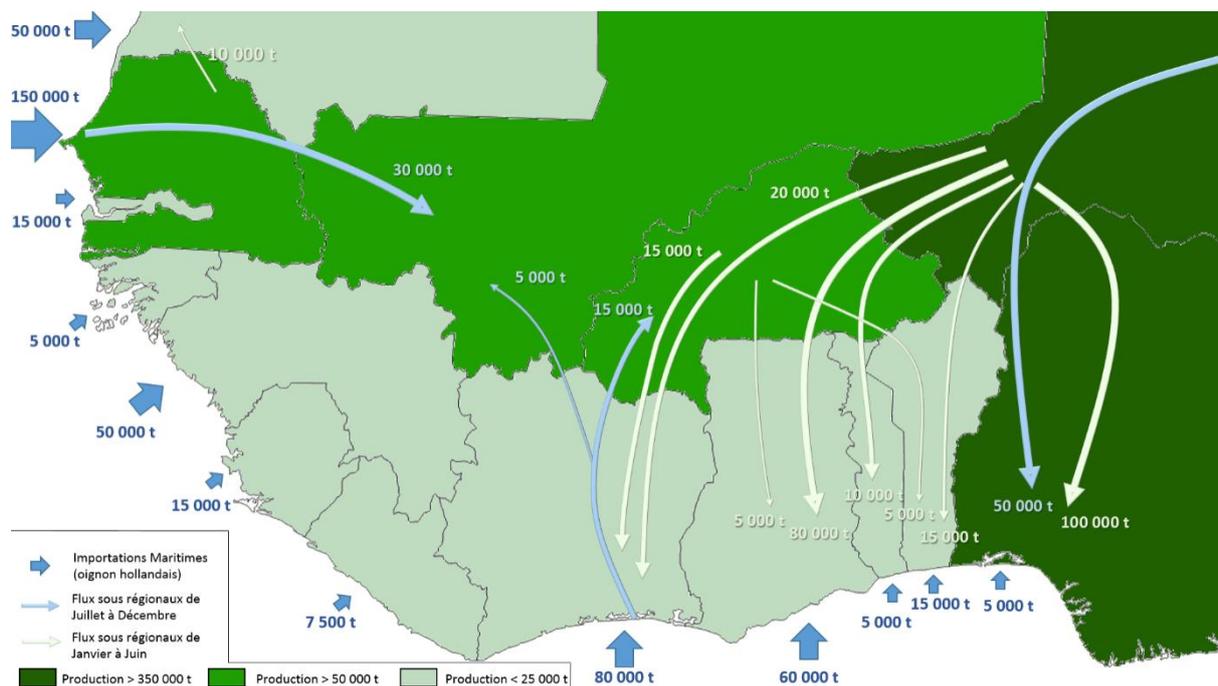
- Focus sur les importations d'oignon (+ ail pour de très petites quantités, probablement l'importation de Chine)

Pays	Quantités (t)	Valeur (USD)	Valeur (USD/t)
Netherlands	62 463	12 618 893	202
Niger	8 949	1 711 813	191
China	1 604	1 644 937	1 025
Belgium	1 163	653 114	561
Egypt	611	300 973	493
Ghana	302	49 436	164
Morocco	156	60 246	385
France	105	40 592	385

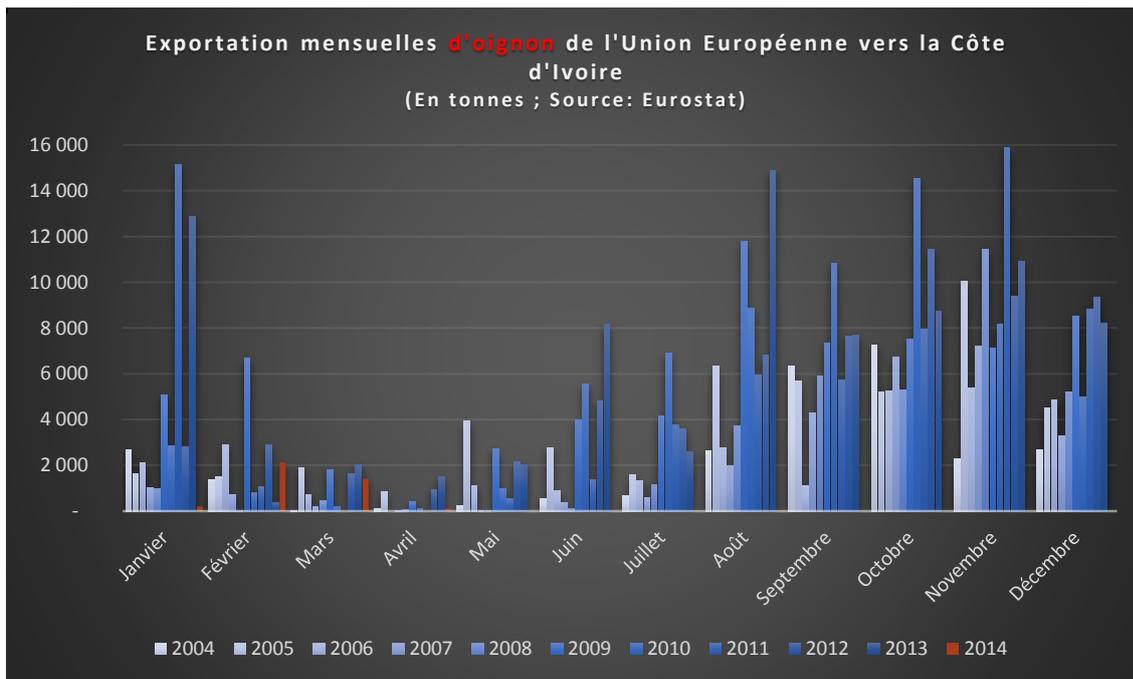
Les importations du Niger sont très largement sous-estimées et celles du Burkina Faso non prises en compte. Nos estimations sont autour de 20 000 t du Niger et 12 000 du Burkina.

Grâce au développement du stockage notamment au Niger, au Burkina Faso et au Mali, l'oignon sous régional est disponible sur les marchés des grandes agglomérations de la sous-région de janvier à août.

De juillet à janvier, le déficit d'oignon local favorise l'importation en masse d'oignon européen (principalement hollandais) et plus marginalement d'oignon du Maghreb (Tunisie, Maroc).

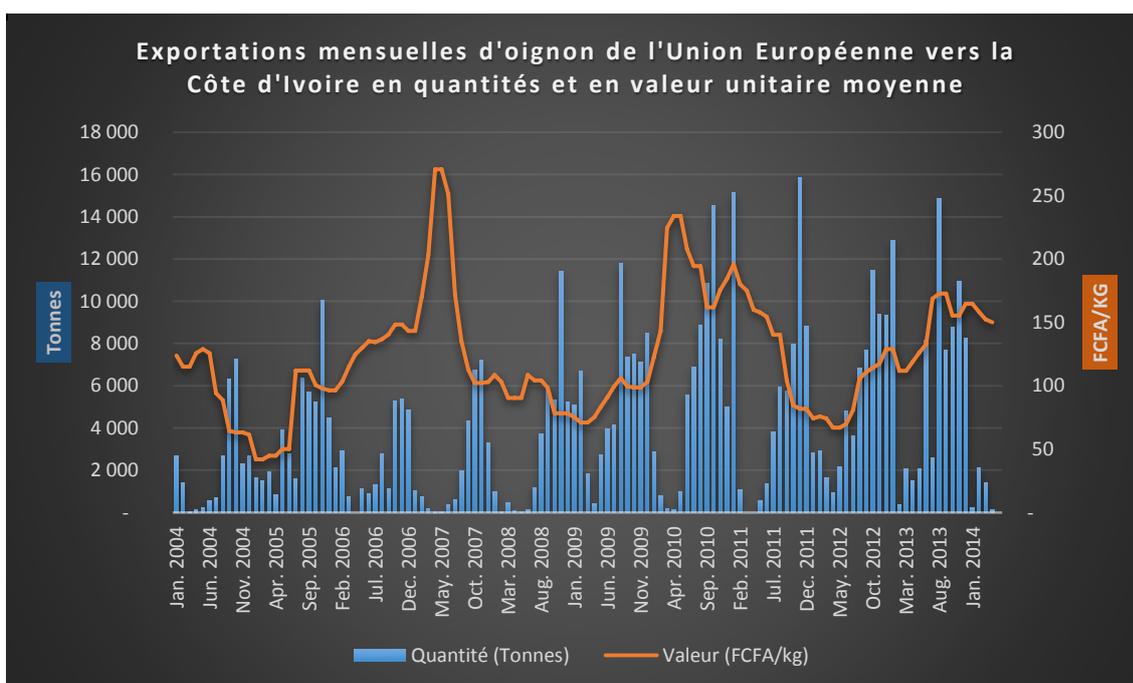


Comme visible sur le graphique ci-dessous, les exportations européennes d'oignon vers la Côte d'Ivoire ont lieu toute l'année mais se concentrent généralement entre août et décembre.



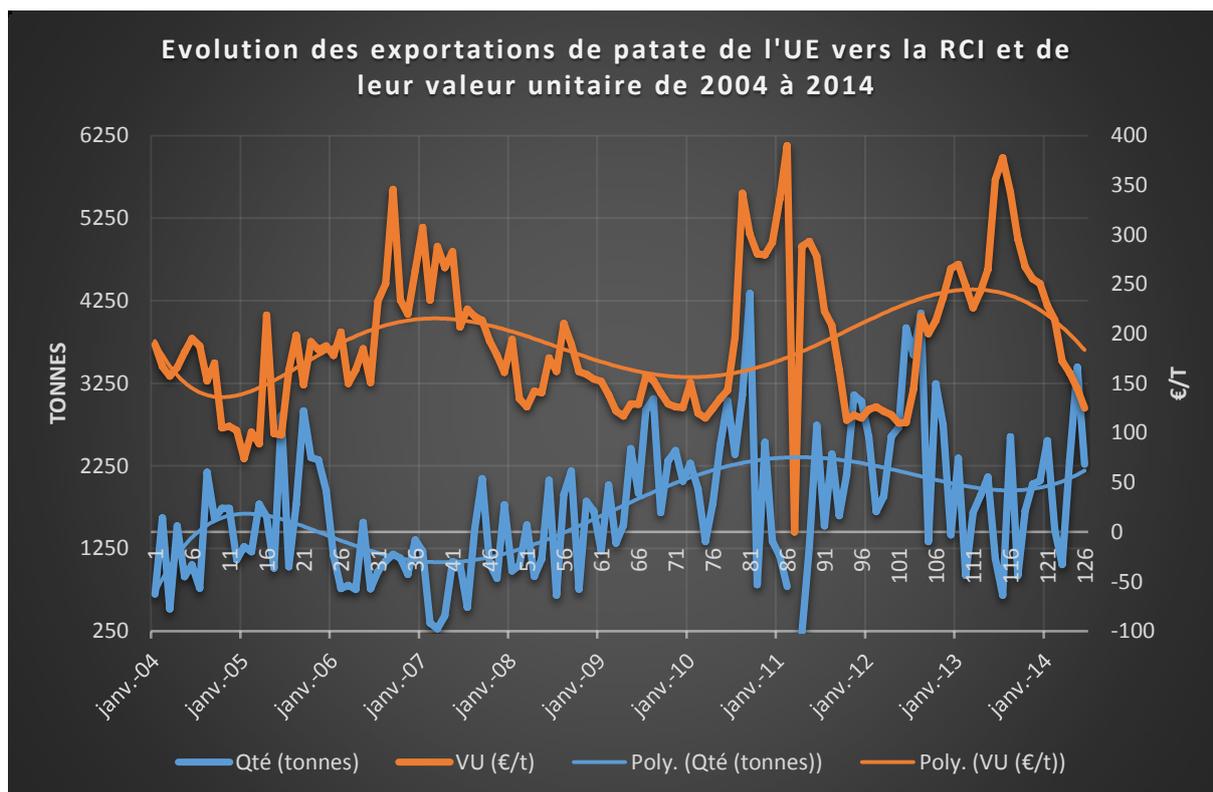
Il existe une variabilité non négligeable d'une année sur l'autre entre les périodes d'importation. On peut voir notamment qu'en 2011 et 2013, d'importantes exportations étaient encore réalisées au mois de janvier alors que les autres années, elles devenaient négligeables après le mois de décembre.

Par contre, l'évolution des cours de l'oignon en Europe semble avoir assez peu d'impact sur les importations d'oignon de la Côte d'Ivoire. Ainsi, comme visible sur le graphique ci-dessous, certains pics d'importations d'oignon hollandais correspondent à des périodes de prix élevé (2010, 2013), même si la majorité des années le pic d'exportation vers la Côte d'Ivoire correspond au pic de production d'oignon en Europe (récoltes d'oignon en cultures non-couvertes) et donc à une période où les prix sont relativement bas.

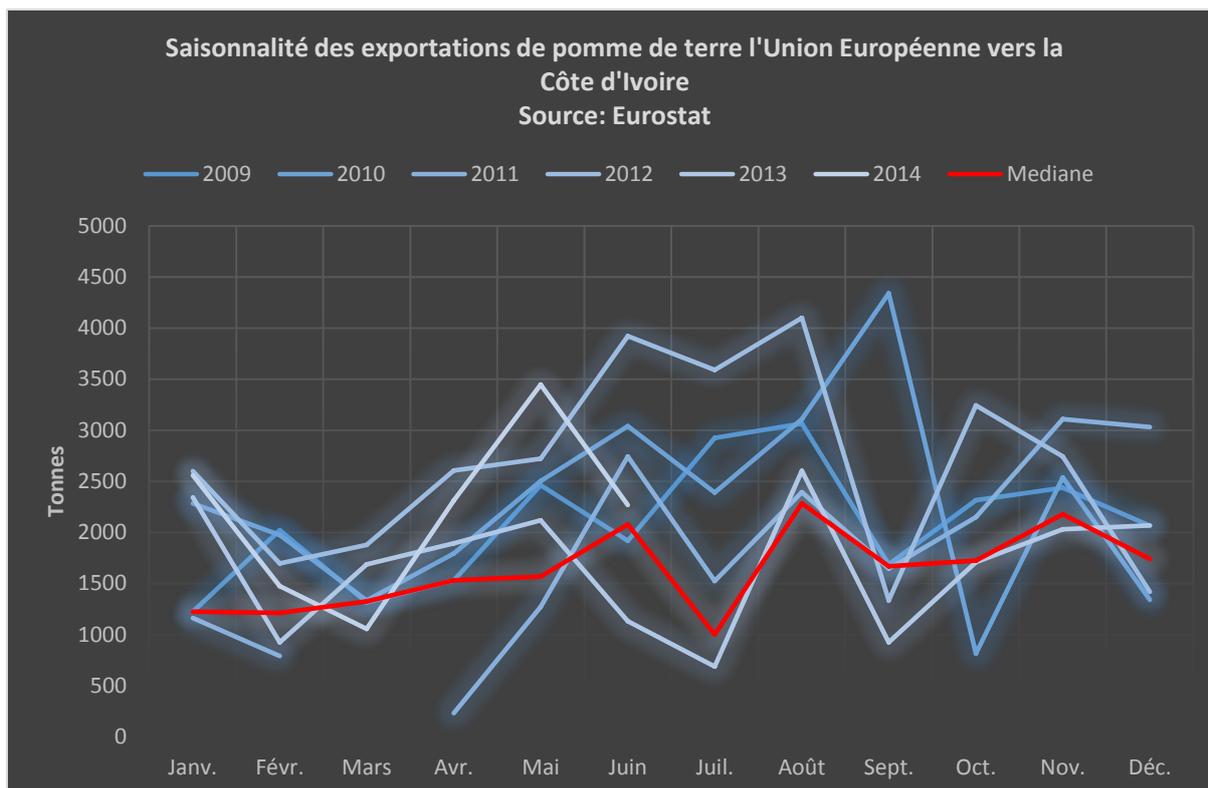


- Focus sur les importations de pomme de terre :

Pays	Quantités (t)	Valeur (USD)	Valeur (USD/t)
Netherlands	31 393	6 519 391	208
Belgium	755	230 128	305
France	479	258 778	540
Total	32 148	6 749 519	210



Les importations de pomme de terre par la Côte d'Ivoire sont très irrégulières sur les 10 dernières années, bien qu'elles semblent se stabiliser autour des 2250 t / an sur les 3 dernière années. Cette irrégularité peut être expliquée par un secteur non organisé, avec des opérateurs importateurs profitant d'opportunités sur le marché mondial sans réel développement de filière. Les professionnels interrogés semblent confirmer cette hypothèse, le marché africain étant considéré comme marché de 'par les producteurs mondiaux offrant alors des prix particulièrement compétitifs (opérations de 'délestage'). La pomme de terre cible surtout des consommateurs urbains puisqu'elle ne fait pas partie des habitudes alimentaires.



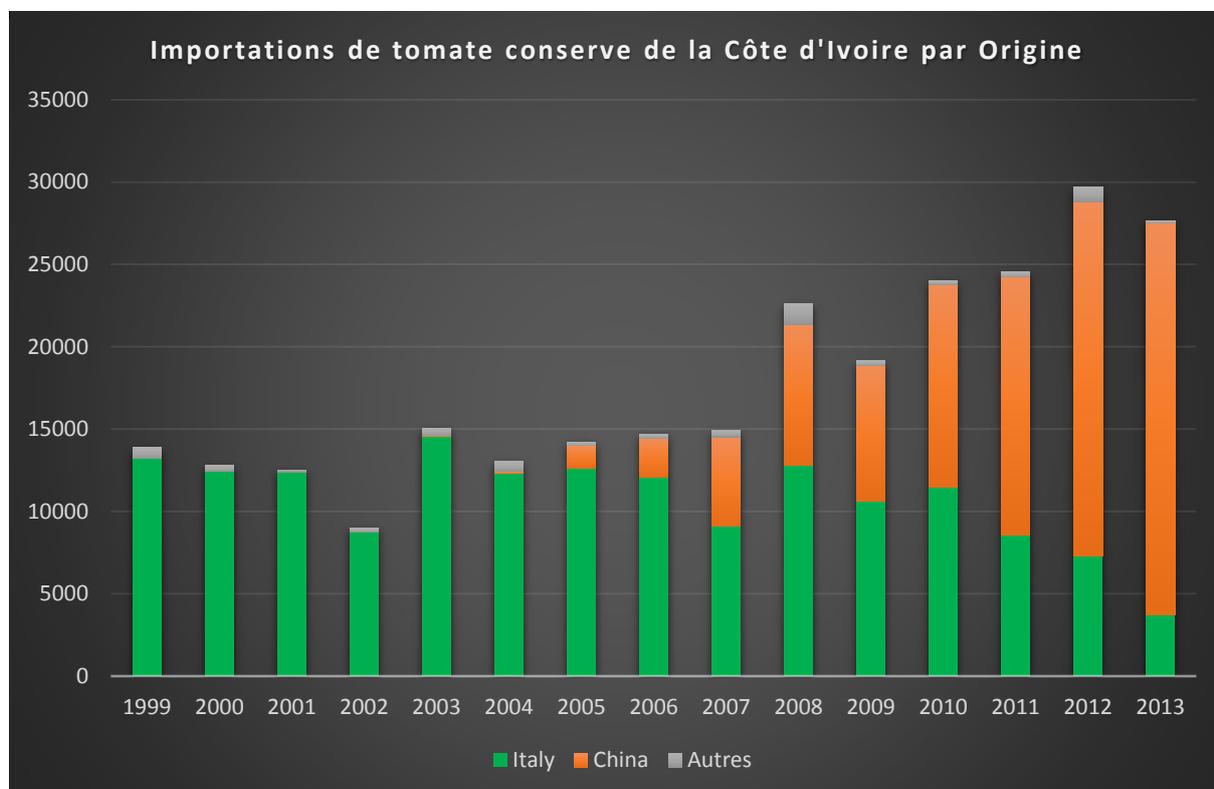
Les périodes de janvier à mars correspondent à de faibles importations de pomme de terre. Les raisons possibles sont la présence sur le marché de la pomme de terre locale ou de la sous-région, ainsi que l'abondance des ignames locaux. Juillet et août sont des périodes de pénuries en produits maraichers et correspondent à des périodes de hausses de importations. A partir de fin août, septembre : les ignames précoces deviennent disponibles et sont alors préférés à la pomme de terre. Les importations de semences sont aussi importantes à cette période, elles correspondent à la préparation de la campagne au Mali (mise en culture en octobre).

En plus des produits maraichers frais, sont importés des produits à base de légumes transformés. Le tableau ci-dessous présente les principaux produits transformés importés :

Code HS4	Description	Poids (t)	Valeur (USD)	Valeur unitaire (USD/t)
200290	Tomates en conserve	29 491	28 462 104	965
200540	Petits poids en conserve	2 684	2 285 356	851
200990	Mélanges de jus de fruits non fermentés	908	932 017	1 027
200599	Légumes divers en conserve	737	1 520 428	2 064
200811	Arachide préparée et conservée	602	62 634	104
200899	Fruits divers préparés et conservés	602	318 037	529
200410	Pomme de terre préparées (chips)	581	447 043	770
Autres		2 400	4 254 987	1 773
<b>Total</b>		<b>38 004</b>	<b>38 282 606</b>	<b>1 007</b>

L'approvisionnement en légumes préparés est dominé par l'importation de concentré de tomate. En valeur, il s'agit du principal poste d'importation de produits 'légumes'. En estimant la quantité de tomates fraîches nécessaires pour produire 1 kg de concentré à 7 kg on peut donc estimer qu'un

équivalent de 206 437 t de tomates fraîches est importé sous forme de concentré. Le secteur est dominé à l'échelle mondiale par les Etats Unis (Californie), l'Italie et la Chine qui représente 60% de l'offre mondiale. On observe une concertation croissante de l'offre mondiale, 10 producteurs assurant 90% de l'offre mondiale. La Chine est de plus en plus présente sur ce secteur en Afrique, comme le montre le graphique ci-dessous :



Le prix le plus bas observé de 860 USD / t concentré de tomate correspond à un prix au kilo de 451,5 F/kg (1 USD = 525 FCFA) soit 64,5 F kilo tomate (avec un rendement moyen de 7 kg de tomates fraîches pour 1 kg de concentré). Le concentré de tomate s'échange à des niveaux de prix (environ 900 USD /t) compétitifs et la tendance devrait se poursuivre. Le concentré présentant les avantages liés à sa facilité d'usage (conservation, préparation facilité, adaptation aux évolutions des pratiques de préparations des repas) et son prix.

Le deuxième produit préparé importé correspond aux conserves de petits pois. Ce produit est particulièrement utilisé dans les 'kiosques', petits restaurants populaires où il est cuisiné agrémenté d'abats (foie), d'huile et quelques condiments.

#### 1.3.3.4. Huiles et matières grasses

Code HS4	Description	Poids (t)	Valeur (USD)	Valeur unitaire (USD/t)
1511	Huile de Palme brute	100 368	92 988 775	926
1512	Huile de tournesol et coton	3 864	5 574 137	1 443
1509	Huile d'Olive	2 832	7 613 380	2 688
1517	Margarines et autres préparations	1 646	2 104 668	1 279
1515	Autres huiles (lins, maïs, sésame, etc.)	868	2 844 421	3 276
1507	Huile de soja	702	797 329	1 136
1516	Huiles et graisses hydrogénées	305	449 094	1 473

1518	Graisses transformées de diverses façons	231	512 093	2 215
1505	Graisse de laine	73	725 565	9 938
Autres		144	228 148	1 588
<b>Total général</b>		<b>111 033</b>	<b>113 824 596</b>	<b>1 025</b>

Producteur d'huile de palme, la Côte d'Ivoire en importe plus de 100 000 t pour couvrir ses besoins intérieurs (origine Indonésie et Malaisie).

#### 1.3.3.5. Produits laitiers

Les importations de produits laitiers représentent 28 000 t et 85 millions d'USD, ce qui représente un produit dont la valeur pondérale est beaucoup plus élevée que les autres produits alimentaires (3000 usd/t). Ces importations sont essentiellement composées de poudres et concentrés, correspondant à une consommation de base (kiosques, café au lait). Les fromages frais (544 t) et le beurre (432 t) représentent une infime part et soulignent le faible développement de ces produits, ciblés pour une clientèle aisée urbaine.

#### 1.3.3.6. Fruits et noix

Environ 15 000 t de fruits frais sont importés en Côte d'Ivoire, essentiellement des oranges et des pommes. Les pays fournisseurs sont le Ghana, le Maroc, l'Union Européenne et l'Afrique du Sud. L'Afrique du Sud est le principal fournisseur de pommes et raisins frais.

Code HS6	Description	Poids (t)	Valeur (USD)	Valeur unitaire (USD/t)
80510	Oranges fraîches ou séchées	7 079	731 588	103
80810	Pommes fraîches	4 365	4 222 179	967
80610	Raisins frais	735	1 449 586	1 972
80450	Goyaves, mangues et mangoustans frais ou séchés	537	395 554	736
80520	Mandarines, clémentines et autres frais ou séchés	452	479 891	1 061
81340	Pêches, poires, papayes et autres fruits séchés	444	669 622	1 508
80131	Noix de cajou brute	427	56 782	133
80410	Dates fraîches ou séchées	360	441 452	1 228
80830	Poires fraîches	319	286 619	899
81020	Framboises et mures fraîches	315	9 660	31
81190	Fruits et noix surgelés	120	76 852	640
80212	Amandes décortiquées	94	46 358	492
Autres		306	643 228	2 102
<b>Total</b>		<b>15 554</b>	<b>9 509 371</b>	<b>611</b>

**Points clés :**

- Importations alimentaires dominées par les importations de riz et de blé, filières organisées autour d'opérateurs industriels structurés (Grands Moulins d'Abidjan pour le blé).
- Flux d'importations de produits animaux surgelés : poissons bas de gamme et abats animaux. Une dizaine d'importateurs actifs, disposant des équipements minimaux pour assurer la chaîne de froid localement et au stade de gros.
- Les importations d'oignon structurent une filière sous régionale, Sabimex joue un rôle central comme opérateur de gros, plateforme de stockage/dispatching et financement de la chaîne (livraisons à crédits aux grossistes nigériens, voir description partie suivante)
- Faibles volumes sur des produits destinés à une clientèle urbaine aisée (fromages, légumes frais) : monopole de Prosuma et de ses chaînes de magasins sur Abidjan.

#### 1.4. Les principales filières de produits frais (hors céréales et ignames) : acteurs, organisations, flux

Nous décrivons dans cette partie les principaux modes de commercialisation, les opérateurs et les flux qui approvisionnent Abidjan, principal foyer de consommation du pays.

*Un résumé du potentiel d'intégration des filières à un marché de gros est présenté en fin de chaque paragraphe.*

**La filière maraichage**

Il existe 3 principales chaînes de commercialisation des produits maraichers.

*La filière oignon : un marché mondialisé et des filières complémentaires*

La complémentarité des filières sous régionales et internationales a été expliquée dans les paragraphes précédents : complémentarité saisonnières mais également financière : les fonds mobilisés dans l'achat et la distribution de l'oignon hollandais permettent un réinvestissement dans les filières sous régionales. Si les stratégies de réseaux oligopolistiques des commerçants nigériens (haoussa) structurent les échanges et l'approvisionnement des villes, les logiques concurrentielles et d'intégration sont tout aussi fortes et garantissent un dynamisme du secteur. Les complémentarités des réseaux locaux et sous régionaux sont donc les moteurs de l'échange. Les importateurs d'oignons, essentiellement Sabimex, créent des relations de confiance basées sur des facilités des paiements (livraisons à crédit) en échange de fiabilité et capacité logistique importantes : le chargement / déchargement / évacuation des camions sont à la charge des grossistes. Les 'garanties' logistiques sont un facteur décisif dans la sélection des partenaires commerciaux : depuis l'importation via le port d'Abidjan jusqu'à la distribution dans le pays.

La commercialisation d'oignons ivoiriens ou burkinabés via les réseaux nigériens peut se faire selon des conditions de volumes, prix et qualité : l'insertion dans les réseaux existants est donc possible mais implique un changement d'échelle en matière technique et organisationnelle.

L'approvisionnement d'Abidjan est donc structuré autour de 2 nœuds logistiques : les magasins de Sabimex pour l'import et les plateformes de déchargement d'oignons nigérien, en particulier celle de Williamsville. Sabimex utilise des infrastructures modernes (froid industriel, transpalettes..) ce qui n'est pas le cas des plateformes de déchargement de Williamsville.

**Filière oignon** : potentiel d'intégration à un marché de gros est fort : produit périssable, flux saisonniers, volumes importants. Mais le positionnement d'un opérateur privé doit être appréhendé : son positionnement privilégié dans la zone portuaire peut être remis en cause en cas de développement du port. Le flux de contre saison géré par les commerçants nigériens pourrait être dirigé vers une plateforme souple et centrale.

*Les légumes locaux* : Une multitude de petits opérateurs et de flux à l'échelle des départements, des marchés urbains secondaires propices à une spécialisation sur les produits peu alimentés par le marché mondial

Les foyers de consommations étant urbains et la production atomisée, la fourniture des marchés fait intervenir une multitude d'opérateurs pour assurer l'approvisionnement des marchés urbains, qui vont intervenir dans plusieurs zones de production et traiter plusieurs produits. Les commerçants interrogés traitent des faibles volumes (moins de 10t/an), il existe une hétérogénéité des conditionnements au niveau de l'achat (avec toutefois des débuts de 'standards' : carton de tomate de 25kg, sacs aubergines et choux de 50 et 100 kg) et de la revente. Ces commerçants assurent le regroupement d'une offre atomisée géographiquement (producteurs spécialisées ou non, surplus d'un champs d'autoconsommation, déstockage d'un groupement de femme...). Ce regroupement implique une multitude de petits opérateurs agissant en réseau, généralement constitué sur des bases familiales ou de confiance. Les capacités de financement sont très faibles (aucune bancarisation des échanges), les opérations commerciales sont donc entreprises sur fonds propres ou familiaux. Les commerçants étant limités dans leur capacités d'achats, ils sont habitués à partager des frais de transports et utilisent des transporteurs de tous types et non spécialisés (taxi, transports de passagers). Des systèmes permettant de marquer les lots sont utilisés (marquage des cartons de tomates, morceau de pagne sur les sacs), quand la commerçantes ne voyage pas avec son stock.

En apparence peu organisée la production et la commercialisation des légumes locaux est en réalité relativement efficace, souple et s'adapte rapidement aux évolutions de la demande (par ex les producteurs 'non professionnels' ont rapidement développé la culture du chou au dépens de celle de la tomate, des commerçantes prospectent toujours de nouvelles zones de productions et cherchent à intégrer l'amont pour sécuriser leurs approvisionnements).

Les enquêtes réalisées auprès des commerçants dans les zones de production suggèrent une activité essentiellement féminine (67% des commerçants) et sans instruction académique (46% suivi de 25% niveau primaire), pratiquée aussi bien par des autochtones que des allochtones (45% et 38%, 11% étrangers). C'est généralement une activité individuelle ou avec 1 ou 2 salariés familiaux dans la majorité des cas. 80% des commerçants interrogés disent ne pas être indépendants, cela laisse supposer que l'activité de commerce est toujours liée à l'inscription dans un réseau informel, permettant d'accéder au financement (recours important aux prêts familiaux), à des relations maintenues avec le village et les zones de productions, à des relations de confiance pour obtenir à crédit de la marchandise à traiter.

Les achats se font sur négociation libre entre collecteurs et producteurs. Les prix peuvent faire l'objet d'une négociation en amont mais sont toujours renégociés au moment de l'achat, souvent même après la livraison. L'achat direct aux niveaux des coopératives ou magasins de producteurs est extrêmement rare : les relations sont directes entre les commerçantes et les producteurs, avec parfois du préfinancement. Il n'y a donc pas d'organisation de producteurs réellement actives sur la production des produits maraichers. Si la plupart des achats se réalise en liquide à la livraison ou bord-champs, certains commerçants préfinancent les producteurs. Cette pratique n'est pas très répandue (moins de 20% des commerçants interrogés) mais observé sur certains produits : gombo, tomate, piment afin de sécuriser un approvisionnement. Le paiement après la livraison reste donc le mode le plus utilisé dans les transactions.

Les approvisionnements des commerçants sont hebdomadaires en particulier pour les produits les plus périssables (tomate, aubergine, choux). Les commerçants estiment la périssabilité inférieure à une semaine pour la plupart, tomate et aubergines sont les plus périssables (entre 2 et 3 jours). Les fréquences d'approvisionnement s'étalent sur une plus longue période pour l'oignon et le gombo plus facilement stockables. Ces modes d'approvisionnement sont cohérents par rapport aux conditions de stockage locales : pour les commerçants interrogés aubergine, tomate, carotte sont difficilement stockables. Les résultats sont plus nuancés pour chou, gombo et oignon. Gombo et piment étant des produits également vendus sous forme séchées, les problématiques de gestion de la périssabilité sont moins cruciales.

Si dans la grande majorité aucuns produits chimiques de conservation ne sont appliqués, les enquêtes laissent suggérer une utilisation parfois significative sur certains produits, il serait utile de vérifier et lister les produits utilisés et mode d'applications.

La grande majorité des produits ainsi collectés sont revendus sur les marchés auprès des demi-grossistes ou détaillants. Moins de 10 % des ventes sont réalisées à des magasins fixes, restaurateurs ou institutions : le marché de détail est central dans la commercialisation des produits maraichers.

L'essentiel des achats finaux sont réalisés de manière journalière (sauf pour des produits plus facilement stockable comme gombo et piment) et les achats se réalisent en très petites quantités (le tas est l'unité de vente la plus pratiquée par les commerçants interrogés). Les achats correspondent donc aux besoins du foyer pour la journée. Il n'y a pas de reconditionnement pour répondre aux besoins d'acheteurs finaux : la mise en marché de détail correspond simplement à un tri basique et la mise en unités de vente (tas, cuvette).

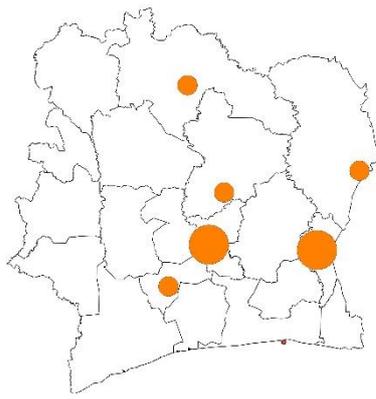
Dans les zones enquêtées, les notions de gros, demi-gros et détails sont souvent confondues, la plupart des commerçants interrogés pratiquent la vente au détail. Seul le commerce sur Abidjan est structuré autour de réels grossistes actifs sur les plateformes de déchargement (voir partie suivante).

L'absence d'infrastructure de stockage et la concentration de l'offre à certaines périodes peuvent créer des périodes de rapide saturation du marché et donc de chute de prix. Inversement, les achats étant journaliers et sur de faibles quantités, une rupture des approvisionnements peut générer une rapide flambée des prix.

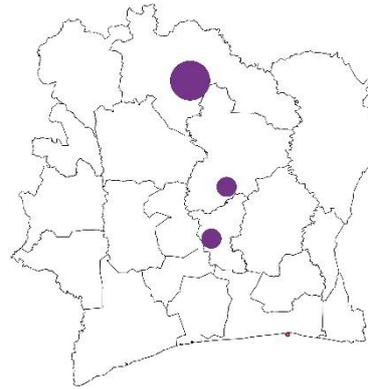
***Filière maraichage local*** : Les caractéristiques des produits sont favorables à leur intégration dans un marché de gros (volumes importants, périssabilité, zones de production éloignées donc exigent une diminution des temps de transit pour éviter les pertes). Mais la multiplicité des opérateurs et la dispersion des plateformes de déchargements répondant à plusieurs logiques (individuelles ou de groupes) obligent à une concertation et compréhension fines des habitudes des opérateurs.

*L'approvisionnement d'Abidjan et le rôle centre des plateformes de déchargement : le mythe gouro (monopole commercial ou concurrence politique ?)*

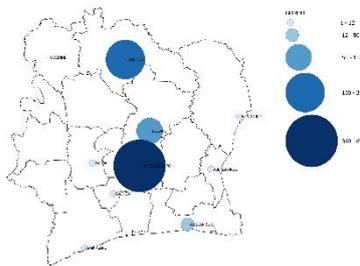
Abidjan, par sa population, son mode de vie urbanisée et son rôle économique constitue le principal foyer de consommation de produits maraichers. L'approvisionnement d'Abidjan est assuré par l'ensemble des zones de productions ivoiriennes, les cartes ci-dessous représentent les principales zones d'approvisionnement d'Abidjan en fonction des produits (cartes construites sur la base des données issues des certificats de provenance de l'OCPV en 2012).



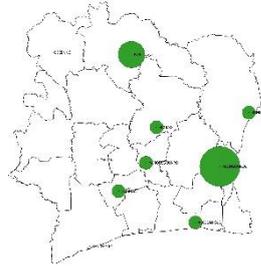
Approvisionnement en tomate d'Abidjan



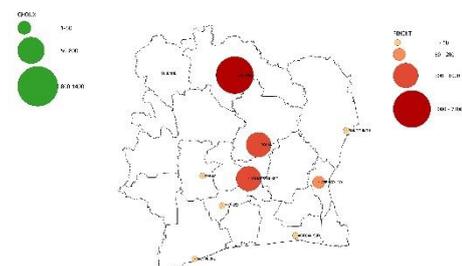
Approvisionnement en aubergines d'Abidjan



Gombo



Choux



Piment

Cartes réalisées à partir des données flux OCPV de 2012

Les plateformes de déchargements, gérées par des commerçantes privées ou des coopératives jouent un rôle clé dans l'approvisionnement en produits périssables. Ces plateformes assurent différentes fonctions : logistiques (déchargement, évacuation), commerciales (espace de négociation entre l'offre et la demande) et organisationnelles (mise en place de planning, rotations, tri et reconditionnement). Ce sont des espaces à ciel ouvert et très souvent à même le sol, installés proches de marchés de détaillants. Les plateformes sont situées principalement dans les quartiers populaires d'Adjamé, Yopougon, Abobo et Treichville. Les grossistes approvisionnent ces plateformes et les produits sont ensuite venus à des détaillants qui redistribuent dans tous les marchés de détail de la ville d'Abidjan. Les plateformes d'Abobo et Yopougon approvisionnent principalement les marchés respectifs de ces deux quartiers, celle de Treichville approvisionne les marchés d'Abidjan Sud, et celles d'Adjamé approvisionnent les marchés des 10 communes d'Abidjan. Adjamé est le quartier réputé pour être le moins cher, il a une position centrale qui le rend facile d'accès par toutes les communes (cf. analyse plus loin).

Les légumes arrivent également sur Abidjan dans des camions mélangeant les marchandises, et notamment avec les 10 tonnes qui déchargent les bananes plantains (Cf. photo ci-dessous). Les filières maraichères et bananes plantains sont donc extrêmement complémentaires.



### Chargement mixte bananes plantains / légumes

Certaines plateformes sont spécialisées par produits : tomate, chou et aubergines transitent par des plateformes dédiées sur Abidjan. La plateforme AVEPROVI à Adjamé, s'est spécialisée dans la commercialisation du chou et de la tomate. La plateforme « chou » peut accueillir entre 2 et 10 camions (10t) par jour. Deux jours de déchargements sont organisés par semaine. Les volumes annuels qui transitent via cette plateforme se situent donc entre 2 000 t et 10 000 t de choux. La plateforme « tomate » accueille entre 6 et 40 camions par semaine, soit entre 3 000 t et plus de 20 000 t de tomates par an. La commercialisation de la tomate fait intervenir plusieurs zones d'approvisionnement qui se relaient dans le temps : zone centre sud, Burkina, nord de la Côte d'Ivoire.

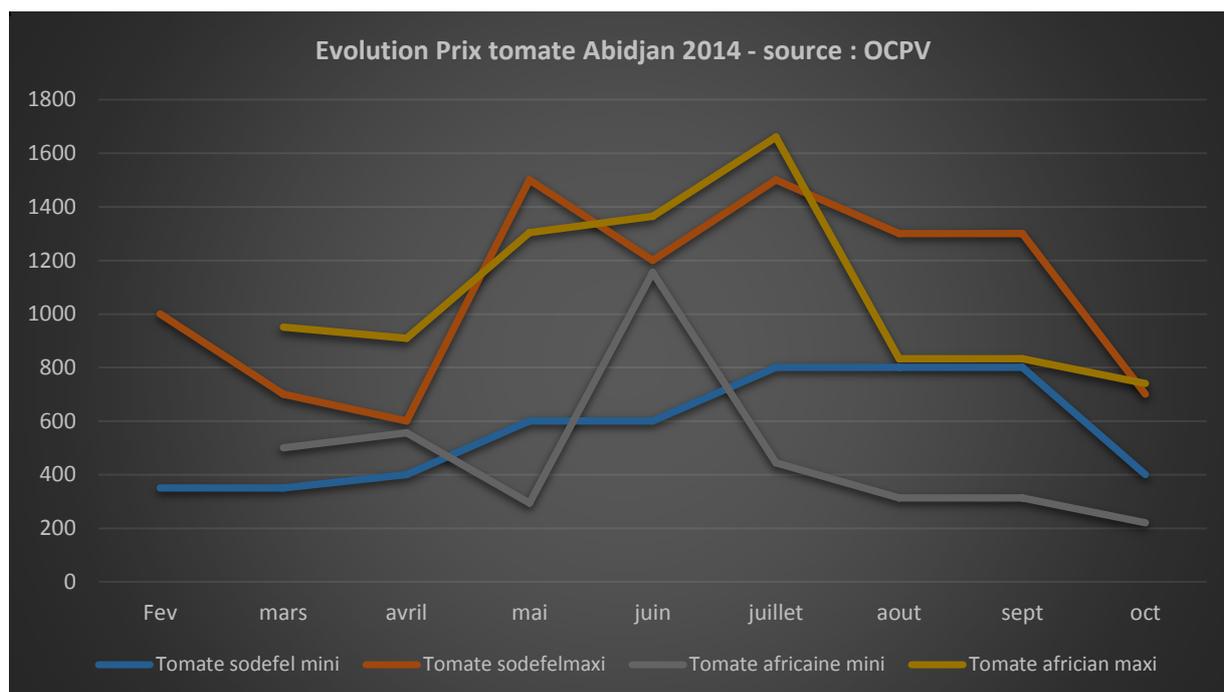


**Ces images montrent le conditionnement utilisé (carton de 25kg) et un bâtiment de stockage utilisé pour une plateforme spécialisée tomate (AVEPROVI, Adjamé)**

Le calendrier suivant présente les principales périodes de disponibilité des produits maraichers et les fourchettes de prix observées (lorsque données disponibles) :

	Janv	Févr	mars	Avril	mai	Juin	juil	Août	sept	oct	nov	déc	
Tomate	-	-	-	+	+	+	+	+	+	++	++	++	
				(possible rupture si fortes chaleurs, étiaage des zones irriguées)			(possible rupture si production locale tardive ne prend pas le relais du Burkina)						
Prix mini-maxi (carton 25kg)	5000 / 8000 FCFA (origine Burkina, nord CI)					8000/10 000 FCFA				3000/4000 FCFA			
chou	--	--	--	-	-	++	++	+	+	+	-	-	
Piment	-	-	-	+	+	+	+	++	++	+	+	-	
Aubergine	+	+	+	++	++	++	++	++	+++	+++	++	++	
Gombo	+	+	+	++	++	++	++	++	+++	+++	++	++	

Globalement, la forte saisonnalité des produits maraichers induit des variations saisonnières des prix en relation avec les périodes de forte disponibilité de l'offre. Toutefois, une multitude de microphénomènes de ruptures ou saturations d'approvisionnement des plateformes peuvent avoir des influences sur les prix à Abidjan. Par exemple, la tomate connaît une forte volatilité des prix, si le plancher est à environ 120F/KG gros Abidjan, ce prix peut être multiplié par 10 et atteindre 1200 F/KG. Dans les zones à l'intérieur la tomate reste dans la fourchette 120-650 au centre et à l'Est et 120-450F à Korhogo (ANADER Stat 2013). Au Burkina, les prix bord champs dans les zones de productions sont inférieurs à 100 FCFA.



*Des produits périssables, une offre assez régulière dans l'année, des fournisseurs de la sous-région en recherche de débouchés : le potentiel d'intégration des légumes est fort.*

### **La filière banane : l'intérieur du pays irrigué Abidjan en bananes fraîches, le pivot du mythe Gouro**

La grande majorité des volumes de banane commercialisés à Abidjan provient du pays gouro (Zuénoula, Bouaflé, Sinfra, Oumé - centre-ouest du pays), du fait de l'organisation des circuits de commercialisation entre commerçantes gouro d'Abidjan et productrices restées au village (famille, connaissances), ainsi que de la région des Montagnes (Duékoué, Man) qui est la moins chère du pays du fait de sa situation excentrée. Le Goh-Djiboua (Sud-Ouest) est aussi une zone d'approvisionnement d'Abidjan, quoique dans une moindre mesure. D'autres commerçants préfèrent s'approvisionner à Abengourou (dans l'Est) ou dans le Moronou, bien que les prix y soient moins intéressants, probablement par fidélité à des relations commerciales, peut-être leur région d'origine.

La filière est majoritairement féminine (femmes gouro) qui assurent la production, la collecte et la commercialisation du produit. Certains hommes, surtout d'autres ethnies, cherchent à se faire une place dans la filière mais la concurrence est rude. Les commerçantes s'approvisionnent directement bord-champ ou dans les marchés des villages ; elles font le voyage elles-mêmes ou ont des collecteuses sur place qui assurent la collecte et le chargement. Certains commerçants chargent dans une ville, par exemple Bouaflé, où le collecteur se charge de rassembler le produit. Les mêmes commerçantes s'approvisionnent en banane, placali (pâte de manioc) et légumes ; les chargements sont donc mélangés.

Le transport est parfois assuré par camion propre, souvent loué. Les chargements de 5t, 10t ou 20t peuvent être commandés par une seule personne ; en revanche, les chargements de remorques de 35-40t sont toujours partagés entre plusieurs grossistes ou semi-grossistes qui se regroupent pour assumer les frais de transport.

La filière, qui semble informelle, est en fait extrêmement organisée : les relations commerciales sont stables, sur le long terme, ce qui permet aux commerçants un approvisionnement régulier, à bas prix et surtout à crédit. Parfois, mais c'est rare, le paiement se fait lors de l'achat (surtout pratiqué dans le cas de relations commerciales nouvelles). Plus généralement, le paiement se fait après livraison et revente aux semi-grossistes et aux détaillants, soit par paiement à la collecteuse qui accompagne le chargement, soit par envoi par Orange Money ou autre, soit même lors de l'approvisionnement suivant (donc après une semaine). Cela leur permet également de minimiser leurs pertes : si le produit se vend mal, se gâte ou si le prix baisse du fait d'une saturation momentanée du marché, ils répercutent ces pertes sur le prix finalement payé aux producteurs. Malgré ces désavantages, les producteurs hésitent à changer de clients ou à négocier davantage les conditions de vente, par peur des conséquences (doit-on mentionner ici la sorcellerie gouro, réputée comme particulièrement dangereuse ?) et par fidélité à leurs partenaires commerciaux qui sont également souvent des parents, voisins, éventuellement des parents des autorités traditionnelles etc.

A l'aval de la filière, le fonctionnement est le même : vente à crédit à des semi-grossistes ou des détaillantes qui approvisionnent les marchés de détail environnants, et aux détaillantes qui ont souvent leurs étals dans la proximité immédiate des plates-formes de déchargements.

Les bananes destinées à l'alloco se vendent sûrement en plus grande quantité aux restauratrices de rue. Les variétés diffèrent selon l'utilisation (foutou ou alloco), leur prix diffère également. Les régimes de Faux-Corne, Vrai-Corne et autres variétés utilisées pour le foutou présentent peu de mains (grappes de fruits) mais les fruits sont plus gros ; en revanche les bananes anyéné utilisées pour l'alloco sont plus minces, mais les régimes se composent de nombreuses mains, ils sont donc plus gros. Le prix au

régime est donc plus élevé pour l'anyéné et plus faible pour les autres variétés, mais ramené au kilo le prix est plus faible pour les bananes anyéné que pour celles du foutou. D'autre part, les bananes trop mûres sont "recyclées" en alloco, ce qui permet aux commerçants de limiter les pertes et explique leur prix plus faible ; tandis que les bananes de bonne qualité sont réservées pour le foutou.

	Janv	Févr	mars	Avril	mai	Juin	juil	Août	sept	oct	nov	déc
BANANE PLANTAIN	++	++	+	+	-	-	-	-	+	+	+	++
	Pleine période de production, risque de saturation du marché		Période de production peut se prolonger si les pluies se sont prolongées en décembre				Risque de rupture momentanée à cause des pluies, état des routes					Pleine période de production, risque de saturation du marché
Prix min max (prix gros entrée Abj en FCFA/kg)	25-80 avec concentration autour de 30-60									50-120 avec concentration autour de 60-80		25-80 avec concentration autour de 30-60

Dans l'intérieur le prix est plus variable et peut atteindre 10-20F/kg en gros dans les grandes zones de production, notamment à Gagnoa et Bouaflé, et dépasser 150F/kg en gros dans les petites villes, notamment dans les régions éloignées des zones de production (Savanes...). Le coût élevé du transport limite les échanges interrégionaux, car il pèse trop fortement sur le coût du produit, le rendant inaccessible à la majorité des consommateurs finaux des régions du Nord, qui préfèrent alors se limiter aux produits alimentaires locaux.

Le commerce de la banane drainant également la mise en marché du placali et d'une large gamme de vivriers (légumes, fruits) depuis des zones de productions éloignées convergeant vers Abidjan, on comprend ici le rôle stratégique des plateformes de déchargements gérées par les grossistes ou coopératives de grossistes d'Abidjan. De plus, il existe actuellement peu de commercialisation vers le Nord et les villes intérieures, renforçant la position centrale des circuits de commercialisation approvisionnant Abidjan. Quelques convois partent du Haut-Sassandra vers le Nord de Côte d'Ivoire, le Mali et le Burkina mais ces flux sont minoritaires ou ne concernent que des produits spécifiques comme l'attiéké séché par exemple. Le commerce local représente une petite part de la commercialisation, au point que des villes comme San Pedro (proche de Soubré, Gagnoa où l'offre en vivrier est importante) sont mal approvisionnées.

**Filière banane plantain** : Il existe un fort potentiel d'intégration au marché de gros : les volumes sont importants, réguliers sur l'année, les chargements de bananes drainent d'autres produits maraichers, le produit est périssable et doit être rapidement évacué. Le principal frein est social : les filières sont organisées, certaines plateformes de déchargement cherchent à conserver une place dominante. Le second frein peut être économique : les surcoûts liés à la nécessité pour des détaillants d'aller se fournir en un point central mais éloigné se répercuteront sur le prix de vente. La banane plantain est majoritairement évacuée en brouettes et charrettes depuis les plateformes. Cf Bouaké : les femmes commercialisant le vivrier ne souhaitent pas intégrer le marché de gros excentré par rapport aux zones de consommations.

## **La filière manioc : un approvisionnement depuis la grande ceinture d'Abidjan et le rôle central des transformatrices d'Attiéké**

Les 2 formes principales commercialisées sont le doux et amer. Le manioc doux consommé en frais ou en foutou est cultivé dans une ceinture d'environ 150 km autour de la ville d'Abidjan et peu devenir une spéculation vivrière importante réalisée par des femmes. Le matériel végétal est souvent autoproduit, quoique l'achat/vente de boutures améliorées, notamment Yavo et Bocou 1 et 2, se développe, particulièrement autour de l'axe Abidjan-Yamoussoukro. Les productrices utilisent peu d'intrants (hors boutures) et rémunèrent le travail de désherbage et de récolte, dont le coût peut évoluer en fonction de la pénibilité du travail (période sèche) ou des autres opportunités de travail pour les manœuvres (travaux dans plantations huiles ou cacao).

Les unités de transformation d'attiéké en ville sont rarement organisées, parfois en groupement ou association, jamais en coopérative. Le travail peut se faire en famille, avec des apprenties logées à domicile ou avec des travailleuses salariées, souvent 5-6 femmes, parfois jusqu'à 50 dans une même unité. Les unités achètent souvent le manioc en commun, mais vendent individuellement en gros localement ou à des détaillantes locales. La filière est presque entièrement féminine mais il y a quelques hommes parmi les commerçants.

Les énormes quantités d'attiéké transformées et consommées à Abidjan nécessitent un approvisionnement important et régulier, car le manioc ne se garde pas plus de trois jours en frais. Les commerçants vont donc jusqu'à Aboisso ou Tiassalé pour s'approvisionner (plus de 100 km), généralement par petites quantités : bâchées de 2t, qui sont à la fois faciles à collecter rapidement pour le producteur, et faciles à écouler rapidement pour le commerçant. Une multitude de bâchées sillonne donc la région pour approvisionner chaque deux ou trois jours les multiples petites unités de fabrication d'attiéké du Grand Abidjan. Certaines zones comme Abobo baoulé, Yopougon, et d'autres, sont spécialisées dans cette activité et concentrent des centaines de transformatrices, mais chacune avec ses fournisseurs en petite quantité. Il n'existe pas réellement de grossistes négociant de grandes quantités de manioc frais, ni de grandes plates-formes de déchargement de manioc. Chaque unité fait décharger le manioc à sa porte. L'attiéké est également transporté à partir de Yamoussoukro et des villes situées sur cet axe vers Abidjan, ainsi qu'à partir de Grand-Lahou, Dabou et les villages environnants.

La production et la transformation du manioc amer en placali est réalisée sur une plus grande surface : le produit transformé étant plus facilement stockable, il est transportable sur de plus longues distances sans risques de pertes. Dans les zones de production, les femmes sont souvent organisées en groupements, associations ou coopératives ; le travail de transformation en placali ou attiéké au village se fait en commun, mais la commercialisation peut se faire en commun ou individuellement. Les grossistes de vivrier d'Abidjan, notamment gouro, approvisionnent la ville en pâte de manioc (placali), à partir de ces régions parfois assez éloignées (Zuénoula, Bouaflé). En cas de pénurie de manioc frais, ou si son coût devient trop élevé, les transformatrices peuvent se rabattre sur ce produit pour la fabrication de leur attiéké. Elles ont ainsi l'habitude de mélanger manioc frais et placali pour réduire le coût de fabrication de leur produit, quoique l'on considère que l'attiéké est alors de moindre qualité. Certaines femmes, qui n'ont pas accès à du matériel tel que broyeuses et presses mécaniques, utilisent uniquement la pâte de manioc comme matière première.

Le placali est également consommé tel quel, bouilli accompagné d'une sauce. Cela constitue un plat particulièrement bon marché pour les consommateurs. Les quantités de placali consommées à Abidjan sont donc très importantes.

	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
MANIOC FRAIS	--	--	--	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	Risque de déficit en saison sèche (difficultés de récolte)											Risque de déficit en saison sèche (difficultés de récolte)
Prix min max (prix gros entrée Abidjan en FCFA/kg)	65-75			40?45?-55 (en fonction de l'éloignement des zones d'approvisionnement donc du coût du transport)								55-65
PLACALI	--	--	--	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	Risque de déficit en saison sèche (difficultés de récolte)											Risque de déficit en saison sèche (difficultés de récolte)
Prix min max (prix gros entrée Abidjan en FCFA/kg)	95-110? 130?			70-95? 105?110?								80-95? 105?110?

**Filière manioc** : Le manioc frais et le placali étant structurés en filières de 'masse', semblables aux filières légumes et banane plantain présentent un potentiel d'intégration à un projet 'marché de gros'. Les freins évoqués sont toutefois similaires à ceux pour la banane.

En revanche, les multiples micro-filières approvisionnant la ville en attiéké semblent difficiles à 'centraliser'. Des freins pratiques (souplesse du modèle, capacité à collecter rapidement et régulièrement en périphérie d'Abidjan), des freins culturels (forte identité de certains quartiers autour de la transformation d'attiéké) et enfin sociaux (ces multiples filières décentralisées représentent l'activité principale pour de nombreuses personnes en situation économique précaires. La délocalisation de ces activités peut déstructurer des équilibres précaires.

### La filière poisson : trois filières principales, plus ou moins structurées

Le secteur d'importation de poisson est dominé par une dizaine d'entreprises disposant de chambres froides, plus de 60 entreprises sont agréées pour l'importation mais la plupart ne sont pas en activité. Un des acteurs (CODIPAC) représente à lui seul 80 000 t (soit environ 40% des imports), il dispose d'un réseau de chambres froides à l'intérieur du pays et de camions frigo permettant la distribution de ses produits (capacité des magasins intérieurs entre 50 et 200t). La saisonnalité de la pêche oblige la constitution de stocks importants et implique des infrastructures de qualité pour le maintien de la chaîne du froid.

Une autre filière s'est organisée autour de la mise en marché des débarquements depuis le port de pêche. Le port de pêche d'Abidjan connaît 2 grands flux d'activités : la mise en marché des débarquements des thoniers et la mise en marché des prises des chalutiers et sardiniers. Les captures de thonidés non commercialisables auprès des conserveries de thon (3 conserveries active, environ 50 000 t de thon transformées localement, représente 100 milliards de FCFA d'export) sont constituées de thonidés mineurs et des refus (espèces non valorisables sur les marchés internationaux). Ces captures sont commercialisées localement. En 1998, les 10 000 t débarquées représentaient un marché de 2 milliards de FCFA. On estime cette filière entre 10 000 et 20 000 t annuels, commercialisés selon un système assez opaque.

Le deuxième flux correspond à la mise en marché selon un système de criée de la pêche industrielle locale 20 000t. Une trentaine de chaluts opérationnels gérés par 2 compagnies chinoises et 2 françaises. Les poissons nobles sont vendues pour une clientèle aisée d'Abidjan (poissons braisés : capitaines, mérout, dorades, langoustes, fonds rocheux) une grande partie est fumée : sur les lieux de débarquement ou dans des fumoirs dispersés sur la côte. Les prises chalutières et sardinières sont mises en vente à la criée à des mareyeurs agréés par le MINAGRI. Ces mareyeurs revendent ensuite les poissons à une 50 de grossistes. Deux filières s'organisent alors : la vente de frais localement et la transformation (fumoirs) pour une vente sous régionale.

Depuis les années 1990, la tendance des captures en pêche industrielle et artisanale est à la baisse : la pêche artisanale est passée de 47 000 t en 1992 à 31 000 t en 2007, elle est estimée à 20 000 t aujourd'hui. La pêche industrielle est passée de 39 000 t en 1992 à 15 000 t en 2007. (d'après le PNIA). Conflits importants entre pêche industrielles et artisanales, surexploitation et pollution de la lagune (Probo Koala).

Les 3 conserveries industrielles (SCODI, PFCI et Castelli) ont une capacité de production 110 000 t, elles traitent environ 50 000 t actuellement. Les principaux produits sont les conserves de thons et longes de thons. Une entreprise valorise les déchets de ces 3 opérateurs en farines animales (REAL) utilisée en élevage.

*L'offre halieutique est essentiellement composée d'importations de poissons congelés plutôt bas de gamme, le réseau local est organisé pour l'import et la distribution de ces produits. Le potentiel d'intégration à un marché de gros est faible, le marché de gros n'apportant ici aucune valeur ajoutée.*

### **La filière bétail : le rôle central de l'abattoir de Port Bouët**

Il existe trois abattoirs à Abidjan : Anyama, Abobo Alepe et Port Bouët. Celui de Port Bouët concentre l'essentiel des flux. Environ 170 000 bovins et 110 000 ovins/caprins sont abattus à Port Bouët, 200 000 bovins y transitent (réexportations de bovins dans la sous-région, Ghana en particulier). Les transactions sont organisées principalement autour du marché aux bestiaux de Port Bouët, situé à proximité de l'abattoir. Si l'essentiel des bovins transite par l'abattoir de Port Bouët, ce n'est pas le cas des petits ruminants dont une partie minoritaire y transite.

L'abattoir dont les installations datent de 1959 est actuellement en phase de rénovation, il occupe une surface d'environ 10 Ha dans la commune de Port Bouët, dans la partie basse de la ville. L'espace est organisé en trois grandes parties : la cours d'abattage occupe une surface totale de 1,8 Ha, le marché aux bestiaux 'bovins' occupe 3,2 Ha et 6 Ha sont utilisés pour les petits ruminants, l'embouche et quelques activités d'élevage. La gestion du site est assurée par le district d'Abidjan, qui délègue les activités d'aménagements et d'entretien à une société locale sous forme de PPP. Les services publics sont présents (Ministère des Ressources Animales, services vétérinaires). Un espace de commercialisation et restauration a récemment été réhabilité et ouvert au grand public (espace grillades). Pour assurer le fonctionnement de l'abattoir et du marché, des taxes sont prélevées au déchargement des bêtes (taxe déchargement/bête de 3000f) et les espaces de découpe/vente sont loués aux bouchers (1000 f/jour).

Les grossistes, tous originaires du nord de la Côte d'Ivoire ou des pays producteurs (Mali, Burkina) assurent l'acheminement des bovins vivants depuis les zones de production. L'acheminement est assuré en camion (70%), train (20%), et sur pied (10%).

Les bouchers se fournissent auprès des grossistes sur le marché aux bestiaux. L'abattage fait ensuite intervenir une série d'opérations assurées par des métiers spécifiques et organisés en 'associations' : chevillards, tripiers, manœuvres, nettoyage... Les carcasses sont valorisées avec en particulier l'existence d'un secteur « Tête pattes queues » qui met en marché le cinquième quartier. Les peaux sont également utilisées en alimentation par certaines populations.

Les détaillants s’approvisionnent directement auprès des bouchers et la viande est acheminée fraîche sur les lieux de consommations, la plupart du temps sans maîtrise de la chaîne du froid.

Il existe une organisation de la filière bétail : la COFENABIVICI.

Il existe un autre marché au bétail à Abidjan (Williamsville) situé en proximité du quartier d’Adjamé (voir partie suivante). Ce marché au bétail concerne plutôt les petits ruminants, vendus sur pied et abattus par les populations.

Les importateurs de viandes congelées constituent l’autre filière d’approvisionnement d’Abidjan. Plus de 66 000 t d’une valeur de 61 millions d’USD sont importés dont 42 000 t d’abats (bœuf, porc, poulet). Les opérateurs principaux de la place sont Prosuma, SICS.

L’élevage et abatage local de porc est assez faible : la SIVAC de Yopougon a une capacité de 2000 porcs / an.

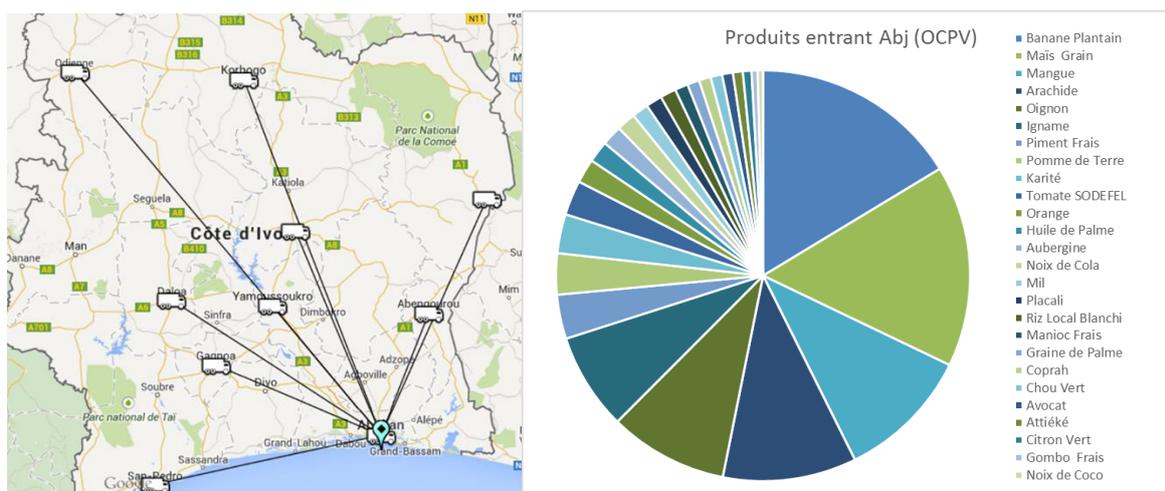
*Le potentiel d’intégration des filières animales au marché de gros dans l’état actuel est faible. Si les enjeux d’hygiène, santé publique, gestion de la salubrité de l’espace urbain sont évident, les habitudes de consommations et les réseaux en place constituent des freins certains. L’abattoir de Port Bouët et le marché aux bestiaux attenants jouent actuellement le rôle d’un marché de gros malgré la vétusté des infrastructures actuelles.*

### 1.5. Résumé graphique des filières approvisionnant Abidjan

La carte ci-dessous présente les principales zones d’approvisionnement d’Abidjan à l’intérieur du pays et la part des produits dans le volume total. Ces données sont issues des certificats de provenance de l’OCPV en 2012.

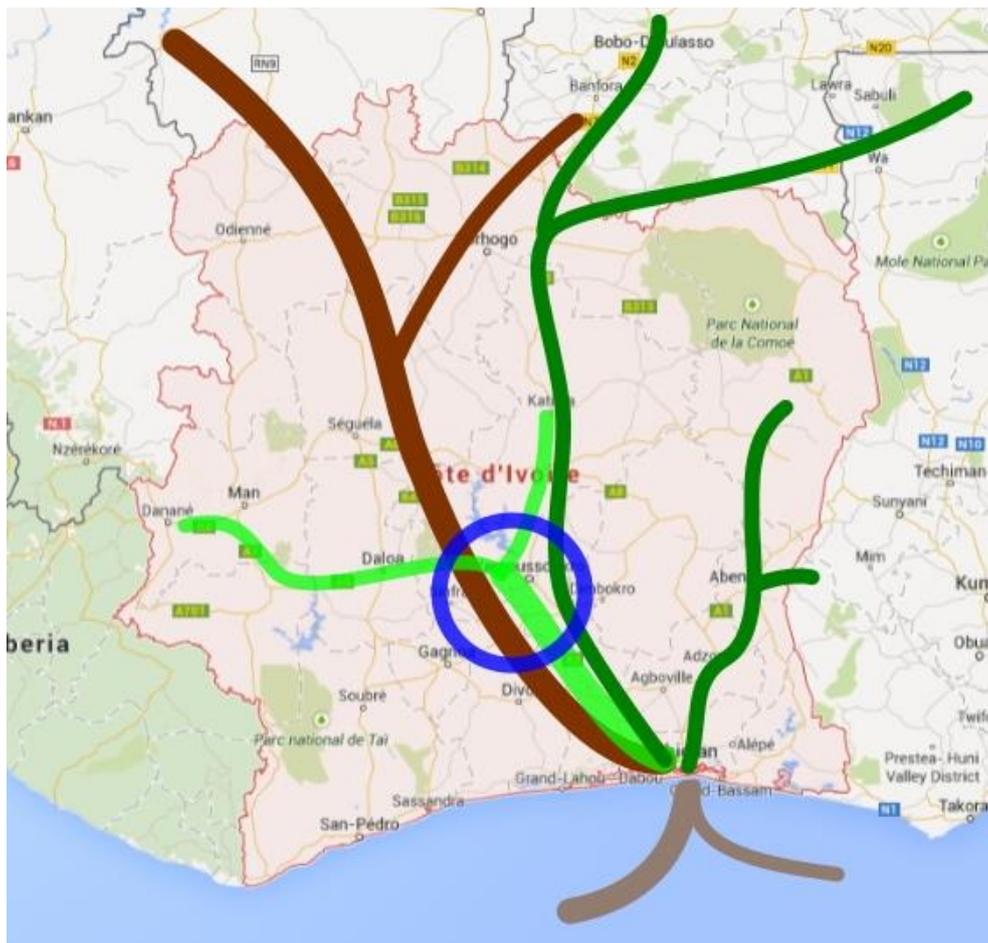
Notons que la fourniture de la ville en manioc et ses produits dérivés, qui empruntent de multiples voies périphériques depuis les zones rurales autour d’Abidjan et utilisent les ‘bâchées’ et non les gros porteurs sont très largement sous estimées.

Si ces données ne semblent représenter qu’environ 10% des flux réels, elles donnent un échantillon assez représentatif des zones d’approvisionnement d’Abidjan et des produits principaux.



#### **Les principaux produits et zones d’approvisionnement d’Abidjan (d’après les données flux OCPV)**

En intégrant les flux sous régionaux, en particulier pour le bétail sur pied, les produits maraichers de contre-saison et les produits halieutiques, nous pouvons construire la carte schématique suivante :



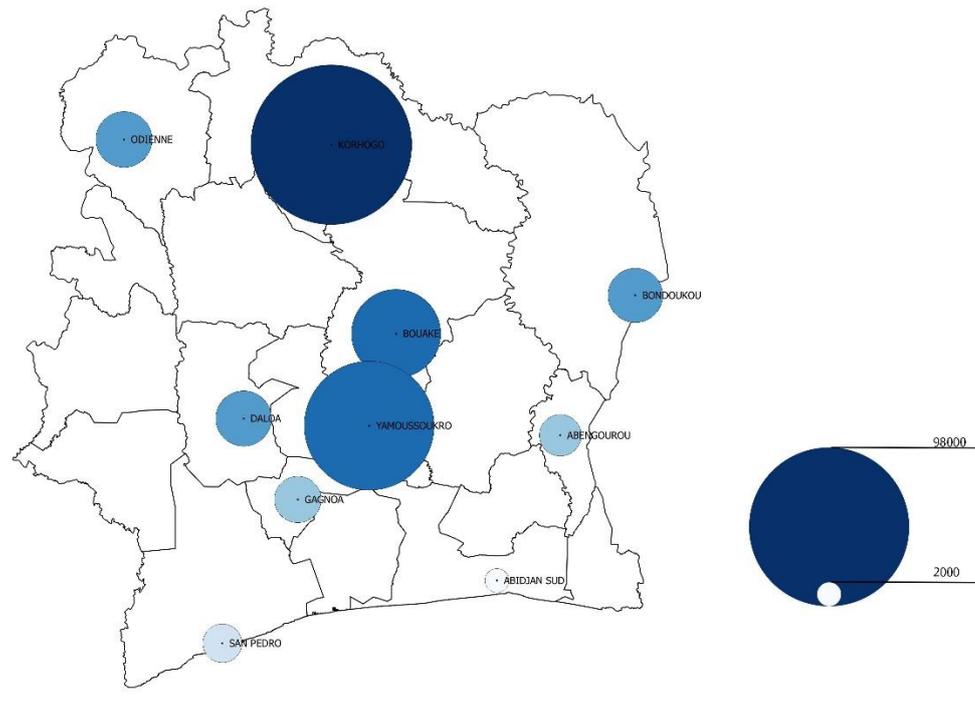
**Schématisation des principaux flux d’approvisionnement d’Abidjan : Bétail sur pied (marron), Banane plantain, placali (vert clair), maraichers, fruits (vert foncé) , poissons (gris) et situation du pays gouro (cercle bleu)**

Le pays gouro (centre ouest, autour des villes de Zuénoula, Sinfra) est situé au cœur des échanges vivriers. Les gouro habitent une zone géographique et culturelle en limite de 2 ensembles écologiques (forêt, savane) et 2 ensembles sociaux culturels (mandé au nord et krou au sud). Très tôt actifs dans le commerce de la cola (produite en zone forestière et faisant l’objet d’un commerce de long cours vers les zones sahéliennes), à l’intersection des voix commerciales sud-nord puis nord-sud (avec développement l’apparition des cultures de rente sous la colonisation), cette position avantageuse a été pleinement saisie par les femmes (exclues des activités de culture de rente) impliquées dans la production vivrière et sa distribution. Dès le XIX<sup>ème</sup> siècle, les femmes gouro commercialisent du riz, des ignames et des bananes plantains auprès des grands commerçants Dyula maîtres des routes commerciales de long cours (or, cola, ivoires...)<sup>5</sup>.

On perçoit ici la construction d’un mythe ivoirien : les femmes gouro, le Rungis de la Côte d’Ivoire, joliment dit par la presse ivoirienne<sup>6</sup>. Parfois impliquées en politique, ce ‘modèle’ s’est également construit sur des bases idéologiques valorisant un fonctionnement endogène et symboliquement fort : les femmes gouro nourrissent la Côte d’Ivoire.

<sup>5</sup> Kipré P., Commerce et commerçants en Afrique de l’Ouest, L’Harmattan

<sup>6</sup> <https://wazaonline.com/fr/archive/les-femmes-nourricieres-de-la-cote-divoire>



**En volumes : les principales zones d’approvisionnement d’Abidjan**

On distingue clairement le centre (bananes, placali, maraichage) et le nord (maraichage, arachides, mangue) comme foyers principaux fournisseurs d’Abidjan.

## 2. Vue globale de la demande alimentaire en Côte d'Ivoire

La population ivoirienne est estimée à 23 millions d'habitants, la croissance démographique est de 2,6% en 2014. Abidjan, avec 5 millions d'habitants, concentre 20% de la population. Une compréhension d'habitudes alimentaires ivoirienne et l'influence du milieu urbain sur celles-ci permettra de mieux évaluer la demande alimentaire globale d'Abidjan.

### 2.1. Habitudes alimentaires : une alimentation peu diversifiée et des habitudes qui n'évoluent pas radicalement

L'évolution des habitudes alimentaires est une question débattue mais hélas peu documentée en Côte d'Ivoire. De nombreux opérateurs rencontrés affirment un potentiel important liée à l'émergence d'une classe moyenne occidentalisee et forte consommatrice d'aliments nouveaux. La Côte d'Ivoire connaît effectivement une urbanisation croissante mais les changements des habitudes alimentaires sont progressifs et leur analyse laisse plutôt suggérer une forte permanence des habitudes alimentaires traditionnelles et rurales. Nous citerons ici le bon mot de Jean Dubresson décrivant les modes alimentaires en Côte d'Ivoire: « *une identité africaine urbaine non réductible à un stéréotype universel* ».

Les habitudes alimentaires en Côte d'Ivoire sont certes liées au pouvoir d'achat et au prix des denrées mais les déterminants sociaux restent forts. Manger est en Côte d'Ivoire, comme partout, un fait social. Les différenciations culturelles selon les appartenances d'origine sont fortes, les tendances à intégrer de nouveaux aliments (riz et récemment oignon et chou) encore limitées. L'adoption du riz par l'ensemble des populations ivoirienne reste le phénomène le plus marqué. Il est devenu un aliment essentiel pour l'ensemble des groupes ivoiriens (Mandé, Krou, Akan et Voltaïques). Le mode alimentaire dominant reste donc basé sur la consommation de céréales (riz majoritairement) ou féculent (igname, manioc, banane plantain) accompagné d'une sauce composée de légumes, huiles et condiments (poissons séchés, épices et plus rarement viande). Foutou, toh, riz, attiéké, placali sont les bases les plus consommées.

Les principaux facteurs discriminants dans le choix des aliments sont donc l'origine, la taille et revenu du ménage et l'appartenance au milieu urbain/rural. Les produits industriels (huiles industrielles), poissons importés et viandes d'élevage (opposée à viande de brousse) sont des ingrédients caractéristiques du milieu urbain.

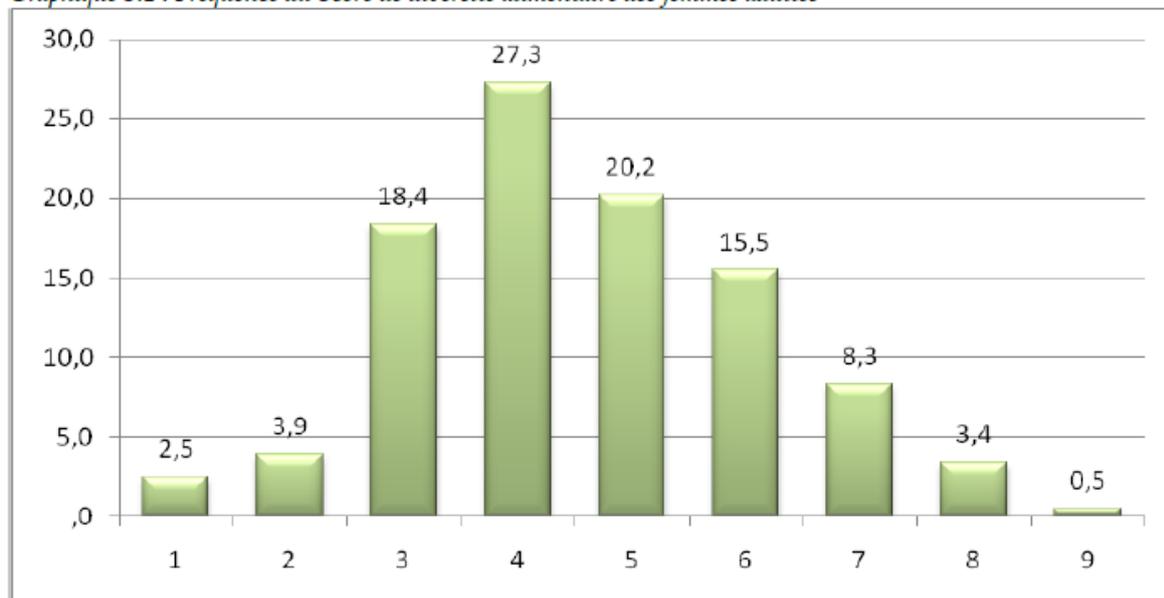
Les enquêtes de consommations réalisées à Abidjan sont rares et peu disponibles. Le rapport « Enquête sur la vulnérabilité alimentaire des ménages en milieu urbain : le cas de la ville d'Abidjan » permet de dégager quelques tendances de fonds : si la sécurité alimentaire est globalement assurée à Abidjan, les régimes alimentaires sont peu diversifiés et basés sur la consommation de tubercules et céréales. Effectivement, 27,3% des ménages ne consomment qu'un maximum de 4 groupes différents d'aliments ; 18,4% consomment 3 groupes alimentaires alors que seulement 0,5% des ménages abidjanais consomment les 9 grands groupes alimentaires<sup>7</sup>. 97,3 % des ménages consomment des céréales, racines et tubercules blancs.

---

<sup>7</sup> Groupes alimentaires principaux : 1 céréales ; 2 tubercules ; 3 protéagineux ; 4 oléagineux ; 5 légumes 6 fruits ; 7 produits animaux ; 8 sucres simples ; 9 boissons, condiments, etc.

Le graphique suivant représente la répartition des femmes adultes en fonction des groupes d'aliments consommés (plus le nombre de groupe est élevé, plus l'alimentation est diversifiée et équilibrée).

*Graphique 3.1 : Fréquence du Score de diversité alimentaire des femmes adultes*



*Source : Calculs des auteurs*

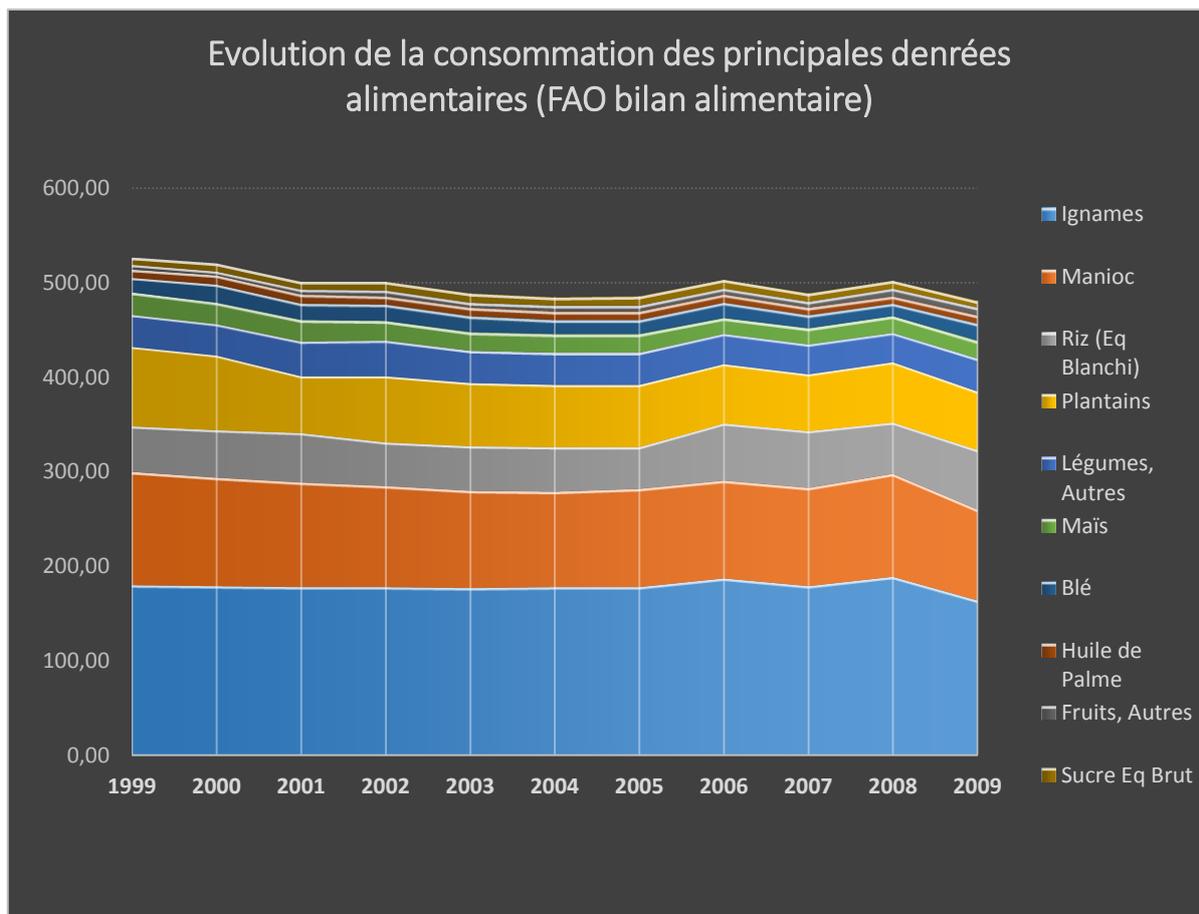
**D'après « Enquête sur la vulnérabilité alimentaire des ménages en milieu urbain : le cas de la ville d'Abidjan », Minagri, Min Santé, CILSS, Avril 2013**

La majorité de la population (52,1%) consomme seulement 4 groupes alimentaires (ou moins) sur 9.

Nous détaillons dans la partie suivante les consommations des principaux produits alimentaires en Côte d'Ivoire et leurs possibles évolutions.

## 2.2. Evolution des consommations et disponibilités alimentaires

Le graphique suivant présente l'évolution de la consommation des principales denrées alimentaires en Côte d'Ivoire, d'après les données FAO Stats. Bien que ces données soient sujettes à discussion, elles permettent d'évaluer les principales tendances et produits consommés de manière globale en Côte d'Ivoire. Nous nous baserons donc sur ces données pour évaluer la demande alimentaire, en les nuanciant pour la consommation urbaine.



#### Evolution des disponibilités alimentaires en Côte d'Ivoire, d'après FAO Stat

La consommation reste essentiellement basée sur les tubercules, céréales et bananes plantains. On constate l'augmentation de la consommation de riz, principal changement alimentaire notoire à l'échelle du pays ces dernières années. Le riz est traditionnellement cultivé en Côte d'Ivoire et constitue l'aliment de base de certains groupes sociaux mais son adoption par les plupart des populations ivoiriennes est un phénomène récent, important et lié à l'urbanisation. Le riz 'Denikassia' est à ce titre illustratif des raisons du succès (Denikassia signifie en dioula 'beaucoup d'enfants' et caractérise un riz qui gonfle particulièrement bien : avec une même quantité de matière sèche, on nourrit plus de monde).

La consommation d'igname, premier féculent, est estimée à 164 kg / habitants / an, cette consommation est couverte par la production nationale (soit 3,7 mt pour une production nationale estimée à 5,7 mt<sup>8</sup>). L'igname est peu transformée artisanalement ou semi industriellement. Il est essentiellement consommé en foutou, pâte élastique obtenue après pilage du tubercule. Sa distribution est donc réalisée essentiellement en frais et sa préparation est domestique. Les expériences d'industrialisation (foutou d'igname déshydratée) ou de transformation artisanale (cossettes) sont pour le moment peu développées à cause de la très faible acceptabilité des produits par les consommateurs (et se développent essentiellement pour fournir des marchés de diaspora).

La consommation de manioc est de 96 kg / habitants / an, soit 2,2 mt pour une production nationale estimée à 2,4 mt. Le manioc est consommé en frais ou foutou (manioc doux), en placali (pâte pressée

<sup>8</sup> L'écart entre les données productions (source PNIA, Minagri) et la demande intérieure (FAO Stat) peut s'expliquer par des évaluations plus ou moins bien estimées, l'igname est aussi exporté dans la sous-région (Sahel) et les pertes post-récoltes peuvent être importantes, pouvant expliquer un différentiel. Toujours est-il que c'est le principal tubercule consommé et que la production nationale couvre les besoins.

et fermentée de manioc amer) ou en attiéké (semoule fermentée de manioc amer). La consommation de semoule de manioc est particulièrement développée en milieu urbain où sa facilité de transport et distribution (sachets ou « boules » d'attiéké), son prix accessible et son accommodation avec du poisson en fait un succès populaire et croissant. Le garba, plat composé d'attiéké et de poisson frit est certainement le plat le plus populaire à Abidjan et symbole d'une alimentation urbaine et peu couteuse (au point d'avoir un groupe Facebook rassemblant plus de 35 000 fans de garba !). Cette forte consommation de produits transformés à base de manioc a permis de structurer une multitude de chaînes d'approvisionnement faisant intervenir une production dans un rayon de 50 km d'Abidjan, des intermédiaires, des unités de transformations artisanales ou semi-industrielles. Les foyers de transformations se sont souvent développés sur des sites de villages Ebriés, ou des groupes de femmes parfois importants se sont spécialisés dans l'achat, la transformation et la vente d'attiéké frais. Pour certains quartiers d'Abidjan, il s'agit de la principale activité économique. Autre filière, la fourniture d'Abidjan en placali fait intervenir des transformatrices en zones rurales parfois très éloignées (le produit est beaucoup plus facilement stockable et transportable), insérée dans les réseaux commerciaux du vivrier marchand décrit précédemment.

La consommation de banane plantains est de 93 kg / habitants / an. La banane est consommée en foutou, braisée ou frite à l'huile de palme (aloko). La consommation en foutou est plutôt domestique, la banane braisée constitue un 'snack' appréciée en consommation de rue et l'aloko est devenu un repas consommé en extérieur apprécié et populaire, donnant son nom aux nombreux espaces où il se consomme 'alokodromes'. La production locale approvisionne Abidjan, avec des réseaux d'approvisionnement étendus (jusqu'à Duekoué par exemple), depuis le centre ouest essentiellement. Produit périssable et peu maniable, il génère l'un des flux en produits frais les plus importants d'Abidjan, autour des plateformes de déchargement de bananes.

Enfin le riz, le maïs et le blé sont les 3 céréales les plus consommées, la consommation de riz est en croissance et estimée à 63 kg / habitants / an. Comme définit précédemment, le riz et le blé constituent en volumes et valeurs les principales importations alimentaires du pays, bien que la production locale de riz retrouve aujourd'hui un dynamisme, impulsé par des politiques nationales et des investissements industriels. La demande locale de maïs est couverte à 99% par la production locale. Nous ne détaillons pas plus ces produits car leurs logiques de distributions sont peu concernées par un éventuel 'marché de gros'.

La consommation annuelle globale de légumes frais est estimée à 38 kg/ habitant par an, soit une consommation annuelle de 892 000t de produits maraichers en Côte d'Ivoire. Cette consommation est couverte en 2012 par une production locale de 816 000 t, un recours aux importations pour un total de 195 t (120 t sur les marchés mondiaux d'après les statistiques internationales plus environ 75 000 t d'après nos estimations). Environ 20 000 t sont réexportés (oignon hollandais vers les pays sahélien), quelques milliers de tonnes sont utilisées par l'industrie locale et environ 10 % de la production est perdue (estimation très certainement en deçà de la réalité). La disponibilité intérieure en produit maraichers est donc d'environ 892 000 t.

Six produits représentent plus de 80% de la consommation : le gombo, les aubergines, la tomate, l'oignon, le piment et le chou (entre 3 et 6 kg par personne selon les estimations). Ces estimations sont plus élevées que celles de la FAO. L'oignon présente une forte disparité entre le milieu urbain et rural. Nous évaluons la consommation en milieu urbain entre 6 et 8 kg/an/personne soit un niveau proche de ceux des principales grandes villes africaines (Dakar mis à part), tandis qu'elle est en moyenne inférieure à 2 kg/an/personne en milieu rural.

Les légumes sont utilisés essentiellement pour la confection des sauces dont le rôle est décisif dans l'alimentation, pas seulement pour des critères organoleptiques. Les sauces accompagnent les aliments

de base (céréales, banane plantain, igname, manioc) et sont un complément indispensable en apport calorifiques, vitaminiques et oligoéléments (fer) et protéinique. De nombreux ingrédients entrent dans la confection des sauces : légumes au sens large, viande et poissons fumés, huiles, graines et épices (locales ou importées) ... les sauces se distinguent en fonction de leur capacité à 'compléter' les faiblesses de la base accompagnée : les sauces riches en protéines et faible en calories (feuilles, aubergines, gombo) et les sauces riches en calories (graines, arachides, claire) seront utilisées en fonction des caractéristiques nutritionnelles du féculent accompagnant (banane, igname, manioc présentent un profil nutritionnel plus déséquilibré que les céréales). Les tubercules les plus consommés (manioc, igname) en Côte d'Ivoire sont particulièrement déficitaires en vitamines et protéines (moins de 2% de protéines). Les apports complémentaires via les sauces traditionnelles sont donc essentiels.

Malgré une urbanisation des habitudes alimentaires, les plats consommés en Côte d'Ivoire évoluent peu et les déterminants sociaux sont importants, les habitudes de consommations étant fortement dépendantes des appartenances à des groupes sociolinguistiques. Les consommations urbaines malgré le développement de plats spécifiques au milieu urbain (restauration hors foyer : kiosques, maquis proposant divers braisés, café-omelette, petit pois-foie) restent assez proches du milieu rural, en particulier dans la consommation domestique. Effectivement, la cuisine domestique incorpore des éléments nouveaux (produits importés et transformés industriellement) mais les bases restent traditionnelles et les ingrédients choisis évoluent peu. Ainsi les sauces gombo, aubergines et graines restent les sauces les plus consommées et préférées d'après une enquête réalisée sur la ville de Bouaké (deuxième ville de Côte d'Ivoire)<sup>9</sup>. Une recette ivoirienne préconise pour la préparation d'une sauce gombo pour 4 personnes l'utilisation de 600 g de gombo ! La plupart des Abidjanais consomment, à domicile, des plats africains, quelque-soit le niveau socio-professionnel. Seul l'oignon et le chou ne sont pas des légumes 'traditionnels' en Côte d'Ivoire et de plus en plus incorporés aux recettes ivoiriennes. Il existe des substitutions possibles entre produits : par exemple, les ménages les plus pauvres peuvent remplacer la consommation d'oignon par le gombo sec.

Le poisson constitue la principale source de protéines animales avec une consommation annuelle par habitants de 13 kg, la consommation de viande est estimée à environ 11 kg/an. Le poisson est consommé frais (braisé) par une clientèle plutôt aisée et sur les espèces nobles. L'essentiel de la consommation est consommée frite (garba) ou fumée. Les fumoirs traditionnels sont présents en de nombreux points d'Abidjan et fument les prises locales autant que les poissons importés congelés.

### 2.3. Les principaux modes de distributions de produits alimentaires frais

#### *Transformation et distribution 'industrielle'*

Il existe peu de débouchés industriels pour les produits alimentaires frais, la transformation locale étant limitée à des opérations simples et peu industrialisées :

- Séchages : gombo, aubergine et piment sont potentiellement séchés (voir tomate et oignon). Les opérations de séchage restent traditionnelles, seul le broyage est parfois mécanisé. Pour le gombo on distingue la poudre 'Djoungblé' (gombo précoce séché, très prisé) et la poudre 'Gbammougou' (gombo entier, coupé en rondelle et séché)

- Il existe jusqu'à présent peu de débouchés 'industriels' pour les produits agricoles locaux en Côte d'Ivoire, en l'absence d'un secteur de production de « plats préparés ». On peut seulement citer

---

<sup>9</sup> <http://www.ajol.info/index.php/ijbcs/article/viewFile/72251/61185>

les sociétés de catering (Servair en particulier) comme consommateurs de produits frais, mais sur des volumes pour le moment très faibles au regard de la production nationale.

- Seul le manioc est transformé localement par des privés ou groupements féminins plus ou moins formels. Cette transformation a développé un réel tissu d'activités diverses en lien avec la production, la collecte, la transformation et la distribution du manioc sous ses différentes formes. De nombreux quartiers périphériques ou intra-Abidjan transforment le manioc. Il existe deux consortiums d'entreprises spécialisées dans la transformation du manioc : MAMICO Invest et FARA-CI. Ces deux consortiums regroupent une dizaine d'entreprises.

#### *Grande distribution et préparation de produits alimentaires*

Il existe actuellement un seul groupe actif dans le secteur de la grande distribution : Prosuma. Actuellement, l'approvisionnement des magasins du groupe est réalisé à l'import. Les produits locaux sont disponibles en très faible proportions et à des prix prohibitifs. L'approvisionnement du groupe en produits frais locaux est estimé à 70 t / mois. Le groupe a réalisé quelques expériences d'intégration de la production sans succès. L'approvisionnement est donc réalisé auprès des grossistes locaux. Pour des producteurs locaux, les niveaux d'exigence qualité d'un tel opérateur ne se justifient pas au regard des faibles volumes commercialisés.

Servair, préparateur pour la restauration collective orienté vers le catering aérien mais développant ses services localement (cantines scolaires, entreprises) est également un opérateur dans le secteur. Son approvisionnement est réalisé par l'intermédiaire de grossistes. Les livraisons sont réalisées sur de très faibles volumes (livraison de fruits et légumes frais en taxi) et fonction des produits disponibles sur le marché local.

Carrefour est en phase d'implantation à Abidjan et d'identification de potentiels fournisseurs locaux en produits frais.

#### *Distribution via restauration hors foyers :*

Le secteur de la restauration hors foyer est en fort développement, on peut distinguer sur Abidjan :

- Restauration populaire généralement réalisée par des femmes et leur famille proche préparant des plats africains (sauces) pour le midi à destination des travailleurs dans des conditions rustiques (généralement pas de 'salle' de restaurants) et rapides (plat unique). Reconnaissables à leurs marmites disposées dans la ville, elles constituent un secteur important.
- Kiosques : omelette, café, petits pois, spaghettis sont plutôt des petits restaurants de 'matin' à destination des travailleurs de la ville.
- Les Maquis : les maquis sont associés à la consommation de poissons et viandes braisées (voire d'escargots), la plupart du temps accompagnés d'attiéké et garnis de tomate, oignons, piments. Il s'agit d'une consommation de divertissement, essentiellement le soir et les week-ends et qui se développe rapidement et dans tous les quartiers.
- Les restaurants : africains, européens ou libanais, ils sont en plein développement et souffrent d'un manque de diversité. La Zone 4 fréquentée par les expatriés regroupe plus de 3700 restaurants sur un espace limité !

Actuellement, ce secteur ne représente pas un 'débouché' en tant que tel, ces opérateurs s'approvisionnant la plupart directement sur les marchés locaux. Les grossistes vivriers ne développent pas de services particuliers pour ce secteur, à part peut-être les chambres de mûrissements artisanales pour la consommation de banane plantain aloko (bananes sous une bâche avec du 'carbure').

### *Distribution marchés locaux*

Sans débouchés industriels et un secteur de la grande distribution très faible et peu impliqué dans la distribution de produits frais (plutôt orienté produits d'importations), les produits alimentaires locaux sont donc majoritairement consommés frais (consommation domestique et restaurateurs) et distribués sur les marchés locaux (d'après certaines enquête c'est 99% de la population qui s'approvisionne au marché en produit frais).

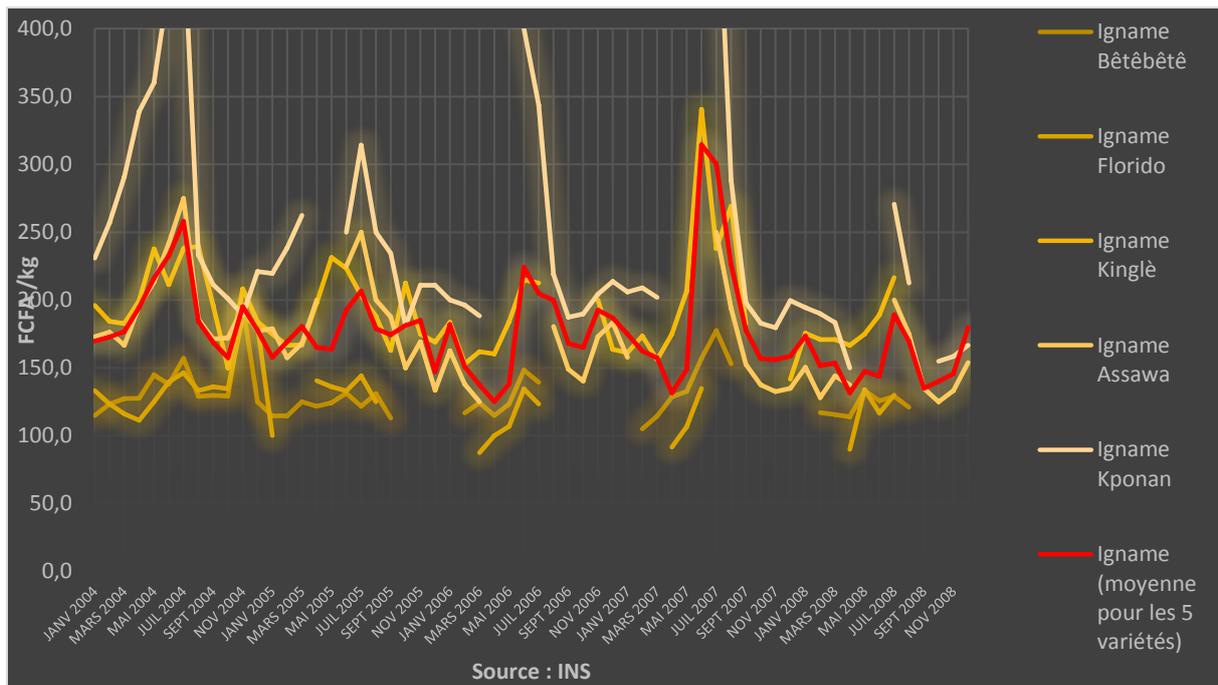
La distribution des productions agricoles est donc organisée (hors filières d'export) vers l'approvisionnement en frais des marchés locaux.

## 2.4. Sensibilité des consommateurs au prix et à la qualité

### Sensibilité au prix

Globalement, la demande en produits locaux de base est relativement rigide au niveau des villes et se développe avec la croissance démographique. La plupart des foyers sont dans l'incapacité de stocker en grande quantité les produits alimentaires (pour des raisons économiques essentiellement), les achats des denrées de bases et des ingrédients de la 'sauce' se font donc au jour le jour en fonction des disponibilités de revenus. Les consommateurs sont donc très sensibles aux variations de prix qu'ils subissent pleinement étant dans l'incapacité de remettre à plus tard leurs achats. Les stratégies d'adaptation sont la substitution, la diminution des quantités achetées ou l'achat de produit de moindre qualité. Il existe donc pour les produits de base des seuils de prix psychologiques à partir desquels la consommation de tel ou tel produit sera réduite, substituée ou remplacée par une moindre qualité.

La demande est plus ou moins rigide selon les produits. La demande à Abidjan est par exemple très rigide en manioc (seule substitution possible étant l'attiéké par le placali, de moindre qualité) et assez rigide en banane. Dans le Nord et apparemment la sous-région, au contraire demande est très élastique en banane plantain : elle ne sera consommé que pendant la période la moins chère, les habitudes alimentaires étant moins basées sur le foutou de banane. Concernant les légumes et poisson, la demande est plus élastique au regard du prix, les possibilités de substitutions étant plus importantes et la sauce moins riche en cas d'augmentation du prix des condiments. Les consommateurs peuvent également choisir des produits de moindre qualité dans une même famille de produits. Par exemple, les substitutions entre variétés d'igname dont les prix subit de fortes variations seront possibles selon les disponibilités du marché :



Des légumes importés, comme les oignons, peuvent être substitués par des légumes locaux, comme le gombo par exemple.

Hors céréales ou huile, la plupart des produits sont vendus sur le marché en ‘tas’. Les consommateurs peuvent donc subir en plus des variations de prix, les variations de ‘taille’ du tas (en fonction du cadeau reçu, du tas choisi..) : à prix égal, les quantités vendues peuvent être significativement différentes.

La stabilisation des prix aux consommateurs en milieu urbain revêt donc un enjeu stratégique pour les décideurs ivoiriens. Pour des produits périssables tels la banane plantain et le manioc, bases alimentaires pour de nombreux Abidjanais, un fonctionnement optimal des marchés en facilitant l’approvisionnement, diminuant les temps de collecte et les pertes post-récoltes peut justifier des investissements publics dans un outil logistique de type marché de gros.

#### Sensibilité à la qualité

Les qualités organoleptiques des produits locaux sont fortement appréciées : différences de variétés sur les ignames, bananes plantains et autres piments assurent des différentiels de prix et des utilisations distinctes. Toutefois, la relative robustesse intrinsèque des produits de base (igname, manioc, bananes plantains) n’impliquent pas de protocole de manipulation particulier visant à maintenir une qualité visuelle des produits. Ils sont donc manipulés à même le sol et sans conditionnement de protection sans que cela n’influe leur valeur. Egalement, les légumes étant consommés cuits leur apparence et fraîcheur ne constituent pas des facteurs fondamentalement discriminants (et un garant de sécurité sanitaire).

### 3. L’approvisionnement des marchés locaux d’Abidjan

Etant donné l’importance des marchés locaux en matière d’approvisionnement des populations Abidjanaises et l’imbrication de nombreuses filières locales, nous décrivons dans cette partie l’organisation spatiale et sociale des plateformes de déchargement, qui constituent un nœud logistique stratégique. Nous avons répertorié dans le cadre de cette enquête la quasi-totalité des plateformes de

déchargements, les marchés de détails et les principales 'grandes surfaces'. Il est possible de consulter ces informations sur le lien suivant (consultable sur google maps) :

<https://www.google.com/maps/d/u/0/viewer?mid=z4Uoi47ZoRxU.kmuR47r8sfLo>

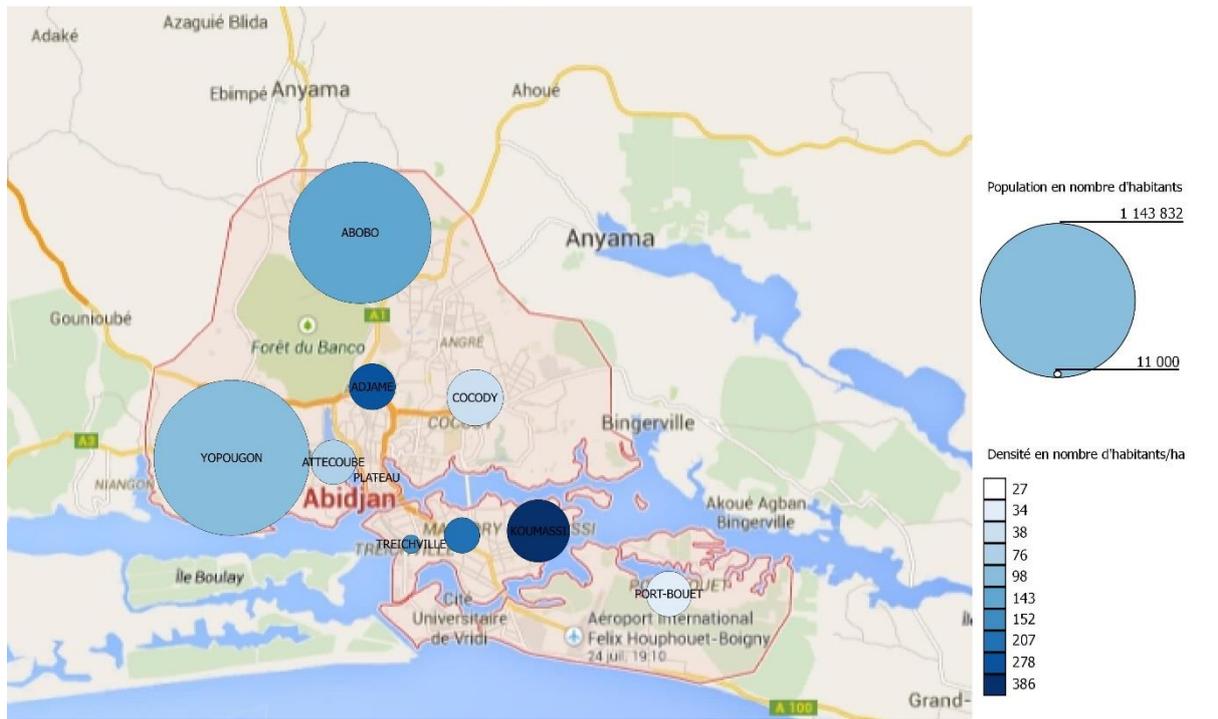
La plupart des cartes réalisées dans les parties suivantes sont extraites de ce document.

### 3.1. Description générale : rapide description topographique et démographique d'Abidjan

L'organisation spatiale d'Abidjan implique des contraintes particulières en matière d'approvisionnement alimentaire :

- D'un point de vue géographique, la ville est fragmentée en grands ensembles topographiques stratifiés selon des limites physiques : plateau, vallées, lagunes, forêt, plantations privées. L'extension urbaine est donc modelée par ces contraintes ;
- Un réseau routier concentrique et des voies d'accès limitées ;
- Une polarisation maximale où la ville a été initialement développée (Adjamé) et une attractivité persistante de la ville 'basse' en matière d'emplois (zone portuaire) ;
- La zone portuaire et ses quartiers périphériques (Koumassi, Marcory) concentrent les emplois et les industries, seule Yopougon possède une zone industrielle attractive ;
- Surutilisation des 2 ponts reliant la partie continentale à la partie basse de la ville ;
- La crise a accentué fortement la pression démographique sur un axe Sud-Nord (au détriment de l'axe Ouest-Est) : les installations de populations migrantes dans la partie nord de la ville ont généré une forte densification du quartier d'Abobo avec l'apparition croissante d'installations précaires dans des zones non viabilisées.

Le tableau suivant présente les densités et populations par quartiers :



**Carte des populations et densités (d'après données du SUDGA Schéma d'Urbanisme et Développement du Grand Abidjan)**

Les quartiers d'Abobo et de Yopougon sont les plus peuplés, avec chacun plus d'un million d'habitants et représentent aujourd'hui 40 % de la population Abidjanaise. Adjamé et Koumassi représentent les plus fortes densités de population.

Deux grandes tendances caractérisent aujourd'hui la dynamique démographique d'Abidjan :

- Le déploiement vers les communes à faibles densité (en particulier vers l'Est de la ville),
- La densification accrue de Yopougon et Abobo par la prolifération d'habitations informelles et la densification (verticalisation) du bâti actuel.

La carte suivante schématise les principales contraintes physiques qui structurent l'espace urbain d'Abidjan. On y constate en particulier :

- les contraintes naturelles structurant l'espace urbain d'Abidjan : lagune Ebrié, forêt du Banco, plantations à l'Ouest et Est canalisent de fait la croissance urbaine...
- Les quartiers de Yopougon (à l'Ouest) et Abobo (au Nord) encadrent le quartier historique, dense et central d'Adjamé.
- Les zones du sud de la ville basse (zone portuaires, Marcory, Treichville, Koumassi) concentrent l'essentiel des emplois.
- Cocody est la commune présentant la plus grande superficie et la plus faible densité de population, se développant vers l'Est pour englober la commune de Bingerville.

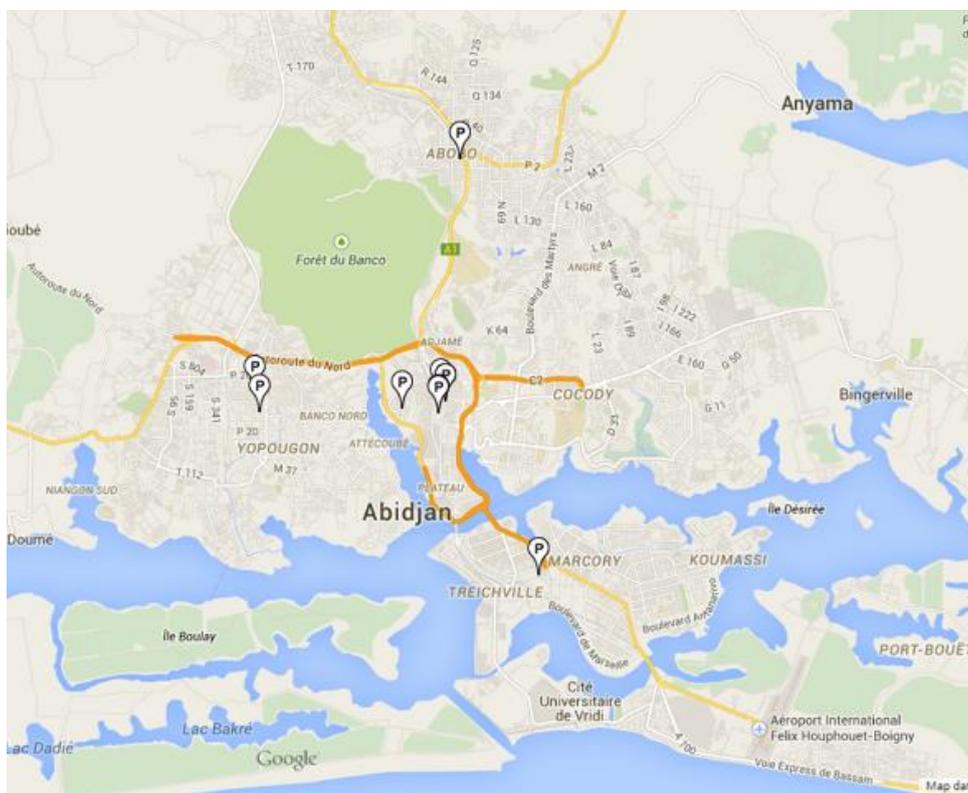


**Représentation schématique des contraintes spatiales d'Abidjan (notons la disponibilité foncière de la S.C.B. à l'Est de la ville (d'après RONGEAD))**

Cette organisation spatiale et démographique influence la manière dont se sont structurés les flux et les outils logistiques autour du quartier central d'Adjamé, considéré à juste titre comme le 'marché de gros d'Abidjan'. Ce quartier concentre actuellement l'activité de la plupart des opérateurs ivoiriens actifs sur la fourniture de produits frais. Nous détaillons cette organisation dans le paragraphe suivant.

### 3.2. L'adaptation aux contraintes spatiales

L'approvisionnement en produits frais locaux d'Abidjan est assuré par un réseau de plateformes de déchargement utilisées par les commerçants locaux pour approvisionner les marchés de détails d'Abidjan, principaux lieu d'achat pour la population. Nous avons répertoriés ces plateformes, représentées dans la carte ci-dessous (une plateforme est caractérisée par sa capacité d'accueil de gros porteurs) :



**Répartition spatiale des plateformes de déchargement dans Abidjan**

Il apparait clairement que les plateformes sont concentrées à Adjamé, en particulier dans la zone appelée ‘grand marché d’Adjamé’ dont le ‘marché gouro’ est le point névralgique. Il ressort de l’analyse en détail de ce marché qu’il est constitué en fait d’un ensemble de plateformes, agissant selon des logiques concurrentielles ou collaboratives selon les niveaux d’actions (nous y reviendrons). Adjamé bénéficie de son positionnement géostratégique entre les 2 quartiers les plus densément peuplés (Yopougon et Abobo) et nœud de rencontre entre les deux principales voies d’accès de l’intérieur du pays (nord et est). Certains quartiers ne disposent pas de plateformes de déchargement, en particulier les quartiers de la ville basse et zone d’emploi d’Abidjan.

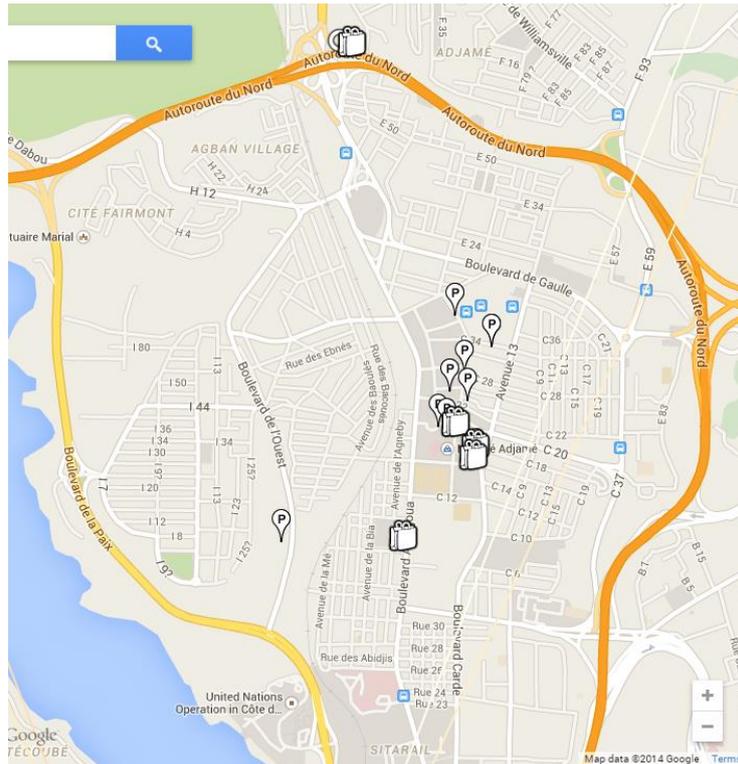


### Adjamé au cœur des échanges

La carte de gauche présente les principaux flux alimentaires depuis l’intérieur du pays. On identifie donc clairement 2 principales zones d’approvisionnement : le Centre/Nord et l’Est. A l’échelle de la ville d’Abidjan (carte de droite), ces 2 flux sont matérialisés en rouge : les produits du centre et du nord entrent par l’autoroute du nord (à l’Ouest d’Abidjan) et les produits de l’Est arrivent par la ‘route d’Anyama (située au Nord d’Abidjan). Le quartier d’Adjamé (entourée en rouge) est donc à la jonction de ces 2 voies d’accès importantes. Il constitue naturellement un pôle d’attraction des 2 principaux flux approvisionnant Abidjan.

En zoomant le quartier d’Adjamé, on peut remarquer la forte densité des plateformes de déchargements (P) qui sont présentes sur le ‘marché d’Adjamé’ et se sont développées autour de celui-ci. La forte densité de gare routières (en bleue) est aussi à noter, certains plateformes se développant même sur des espaces réservés originellement aux gares routières. On note enfin les nombreux marchés de détail (symbole panier). Au nord d’Adjamé, au niveau d’un échangeur entre les 2 voies d’accès principales (autoroute nord et route d’Anyama) s’est développé de manière spontanée un important marché de bétail et une plateforme de vente de produits maraichers issus du Niger.

La principale plateforme d’Adjamé appelé ‘marché gouro’ est actuellement gérée par une privée. Elle dispose d’un espace de 6000 m<sup>2</sup> pour les déchargements des camions (inclus les remorques de 40t) et un espace détail de 3000 m<sup>2</sup>. Les rotations sont organisées pour assurer l’exploitation de l’espace de déchargement, constitué d’une aire simple bétonnée. Nous reviendrons sur les atouts et contraintes de ce genre de plateforme (cf partie suivante).



**Adjamé : un développement ad-hoc d’infrastructures en réseau qui constitue l’actuel ‘marché de gros’ d’Abidjan**

**Points clés :**

Adjamé présente certaines caractéristiques d’un marché de gros : concentration des marchandises, plateformes logistiques permettant le transit et le lotissement en demi-gros, concentration des commerçants.

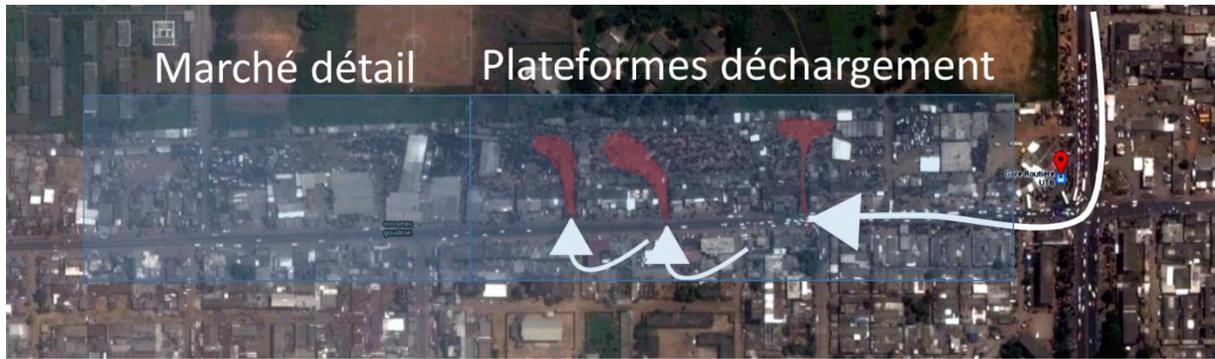
Modèle d’adaptation des plateformes aux contraintes démographiques et logistiques au cœur du quartier historique d’Abidjan

En revanche, les infrastructures sont très limitées et les conditions d’hygiène et de travail sont très faibles.

### 3.3. Les contraintes organisationnelles : l'exploitation intensive de l'espace

Le développement des plateformes actuelles est une manière originale de répondre à de nombreuses contraintes : périssabilité des produits, faible mobilité des consommateurs à l'intérieur de la ville, topographie de la ville d'Abidjan et adaptation aux caractéristiques de son réseau routier.

Quelques exemples pour faire ressortir les logiques à l'œuvre :



#### **Détail du marché Siporex : développement spontané d'en ensemble gros-détail**

**Nodules multiservices** : cette plateforme s'est construite à Yopougon autour de plusieurs éléments caractéristiques : proximité d'un axe routier important (autoroute du nord), proximité immédiate d'un quartier populaire (Yopougon), proximité des gares routières de passagers. Cette plateforme s'est développée sur un terrain laissé vague par l'aménagement de la ville (passage de lignes à hautes tensions de la CIE). Les nuisances créées par la présence de lignes à haute tensions sont une contrainte bien moindre au regard des avantages du site. Le site s'est alors développé de manière 'organique' sous forme de nodules multiservices : notons le continuum topographique du gros et du détail, la souplesse offerte par les espaces de déchargement (en rouge) et la faible utilisation des bâtiments en durs : construits uniquement en bordures du marché, laissant ainsi une surface libre maximale. Seuls des bâtiments de stockage de l'igname sont construits de l'autre côté de la voie principale. Cet aménagement de l'espace répond à des contraintes liées aux produits et aux hommes qui les utilisent : forte périssabilité des produits, faible mobilité des hommes (l'essentiel des transports des habitants de Yopougon étant réalisés à pied).



**Modulabilité de l'espace** : ici une même plateforme photographiée à 6H et à 12H. Le même espace 'commercial' est utilisé par des grossistes le matin (déchargement des camions remorques) et par des demi-grossistes, détaillants l'après-midi. Les lots de bananes ont été déchargés et sont vendus et évacués par les acheteurs. L'essentiel des évacuations est réalisés en charrettes et brouettes, quelques taxi et petits véhicules sont présent. Les stands des détaillantes (parapluies noirs) ont pris possession de la plateforme pour 1 ou 2 jours, en attendant les nouveaux arrivages.

Si en première analyse des plateformes on ne voit que conditions d'hygiènes déplorables et inorganisation, en deuxième on constate les avantages perçus par les utilisateurs de cette grande modularité d'un espace restreint.

### Compétitivité du modèle : des frais limités pour des services adaptés

Ce modèle en plateforme de déchargement est également relativement compétitif en matière de coûts / bénéfiques. Effectivement, les frais payés par les grossistes pour l'utilisation des plateformes sont relativement faibles. Nous résumons ci-dessous les besoins des utilisateurs et le coût des services proposés par les plateformes.

Les besoins des grossistes :

- Espace de déchargement multi-produit : une même remorque peut contenir une grande variété de produits et de conditionnement,
- Rapidité d'évacuation des produits : présence de demi-grossistes mais aussi de détaillants pour évacuer rapidement des éventuels invendus,
- Services annexes : manutentionnaires pour déchargement et évacuations.

L'offre des plateformes :

- Un espace de déchargement tarifé selon les volumes transportés : en général
- Les services annexes sont : entretien, gardiennage, frais des gestionnaires.

Frais de gestion d'une plateforme de déchargement		Ressources variables		Emplois fixes		
	Frais débarquement	Place détaillant	MO entretien/PF/mois	MO gardiennage/PF/mois	evacuation dechet/PF/mois	salairé gérance coopérative /mois
	2000 F (bâchés)	entre 150 et 300 F /jour	60000 (5pers)	40000 (4-10pers)	16000 F	600000 (4pers x 150000)
	3000 F (kya)		25000 (2pers)	20000 (3pers)	payé par mairie	60000 (1personne)
	10000 F (10 t)		120 000 (4x30000)	60000 (3x20000)	payé par mairie	450000 (15 persx30000)
	15000 F (remorques)		40000	20000		40000 (1 pers)
			100 000 (2pers)	70000 (2pers)	200frs par pousse pousse	
			50000	20000	par pousse pousse	50000 (1pers)
				30000 (1pers)		
résumé	1F/kg	entre 150 et 300 F /jour	65 000 F / mois	37 000 F / mois	faible	dépend du modèle

Il est difficile de ramener ces coûts de gestion à la valeur des marchandises, mais ces coûts représentent entre 1 et 2 F maximum par kg. Pour une marchandise à bas coûts comme la banane plantain en période de production (50F) ces frais représentent entre 2 et 4%.

### Contrainte foncière et logiques d'acteurs :

La plupart des plateformes se sont développées sur des sites stratégiquement placés mais non viabilisés (sous des lignes à haute tension, décharges ou gares routières). L'appropriation foncière est donc au cœur des logiques des opérateurs : certains sites ont été occupés sans autorisation préalable et doivent être 'légalisés'. Cette insécurité foncière génère des stratégies diverses de lobbying politique, tractations plus ou moins officielles avec les autorités pour obtenir des sites sécurisés et positionnés stratégiquement dans un contexte de pression foncière. Les articles alarmistes de presse et rumeurs (marché brûlés, revendus à des tiers, marchés expropriés) sont révélateurs de ce contexte d'instabilité dans lequel évoluent les opérateurs. Cela explique également l'engagement de nombreuses femmes Gouro en politique et les rivalités observés entre organisations de commerçantes.

Point clé : malgré des contraintes évidentes (hygiène bien souvent inexistante, accessibilité difficile, infrastructure réduite à son minimum), les plateformes de déchargement constituent un modèle compétitif et adapté au fonctionnement actuel des opérateurs actifs sur les produits vivriers dont l'essentiel n'exigent pas de manipulations soignées

### 3.4. La gestion des risques par les opérateurs

Le risque de défaut étant important, les relations commerciales s'établissent sur une base de confiance et d'intérêts partagés. Les produits sont collectés à crédit et distribués à crédit. Les femmes commerçantes sont donc au cœur d'un réseau de fournisseurs et de clients dont elles évaluent en temps continu les besoins et fiabilité. Les informations entre commerçantes circulent avec suffisamment d'efficacité pour identifier et exclure les mauvais payeurs.

Les risques prix, liés à des chutes brutales sont géré de manières diverses par les commerçants : transfert au producteur (mévente de la production donc diminution du prix d'achat, boycott de certains fournisseurs) ou diminution des marges (les commerçantes n'évaluent pas leur marge sur un modèle de pourcentage du chiffre d'affaire mais sur le modèle d'un calcul par 'paliers'). Les enquêtes réalisées suggèrent une sur offre globale peu favorables aux producteurs, fortement dépendant de leurs bonnes relations avec les commerçantes actives sur les plateformes.

Certaines coopératives de commerçantes intègrent la production en fournissant intrants aux producteurs (semences, phyto, travail) et assurent les débouchés par leur position stratégique.

Il est difficile d'estimer le pouvoir réel des grossistes d'Abidjan. Plusieurs plateformes sont en compétitions, de nouveaux entrants sont actifs sur les marchés, les filières font intervenir de nombreux opérateurs et donc permettent le dynamisme économique du vivrier marchand. Les produits sont périssables et aucun opérateur n'est en mesure de prendre une position monopolistique sur les marchés. En revanche, une plus grande transparence et fluidité dans la mise en marché serait potentiellement un facteur d'amélioration.

### 3.5. Les modes de consommations et la sensibilité des consommateurs au prix

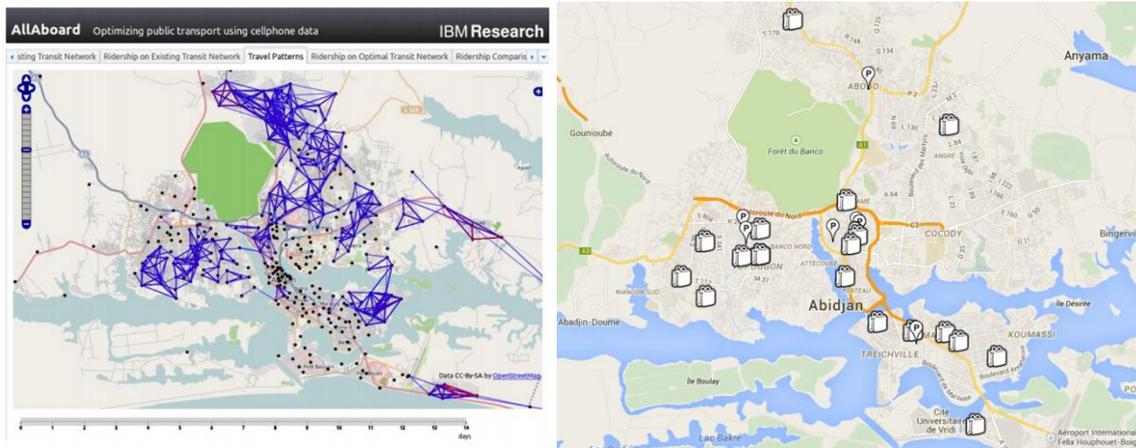
#### **Consommation non motorisée, distribution de proximité**

Rappelons que le mode de distribution des produits alimentaires en Grande Surface s'est fait en Europe de manière concomitante avec le développement des transports individuels, facilitant l'implantation de grandes surfaces en périphérie des villes. Ce modèle est peu adapté au contexte africain, où l'essentiel des déplacements est non motorisé. La distribution actuelle des produits alimentaires répond directement à cette contrainte.

L'essentiel des déplacements des populations est réalisé à pied et taxi intercommunal d'après le Schéma Directeur Urbain du Grand Abidjan. En effets, les déplacements à pieds représentent à Abidjan plus de 4 millions de trajets quotidiens, contre 1,5 millions en taxi communaux et 1,2 millions en Gbaka (minibus). Les autres formes de transports (bus de la ville SOTRA, taxi personnels, taxi itinéraires fixes...) représentent des formes de déplacements beaucoup plus marginales ramenées à la population (et ce malgré les embouteillages croissants que connaît la ville). Autre source d'information, les motifs de déplacements réalisés par Francesco Calabrese, IBM Dublin<sup>10</sup> sur la base des informations issues des appels sur téléphones mobiles. La carte construite ci-dessous illustre les motifs les plus réalisés : on remarque la forte densité des déplacements sur Yopougon, Abobo et Koumasi ainsi que la concentration des déplacements à l'intérieur des quartiers.

---

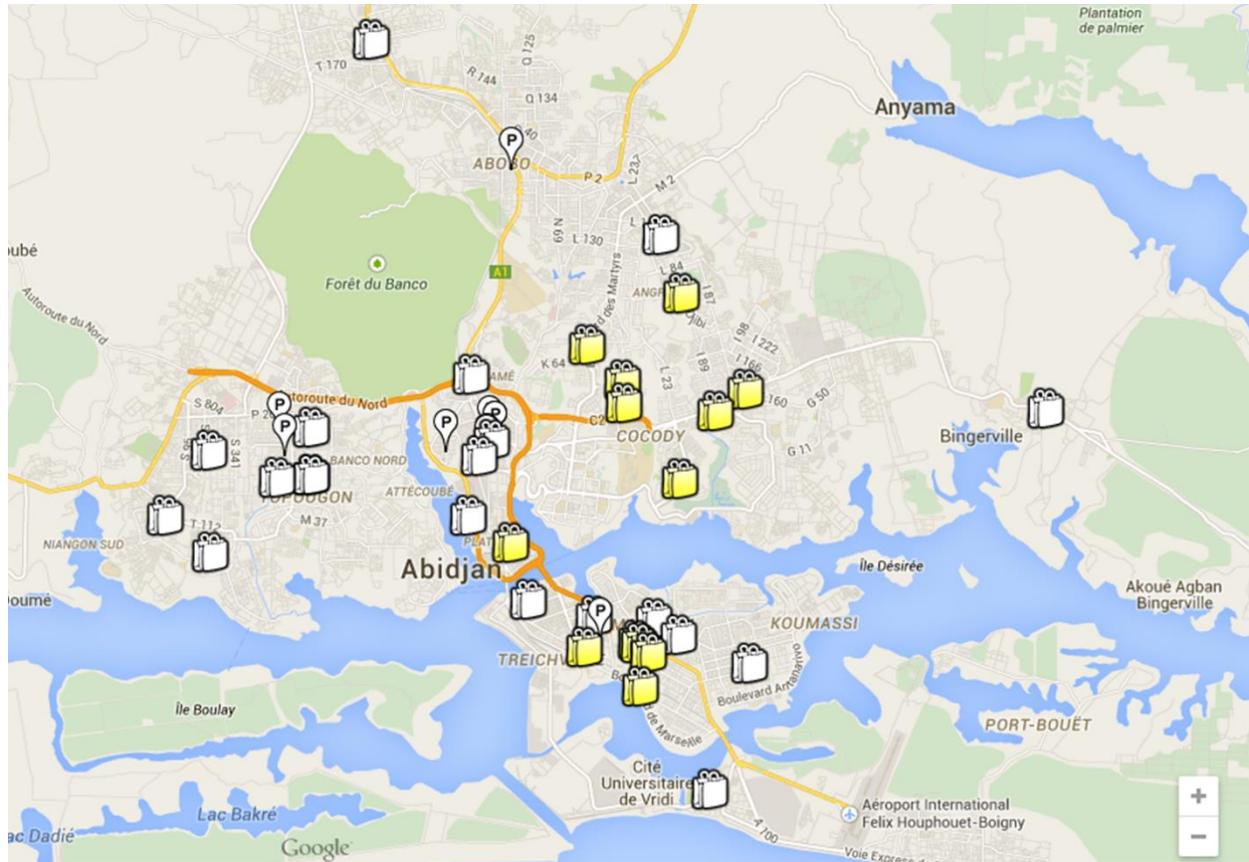
<sup>10</sup> Francesco Calabrese, IBM Dublin <http://www.technologyreview.com/news/514211/african-bus-routes-redrawn-using-cell-phone-data/>



Les motifs de déplacements intra-communaux et la densité des marchés de détail : les traces bleues représentent les motifs de déplacements les plus utilisés, les paniers représentent des marchés de détail

L'évacuation des marchandises débarquées par les grossistes sur les plateformes est elle aussi réalisée en grande partie par des moyens de transports non mécanisés : charrettes et brouettes sont les outils indissociables des plateformes. La proximité entre les plateformes et les lieux de consommation est donc cruciale pour répondre à cette problématique : les marchandises sont évacuées depuis les zones de production sous forme de chargements importants (permettant ainsi de réduire la part du transport dans le coût final de produits généralement peu coûteux) et débarquées au plus proche des zones de consommations, consommateurs finaux étant non motorisés et également très sensibles aux éventuels surcoûts des produits de premières nécessités.

### **Nouveaux quartiers, nouveaux modes de distribution ?**



**Distribution géographique des marchés de détails (blancs) et des grandes surfaces (jaunes)**

Nous avons répertorié les nouveaux centres commerciaux (Hayatt, cash center...) qui se développent actuellement. La carte ci-dessus suggère fortement :

- Un développement important dans les quartiers d'emplois historiques dans une logique de densification importante (ville basse et plateau)
- Un développement dans les quartiers résidentiels d'extension et de classe moyenne : Cocody, Riviera : le nouveau front d'extension urbaine en direction de Bingerville.

L'essentiel des centres commerciaux étant pour le moment approvisionné par Prosuma, qui est en position de monopole, l'ouverture prochaine d'un Carrefour devrait stimuler la croissance de ce mode de distribution.

## 4. Pertinence de l'approche marché de gros

Les parties précédentes ont permis de situer les principales filières d'approvisionnement de la ville d'Abidjan. Le modèle particulier des plateformes de déchargements de produits vivriers a été présenté afin d'en cerner précisément les logiques.

Nous discutons dans cette partie la pertinence du modèle de marché de gros pour la Côte d'Ivoire, notamment sur Abidjan. Avant cela, l'expérience de l'infrastructure développée à Bouaké peut être utile.

### 4.1. Quelques leçons tirées de l'expérience du Marché de Gros de Bouaké

Au-delà des observations sur le secteur informel : non inscription des commerçants au registre du commerce, transactions non normalisées, pas d'obligations fiscales... le marché de gros de Bouaké a pu constituer une expérience dont les leçons sont utiles. Les principales leçons tirées par les différentes études et expertises réalisées sont :

- Adapter le dimensionnement aux réalités des volumes traités et s'inscrire dans un réseau logistique intermodal existant
- Prendre en compte les besoins des opérateurs économiques
- Maîtriser les surcoûts (amortissement, maintenance) liés à la gestion d'un outil avec des infrastructures modernes
- Mettre en place une gouvernance représentative de l'ensemble des acteurs économiques des filières transitant par le marché

Nous pouvons rajouter les points suivants :

La concertation est obligatoire mais coûteuse et ne sera jamais exhaustive. Elle ne permet pas de dépasser des logiques politiques et d'influence entre des opérateurs.

La proximité gros-détail doit être envisagée pour répondre aux caractéristiques des marchés africains. Le déplacement des détaillants jusqu'au marché de gros de Bouaké est considéré par les utilisateurs comme une contrainte inutile.

La gestion et les coûts : les plateformes actuelles fournissent un service minimum qui correspond aux attentes des utilisateurs pour un coût très concurrentiel. Le surcoût d'un investissement public conséquent peut impacter au niveau du prix des denrées.

## 4.2. Abidjan : quelle pertinence du modèle de marché de gros ?

Le développement urbain d'Abidjan, la croissance économique que connaît le pays, le potentiel de développement d'une classe émergente et la volonté politique sont des facteurs favorables à la mise en place d'un outil logistique et commercial permettant le développement structuré de l'approvisionnement d'Abidjan.

A l'horizon 2030, les projections de consommations permettent une première estimation à 4 millions de tonnes de marchandises devant affluer de l'intérieur du pays vers Abidjan.

Cette perspective va entraîner une intensification de l'utilisation des plateformes actuelles du secteur d'Adjamé déjà à la limite de la saturation.

Projection de la consommation d'Abidjan, sans modification radicale des habitudes alimentaires :

Consommation (hab./kg/an)		Consommation Grand Abidjan (en tonnes)	
(FAO 2009)		2013	2030
<b>Ignames</b>	<b>164</b>	<b>881 507</b>	<b>1 379 875</b>
<b>Manioc</b>	<b>96</b>	<b>516 004</b>	<b>807 732</b>
Riz (Eq. Blanchi)	<b>63</b>	338 628	530 074
<b>Plantains</b>	<b>62</b>	<b>333 253</b>	<b>521 660</b>
<b>Légumes, Autres</b>	<b>35</b>	<b>188 126</b>	<b>294 485</b>
Maïs	<b>19</b>	102 126	159 864
Blé	<b>18</b>	96 751	151 450
Huile de Palme	<b>9</b>	48 375	75 725
<b>Fruits, Autres</b>	<b>8</b>	<b>43 000</b>	<b>67 311</b>
Sucre Eq Brut	<b>7</b>	37 625	58 897
<b>TOTAL (en t)</b>		<b><u>2 585 395</u></b>	<b><u>4 047 072</u></b>

Source = RONGEAD et Données démographiques SDUG

Le diagnostic actuel a permis également de situer l'ensemble des filières et leur potentielle intégration à un marché de gros. Le tableau de synthèse suivant permet d'avoir une vision globale des filières principales et de leur poids respectifs dans l'approvisionnement actuel :

Produits	Offre locale totale (millions de tonnes)	Local / Imports (%)	Valeur unitaire moyenne (usd/t)	Valeur totale marché Abidjan* (million usd)	Mode de distribution	Mode de consommation	Mode de taxation	Potentiel d'intégration à un marché de gros**
<b>Filières végétales</b>								
Igname	5,7	100 / 0	400	348	Filière commerçants dioulas, magasins dispersés, deuxième produit du MGB	Domestique	Informel	Précoce 3 Standard 2 (périssabilité, intégrée ?)
Manioc	2,4	100 / 0	200	101	Filière manioc doux : distribution en frais Filière amer transformé : attiéké (transformation Abidjan et périphérie) et placali (transformation zones productions)	Frais : domestique (foutou) Attiéké : pivot de la restauration hors foyer (en particulier dans les maquis) Placali : domestique, restauration populaire	Informel	Frais 4 Placali 4 Attiéké 1 (social)
Banane Plantain	2,2	100 / 0	200	66	Marché gourou	Domestique (foutou) et restauration hors foyer (aloko)	Informel	4
Maraichage (tomates, oignons, gombos, aubergines, piments ...)	1	80 / 20	300	66	Marché gourou, filière 'nigérienne' pour l'oignon	Domestique Maquis : tomate, oignon, piment	Informel	4
Fruits frais (bananes, agrumes, mangues, papayes)	0,16	95 / 5	300	16	Filière mûrisseries locales / marché gourou	Domestique, consommation de rue et ambulante	Informel, sauf filière banane	4

\* volume consommé Abidjan \* prix de gros (fourchette basse)

\*\* Echelle de 1 à 4 : 1 représentant une filière avec un faible potentiel d'intégration à un marché de gros, 4 ayant un fort potentiel d'intégration

Produits	Offre locale totale (millions de tonnes)	Local / Imports (%)	Valeur unitaire moyenne (usd/t)	Valeur totale marché Abidjan* (million usd)	Mode de distribution	Mode de consommation	Mode de taxation	Potentiel d'intégration à un marché de gros**
<b>Filières animales</b>								
Halieutiques	300 000 tonnes	15/85	1200	72	Filière congelée intégrée / Filière locale 'nigérienne' thoniers / Filière 'Criée'	Sauces / braisés maquis / restauration	Congelé et criée : filière formelle Débarquements thoniers informels	Importé congelé 1 Local thoniers 1 (social) Local criée 2
Bovins (type Ndama)	170 000 têtes abattues Abidjan soit environ 51 000 t (poids vif 300kg)  30 000 t congelée	60/40	400 usd/t (sur pied local)  1000 usd/t (congelé import)	50	Filière commerçants dioulas (élevage concentré dans le nord et pays sahéliens)	Domestique et maquis (espaces viande braisée haoussas)		1 (logistique froid)
Petits ruminants	100 000 abattus Abidjan	100 / 0			Filière informelle dominante (marché Williamsville)	Prédominance de la consommation et abatage domestique		1 (mode conso.)
Volailles	36 000 t  1 milliards œufs  <1000 t import	98 / 2	1500 usd/t congelé import		Filière industrielle intégrée (y compris distribution et consommation hors foyer)		Protection douanière de l'élevage local	1 (filière intégrée) Local frais 2 (faible volume)
Porcs	32 000 t imports congelés 2000 abattus Abidjan	1 / 99	700 usd/t congelé import					Congelé 1 Frais 2 (faible volume)

\* volume consommé Abidjan \* prix de gros (fourchette basse)

\*\* Echelle de 1 à 4 : 1 représentant une filière avec un faible potentiel d'intégration à un marché de gros, 4 ayant un fort potentiel d'intégration

### **Tableau synoptique des filières principales et leur potentiel d'intégration à un marché de gros**

### *Modèle envisagé*

Un marché de gros à Abidjan, disposant de structures de mise en froid sur modèle standard pour favoriser la logistique des denrées périssables locales et importées, permettrait :

- Aux détaillants, à la Restauration Hors Foyer, à la grande distribution d'avoir une structure d'approvisionnement unique pour une gamme large de produits alimentaires offrant des garanties de stockage, de sécurité alimentaire et des informations de marché (volumes, prix, etc.)
- Aux producteurs locaux de trouver des débouchés commerciaux dans un lieu unique regroupant une multitude d'acheteurs potentiels à même de valoriser les différentes qualités de productions vivrières locales
- Aux importateurs / exportateurs de bénéficier d'infrastructures de transit, de groupement et d'éclatement adaptées avec les services publics nécessaires (déclaration douanières, certificat hygiène)

### *Avantages potentiels :*

- A l'horizon 2030 les volumes augmenteront de plus de 50% et les plateformes de déchargement actuelles seront très certainement saturées avec leurs accès non adaptés.
- Transparence des relations, renforcement des coopératives de producteurs, amélioration de la concurrence et professionnalisation des grossistes.
- Un marché de gros organisé dans un lieu unique et ouvert à tous les opérateurs fluidifierait les filières aujourd'hui dominée par les coopératives de distribution (liens politique et verrouillage des débouchés).
- Remise en question du monopole Prosuma.

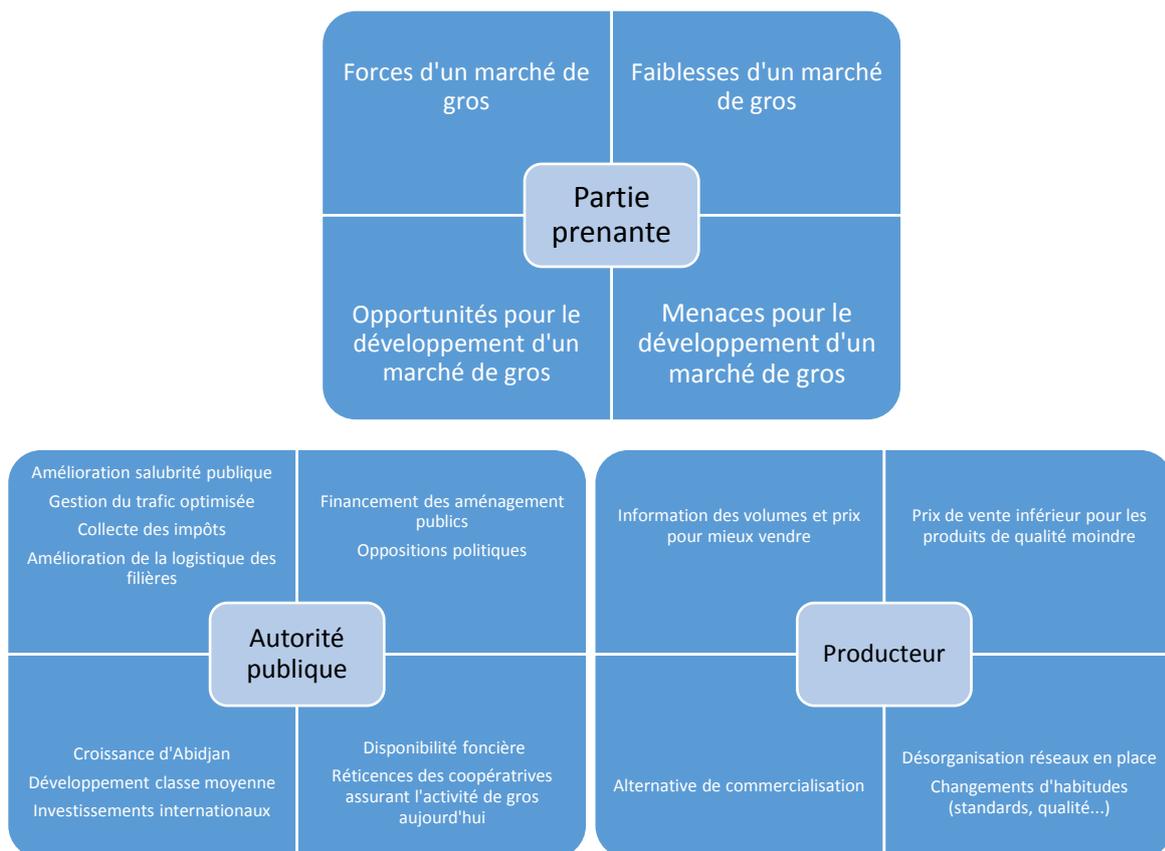
### *Difficultés :*

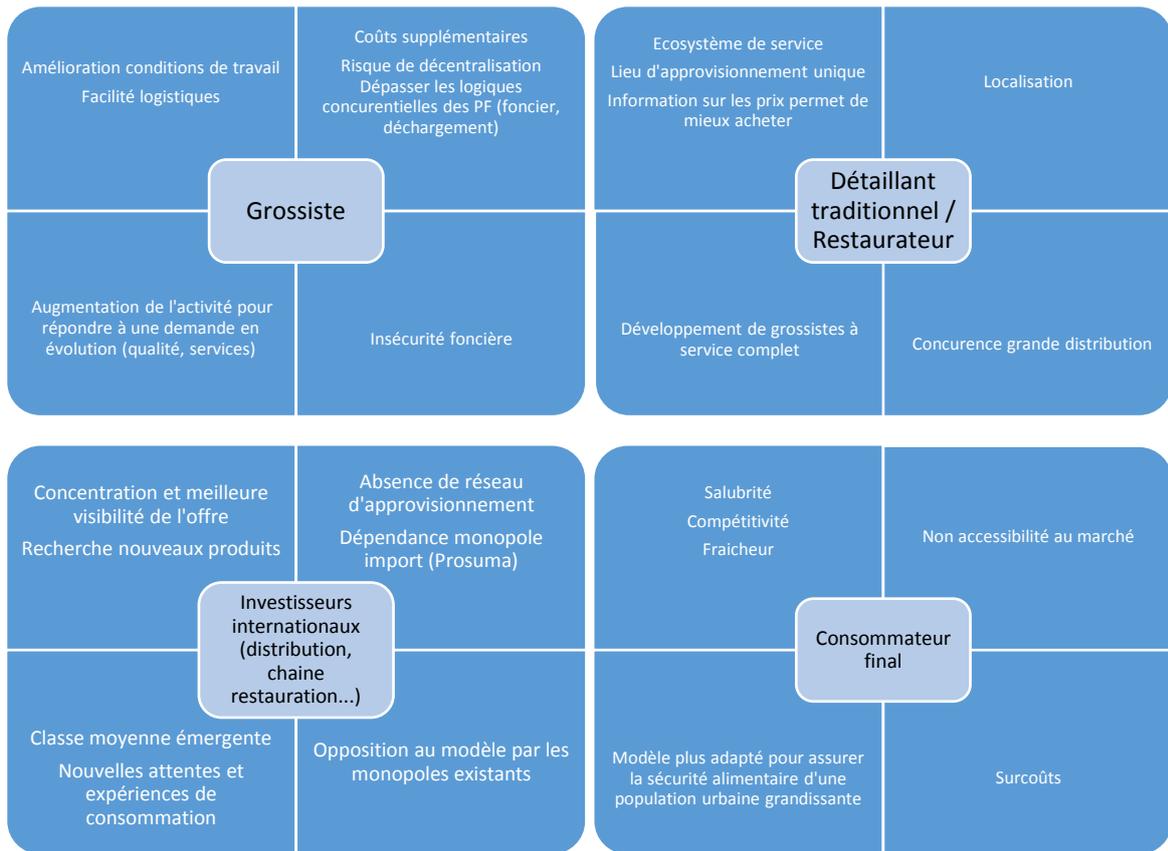
- Disponibilité foncière à Abidjan, comme nous l'avons démontré, la contrainte foncière est forte et les opérateurs locaux s'y adaptent avec beaucoup de flexibilité.
- Performance actuelle du secteur informel et des plateformes de déchargement permettant de nourrir plus de 5 millions de personnes avec des denrées à bas coûts et de manière relativement efficace.
- Mutations sociale et organisationnelle des modes de distribution.
- Présence d'acteurs implantés, bien organisés et ayant intégré plusieurs métiers de la filière: exemple de Sabimex disposant d'une plateforme logistique centrale sur le commerce des légumes d'importation ; il est situé dans la zone portuaire et les demi-grossistes viennent acheter jusqu'à sa plateforme.
- Intégration dans le plan directeur d'urbanisme d'Abidjan. Une étude récente présente 6 options pour le développement urbain d'Abidjan dont les hypothèses peuvent influencer grandement les logiques de distributions. Effectivement, selon les options d'étalement / désengorgement de la ville (nœuds de croissance et hinterland respectifs), du développement en 'couloirs' (Nord/sud, est/ouest littoral et est-ouest hinterland) ou de développement de ville 'compacte' (revitalisation urbaine et densification) l'éventuelle implantation d'un marché de gros doit se faire en cohérence avec les autres aménagements publics.

- Ces aménagements intègrent la notion de ‘Centre d’emploi’ afin de désengorger la ville basse. Ces centres d’emplois peuvent se réaliser en particulier à travers la transformation agroalimentaire dans les villes périphériques (Azaguié, Alépé, Dabou et Bonoua) et la création de nouvelles zones logistiques et industrielles (dont la zone d’extension du port autonome d’Abidjan). Cela influence naturellement l’organisation des filières locales : la transformation agro-alimentaire locale peut créer de nouveaux besoin logistiques et organisationnels ; tandis que l’extension du Port Autonome d’Abidjan peut remettre en cause certaines implantations actuelles (exemple de Sabimex sur l’oignon ou importateurs de poissons congelés). Concernant la transformation agro-alimentaire les centres de transformation d’attiéké, les fumoirs et les conserveries poissons constituent des activités ciblées et utilisant une main d’œuvre importante. Bonoua en particulier, ville secondaire en périphérie d’Abidjan, est envisagée en tant que centre agricole urbain majeur en combinant aires logistiques (stationnement / déchargement camions vrac) connectée à la nouvelle voie de contournement et zones de transformations agroalimentaires. Ces développements éventuels sont à intégrer dans la réflexion actuelle pour la constitution d’une plateforme efficace d’échanges.

*Analyse des points de vue des Parties prenantes vis-à-vis d’un éventuel marché de gros :*

Nous proposons la matrice SWOT pour chaque acteur résumant les positions ‘théoriques’ par rapport à un éventuel marché de gros :





### 4.3. Quelles orientations à l'étude de faisabilité ?

Suite à cette analyse, on peut distinguer trois potentielles orientations d'une étude de faisabilité plus poussée, en fonction du modèle visé :

- Pour répondre aux besoins futurs de la ville et anticiper les contraintes logistiques, les autorités publiques locales envisagent un ambitieux programme de structuration des flux et de relocation des actuelles plateformes, abattoirs et autres sites de nuisances en périphérie de la ville. Pour cela, l'étude de faisabilité devra affiner les enjeux politiques locaux (oppositions et alliances possibles avec les opérateurs) ; le poids économique des filières et leur compétitivité (coût de la distribution dans le prix des produits finaux et marges de manœuvres) et intégrer la réflexion au plan d'aménagement futur du Grand Abidjan. Cette ambitieuse étude devra éviter les écueils observés dans le cadre du marché de gros de Bouaké (construction de prestige). Toutefois, le calendrier politique actuel limite fortement l'implication des autorités sur une telle étude lors de la période deuxième semestre 2015 – deuxième semestre 2016.
- Pour répondre à la demande d'une classe moyenne émergente, en recherche de nouvelles expériences de consommation (aussi bien en termes de distribution qu'en termes de restauration) et de produits de meilleure qualité, un opérateur privé se positionne sur la prestation de service logistique de qualité. La S.C.B., disposant de réserve foncière et de savoir-faire en la matière, est au cœur du dispositif. L'étude s'attachera alors à analyser plus finement la demande globale en produits spécifiques et proposer le modèle de plateforme pouvant répondre à cette demande. Ce modèle se positionnera comme vitrine haut de gamme de la distribution en Côte d'Ivoire et visera des effets d'entraînements.
- Un modèle mixte peut être envisagé : partant des futurs besoins des opérateurs locaux et internationaux actifs sur les filières alimentaires, on évaluera les priorités en matière d'investissements ou d'optimisation des infrastructures actuelles.

Ces trois pistes permettent d'envisager plus finement la construction des termes de références d'une étude de faisabilité plus précise.

## Conclusion

La Côte d'Ivoire produit une grande partie de ses besoins alimentaires périssables de base. La demande va augmenter, notamment à Abidjan qui connaît une urbanisation importante. Une certaine classe ivoirienne étant sensible aux influences internationales, la demande va aussi changer de forme. Néanmoins, la demande est clairement contrainte par le pouvoir d'achat qui ne s'améliore pas pour une grande partie la population (à titre d'exemple, la consommation de poisson, principale source de protéines animales, a diminué ces dernières années dans la ration journalière).

La distribution de produits alimentaires périssables est assurée à une grande majorité par les détaillants traditionnels. Elle est essentiellement réalisée à crédit et par confiance, d'où la proximité des maillons de la filière entre eux. A Abidjan, le commerce de gros est assuré par des coopératives de distribution qui assurent le déchargement des produits alimentaires vivriers. Ces plateformes de déchargement sont éclatées dans la zone urbaine abidjanaise et localisée dans les zones résidentielles (proximité du grossiste et du détaillant).

En 2030, avec l'augmentation de la demande alimentaire à Abidjan, le mode de distribution actuel sera obsolète. Suite à ce diagnostic, nous percevons trois voies d'amélioration possible :

- Améliorer les infrastructures de déchargement existantes semble le plus pragmatique car elles fonctionnent aujourd'hui et répondent à des logiques complexes entre les acteurs de la filière. Néanmoins, leurs emplacements actuels enclavés ne semblent pas pouvoir répondre à une augmentation de plus de 50% des volumes. Il faudrait donc créer de nouveaux emplacements en périphérie de la ville.
- Un grand marché central dans Abidjan type « Libreville » permettrait de garder la proximité des acteurs du commerce de gros et de détail. Il semble très difficile (voir impossible) de trouver un espace foncier de taille suffisante entre les différents quartiers résidentiels.
- Un marché de gros type « Rungis » en périphérie d'Abidjan, centralisant les différentes activités de gros et les séparant du commerce de détail. Sa mise en place sera freinée par parties prenantes, notamment les coopératives contrôlant le déchargement des produits vivriers et ayant des liens politiques. Une fois en place, une des difficultés majeure à son succès sera l'éloignement physique des grossistes et des détaillants, perturbant le financement de la distribution et entraînant potentiellement un surcoût pour le consommateur final. En revanche, il garantira un lieu unique d'approvisionnement pour les acheteurs (détaillants et restaurateurs) et offrira une alternative de commercialisation aux producteurs.

Dans ce contexte, le rôle des autorités politiques ivoiriennes est essentiel pour libérer une zone foncière suffisante et soutenir le projet par un cadre législatif incitatif à la concentration des acteurs en un lieu unique. Les risques d'oppositions sociales étant forts, les contraintes électorales non favorables à une décision court terme, une quatrième voie est donc envisageable : l'investissement du secteur privé dans un outil logistique haut de gamme, ciblant une certaine clientèle et apportant un savoir-faire nouveau dans le secteur de la distribution alimentaire.

## Bibliographie

Francesco Calabrese, IBM Dublin , <http://www.technologyreview.com/news/514211/african-bus-routes-redrawn-using-cell-phone-data/>

Briand V., Manger au quotidien, la vulnérabilité des familles urbaines en Afrique, Karthala, 2007

« Enquête sur la vulnérabilité alimentaire des ménages en milieu urbain : le cas de la ville d'Abidjan », Minagri, Min Santé, CILSS, Avril 2013

Kipré P., Harding L., Commerce et commerçants en Afrique de l'Ouest, L'Harmattan, 1992

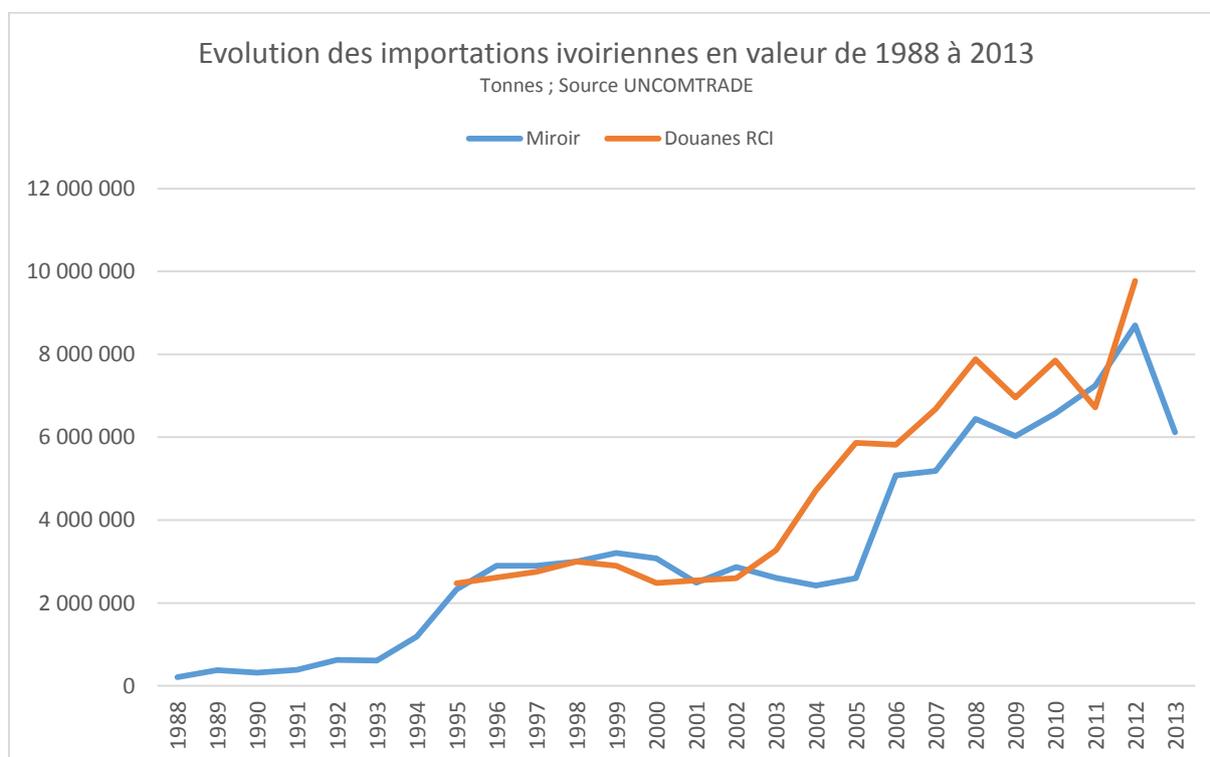
Chastanet, Fauvelle-Aymar, Juhé-Beautalon, « Cuisine et société en Afrique », Karthala, 2002

Chaléard, JL, Croissance Urbaine et Dynamisme Rural, [http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins\\_textes/pleins\\_textes\\_6/colloques1/30733.pdf](http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/pleins_textes_6/colloques1/30733.pdf)

Sites web : UNCOMTRADE, FAO Stat

## Annexes

Evolution du commerce extérieur de l'ent 988 à 2012 (2013 incomplet) : pour des raisons de fiabilité et précision des données nous avons utilisés pour les importations les données miroirs (pays déclarant exporter vers la CI). Ce graphique souligne la cohérence entre les données miroir et les données des douanes de la RCI.



Localisation (Commune Sous-Préfecture)	Superficie (ha)	Population (personnes)		Densité (personnes/ha)		Distribution (%)		Croissance (%/an) 2013-2030
		2013	2030	2013	2030	2013	2030	
		<b>Grand Abidjan</b>	349 202	5 375 042	8 413 871	15	24	
<b>Ancien DAA</b>	49 117	4 460 355	6 135 227	91	125	83,0	72,9	1,9
Commune Abobo	7 283	1 040 420	1 414 367	143	194	19,4	16,8	1,8
Commune Adjamé	1 215	337 832	409 893	278	337	6,3	4,9	1,1
Commune Attecoubé	4 303	326 445	440 179	76	102	6,1	5,2	1,8
Commune Cocody	10 982	413 513	624 592	38	57	7,7	7,4	2,5
Commune Koumassi	1 187	457 793	580 452	386	489	8,5	6,9	1,4
Commune Marcory	1 255	260 073	372 795	207	297	4,8	4,4	2,1
Commune Plateau	426	11 435	32 620	27	77	0,2	0,4	6,4
Commune Port-Bouët	9 878	332 933	466 389	34	47	6,2	5,5	2,0
Commune Treichville	896	136 079	148 470	152	166	2,5	1,8	0,5
Commune Yopougon	11 693	1 143 832	1 645 470	98	141	21,3	19,6	2,2
<b>Les 3 communes / sous-préfectures qui ont rejoint DAA</b>	141 074	384 269	990 970	3	7	7,1	11,8	5,7
<b>Sous-Préfectures Anyama et Bofodoumé</b>	68 433	214 336	530 573	3	8	4,0	6,3	5,5
Commune Bingerville	16 748	87 344	197 630	5	12	1,6	2,3	4,9
Sous-Préfecture Songon	55 982	82 589	262 767	1	5	1,5	3,1	7,0
<b>Les 6 communes / sous-préfectures en dehors de l'actuel DAA</b>	159 011	530 418	1 287 674	3	8	9,9	15,3	5,4
Commune Jacquville (1)	14 684	51 986	120 833	4	8	1,0	1,4	5,1
Sous-Préfecture Dabou (1)	19 136	131 872	274 729	7	14	2,5	3,3	4,4
Sous-Préfecture Azaguié (1)	21 011	33 111	105 433	2	5	0,6	1,3	7,1
Sous-Préfecture Alépé (1) et Oghlawapo	61 244	120 546	341 795	2	6	2,2	4,1	6,3
Sous-Préfecture Bonoua (1)	32 701	102 537	274 929	3	8	1,9	3,3	6,0
Commune Grand Bassam	10 234	90 366	169 955	9	17	1,7	2,0	3,8

Notes: (1) Uniquement la superficie partielle de commune / sous-préfecture à l'intérieur de la Zone de Planification SDUGA utilisée.

Source: Mission d'étude de la JICA

## Personnes rencontrées



**CERPEC (GIE)**  
FOOD PRODUCTS

**Chair Man**  
Mr Koné LAMAN



+225 07 51 33 50  
+225 05 00 12 00

konelama1990@gmail.com

**Prosuma**  
SOCIETE IVOIRIENNE DE PROMOTION DE SUPERMARCHES

**TONY SALWAN**



Rue des Carrossiers - Zone 3 - 01 B.P. 3747 Abidjan 01 - RCI  
Tél. L.D. : (225) 21 25 87 24 - STD : 21 25 34 16 poste 215  
Fax : (225) 21 25 53 82 - E-mail : tsalwan@prosuma.ci



**Commerce - Distribution  
des Produits Alimentaires Congelés**

**HOTAIT Ahmad**  
P. Directeur Général

Tél. : 21.25.90.97 / 21.25.63.70  
Fax : 21.25.90.98  
Cel. : 07 07 62 00  
E-MAIL : codipac@afnet.net  
codipac@aviso.ci

TREICHVILLE  
RUE DES PECHEURS  
18 B.P. 2981 ABIDJAN 18



**Bruno MARILHET**  
Directeur Général

Bolloré Africa Logistics Côte d'Ivoire  
Siège Social Treichville - Avenue Christiani - 01 B.P. 1727 Abidjan 01 R.C.I  
TÉL.: +225 21 220 781 - Fax : +225 21 220 790  
bruno.marilhet@bolloré.com - www.bolloré-africa-logistics.com



**V. SAMASSI**  
Directeur

**NÉGOCE DE PRODUITS  
TROPICAUX / ETHNIQUES**

30 BP 476 Abidjan 30  
gibci@yahoo.fr

Tel.: (225) 21 37 37 91  
Cel.: (225) 09 73 49 00

DIRECTION GENERALE

**N'GUETTA Louis-René Pierre**

**Conseiller Technique**  
auprès du Directeur Général  
Chef de Projets

Tel. : (225) 22 48 35 05  
Cel. : (225) 07 57 22 38  
(225) 03 35 45 47  
Email: LPN2010@GMAIL.COM  
Skype: LPNCGSMEN

**bnetd**

BUREAU NATIONAL  
D'ETUDES TECHNIQUES  
ET DE DEVELOPPEMENT

Bd. Hassan II, COCODY  
04 BP 945 ABIDJAN 04  
COTE D'IVOIRE

Tél. : (225) 22 48 34 00  
Fax : (225) 22 44 55 66  
http : www.bnetd.ci  
Email: dcm@bnetd.ci

DIRECTION GENERALE

**KOUAME Alexandre**  
Urbaniste DEIAU - Aménageur DIAR  
Conseiller Technique

Tel. : (225) ~~22 48 36 68~~ 22 44 20 35  
Cel. : (225) 07 90 48 19  
Email: alexkouame@bnetd.ci  
alexandrekouame@voila.fr

BUREAU NATIONAL  
D'ETUDES TECHNIQUES  
ET DE DEVELOPPEMENT

**bnetd**

Bd. Hassan II, COCODY  
04 BP 945 ABIDJAN 04  
COTE D'IVOIRE

Tél. : (225) 22 48 34 00  
Fax : (225) 22 44 55 66  
http : www.bnetd.ci  
Email: dcm@bnetd.ci



**CERPEC (GIE)**

**Chef du Departement  
Vente et export.**

**Miss KONE Djénéba**

+225 07 89 18 75  
+225 65 13 91 40



djenyx@gmail.com



**SOCIETE IVOIRIENNE DE  
TECHNOLOGIE TROPICALE**

**FOFANA A. Kader**  
Responsable du Service Après-Vente

Tél.: (225) 21 27 90 50 / 51  
Cel.: (225) 06 06 41 11  
Fax : (225) 21 27 90 49  
fofana.kader@i2t.ci  
www.i2t.ci

04 BP 1137 Abidjan 04  
République de Côte d'Ivoire



**CÔTE D'IVOIRE**

**Paul BARUKH**  
Directeur Général

Std : +225 21 75 47 90  
L.D: +225 21 25 36 07  
Cél. : +225 05 30 81 18  
Fax : +225 21 24 95 22  
Email : paul.barukh@castelli1892.ci

**AIRONÉ**

Rue de l'Industrie  
18 B.P. 513 ABIDJAN 18  
Côte d'Ivoire

 **COMPAGNIE FRUITIERE**

**Flora HASSAIN**  
Directeur

S/C de SCB  
01 BP 1260  
Abidjan 01- Côte d'Ivoire  
www.compagniefruitiere.com

Std : (225) 20 20 97 00  
LD: (225) 20 20 97 08  
Fax: (225) 20 20 93 20  
Cel : (225) 77 89 85 79  
Email : f.hassain@fruitiere.fr

Republique de Côte d'Ivoire  
**COMMUNE DE BOUAKE**



**DJIBO Y. Nicolas**  
Maire

77 01 65 83

01 B.P. 593 Bouaké 01  
mairedjibo@gmail.com

Cel.:  
Tél./Fax : 31 63 40 03

**Bertrand DELSUC**

**Direction**  
Tél : (+225) 21 75 59 06  
Fax : (+225) 21 75 59 07  
Cel. : (+225) 07 07 85 13  
bdelsuc@lcr-ci.com

**Ateliers**  
Tél : (+225) 21 28 09 82 - 21 28 11 29  
Fax : 21 28 13 18  
atelier@lcr-ci.com  
01 B.P. 369 Abidjan 01



**AGENCE MARITIME**

 **ÉOLIS-CI**

**Nina Francine MOULOT**  
Responsable Procédures et Développement Commercial

15 BP 251 Abidjan 15 - RCI  
Email : n.moulot@eolis.ci

Tél : (225) 20 32 02 09  
Fax: (225) 20 32 03 30  
Cel : (225) 08 97 81 00

**Prosuma**  
SOCIETE IVOIRIENNE DE PROMOTION DE SUPERMARCHES

**ISSOUF COULIBALY**  
Service Achats Frais

Rue des Carrossiers - Zone 3 - 01 B.P. 3747 Abidjan 01 (R.C.I)  
Tél: (225) 21 25 34 16 - P 208  
Fax: (225) 21 25 29 22 - 21 25 53 82  
Cel.: (225) 07 01 32 93 - E-mail: issouf.coulibaly@prosuma.ci  
www.groupeprosuma.com





GROUPES DE LA BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT

**SOUARE Mamady**  
Chef de Division, ONRI.1

NEPAD, Integration Regionale et Commerce  
Immeuble CCA, Avenue Jean-Paul II-01 BP 1387-Abidjan, Côte d'Ivoire  
Tél. : +225 20 26 19 87  
Email : m.souare@afdb.org - Site web : www.afdb.org

 **Compagnie Fruitière**

**François SOULARD**

Société d'étude et de développement de la Culture Bananière (S.C.B.)  
30, Rue Toussaint Louverture - Indénié  
01 B.P. 1260 Abidjan 01  
Côte d'Ivoire

Tél. STD : (225) 23 46 69 06/07/08  
LD : (225) 23 50 86 70  
Cel. : (225) 57 34 96 21  
E-mail : soulardf@scb.ci

 **Ministère de l'Economie et des Finances**  
**Direction Générale des Impôts de Côte d'Ivoire**  
**Sous-Direction des Grandes Filières Agricoles et Minières**

**ANATOLE KOUADIO**  
Administrateur des Services Financiers  
Sous-Directeur

Cel.: +225 01 08 60 07 - 07 72 62 00  
E-mail.: Kwoidjau@yahoo.fr

 **KHA PROCESS**

**Henri Kassi AMOUZOU**  
Economiste  
Exploitant Agricole  
à Agnia S/P M'BATTO

04 BP 2197 Abidjan 04  
Côte d'Ivoire  
T +225 22 52 24 60  
F +225 22 50 57 94  
M +225 08 81 88 81  
E hamouzk@gmail.com

 **REPUBLIQUE DE COTE D'IVOIRE**  
UNION - DISCIPLINE - TRAVAIL



**DISTRICT AUTONOME D'ABIDJAN**  
**DIRECTION DE L'HYGIENE ALIMENTAIRE ET DES ABATTOIRS**

**DR OUATTARA ISSA**  
DIRECTEUR

B.P. V 24 ABIDJAN - TÉL. BUR : (+225) 21 27 81 48  
MOBILE : (+225) 02 93 21 10 - (+225) 05 27 51 00  
E-MAIL : dr\_ouatt@hotmail.com

**Alliance Globale du Karité** 

PCA - FIKAO

**SANOGO ABOUBACAR SIDIKY**  
Membre du Comité Exécutif  
Global Shea Alliance, PMB.35A, Osu, Accra, Ghana

Tel: +225 092 222 02  
com.maho@yahoo.fr



www.global Shea.com



**MARCHÉ DE GROS DE BOUAKÉ**  
**01 B.P. 642 BOUAKÉ 01**  
**Tél. : 31-63-84-87 - 31-63-90-04**

**LE PRESIDENT**

## CONVOCATION

**Mesdames/Messieurs,**

LE PRESIDENT DU MARCHÉ DE GROS DE BOUAKÉ VOUS PRIE DE PRENDRE PART A UNE IMPORTANTE SEANCE DE TRAVAIL, **LE SAMEDI 18 OCTOBRE 2014 à 15H30**, AVEC **Mr. Mayeul NICOLAS, COORDINATEUR DES CONSULTANTS DE LA SOCIETE DE GESTION SEMMARIS – RUNGIS de PARIS, en France, AU MARCHÉ DE GROS DE BOUAKÉ.**

LES ECHANGES AURONT LIEU AVEC L'ENSEMBLE DE TOUTES LES FILIERES ET LES OPERATEURS ECONOMIQUES EXERCANT SUR LE SITE DU MGB, EN UNE SEULE SEANCE :

	HEURES	TOUTES LES FILIERES	ORGANISATIONS	OPERATEURS ECONOMIQUES	DUREE DE LA REUNION
<b>S A M E D I  18  OCTOBRE  2014</b>	<b>15H30 – 17H30</b>	- BANANE PLANTAIN, - IGNAMES, - MANIOC FRAIS, -FRUITS & COCO, - LEGUMES, - CEREALES, - OIGNONS, - COLAS	COOPERATIVE LA PAIX, GENERALE COOPERATIVE, EYOKUN, UCVB, CISSE WORO, CAPAMCI, SKF, SIPACI, COTDIPACI, SOLIDARITE, BENKELEMAN, SINIKENEYA, BENKADI ESPOIRE, DJIDJIYA, CCOV, COVICA, AHOUNGOUE, COOP CA-MA, IVOIRE AGRO- ALIMENTAIRE, ADM	LES RESPONSABLES ET LES MEMBRES  LES RESPONSABLES ET LES MEMBRES  LES RESPONSABLES ET LES MEMBRES  LES RESPONSABLES ET LES MEMBRES  LES RESPONSABLES ET LES MEMBRES	<b>60 minutes</b>
		Tous les Produits Vivriers	BVP-GIE au MGB	PRODUCTEURS DE LA REGION DE GBÊKÉ	
		TRANSPORTE URS DU MGB	HAUT CONSEIL DES TRANSPORTEURS DE BOUAKÉ	TRANSPORTEURS	
		-BNI-MGB -CNCE-MGB -COOFACASE -LES ASSURANCES	INSTITUTIONS FINANCIERES AU MGB ET ASSURANCES	BANQUIERS, MICROS FINANCIERS ET ASSUREURS	
		(02) ADMINISTRAT EURS	ADMINISTRATEURS DES GROSSISTES	BAMO KEITA – KOUADIO HICLO	

**Fait à Bouaké, le 17 Octobre 2014.**

**N.B. : Le Marché d'Intérêt National de Rungis est le plus gros Marché de Gros du Monde.**



**NICOLAS DJIBO**

## Photos

(toutes les photos ont été réalisées par l'équipe de rédaction)



Transport : Chargement mixte bananes plantains-légumes-fruits (Adjamé)



Transport et emmagasinage de l'igname (Adjamé)



Accès : Quelques voie d'accès de plateformes de déchargement (Abobo, Adjamé et Treichville)



Stockage : Emmagasiner des ignames (à gauche) et tomates (à droite)



Plateforme de déchargement : marché Gouro d'Adjamé, une des plus importantes



Contrainte foncière : Une plateforme de déchargement dans une cour intérieure (Adjamé)



Sabimex : plateforme logistique moderne : froid, manutention ...



Vente : plantain, stade demi-gros sur le site de déchargement (Yopougon)



Distribution détaillants : Evacuation manuelle des marchandises



Pertes post-récolte : papayes ...



Service connexe sur une plateforme : mûrissage des bananes plantains pour alloco



Les bâchées : approvisionnement d'Abidjan en manioc frais



Filières courtes : Maraichage péri-urbain (zone aéroport) et achat bord champs (taxi)



Criée : mise en marché de la pêche locale chalutière