

Etude de la filière Banane Plantain en Côte d'Ivoire

Projet « Promotion et commercialisation de la Banane Plantain et du Manioc en Côte d'Ivoire » financé par le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI)



Table des matières

1	Introduction	4
2	Contexte de l'étude	5
2.1	Objectif de l'étude	5
2.2	Méthodologie	5
2.3	Zone de l'étude.....	6
2.4	Résultats attendus.....	6
3	Le contexte institutionnel en Côte d'Ivoire.....	7
3.1	Place de la banane plantain dans le PNIA	7
3.2	CNRA	7
3.3	FIRCA	8
3.4	ANADER.....	8
3.5	OCPV.....	8
3.6	Les programmes et projets de coopération	9
3.6.1	WAAPP / PPAAO.....	9
3.6.2	Projet « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest – Nourrir les villes par une agriculture familiale durable : Promotion et commercialisation de la Banane Plantain et du Manioc en Côte d'Ivoire »	10
4	Contexte international du marché de la banane plantain	11
4.1	L'offre de banane plantain au niveau mondial et dans la sous-région	11
4.2	La demande mondiale et dans la sous-région	12
4.2.1	Les Etats-Unis	12
4.2.2	L'Arabie Saoudite et le Proche-Orient	13
4.2.3	L'Afrique du Sud	14
4.2.4	L'Union Européenne	15
4.2.5	La sous-région : Mali et Burkina Faso	16
5	L'offre de banane plantain en Côte d'Ivoire	17
5.1	Implantation géographique	17
5.2	Les systèmes de production	20
5.2.1	Assolements	20
5.2.2	Associations de cultures	21
5.2.3	Rotations	22
5.2.4	Sensibilité de la culture aux conditions pédoclimatiques.....	22
5.2.5	Attaques sur pied.....	24
5.3	Facteurs de production de la banane plantain	24

5.3.1	Force de travail.....	24
5.3.2	Intrants	25
5.4	Calendrier agricole	26
5.5	Coûts de production.....	26
5.6	Contraintes et intérêts de la production de banane plantain en Côte d'Ivoire du point de vue de l'exploitation.....	28
6	La demande en banane plantain en Côte d'Ivoire	29
6.1	Consommation nationale	29
6.2	Répartition géographique de la demande	29
6.3	Les utilisations de la banane plantain.....	30
6.4	Les déterminants et caractéristiques de la demande.....	30
7	La commercialisation de la banane plantain en Côte d'Ivoire	32
7.1	Les acteurs de la commercialisation.....	32
7.1.1	Les producteurs	32
7.1.2	Les coopératives de producteurs	32
7.1.3	Les coopératives de femmes Gouro	33
7.1.4	Relations de domination et gestion du risque	34
7.1.5	Les collecteurs-grossistes	35
7.1.6	Les marchés de gros	36
7.1.7	Analyses SWOT des principaux acteurs de la filière.....	37
7.2	Les circuits de commercialisation.....	39
7.2.1	Filières de commercialisation locales.....	39
7.2.2	Filières d'approvisionnement des villes secondaires.....	40
7.2.3	Le cas de Man	41
7.2.4	La filière abidjanaise	42
7.2.5	La filière d'export vers la sous-région (Mali, Burkina Faso).....	43
7.2.6	Les déterminants de la zone d'approvisionnement	43
7.3	Chaîne de valeur de la filière banane plantain	44
7.4	Facteurs de volatilité des prix de la banane	48
7.4.1	Variabilité saisonnière de l'offre et qualité	48
7.4.2	Variations de la demande.....	49
7.4.3	Variabilité géographique de l'offre	49
	Risques climatiques, pertes et dégradation de la qualité.....	51
	Organisation collective et régulation de l'offre.....	53
7.4.4	L'influence du marché sous-régional	54

7.4.5	Les variations de l'offre et la demande sur le marché international	55
7.5	Opportunités et compétitivité sur le marché mondial	55
7.5.1	Le marché européen	55
8	Enjeux pour le développement de la filière banane plantain en Côte d'Ivoire	57
8.1	En termes d'amélioration de la production.....	57
8.1.1	limiter la production en saison principale et développer la production de contre-saison	57
8.1.2	Choisir des variétés adaptées à la demande	58
8.2	En termes d'amélioration de la commercialisation	58
8.2.1	Standardiser les contenants et les modes de commercialisation	58
8.2.2	Le transport « dernier kilomètre ».....	59
9	Conclusions	61
	ANNEXES	62
	Annexe 1	62

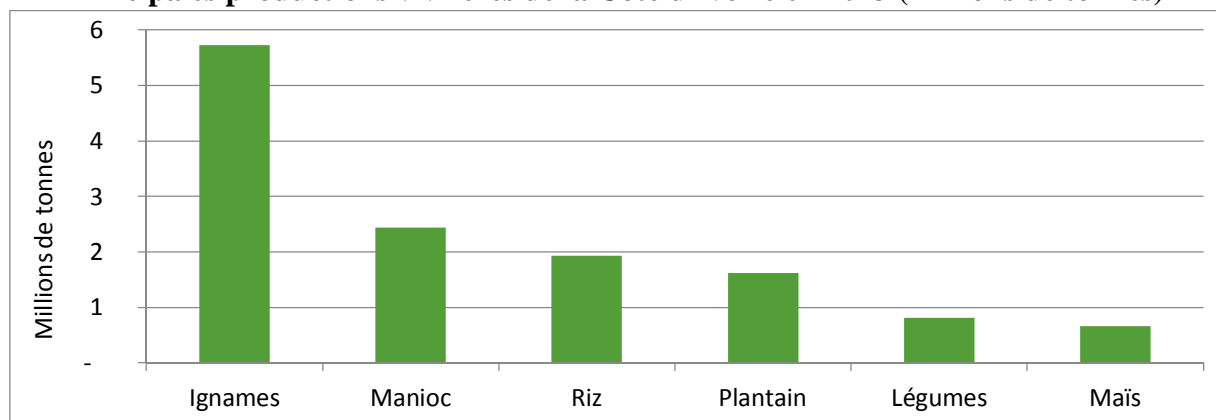
1 Introduction

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^{ème} producteur mondial d'hévéa (caoutchouc naturel), 13^{ème} 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.

La production agricole étant fortement tournée vers l'exportation, les filières dites « de rente » sont bien structurées à travers les actions des Conseils Café-Cacao (CCC), Coton-Anacarde (CCA)... En revanche, les filières vivrières ont plus de difficultés à s'organiser, notamment à cause d'une offre et d'une demande atomisées, de l'informalité des échanges commerciaux y compris sous régionaux, et de la difficulté à prélever des cotisations pour permettre le fonctionnement d'institutions spécialisées sur ces filières.

Pourtant, la production vivrière nationale est bien développée et en augmentation. La Côte d'Ivoire est auto-suffisante en ignames (5 700 000 tonnes), manioc (2 400 000 tonnes) et banane plantain (1 600 000 tonnes) (PNIA) ; elle possède également une production importante de riz (1 900 000 tonnes), ainsi que de produits maraîchers (816 000 tonnes, estimées d'après FAOSTAT et enquêtes RONGEAD).

Principales productions vivrières de la Côte d'Ivoire en 2013 (millions de tonnes)



Source : FAOSTAT

Ces filières font l'objet d'une organisation complexe des circuits de commercialisation vers les grandes villes du pays et la sous-région. La croissance rapide de la population urbaine (3,8% annuels en 2013, selon la Banque Mondiale) a permis l'essor de ce qu'on appelle désormais le « vivrier marchand » : des régions entières du pays sont aujourd'hui spécialisées dans la production, la transformation et la commercialisation du vivrier, donnant un emploi à des milliers de femmes à travers tout le pays, tant en milieu rural qu'urbain.

Face aux potentialités des filières vivrières dans le développement économique et la sécurité alimentaire de la sous-région, un des enjeux importants pour l'Afrique de l'Ouest est aujourd'hui de sortir du clivage traditionnel cultures de rente / cultures vivrières, et de conjuguer moyens et volonté politique à la structuration et au renforcement des filières du « vivrier marchand ».

2 Contexte de l'étude

2.1 Objectif de l'étude

Dans ce contexte, cette étude vise donc à mieux connaître l'organisation de l'une des principales filières vivrières de Côte d'Ivoire : celle de la Banane Plantain, à identifier les acteurs impliqués, comprendre les règles qui régissent son fonctionnement, identifier ses forces et ses faiblesses, pour finalement dégager des perspectives et pistes d'action pour un développement du secteur qui bénéficie à tous les opérateurs.

2.2 Méthodologie

Pour ce faire, nous avons réalisé un travail de terrain d'une durée de huit mois, combinant un suivi hebdomadaire des marchés au niveau national, en collaboration avec l'Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers (OCPV) ainsi qu'avec l'ONG Chigata, et des enquêtes de terrain dans les principales zones de production et de consommation du pays.

L'OCPV et Chigata ont effectué des relevés de prix bord-champ, de gros et de détail dans 17 des plus grandes villes du pays et les zones de production périphériques. Ils ont ainsi pu permettre, grâce à la diffusion de ces informations, un suivi détaillé du marché de la banane plantain dans chacune des différentes régions du pays. Grâce à leur connaissance des opérateurs locaux, ils ont également facilité les enquêtes de terrain. Les Chefs d'Antenne OCPV, notamment, nous ont permis d'identifier et de rencontrer les représentants des producteurs et des commerçants dans les principales zones de production et donc de mener à bien ces enquêtes.

Nous avons ainsi rencontré 34 coopératives de producteurs représentant au total plus de 27 000 membres, identifiées par le biais des deux fédérations de producteurs de vivrier, la FENACOVICI (Fédération Nationale des Coopératives de Vivrier de Côte d'Ivoire) et la CNAVICI (Coordination Nationale des Acteurs du Vivrier de Côte d'Ivoire), mais aussi à travers les informations données par les autorités locales de chaque région, ce qui a permis de toucher une population très large, y compris des coopératives non affiliées qui ont, de ce fait, moins de visibilité (cf. liste des coopératives en Annexe 1).

Des entretiens ont été réalisés avec les représentants ainsi qu'avec des producteurs de chaque coopérative, sous forme individuelle ou en groupe (cf. guides d'entretiens en Annexe 2). Des réunions regroupant les responsables des différentes sections (le cas échéant) et des producteurs, ont été réalisées avec 19 coopératives, pour évaluer leur dynamique et échanger sur leurs difficultés. 10 coopératives ont été suivies de manière régulière pendant six mois, à travers des visites de terrain, des appels téléphoniques réguliers, des conseils et mises en relation. Des ateliers de diagnostic participatif ont été réalisés (arbres à problèmes/solutions, analyses SWOT, analyse de la chaîne de valeur...). (cf. Annexe 3).

Nous avons également rencontré 12 groupes de collecteurs de banane, dont 6 travaillant dans des sites de pré-collecte des zones de production, et 5 travaillant sur les marchés des grandes villes proches des zones de production, représentant plus de 130 personnes (voir tableau en Annexe 4). Nous avons accompagné des membres de trois de ces groupes dans leurs activités de collecte de banane en brousse, afin d'observer les méthodes de travail et de négociation avec les producteurs, ainsi que leurs difficultés quotidiennes. Six de ces groupes ont également été suivis de manière hebdomadaire pendant trois à six mois, afin de suivre les évolutions du marché et les problèmes auxquels ils sont confrontés.

Un à plusieurs groupes de commerçants grossistes ont également été interviewés dans chacune des principales villes du pays, ainsi que dans les villes des zones de production (cf. guide d'entretien en Annexe 5). À Abidjan, des enquêtes plus poussées ont été réalisées sur les plates-formes de déchargement de banane d'Abobo, Adjamé et Yopougon, les trois marchés de gros de vivrier de la capitale (cf. questionnaire en Annexe 6). Deux coopératives gérant des plates-formes de déchargement de bananes ont également été suivies pendant six mois : nous avons assisté à de nombreux arrivages, suivi les évolutions de l'offre et des prix, et recueilli de nombreuses informations sur la filière grâce à ces opérateurs.

Nous avons également réalisé des entretiens avec des personnes ressources de chaque institution impliquée dans la filière.

Ces enquêtes de terrain ont été complétées par le travail du personnel de terrain de l'ONG Chigata, qui réalise également un suivi des producteurs et des commerçants dans toute la moitié Nord du pays.

Cette enquête croise donc l'analyse du marché de la Banane Plantain au niveau national, avec un travail de terrain impliquant des milliers d'acteurs. L'identification des acteurs interviewés a été faite de la manière la plus exhaustive et représentative possible, indépendamment du statut juridique des opérateurs, des liens d'appartenance à des fédérations ou des contacts interpersonnels, qui peuvent habituellement guider les enquêtes de terrain plus courtes. Nous avons également souhaité sortir du cadre habituel des courtes séances de travail en petits groupes soigneusement sélectionnés, pour nouer des relations personnelles, de confiance, avec les opérateurs, à travers des visites régulières et la participation à leurs activités quotidiennes. Cette méthode de travail, qui a pu paraître surprenante à beaucoup d'acteurs, a permis de regrouper des informations de première main sur le fonctionnement de la filière, non seulement des informations déclaratives mais également observées et vérifiées de visu. Cela nous a donc permis de cerner à la fois les aspects agronomiques, sociaux et économiques de la filière de la Banane Plantain.

2.3 Zone de l'étude

L'étude de la filière Banane couvre donc l'ensemble de la Côte d'Ivoire, grâce à la coopération avec l'OCPV et l'ONG Chigata, notamment en ce qui concerne l'analyse du marché et des circuits de commercialisation. Toutefois, l'enquête s'est principalement concentrée sur les zones de production qui couvrent toute la moitié Sud du pays, et notamment les zones de grande production du Centre-Ouest, ainsi que sur les grands marchés d'Abidjan.

2.4 Résultats attendus

Cette étude a ainsi permis de fournir :

- Une analyse détaillée du marché de la banane (offre, demande, variations de prix) au niveau national
- Une compréhension socio-économique de la filière et de ses enjeux (identification des acteurs, déterminants sociologiques qui régissent leurs relations)
- Une analyse de la chaîne de valeur de la banane plantain
- Des perspectives pour le développement et la sécurisation de la filière
- Une diffusion des informations à tous les acteurs de la filière, aux décideurs politiques et bailleurs de fonds, ainsi qu'au grand public, à travers la réalisation d'un atelier de restitution et la publication sur le site internet www.rongead.org

3 Le contexte institutionnel en Côte d'Ivoire

3.1 Place de la banane plantain dans le PNIA

La banane plantain, en tant que 4^e production vivrière du pays, est mentionnée dans le Plan National d'Investissements Agricoles (PNIA) dans l'Objectif Stratégique 1 : « Promotion des produits stratégiques pour la sécurité et la souveraineté alimentaires ». En effet, l'igname, le manioc et le plantain ont été identifiés par le Ministère de l'Agriculture comme les **produits stratégiques** « *qui, selon la modélisation sur les sources de croissance, présentent les plus grands potentiels de croissance agricole* ». Dans ce cadre, ce sont trois produits phare sur lesquels l'Etat ivoirien centre ses interventions, coordonnées dans le cadre du projet WAAPP / PPAAO qui sera présenté ci-après.

3.2 CNRA

Le Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) développe des programmes de recherche variétale et des expérimentations sur les itinéraires techniques et les pratiques culturales.

Dans les années 1990, la recherche a principalement été orientée vers l'augmentation des rendements et des variétés résistantes à la cercosporiose, principale maladie qui affecte le bananier. Il s'agit d'une maladie cryptogamique qui attaque les feuilles et peut réduire les rendements jusqu'à 50%. Ceci a abouti à la création en 1997-98 de deux variétés résistantes à cette maladie : PITA 3 et FIHA 21, et offrant également de hauts rendements de 25 à 30 tonnes/hectare. Ces variétés sont restées peu diffusées jusqu'en 2008 où un programme de distribution effectuée par l'ANADER a permis la diffusion dans les zones de Gagnoa, Bouaflé, Agboville et Aboisso, zones de grande production, mais à un nombre restreint de producteurs. C'est le projet PPAAO/WAAPP, initié en 2011, qui permet aujourd'hui leur diffusion à grande échelle. Dans ce cadre, le CNRA est chargé de la production du matériel végétal, dont la distribution est assurée par ses partenaires dans le projet.

Actuellement, la recherche variétale s'oriente vers l'obtention de variétés naines pour réduire la casse due au vent, et vers la résistance à la sécheresse, caractéristique rendue nécessaire par la forte diminution des précipitations en Côte d'Ivoire due au changement climatique et à la déforestation¹. Ces caractéristiques viennent s'ajouter aux précédentes, résistance aux maladies et rendements élevés.

Des recherches sont également effectuées à partir des variétés traditionnelles, d'une part pour identifier et répertorier les variétés cultivées en Côte d'Ivoire, d'autre part pour identifier et valoriser les caractéristiques génétiques souhaitables. On s'intéresse notamment à leur robustesse et à leur potentiel génétique en termes de rendement, étant donné que certaines de ces variétés peuvent produire des régimes allant de 20 kg à plus de 25 kg en milieu paysan (soit un rendement théorique de plus de 60t/ha avec un itinéraire technique adapté).

D'autre part, les expérimentations en plein champ permettent au CNRA de fournir des recommandations sur les itinéraires techniques recommandés : densité, applications d'engrais

¹ PNUD et Ministère de l'Environnement et du Développement Durable, *Etude de Vulnérabilité du Secteur Agricole face aux Changements Climatiques En Côte d'Ivoire*, 2013.

http://www.ci.undp.org/content/dam/cote_divoire/docs/rapports/PNUD%20RAPPORT%20FINAL%20DEFINITIF%202013.pdf

et lutte phytosanitaire ; enfin des recherches récentes s'intéressent à la pratique des associations culturales et leur influence sur les rendements.

3.3 FIRCA

Le Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole est un organisme collégial regroupant des représentants des producteurs, des industries agro-alimentaires, des organisations professionnelles et de l'Etat. Il est financé par prélèvement d'une taxe sur les produits agricoles d'exportation ; les actions sur les filières vivrières sont financées grâce à la Caisse de Solidarité, soit 25% des recettes prélevées.

Les actions du FIRCA dans la filière banane sont coordonnées à l'intérieur du projet WAAPP/PPAAO détaillé ci-après.

3.4 ANADER

L'Agence Nationale d'Appui au Développement Rural est une société d'économie mixte d'encadrement agricole créée en 1994 ; depuis 1998, le capital est réparti entre l'Etat (35%), les familles professionnelles agricoles et les sociétés privées connexes (65 %). Elle œuvre dans le domaine de la formation et du conseil agricole, de la production du matériel végétal, et produit des statistiques agricoles. Elle travaille également comme prestataire pour la réalisation d'études et de projets de développement agricole, et agit dans le domaine du renforcement de capacités des Organisations de Producteurs, notamment pour le développement de la transformation et l'amélioration de la gestion.

En ce qui concerne la filière banane, l'ANADER offre, comme pour les autres filières, un encadrement technique aux producteurs par la diffusion des bonnes pratiques agricoles qui vise à l'amélioration des techniques culturales. Dans le cadre du projet WAAPP/PPAAO, elle est chargée de la multiplication et de la distribution du matériel végétal sur les huit sites du projet (cf. ci-dessous).

3.5 OCPV

L'Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers (OCPV) est un Établissement Public National sous tutelle du Ministère du Commerce, visant à organiser les filières et les marchés vivriers. Il réalise notamment une veille sur les prix des produits vivriers, diffusés à travers son Système d'Information de Marché (SIM) (publication des Chroniques du Vivrier et de bulletins d'informations par produit), produit des statistiques sur les flux nationaux et les évolutions de prix, et fournit un accompagnement aux opérateurs économiques des filières à travers ses antennes régionales, notamment dans les domaines de l'organisation collective et de la recherche de débouchés.

En tant que partenaire d'exécution du projet « *Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest – Nourrir les villes par une agriculture familiale durable : Promotion et commercialisation de la Banane Plantain et du Manioc en Côte d'Ivoire* », l'OCPV collecte des informations quantitatives et qualitatives sur le marché de la banane au niveau national, co-réalise et publie un bulletin d'information hebdomadaire sur le marché de la banane plantain.

3.6 Les programmes et projets de coopération

3.6.1 WAAPP / PPAAO

« *Le Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest, en abrégé PPAAO ou WAAPP en anglais est initié par la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Son financement est principalement assuré par la Banque Mondiale à travers un mécanisme de Prêt Programmatique Adaptatif ou Adaptive Program Landing (APL) de 10 ans, en rapport avec les priorités régionales en matière de Recherche Développement. L'approche de ce programme repose d'une part, sur l'intégration et l'harmonisation des politiques agricoles nationales et d'autre part, sur l'établissement de liens étroits entre la recherche, la vulgarisation, les producteurs et les opérateurs privés.*

L'objectif de ce programme est de contribuer à une augmentation durable de la productivité dans les filières prioritaires nationales et régionales tout en apportant un appui à l'intégration régionale comme instrument de promotion d'une croissance partagée et de réduction de la pauvreté en Afrique de l'Ouest. De manière plus spécifique, il s'agit d'améliorer la productivité agricole tout en favorisant l'intégration régionale comme instruments de promotion d'une croissance partagée et de réduction de la pauvreté en Afrique de l'Ouest.

- *Objectif de développement : générer et vulgariser des technologies éprouvées en Côte d'Ivoire et dans les pays de la CEDEAO, dans les domaines prioritaires identifiés dans le plan d'actions du cadre de la politique agricole de la CEDEAO*
- *Choix des spéculations faisant l'objet de financement basé sur les spécificités nationales*
- *Filières retenues en CI pour la 1ère phase : banane plantain, maïs, manioc, igname, riz, porc et volaille traditionnelle »²*

La banane plantain entre donc dans la mise en œuvre de 9 projets-composantes du WAAPP. La plupart d'entre eux concernent la recherche sur les techniques de production et la production et la diffusion de matériel végétal amélioré :

- *Conduite de tests d'adoption de deux (2) variétés améliorées de bananier plantain et plates-formes d'innovation*
- *Création de plateformes d'innovations de banane plantain : Les technologies identifiées à diffuser sur les plateformes sont : (i) variétés améliorées de bananier plantain et tolérantes à la cercosporiose, (ii) techniques de production du plantain en culture pure, (iii) techniques de production en masse de matériel végétal de plantation (décapitation, MSD, PIF), (iv) lutte contre les maladies et ravageurs et (v) techniques de production de la banane plantain en contre-saison*
Localisation : Abengourou, Adzopé, Agboville, Divo, Tiassalé, Bouaflé, Issia et Soubré
- *Stimulation de la production de rejets et utilisation de fragments de tige (PIF) pour la propagation en masse de vivo plants de bananier plantain*
- *Caractérisation des champignons mycorhiziens et endophytes mutualistes du bananier plantain pour le renforcement biologique du matériel de plantation*
- *Mise au point de la technologie utilisant l'endomycorhization en vue d'améliorer la productivité du bananier plantain, du manioc et de l'igname en Côte d'Ivoire*
- *Intensification écologique et de la culture du bananier plantain en Côte d'Ivoire*

² <http://www.firca.ci/waapp/>

Seuls deux de ces projets abordent les problématiques de la conservation et de la transformation de la banane :

- *Conservation à l'état frais de la banane plantain en milieu rural*
- *Production et stabilisation de farine des variétés de banane plantains Orishele, Corne I et French II cultivées en Côte d'Ivoire pour la confection de mets traditionnels (foufou, foutou)*

Aucun projet/composante ne traite de la commercialisation à proprement parler ou du renforcement de la filière dans son ensemble.

3.6.2 Projet « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest – Nourrir les villes par une agriculture familiale durable : Promotion et commercialisation de la Banane Plantain et du Manioc en Côte d'Ivoire »

Le projet « *Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest – Nourrir les villes par une agriculture familiale durable : Promotion et commercialisation de la Banane Plantain et du Manioc en Côte d'Ivoire* », financé par le CFSI (Comité Français pour la Solidarité Internationale) et exécuté conjointement par les ONG RONGEAD et Chigata et par l'OCPV, vise à renforcer la filière banane plantain à travers un appui à tous les opérateurs de la filière. Pour ce faire, il met en œuvre un Système d'Information de Marché (SIM) comprenant la collecte, l'analyse et la diffusion d'informations de marché aux institutions et opérateurs de la filière, à travers des bulletins hebdomadaires envoyés par email et disponibles sur le site <http://nouvellesdesprixagricoles.blogspot.fr/> ainsi que l'envoi de SMS hebdomadaires. Il offre également un suivi personnalisé aux opérateurs, notamment les coopératives de producteurs et commerçants, les collecteurs et les grossistes, à travers du conseil personnalisé, la diffusion d'opportunités commerciales et la mise en relation avec des acheteurs ou fournisseurs potentiels. Enfin, il a permis la réalisation d'enquêtes et de cette étude-diagnostic visant à identifier les goulets d'étranglement de la filière et proposer des solutions pour son développement.

4 Contexte international du marché de la banane plantain

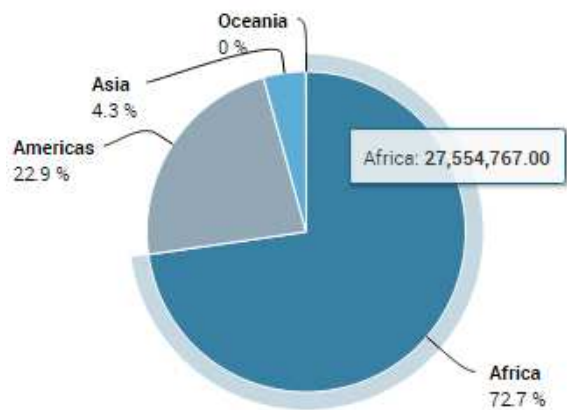
4.1 L'offre de banane plantain au niveau mondial et dans la sous-région



Source : FAOSTAT

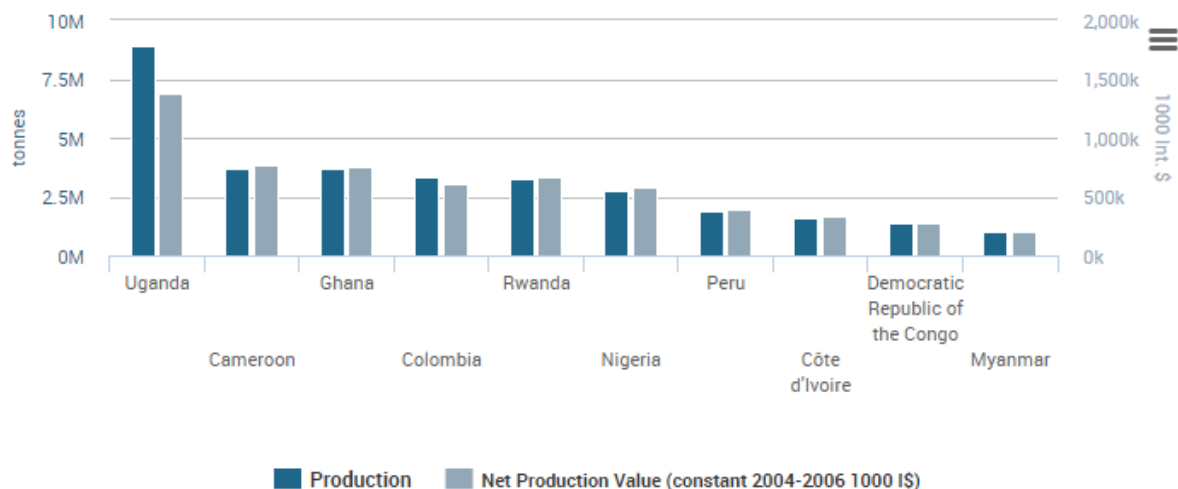
La production mondiale de banane plantain s'élève à près de 38 millions de tonnes et connaît une croissance globale de 1,7% par an en moyenne depuis 20 ans, du fait d'une augmentation des surfaces cultivées combinée à une augmentation des rendements.

Le continent africain produit 72,7% de la production mondiale, soit plus de 27,5 millions de tonnes en 2013. Sa production suit une évolution similaire à celle de la production mondiale, tant en ce qui concerne les surfaces cultivées que les rendements (FAOSTAT).



Source : FAOSTAT

Les principaux pays producteurs sont l'Ouganda avec près de 9 millions de tonnes, suivi par le Cameroun, le Ghana, la Colombie et le Rwanda. La Côte d'Ivoire occupe le 8^e rang mondial en 2013 avec une production estimée à 1,6 millions de tonnes. La production est, selon la FAO, relativement stable depuis une vingtaine d'années, ainsi que les superficies cultivées.

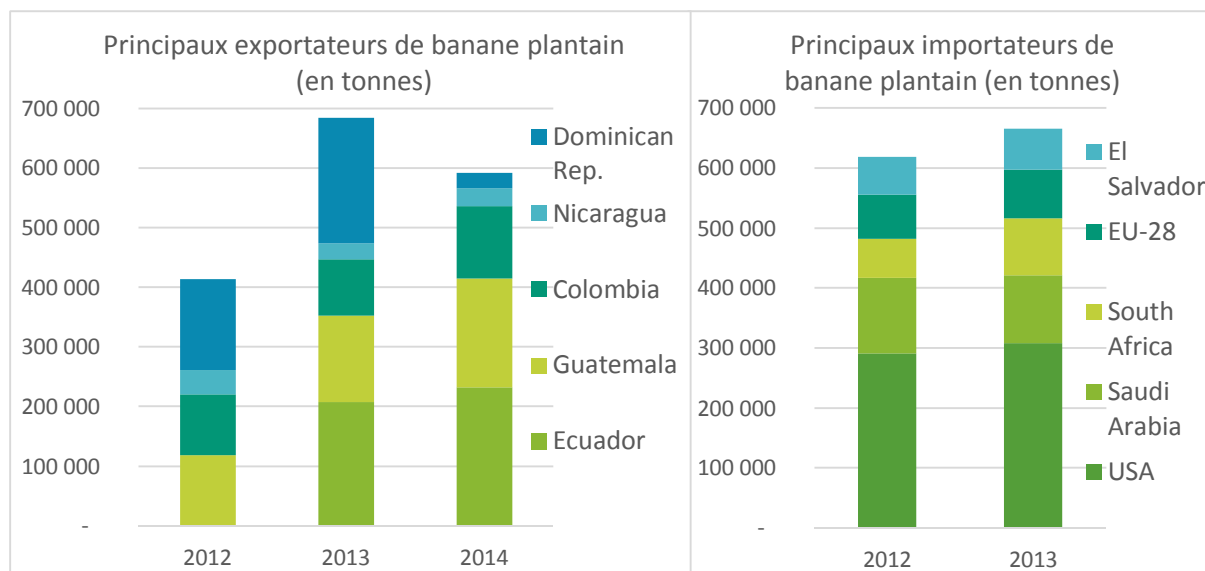


M = Million, k = Thousand

Source : FAOSTAT

4.2 La demande mondiale et dans la sous-région

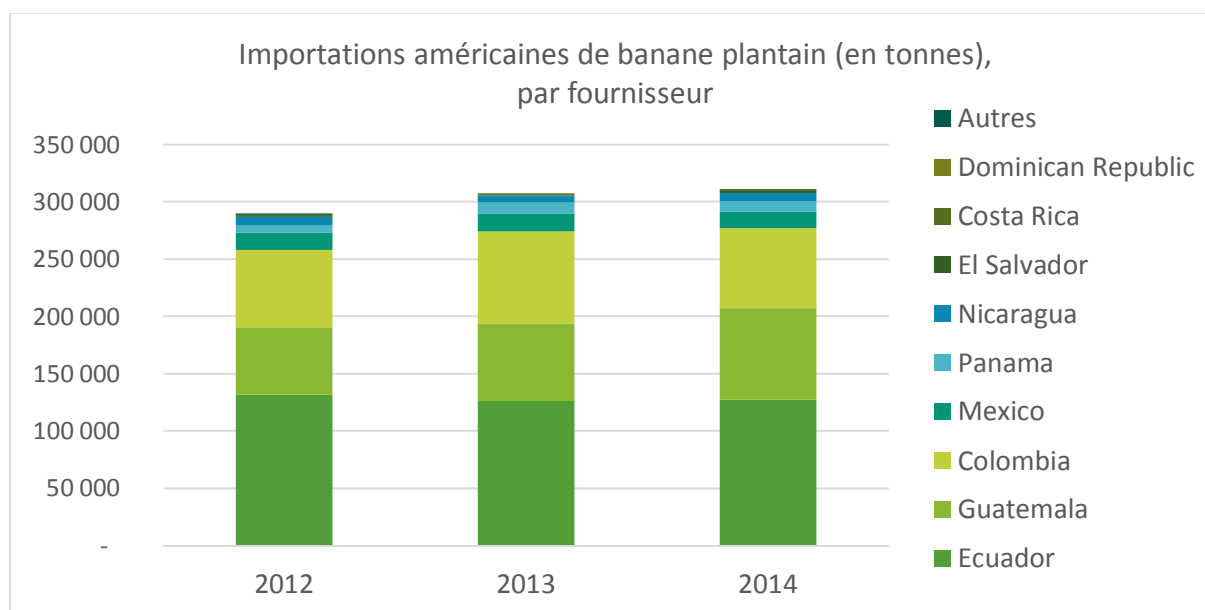
Si la production mondiale est dominée par l’Afrique, les échanges commerciaux internationaux, en revanche, se font majoritairement entre l’Amérique Latine (Equateur, Guatemala, République Dominicaine, Colombie, Nicaragua) et les Etats-Unis. Les autres principaux pays importateurs sont l’Arabie Saoudite avec près de 114 000 tonnes en 2013, suivie de l’Afrique du Sud avec près de 95 000 tonnes, et de l’Union Européenne avec plus de 80 000 tonnes.



Source : UNCOMTRADE

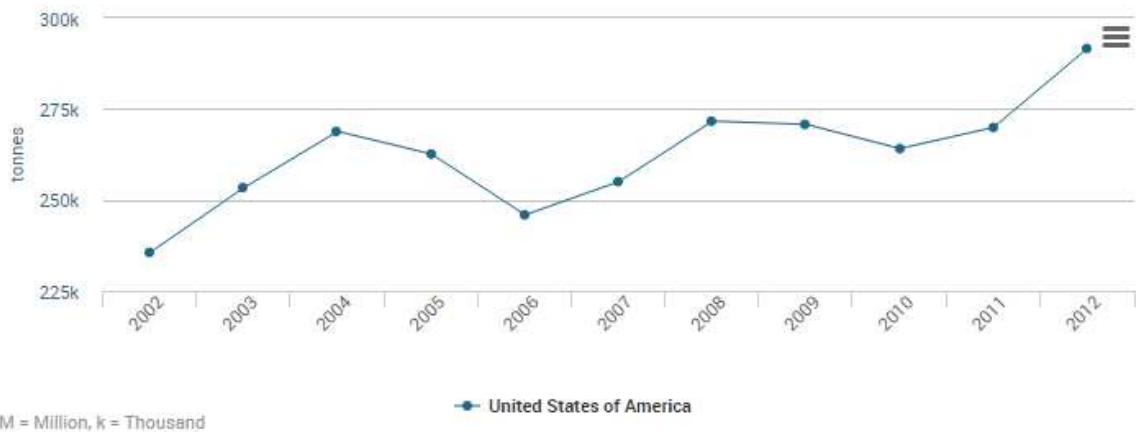
4.2.1 Les Etats-Unis

En effet, les Etats-Unis sont les plus grands consommateurs de banane plantain parmi les pays occidentaux, avec plus de 300 000 tonnes importées par an, du fait de la forte population afro-américaine et latino-américaine pour qui la banane plantain fait partie des habitudes alimentaires. Les échanges se font naturellement avec l’Amérique Latine, plus proche et avec qui les Etats-Unis entretiennent des accords commerciaux.



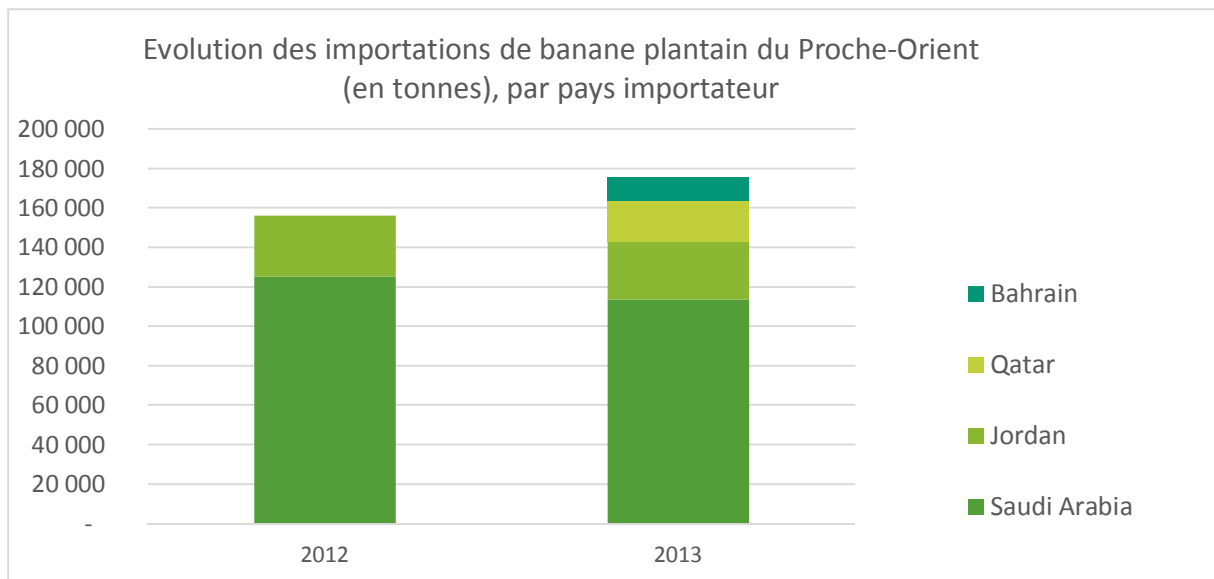
Source : US Department of Agriculture

Imports of selected countries 2002 - 2012

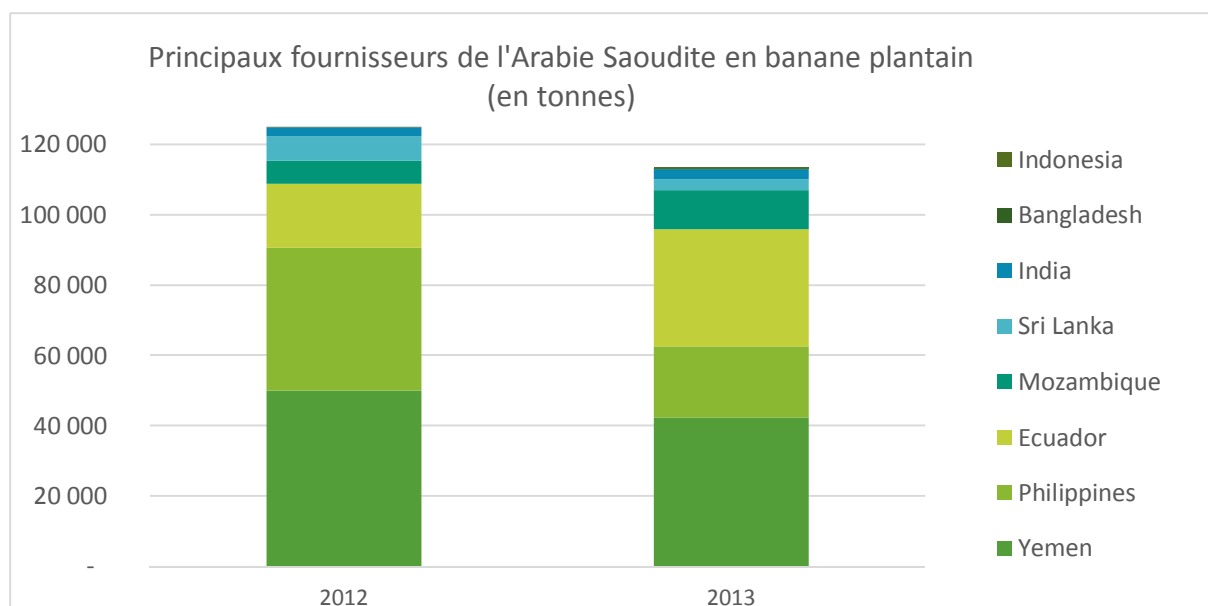


Le marché est en croissance aux **Etats-Unis** de 2% par an en moyenne. Cependant, les fortes barrières douanières tarifaires et non tarifaires rendent l'accès au marché difficile pour les pays africains ; de plus, le manque d'organisation de la filière impacte sur les délais de collecte, l'hygiène des produits, etc., ce qui rendrait les exportations difficiles.

4.2.2 L'Arabie Saoudite et le Proche-Orient



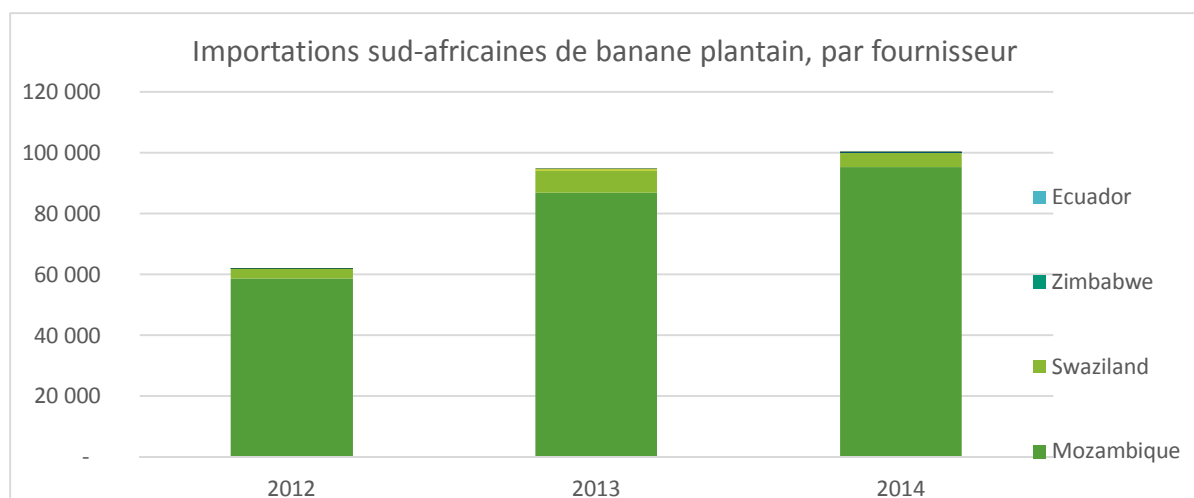
Source : UNCOMTRADE



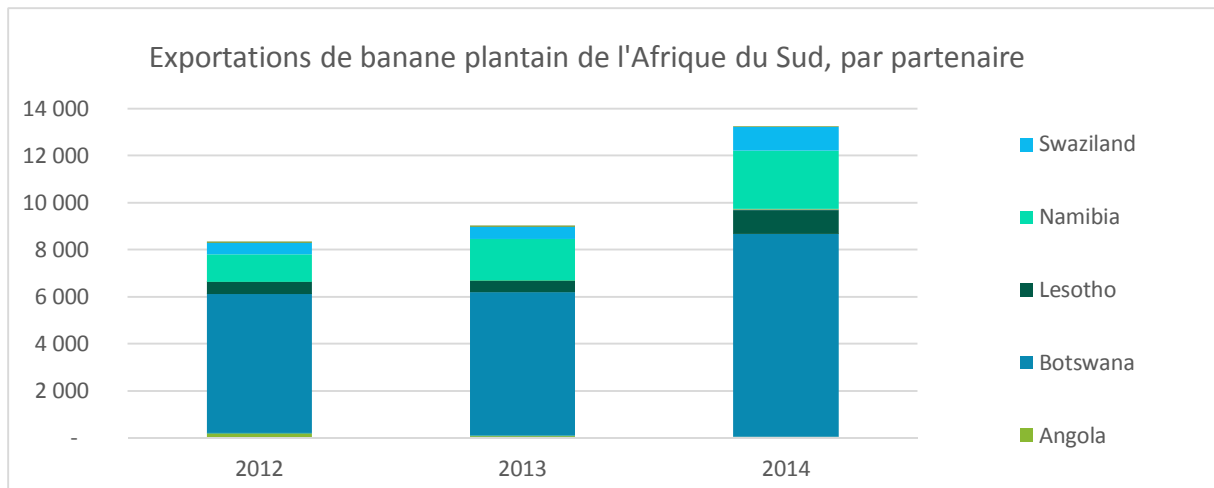
Source : UNCOMTRADE

Comme visible ci-dessus, le marché du Moyen-Orient est principalement approvisionné par les pays riverain de l'Océan indien mais également par l'Equateur qui s'est fortement spécialisé dans l'exportation de banane plantain.

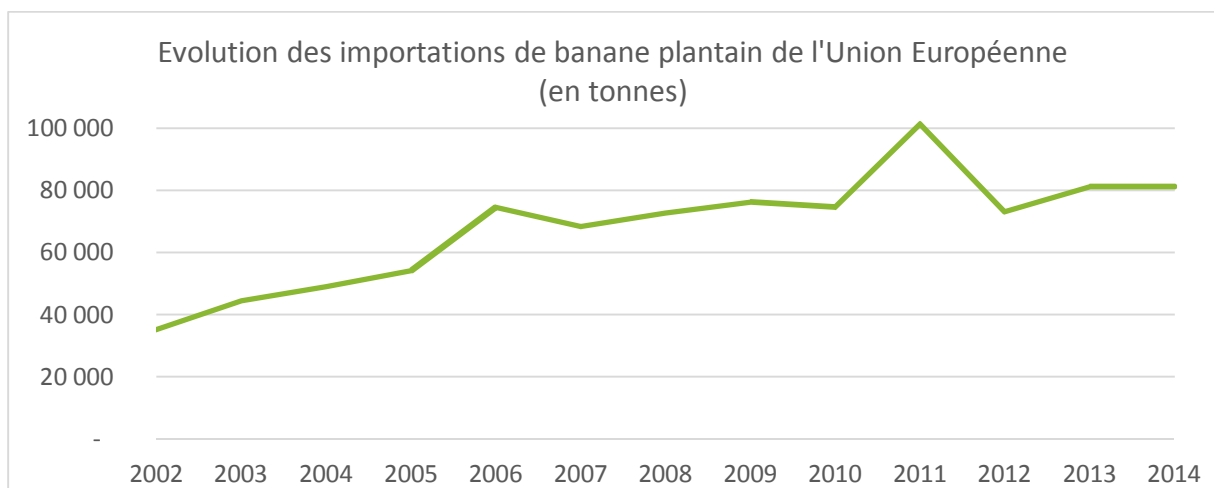
4.2.3 L'Afrique du Sud



Le commerce de banane plantain en Afrique du Sud semble s'insérer surtout dans des dynamiques commerciales sous régionales : ses principaux fournisseurs comme ses principaux clients se situent tous en Afrique australe. Pourtant, le Mozambique, son principal fournisseur, n'est pas considéré comme un pays producteur. Il est donc probable que la banane circulant dans la sous-région transite par le Mozambique en provenance des pays producteurs situés dans la bande équatoriale. Malheureusement, ce pays ne fournit pas de données statistiques permettant de confirmer cette hypothèse.

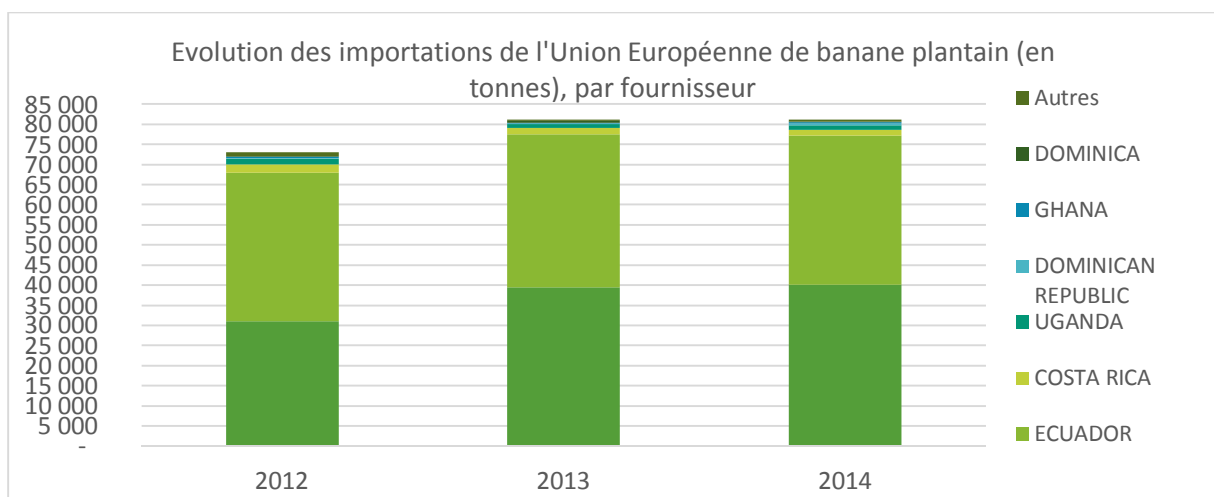


4.2.4 L'Union Européenne



Sources : FAOSTAT et UNCOMTRADE

Le marché européen connaît une plus forte croissance que le marché nord-américain, autour de 10% par an en moyenne, bien qu'on observe une tendance à la stagnation sur les dernières années ; il représente toutefois des quantités beaucoup plus faibles : autour de 80 000 tonnes par an. 95% du marché est assuré par deux fournisseurs : la Colombie et l'Equateur.



Source : Eurostat

4.2.5 La sous-région : Mali et Burkina Faso

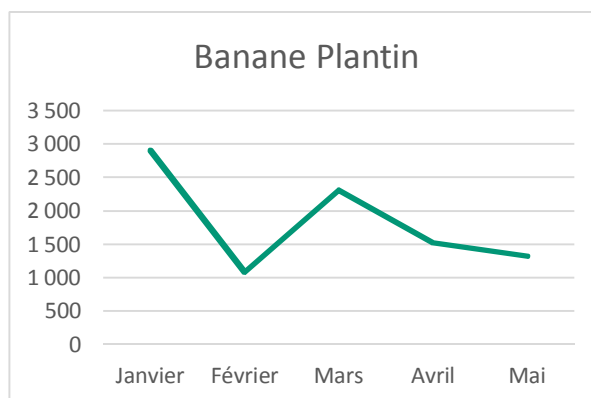
Il est difficile de disposer de données statistiques fiables concernant les échanges sous régionaux, qui seraient largement sous-estimés dans les statistiques douanières.

Concernant le **Mali**, les données transmises par l'Observatoire du Marché Agricole (OMA) font état des flux suivants pour 2015 :

Flux entrants au Mali, en tonnes, 2015

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
Banane Plantain	2 912	1 080	2 316	1 523	1 320

Source : Observatoire du Marché Agricole, Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali



La diminution des quantités reportées entre janvier et mai correspond à la fin de la saison de production de la banane. On peut donc s'attendre, en pleine saison – entre octobre et mars – à des flux minimaux de 2500 à 3000 tonnes par mois, soit une centaine de chargements par mois, et plus de 15 000 à 18 000 tonnes annuelles.

Ces flux proviennent presque essentiellement de Côte d'Ivoire selon l'OMA.

En revanche, nous ne disposons pas de données sur l'évolution des quantités importées sur plusieurs années, bien qu'il soit probable que celles-ci soient en augmentation du fait de la normalisation des activités commerciales après les crises ivoirienne et malienne.

Les prix au détail au Mali, en pleine campagne (janvier 2015) varient entre 200 et 600 FCFA/kg selon les marchés enquêtés.

Pour le Burkina Faso, il ne nous a pas été possible d'obtenir des données fiables mais les commerçants estiment qu'en pleine saison ce sont aussi quelques milliers de tonnes qui partent chaque mois vers ce pays frontalier.

Très peu d'échange ont lieu par ailleurs avec les pays frontaliers de l'Est et de l'Ouest de la Côte d'Ivoire car ces derniers sont relativement autosuffisants en banane plantain.

5 L'offre de banane plantain en Côte d'Ivoire

5.1 Implantation géographique

La présence de deux 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 au Sud, 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'exportation dans la plupart des régions.

Les principaux systèmes de cultures rencontrés sont le système coton-céréales(mais-riz)-arachide-anacarde 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 les zones 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 suivies de l'association maïs-arachide ; les systèmes banane-café-cacao dans les zones Centre-ouest et Ouest, zones de fort développement de la culture cacaoyère (front cacaoyer).

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 **1 600 000 t** par an (PNIA, Minagri). 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.

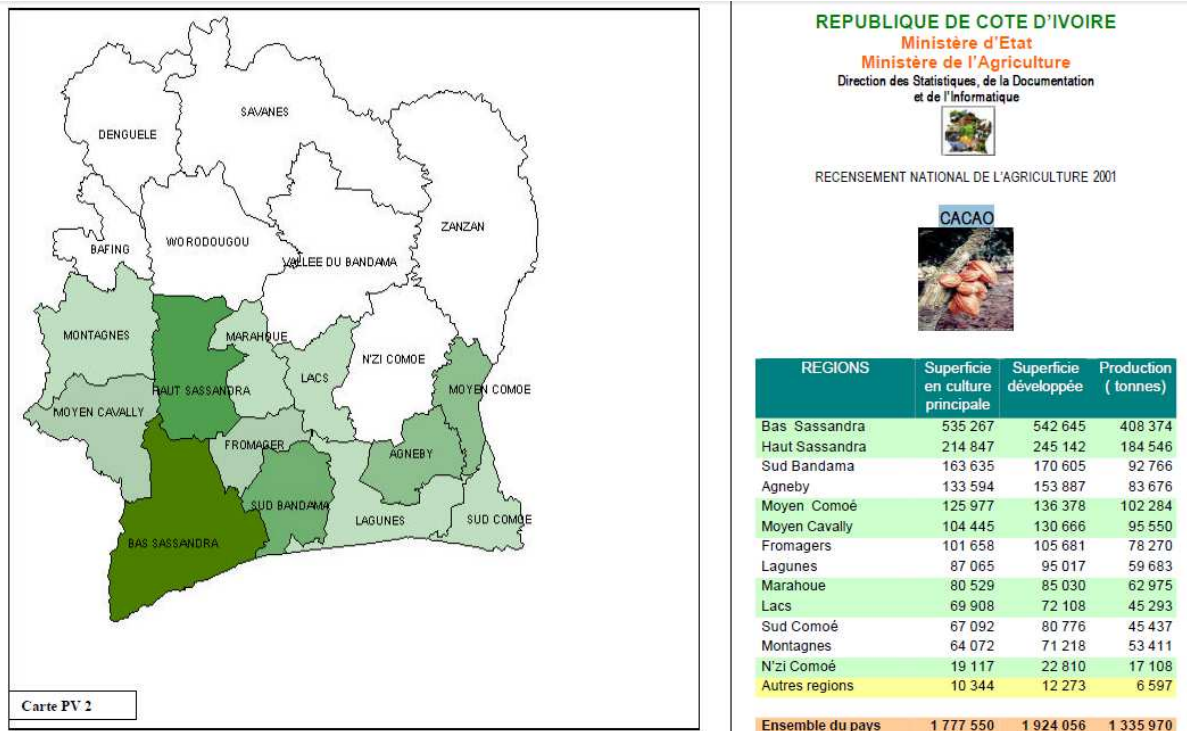
La banane plantain est cultivée dans presque toute la moitié Sud de la Côte d'Ivoire, c'est-à-dire dans les zones forestières ainsi que, dans une moindre mesure, dans les zones de transition savanes-forêt. Ce sont majoritairement des zones recevant au minimum 1300 mm de pluie par an, ainsi que certaines zones recevant entre 1100 et 1300 mm.

Si l'on observe les données issues du Recensement National Agricole (RNA) de 2001, on constate qu'il y a quinze ans les principales zones de production de la banane étaient (en superficies développées totales) : le Haut-Sassandra, suivi par l'Agnéby, le Sud-Bandama (aujourd'hui Loh-Djiboua) et la Marahoué.

Superficie en cultures principales		Superficies développées (principale+secondaire + tertiaire)	
Régions	Superficie (ha) %	Régions	Superficie (ha) %
Agnéby	686 719,23	Autres régions	12 562 329,06
Lacs	561 515,73	Haut Sassandra	9 229 021,29
Val du Bandama	371 010,39	Agnéby	4 802 211,08
Sud Bandama	30 058,42	Sud Bandama	398 809,20
Lagunes	28 037,85	Marahoué	389 048,97
Moyen Comoé	27 237,63	Moyen Comoé	190 544,40
Haut Sassandra	25 897,25	Val du Bandama	172 133,97
Autres régions	24 766,93	Lacs	154 803,57
N'zi Comoé	17 534,91	Sud Comoé	124 902,88
Marahoué	15 614,37	Lagunes	113 952,63
Sud Comoé	14 914,18	N'zi Comoé	82 381,90
Zanzan	11 113,11	Zanzan	45 881,06
Total	35 704 100,00	Total	433 177 100,00

Source : Recensement National Agricole de 2001.

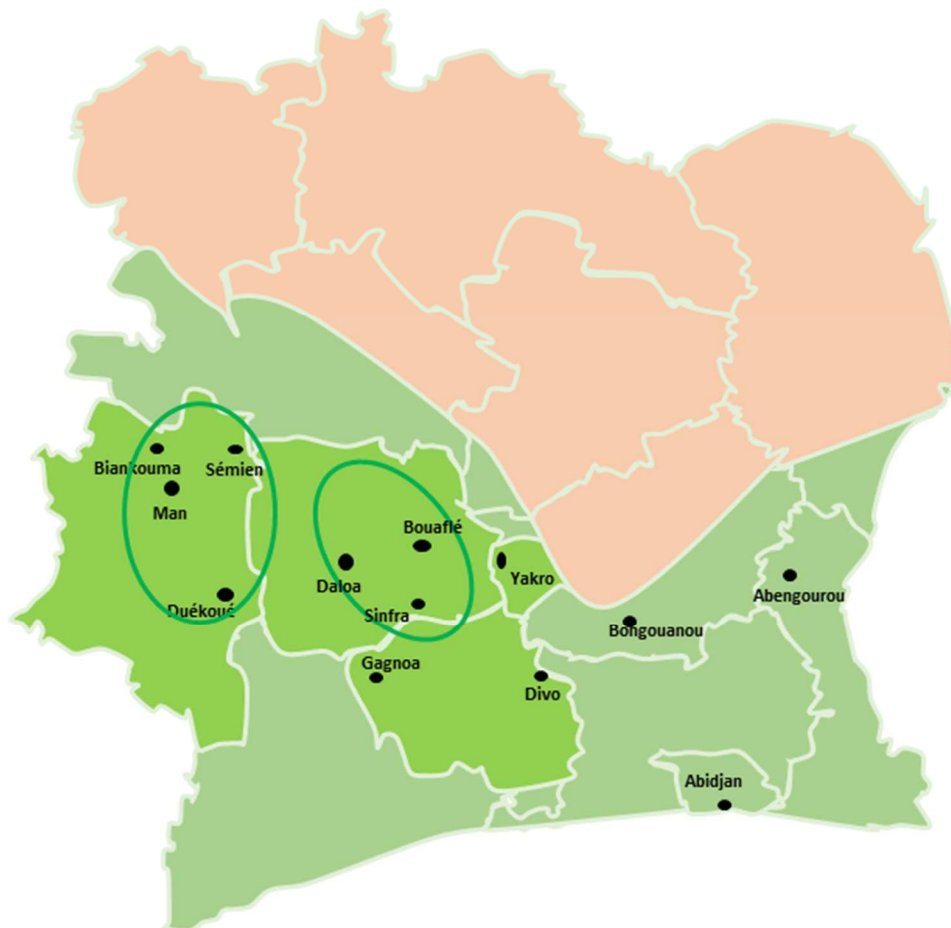
Si l'on observe maintenant les données de production de cacao issues du même RNA, on constate un déplacement de la boucle du cacao de l'Est vers l'Ouest. Les vergers en pleine production en 2001, c'est-à-dire les zones du Bas-Sassandra, du Haut-Sassandra, du Sud-Bandama, de l'Agnéby et du Moyen Comoé, sont aujourd'hui en majorité adultes voire vieillissants et ne comportent presque plus de bananiers ; c'est pourquoi la production de banane a décliné dans ces zones.



Cartographie de la production de cacao en 2001 (Source : Recensement Nationale Agricole)

Les principales zones de production actuelles (en vert clair sur la carte) sont concentrées dans le Centre-Ouest et l'Ouest : elles correspondent aux zones cacaoyères d'implantation

relativement récente, où la disponibilité foncière est suffisante pour permettre le défrichage et la mise en culture de nouvelles parcelles de cacao sur lesquelles la banane est cultivée en association avec les jeunes cacaoyers. Il s'agit des régions de la Marahoué, du Gôh (anciennement Fromager), du Loh-Djiboua (anciennement Sud-Bandama) dans lesquelles l'installation du cacao date des années 1980, lors du déplacement de la boucle du cacao de l'Est (régions du N'Zi Comoé et Moyen Comoé de l'époque) vers l'Ouest ; ainsi que des régions des Montagnes, du Guémon et du Cavally (anciennement Moyen-Cavally), où l'extension du front cacaoyer s'est faite au cours des années 1990.



On peut aujourd'hui dégager deux foyers majeurs de production commerciale : le triangle Zuénoula – Daloa – Sinfra, et le triangle Biankouma – Sémien – Duékoué (représentés par des cercles verts sur la carte). Au-delà des facteurs climatiques et agronomiques (association avec le cacao, fertilité élevée du sol), la spécialisation du Centre-Ouest dans la banane – et dans le vivrier en général – est également liée à des facteurs culturels puisque l'approvisionnement d'Abidjan en produit vivriers périssables³ est majoritairement assuré par des femmes Gouro originaires de cette zone depuis la production jusqu'à la commercialisation.

³ On peut considérer qu'il y a deux catégories de produits vivriers agricoles : les produits « périssables » : tubercules, fruits, légumes et les produits « stockables » : céréales, oléagineux. Si la production et la commercialisation des produits « stockables » sont gérés par des acteurs diversifiés, la production mais surtout la commercialisation d'une grande partie des produits périssables consommés dans la capitale ivoirienne est encadrée par des commerçantes de l'ethnie Gouro originaires de la région de la Marahoué.

5.2 Les systèmes de production

5.2.1 Assolements

Nous ne disposons pas à l'heure actuelle de données officielles récentes concernant les superficies cultivées en bananier plantain, ni de statistiques de production par région pouvant nous éclairer sur ce point. Les informations fournies ici proviennent donc de nos enquêtes de terrain, d'entretiens avec les producteurs et opérateurs de la filière, ainsi que des informations fournies par les Antennes OCPV des différentes régions.

Le Centre-Ouest, l'Ouest, le Gôh et le Loh-Djiboua pratiquent des systèmes de production marqués par l'association des cultures de rente (cacao, café, ainsi que l'anacarde dans la région de Zuénoula) aux cultures vivrières (banane, manioc, maïs, riz, légumes, arachide, igname, etc.), c'est-à-dire des systèmes très diversifiés. Cependant, le Gôh et le Loh-Djiboua sont moins intégrés dans les filières de commercialisation de vivrier, en partie à cause du mauvais état des infrastructures routières, en partie du fait de l'organisation de la filière elle-même.

Le Haut-Sassandra et le Sud-Ouest, ainsi que dans une moindre mesure le Loh-Djiboua, possèdent des vergers vieillissants de cacao où la banane est désormais peu présente et qui sont peu à peu remplacés par du palmier à huile et de l'hévéa. La production de banane est donc déclinante dans le Haut-Sassandra et le Loh-Djiboua ; elle est devenue très faible dans le Sud-Ouest qui est aujourd'hui déficitaire par rapport à sa consommation – la région est même considérée comme présentant un risque d'insécurité alimentaire, car la presque totalité des terres agricoles est consacrée aux cultures d'exportation : palmier à huile, hévéa, cacao.

Les régions du Moronou et de l'Indenie Djuablin (anciennes zones cacaoyères de l'Est) produisent de la banane de très bonne qualité, valorisée par les consommateurs, mais en quantité insuffisante pour approvisionner les grands centres urbains tels qu'Abidjan.

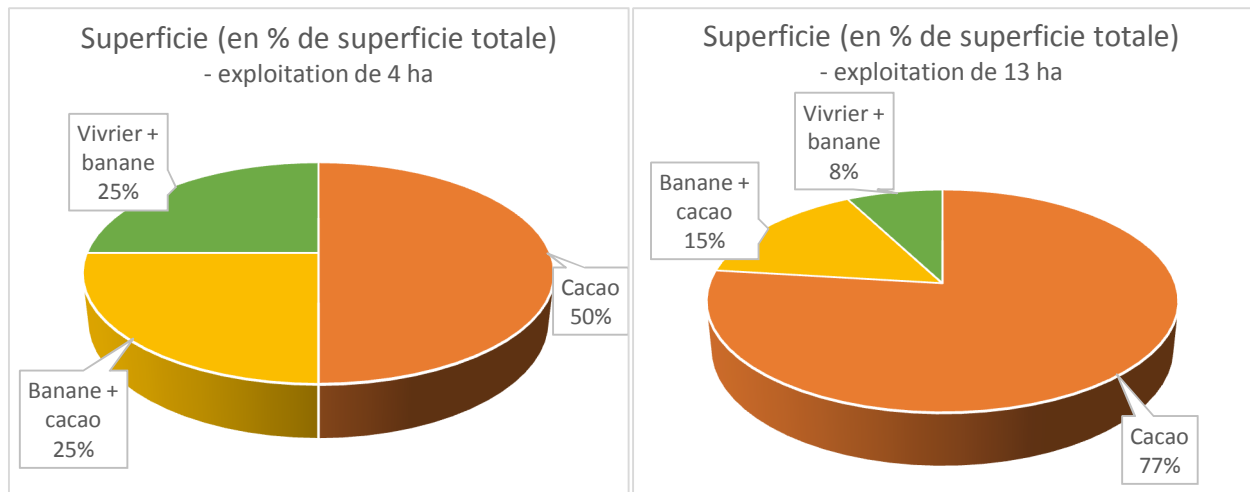
Enfin, les zones de transition savanes-forêt (Worodougou, Gbeke, Bélier, N'Zi, Gontougo) produisent de la banane pour la consommation locale, mais le climat trop sec ne leur permet pas une production plus importante.

Zones cacaoyères

Dans les zones cacaoyères (Ouest, Centre-Ouest, Gôh), on peut estimer que presque tous les producteurs cultivent le cacao en culture pure sur la plus grande partie de leur exploitation. Ces exploitations se caractérisent par l'absence de jachère dans les rotations, puisque les cultures pérennes (cacao, parfois café, arbres fruitiers) restent en place jusqu'à la fin de leur production, et même au-delà. Le producteur préfère mettre en culture de nouvelles parcelles, que de renouveler les vergers existants. Un exploitant peut posséder 2 à 10 ha de cacaoyers, auxquels il ajoute toujours au moins 1 ha de cultures vivrières (maïs, riz, igname en association avec les légumes et la banane plantés dans les inter-rangs) pour l'autoconsommation familiale. En cas de forte disponibilité de terres, il commence dès l'année suivante à implanter les cacaoyers entre les rangs de bananiers d'un an d'âge, et défriche une nouvelle parcelle pour ses cultures vivrières. La banane continue alors à produire dans la parcelle pendant quatre à cinq ans, jusqu'à ce que les cacaoyers aient atteint leur taille adulte. Dans le cas contraire, il garde 1 ha pour ses cultures vivrières et plante quelques bananiers çà et là dans son exploitation, pour l'autoconsommation.

Les parcelles qui produisent la banane à vocation commerciale sont donc presque uniquement les nouvelles parcelles installées ou destinées à être installées en cacaoyers, ainsi que quelques rangées dans les parcelles de cacaoyers adultes.

La banane occupe donc 23 à 50% de la superficie d'une exploitation cacaoyère, selon la taille de celle-ci. Cependant, on peut rarement trouver plus de 2 ha de banane dans une exploitation, et ce n'est presque jamais la vocation première des parcelles en question : la banane n'est présente que comme culture associée destinée à favoriser la croissance des cacaoyers. La banane n'est donc pas une production commerciale en soi, mais plutôt une source de revenu complémentaire temporaire pendant la croissance des cacaoyers, ainsi qu'une culture d'autoconsommation.



Source : Enquêtes de terrain projet FOUTOU

5.2.2 Associations de cultures

Ainsi, le bananier plantain est presque toujours cultivé en association avec le cacao auquel il fournit de l'ombre pendant les quatre ou cinq premières années, jusqu'à ce que le cacaoyer soit assez développé pour supporter la chaleur et également comme revenu complémentaire avant que ce dernier n'entre en production. Lorsque les cacaoyers grandissent et atteignent leur envergure maximale, la lumière n'est plus suffisante pour les bananiers qui disparaissent. On en laisse seulement quelques-uns en bordure de champ pour l'autoconsommation de la famille, ou éventuellement quelques rangées dans lesquelles on ne plante pas de cacaoyers, comme revenu complémentaire.

Le tableau présenté dans la section précédente indique des superficies en culture principale représentant moins de 10% des superficies développées totales. Cependant, nous supposons qu'il s'agit de nouvelles parcelles destinées à être implantées par la suite en cacao. Les planteurs plantent les cacaoyers quand les bananiers ont atteint l'âge d'un an, au début de la saison des pluies ; ils les mettent en place au fur et à mesure selon la disponibilité des plants et de la main d'œuvre, c'est pourquoi la mise en place totale de la parcelle peut demander deux à trois ans. On peut ainsi trouver dans une même parcelle des cacaoyers de trois ans et d'autres, de quelques mois, au milieu de bananiers de quatre ans.

La culture pure est très rare ; nous n'avons pu rencontrer qu'un seul planteur cultivant de grandes superficies de banane plantain en culture pure pour la commercialisation. En effet, les coûts de production en culture pure seraient trop élevés pour obtenir une rentabilité du produit étant donné les cours du marché, à moins de produire en contre-saison. Les producteurs

spécialisés dans la production de contre-saison se comptent toutefois sur les doigts de la main, du fait du coût élevé des aménagements d'irrigation.

5.2.3 Rotations

La banane intervient généralement en tête d'assolement sur une parcelle nouvellement défrichée, en association avec d'autres cultures vivrières. Comme le bananier se développe plus lentement que le riz, l'igname, le maïs ou l'arachide qui produisent en trois ou quatre mois, il ne gêne pas leur croissance et continue à se développer après la récolte de ceux-ci, pour entrer en production à l'âge de huit mois à un an. On coupe ensuite le faux-tronc qui a déjà produit pour stimuler la pousse des rejets, qui eux-mêmes entrent en production l'année suivante, et ainsi de suite pendant quatre à cinq ans.

Les cycles de rotation les plus courants sont :

Igname + banane // banane // banane // banane // banane // igname (pays baoulé)

Riz + banane + légumes // (pays dida – Divo)

Igname + banane // banane + cacao // banane + cacao // banane + cacao // banane + cacao // cacao (zones cacaoyères)

Maïs + banane // banane + cacao // banane + cacao // banane + cacao // banane + cacao // cacao (zones cacaoyères)

Arachide + banane // banane + cacao // banane + cacao // banane + cacao // banane + cacao // cacao (zones cacaoyères)

Riz + banane // banane + cacao // banane + cacao // banane + cacao // banane + cacao // cacao (zones cacaoyères)

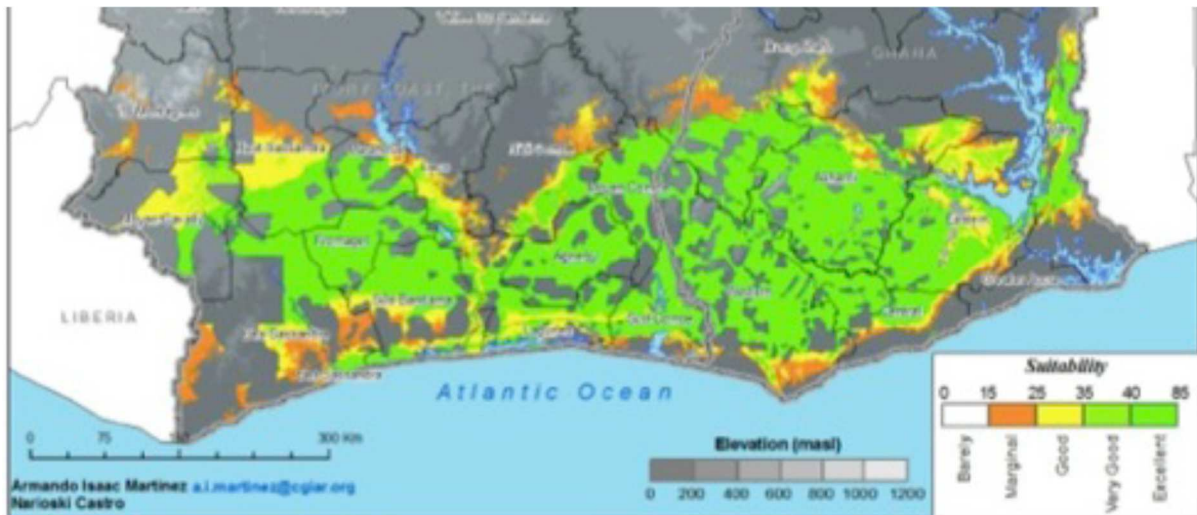
5.2.4 Sensibilité de la culture aux conditions pédoclimatiques

Le bananier peut être cultivé dans les zones recevant au minimum 1000 à 1100 mm de pluie par an, mais a besoin de plus de 1300 mm/an pour atteindre ses rendements maximaux. La répartition des précipitations au cours de l'année est un facteur d'augmentation de rendement particulièrement important : les pluies doivent être régulières, en quantité et en fréquence, et sans interruptions de plus d'une semaine.

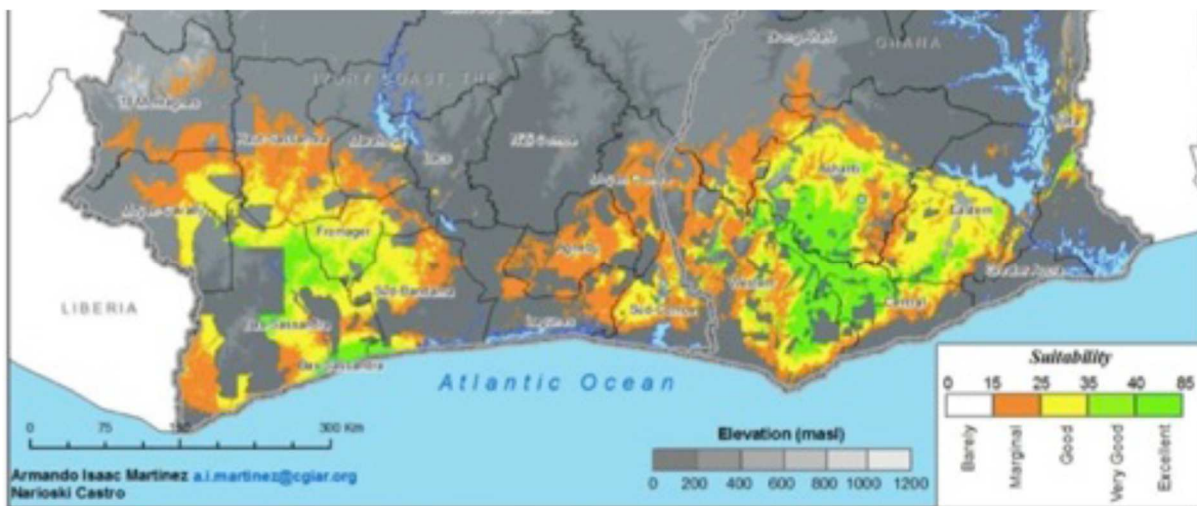
Le changement climatique, qui se traduit en Côte d'Ivoire par une forte diminution des précipitations – moins 200 à 400 mm entre les périodes 1950-70 et 1971-96 avec un déplacement des isohyètes, donc une répartition géographique différente des niveaux de précipitations⁴ – présente une forte menace pour la production de banane plantain. En effet, les zones intermédiaires, particulièrement déforestées, pourraient d'ici quelques années présenter un climat de type savanes, comme au Nord, et ne plus être adaptées pour la production de banane et de cacao, qui sont actuellement leurs principales productions.

⁴ Sylvain BIGOT, *Variabilité climatique, interactions et modifications environnementales. L'exemple de la Côte d'Ivoire*, Document de synthèse des activités scientifiques rédigé dans le cadre d'une Habilitation à Diriger des Recherches, 2004. http://www.lthe.fr/PagePerso/boudevil/THESES/HDR/HDR_BIGOT_04.pdf

Surfaces actuellement propices au cacao en Côte d'Ivoire et au Ghana (CIAT, 2011)



Surfaces propices au cacao en 2030 en Côte d'Ivoire et au Ghana (CIAT, 2011)



Le bananier supporte différents types de sols, de préférence bien drainés, limoneux et profonds, mais aussi des sols argileux ou légèrement sableux. En revanche, il n'est pas adapté aux sols hydromorphes, donc aux bas-fonds, zones inondables, qui provoquent un pourrissement et bloquent la production ; il est également sensible à la salinité et ne produit donc pas correctement en zone de lagunes. Il n'apprécie pas non plus les sols trop sableux qui contiennent trop peu de matière organique, donc trop peu de nutriments pour permettre une bonne formation des fruits.

Une température minimale de 16°C est nécessaire pour une croissance satisfaisante, tandis que la température maximale est de 38°C ; une moyenne de 27°C est optimale, avec une humidité d'au moins 60%. En revanche, le bananier est indifférent à la longueur du jour. Il supporte mal les vents forts, de plus de 4m/s, qui provoquent la casse des faux-troncs.⁵

⁵ J. Doorenbos, *Réponse des rendements à l'eau*, Food & Agriculture Org., 1980 - 235 pages.

5.2.5 Attaques sur pied

La cercosporiose est la principale maladie qui affecte le bananier. Il s'agit d'une maladie cryptogamique qui attaque les feuilles et peut réduire les rendements jusqu'à 50%. Les bananiers sont particulièrement à risque dans la zone du littoral, où le taux d'humidité élevé et la répartition des précipitations sur presque toute l'année favorisent la prolifération des maladies cryptogamiques. Dans les autres zones de production, les producteurs se plaignent peu de cette maladie.

Les viroses sont également présentes ; elles provoquent une pourriture du faux-tronc qui conduit à la mort du bananier.

Les nématodes et charançons sont les principaux insectes ravageurs du bananier ; ils se développent sur les parcelles après quelques années de culture au même emplacement, c'est pourquoi il est important de pratiquer des rotations, ou de déplacer le piquetage des plants si l'on souhaite continuer à cultiver sur la même parcelle (cas de la culture pure). Ils attaquent les racines et les rejets et contaminent donc le matériel végétal ; un tri et un bon nettoyage des rejets est donc préconisé pour éviter de planter du matériel végétal contaminé, ainsi qu'un pralinage des rejets avec un mélange argile-nématicide.

5.3 Facteurs de production de la banane plantain

5.3.1 Force de travail

La force de travail, dans les exploitations cacaoyères ou en polyculture du Centre et du Sud de la Côte d'Ivoire, est exclusivement manuelle. La culture du bananier plantain ne réclame pas de travail particulier, en dehors du défrichage, de la mise en place et du désherbage qui doit être fait trois fois par an. La banane n'étant pas une culture très exigeante, le défrichage est fait de manière sommaire, sans retourner le sol : on se contente de couper les adventices et arbustes, que l'on brûle avant le semis, sauf dans le cas d'une association avec l'arachide qui exige un terrain bien nettoyé de toutes racines. Après le semis ou la mise en place de la culture vivrière choisie, on met en place les rejets de bananiers dans les inter-rangs. Après la récolte de la culture associée, on pratique un désherbage sommaire qui se répète ensuite trois fois par an.

La pratique des associations culturales permet de mutualiser entre les différentes cultures le travail nécessaire au défrichage et à l'entretien d'une parcelle, ce qui permet des coûts de production assez faibles ; en effet, le faible prix de vente de la banane ne justifierait pas, en termes de rentabilité, le coût en travail d'une parcelle en culture pure.

La particularité des exploitations cacaoyères est qu'elles nécessitent assez peu de main d'œuvre relativement à la surface cultivée ; de plus, la récolte du cacao a lieu d'octobre à mars et d'avril à août, ce qui laisse du temps libre en mars pour le défrichage et la mise en place des cultures vivrières, au début de la saison pluvieuse. La main d'œuvre est donc en grande part familiale et non rémunérée en ce qui concerne le défrichage, la mise en place et la récolte ; elle peut également être fournie par entraide entre producteurs ; en revanche, on fait souvent appel à de la main d'œuvre rémunérée pour le désherbage, trois fois par an à raison de 15 hommes/jour par passage, soit 3*30 000 F/ha. Comme la banane est intrinsèquement liée à la culture du cacao, la main d'œuvre est essentiellement masculine, contrairement à d'autres produits vivriers comme le manioc ou les légumes qui sont majoritairement cultivés par les femmes.

Homme-Jour / ha	Défrichage	Labour manuel / buttage	Mise en place	Tuteurage	Sarclage	Récolte	Post-récolte	Total
Maïs	25	25	5		15	15	20	105
Riz pluvial	25	25	10		15	25	20	120
Igname	25	50		20	20	40	15	160
Banane en culture pure	25		10		45	15		95
Banane en culture associée	12,5		10		30	15		67,5

Source : Enquêtes de terrain des projets NPAGRI/FOUTOU

5.3.2 Intrants

Le matériel végétal est le plus souvent autoproduit par séparation des rejets de bananiers déjà en place sur la même parcelle ou une autre ; il peut aussi être donné ou troqué entre voisins, voire vendu pour un prix modique si le producteur en nécessite une grande quantité en une fois. Les systèmes d'entraide familiale et villageoise permettent de ne payer que très rarement le matériel végétal : on s'échange facilement plants de bananiers et de cacao, comme faveur à rendre aux cours des années suivantes, de même que pour la main d'œuvre.

Les variétés utilisées restent donc les variétés traditionnelles :

- Afoto (Corne 1) est la variété la plus appréciée des consommateurs pour la préparation du foutou (elle produit une pâte bien élastique) ; parmi celle-ci, on distingue des variétés locales désignées par leur origine géographique :
 - Amélékia (proche d'Abengourou), M'Batto (proche de Bongouanou), et de manière générale tout le Centre-Est (ancienne boucle du cacao), qui sont considérées comme les zones produisant la meilleure qualité de banane sur le marché, et donc de valeur supérieure ;
 - Taï (Sud-Ouest)
 - Vavoua (Centre-Ouest)...
- Agnrin (French 2) surtout à Bouaflé, Bonon et Zuénoula (Centre-Ouest), qui produit un grand nombre de fruits mais est plutôt appropriée pour la préparation de l'alloco, donc de valeur moindre relativement au poids ;

Les variétés améliorées à haut rendement et résistantes à la cercosporiose telles que PITA 3 et FHIA 21 restent peu diffusées : les producteurs ont peu d'intérêt à payer du matériel végétal, ce qui relèverait excessivement leurs coûts de production ; par ailleurs, la banane n'étant pas une culture à vocation réellement commerciale, le facteur rendement n'intervient pas ou peu dans le choix des variétés. Quant aux commerçants, ils éprouvent une méfiance envers des variétés que les consommateurs ne connaissent pas et qui pourraient ne pas correspondre à leurs critères de choix sur le plan gustatif et sensoriel ; la demande et ses caractéristiques qualitatives est donc le facteur déterminant dans le choix des variétés commercialisées.

Les engrais et produits phytosanitaires sont très peu utilisés dans la culture de la banane : de même, les producteurs n'ont pas d'intérêt à investir du capital dans une production non commerciale et dont le prix de vente est bas. Les bananiers profitent des engrais éventuellement apportés pour la culture du cacao ou, plus rarement, des cultures vivrières associées, mais ne

font pas l'objet d'un itinéraire technique spécifique. Les traitements phytosanitaires ne sont généralement pas considérés comme nécessaires par les producteurs.

Les herbicides peuvent être utilisés pour le désherbage, en raison du coût relativement faible par rapport au désherbage manuel.

5.4 Calendrier agricole

Comme pour la plupart des cultures dans les zones forestières, le défrichage a lieu à la fin de la saison sèche, période propice pour pratiquer l'abattis-brûlis des végétaux encombrant la parcelle. Celle-ci est semée/installée en culture vivrière (riz, maïs, igname, arachide) dès les premières pluies (troisième ou quatrième pluie consécutive pour éviter le dessèchement des jeunes plants), puis immédiatement après en bananiers. Le désherbage intervient tous les trois à quatre mois, selon la vitesse de pousse des adventices et la disponibilité de main d'œuvre. On peut récolter les premières bananes dès le mois d'octobre de la première année ; la production augmente graduellement jusqu'en janvier-février puis commence à décroître. Le bananier arrête de produire vers fin mars, consécutivement aux trois à quatre mois de saison sèche qui stoppent sa production. On coupe au fur et à mesure les faux-troncs qui ont déjà produit et se sont desséchés, pour stimuler la pousse des rejets qui donneront de la banane à partir du mois de juin de la deuxième année. La mise en place des cacaoyers intervient au début de la saison pluvieuse de la deuxième année, en mars-avril, pour que les cacaoyers profitent pleinement de l'humidité pour leur croissance.

	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Défrichage												
Semis / mise en place												
Désherbage (1 ^è année)												
Récolte (1 ^è année)												
Désherbage (2 ^è année et +)												
Récolte (2 ^è année et +)												
Mise en place cacao (2 ^è année)												

La concentration saisonnière de l'offre est donc relativement forte : elle est très abondante durant quatre mois de l'année (de novembre à février), moyenne en mars et de juin à octobre où elle augmente progressivement, et très rare en avril et mai. Ce calendrier peut se décaler légèrement selon les années, en fonction de la pluviométrie : par exemple, en 2015, la banane était encore présente sur le marché en avril, du fait de la bonne pluviométrie de 2014, mais l'entrée en production semble se décaler vers le mois de juillet, voire août, du fait de la prolongation de la saison sèche.

5.5 Coûts de production

Les coûts de production varient essentiellement du fait des variations de coût de la journée de travail entre les différentes régions, elles-mêmes liées au **coût d'opportunité** du travail agricole.

Nous présentons pour chaque région, les coûts de production en culture pure, théoriques, calculés sur la base de l'itinéraire technique recommandé par l'ANADER, et les coûts de production observés en milieu paysan, selon nos résultats d'enquêtes.

Région de Zuénoula

Parmi les différentes régions enquêtées, celle qui a donc les coûts de production les plus faibles est la région de Zuénoula, dans la Marahoué. En effet, il s'agit d'une zone relativement pauvre, peu urbanisée, où les possibilités de trouver du travail salarié sont réduites ; la journée de travail atteint au maximum 1000 FCFA (le coût du nettoyage d'un hectare est de 12 000 FCFA).

	hommes-jour de travail	cout jour de travail (FCFA)	cout travail (FCFA)	plants (FCFA)	engrais, traitements (FCFA)	COUT TOTAL PAR HA (FCFA/ha)	rendement MIN (t/ha)	rendement MAX (t/ha)	COUT MIN PAR KG (FCFA/kg)	COUT MAX PAR KG (FCFA/kg)
Culture pure IT recommandé	95	1000	95000	166600	336429	598029	25	30	19,9	23,9
Culture associée milieu paysan	67,5	1000	67500	0	0	67500	8	15	4,5	8,4

Zones cacaoyères Centre-Ouest

Dans les zones cacaoyères, le travail salarié est plus abondant, qu'il s'agisse de travail agricole ou non agricole ; les zones sont plus densément peuplées et les villes offrent des opportunités d'emploi. La population rurale a également de meilleurs revenus grâce au cacao. La journée de travail passe donc à 2000, voire 2500 FCFA – le coût du nettoyage d'un hectare est de 25 000 à 30 000 FCFA, soit plus du double de la région de Zuénoula (l'exemple est pris à Bouaflé).

	hommes-jour de travail	cout jour de travail (FCFA)	cout travail (FCFA)	plants (FCFA)	engrais, traitements (FCFA)	COUT TOTAL PAR HA (FCFA/ha)	rendement MIN (t/ha)	rendement MAX (t/ha)	COUT MIN PAR KG (FCFA/kg)	COUT MAX PAR KG (FCFA/kg)
Culture pure IT recommandé	95	2000	190000	166600	336429	693029	25	30	23,1	27,7
Culture associée milieu paysan	67,5	2000	135000	0	0	135000	8	15	9,0	16,9

Périphérie d'Abidjan, zones hévéicoles

Dans les zones hévéicoles du Sud et dans le pourtour d'Abidjan, ainsi que le long de l'axe Abidjan-Yamoussoukro, la journée de travail peut atteindre 3000 FCFA. En effet, ces régions offrent des possibilités d'emploi bien rémunéré. Le coût du nettoyage d'un hectare atteint par exemple 48 000 FCFA autour de Toumodi.

	hommes-jour de travail	cout jour de travail (FCFA)	cout travail (FCFA)	plants (FCFA)	engrais, traitements (FCFA)	COUT TOTAL PAR HA (FCFA/ha)	rendement MIN (t/ha)	rendement MAX (t/ha)	COUT MIN PAR KG (FCFA/kg)	COUT MAX PAR KG (FCFA/kg)
Culture pure	95	3000	285000	166600	336429	788029	25	30	26,3	31,5
Culture associée milieu paysan	67,5	3000	202500	0	0	202500	8	15	13,5	25,3

Les coûts de production peuvent donc varier du simple au triple en fonction de la région de production, les prix étant globalement décroissants en fonction de l'éloignement à la capitale.

Cela explique donc que les principales zones d'approvisionnement d'Abidjan en soient si éloignées : le coût du travail plus faible permet d'acquérir les produits à un prix beaucoup plus bas, qui rentabilise le coût du transport pourtant élevé.

Les coûts de production en culture pure sont toujours nettement plus élevés qu'en milieu paysan, malgré le rendement beaucoup plus important : ils atteignent le triple dans les régions où le coût du travail est faible, et sont supérieurs de 25 à 100% dans les régions où le coût du travail est élevé. Ils pourraient toutefois baisser si les paysans réalisaient eux-mêmes la multiplication du matériel végétal amélioré, et s'ils pratiquaient un itinéraire technique allégé en intrants par rapport à celui recommandé par les techniciens.

Les coûts de production en contre-saison sont nécessairement plus élevés, du fait des aménagements d'irrigation et de drainage, mais peuvent se révéler intéressants en périphérie d'Abidjan car les coûts de transport sont alors plus faibles et les prix du marché en contre-saison dans la capitale, élevés.

Contre-saison périphérie d'Abidjan

	hommes-jour de travail	cout jour de travail (FCFA)	cout travail (FCFA)	plants (FCFA)	engrais, traitements (FCFA)	irrigation* (FCFA)	drainage** (FCFA)	COUT TOTAL PAR HA (FCFA/ha)	rendement MIN (t/ha)	rendement MAX (t/ha)	COUT MIN PAR KG (FCFA/kg)	COUT MAX PAR KG (FCFA/kg)
Culture pure	95	3000	285000	166600	336429	200000	92500	1080529	25	30	36,0	43,2

*amortissement sur 10 ans

**amortissement et coût d'entretien sur 3 ans

5.6 Contraintes et intérêts de la production de banane plantain en Côte d'Ivoire du point de vue de l'exploitation

Comme nous l'avons mentionné, la banane est une culture prisée comme produit d'autoconsommation et comme culture associée au cacao auquel elle fournit de l'ombre, indispensable à son bon développement. Elle fournit un revenu complémentaire au cacao, notamment dans les jeunes plantations, ce qui permet d'obtenir des liquidités pour l'achat d'intrants pour le cacao. Sa production en culture associée lui permet d'atteindre des coûts de production relativement faibles, voire négligeables si l'on considère que l'investissement en travail profite d'abord au cacao qui le rentabilise. C'est pourquoi les producteurs acceptent de vendre la banane à un prix relativement faible, du moins dans la mesure où ils n'ont pas à assumer les frais d'évacuation du produit hors du champ ou, au maximum, du village. Dans le cas contraire, ou si le champ est trop éloigné d'une piste carrossable, ils préfèrent laisser la banane pourrir en brousse. Ceci explique le peu d'intérêt des producteurs à s'organiser en coopérative pour commercialiser la banane : il ne s'agit pas, en premier lieu, d'une culture à vocation commerciale.

6 La demande en banane plantain en Côte d'Ivoire

6.1 Consommation nationale

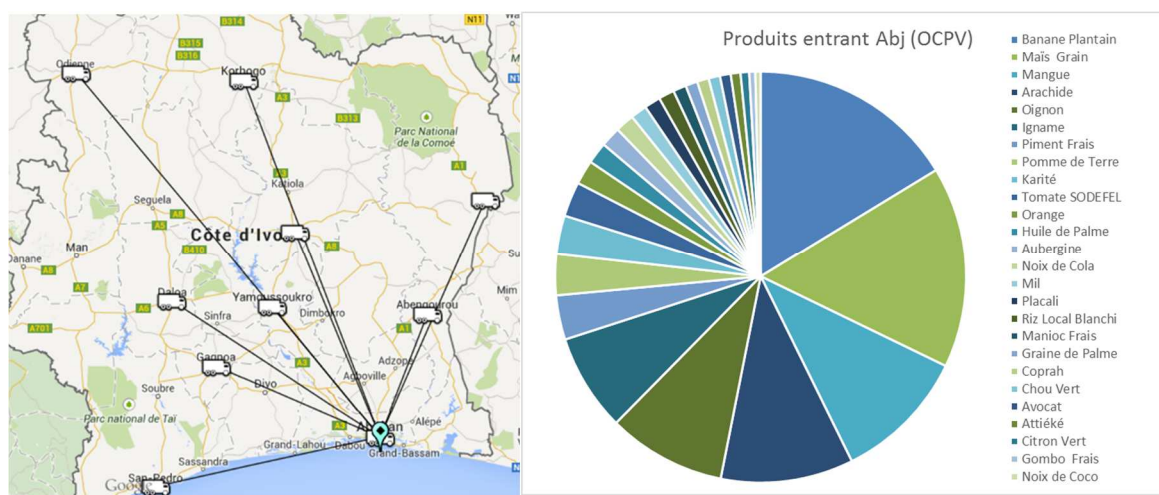
La disponibilité alimentaire en banane plantain est estimée à près de 64kg/pers./an (FAOSTAT). En réalité, on estime les pertes en brousse à 40 à 50% de la production de banane, qui n'est pas récoltée ou évacuée faute d'avoir pu trouver un acheteur ou un moyen de transport (selon l'ANADER). Les pertes au chargement, durant le transport et sur le marché d'arrivée, sont également importantes mais difficiles à chiffrer. La concentration saisonnière de l'offre étant forte, la banane est surabondante sur le marché en décembre, janvier et février, et les invendus sont nombreux à cette période. Au total, on peut estimer que seul 40 à 50% de la production de banane serait effectivement consommée, soit entre 650 000 et 800 000 tonnes environ.

6.2 Répartition géographique de la demande

La banane est majoritairement consommée dans le Sud et le Centre du pays, avec une concentration de la demande dans les grands centres urbains, notamment à Abidjan, San Pedro et Yamoussoukro. En effet, le régime alimentaire dans le Sud et le Centre est largement basé sur la banane et le manioc, auxquels on peut ajouter l'igname en pays baoulé (Centre) et le riz local dans l'Ouest et le Sud-Ouest.

Même si la consommation de riz (importé), de pâtes alimentaires et de pain se développe en milieu urbain, la banane garde une place prépondérante dans les habitudes alimentaires. En effet, elle reste le principal produit dans les flux nationaux vers 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.



Les principaux produits et zones d'approvisionnement d'Abidjan (d'après les données sur les flux de produits vivriers de l'OCPV)

La grande majorité des flux nationaux se concentre vers Abidjan et, dans une moindre mesure, San Pedro. En ce qui concerne les autres villes du Sud et du Centre (Yamoussoukro, Daloa, Gagnoa, Man, Séguéla, Bouaké, Abengourou), la demande, bien qu'importante, est entièrement satisfaite par l'offre locale et est loin de l'absorber en totalité.

La consommation de banane dans le Nord est en revanche beaucoup plus faible : n'étant pas une zone de production de banane, le régime alimentaire y est majoritairement basé sur le maïs et l'igname, avec un développement de la consommation de riz et de manioc (attiéké) dans les villes. La demande y est donc relativement faible et élastique : les flux sont peu importants et saisonniers, l'importance du seuil psychologique de prix dans le consentement à payer y est plus forte.

A l'inverse, la demande dans le Sud est relativement rigide ; même si les possibilités de substitution existent (manioc, riz), elles ne sont employées que partiellement et la consommation se maintient en période de pénurie, même si elle diminue légèrement. Un prix élevé n'est pas nécessairement dissuasif, surtout s'il est justifié par une qualité satisfaisante du produit.

6.3 Les utilisations de la banane plantain

La demande en banane plantain est particulièrement atomisée puisqu'elle est directement achetée par les ménages et les restauratrices. Il n'existe pas d'industrie de transformation de la banane plantain en Côte d'Ivoire : même si la technologie de transformation en farine pour la fabrication du foutou, du fougou ou la confection de pâtisseries, existe – la société publique I2T possède une ligne de transformation – aucun opérateur industriel n'a pour le moment décidé de développer ce produit.

Les utilisations sont diverses. Les plats les plus populaires sont le foutou : banane et manioc pilés ensemble pour former une pâte élastique accompagnée de sauce, et l'alloco : banane coupée en petits morceaux et frite dans l'huile, qui sert d'accompagnement ou consommé seul avec du piment. Ces plats peuvent être consommés de manière quotidienne par certaines familles des ethnies du Sud. Le fougou est une variante du foutou qui ne comporte que de la banane. Elle peut également être consommée braisée, sous forme de chips, en ragoût, etc. L'alloco et la banane braisée sont particulièrement appréciés comme en-cas, et les restauratrices de rue vendant ces produits sont extrêmement nombreuses.

La transformation en chips se développe lentement, tandis que le marché présente des perspectives intéressantes pour l'utilisation de la farine : avec le développement des modes de vie urbains et du travail féminin, les femmes ont moins de temps à consacrer à la préparation des repas et la confection du foutou à partir de farine pourrait se développer grâce au gain de temps qu'elle permet. D'autre part, elle permettrait la consommation de foutou même pendant les périodes de pénurie de banane, à un coût possiblement moins élevé que le prix du marché⁶.

6.4 Les déterminants et caractéristiques de la demande

La demande est fortement déterminée par l'utilisation à laquelle on destine la banane : en effet, on attend du produit des caractéristiques sensorielles et gustatives spécifiques selon l'usage.

Pour la fabrication du foutou, le critère le plus important est l'élasticité de la pâte produite : une banane produisant une pâte peu élastique ne rencontrera que peu de succès chez les consommateurs. La taille de la banane et son rendement en pâte sont également des critères

⁶ I2T estime à 250 FCFA/kg le coût de production de la farine de banane produite à partir de banane Corne achetée à 20 FCFA/kg (prix moyen bord-champ dans les zones de production en période d'abondance). En période de pénurie, la banane dépasse 100 FCFA/kg en gros à Abidjan. Le rendement en matière sèche est d'environ 20%.

importants. Enfin, le goût interviendra comme facteur de choix. Pour toutes ces raisons, la banane considérée comme la meilleure pour le foutou est la variété Afoto (Corne 1), caractérisée par des fruits de grande taille mais peu nombreux (régimes à deux ou quatre mains), avec une préférence pour certaines variétés locales ou origines géographiques (Centre-Est, Tai, etc.). La banane est utilisée verte pour une meilleure élasticité.

Pour l'alloco, les critères de choix sont moins sélectifs : on utilise souvent l'Agnrin (French 2), car les régimes sont plus gros et les fruits plus nombreux (six à sept mains sur un régime), le prix rapporté au kilogramme est également plus faible. Mais on peut utiliser également d'autres variétés ; en fait, l'alloco sert à « recycler » tous les fruits trop mûrs pour être consommés en foutou. La banane est alors consommée mûre (jaune).

Pour la farine, la variété possédant le meilleur rendement est le Corne 1 (Afoto).

En revanche, les variétés hybrides PITA 3 et FHIA 21 ne semblent pas posséder les caractéristiques requises pour la confection du foutou, et ne donnent pas des résultats intéressants pour la fabrication de farine. De plus, leur aspect est différent et peu familier des consommateurs. Cela explique le peu de succès, jusqu'à présent, de ces variétés : la demande est orientée vers les variétés connues et réputées pour leurs caractéristiques au niveau de la texture et du goût, et les commerçants sont réticents à acheter des produits qu'ils vont savoir difficiles à écouler auprès des consommateurs. Les producteurs n'ont donc pas d'intérêt à se tourner vers des variétés pour laquelle la demande est, pour l'instant, inexistante.

7 La commercialisation de la banane plantain en Côte d'Ivoire

7.1 Les acteurs de la commercialisation

7.1.1 Les producteurs

On estime à 900 000 le nombre de producteurs de cacao en Côte d'Ivoire, qui potentiellement produisent tous de la banane en quantité plus ou moins importante (Recensement National Agricole). Les producteurs de cacao et donc de banane à destination commerciale sont presque exclusivement des hommes, étant donnée la division sexuelle du travail cultures de rente (réservées aux hommes) / cultures vivrières (dominées par les femmes).

Si l'on considère la production de banane pour l'autoconsommation du ménage, le schéma va alors être inversé : les productrices sont les femmes, qui plantent la banane dans leurs champs de manioc ou de produits maraîchers, ainsi que dans leurs jardins de case. La culture d'autoconsommation est pratiquée par l'ensemble des familles de paysans du Sud et du Centre de la Côte d'Ivoire.

7.1.2 Les coopératives de producteurs

Il existe de nombreuses coopératives de producteurs de vivrier : nous en avons recensé une soixantaine affiliées à l'une des deux principales fédérations, la FENACOVICI (Fédération Nationale des Coopératives de Vivrier de Côte d'Ivoire) et la CNAVICI (Confédération Nationale des Acteurs du Vivrier de Côte d'Ivoire), qui représentent au moins 30 000 membres au total ; mais il en existe encore beaucoup d'autres, non affiliées donc moins visibles, ainsi que de nombreuses associations et groupements informels.

Les coopératives de vivrier sont majoritairement féminines – en effet ce sont principalement les femmes qui se consacrent aux cultures vivrières, notamment le maraîchage, tandis que les hommes se concentrent sur les cultures de rente, et parfois les cultures céréalières – et la plupart de leurs membres produisent la banane plantain ; cependant, ces coopératives sont très peu actives dans le commerce de ce produit. Elles préfèrent généralement se concentrer sur d'autres produits plus rentables tels que le riz, le maïs, le piment, le gombo, pour lesquels on peut, de plus, adopter des stratégies de stockage après séchage.

On observe, de manière générale, deux types de coopératives de vivrier en Côte d'Ivoire.

Avec l'application de l'Acte OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires), les coopératives doivent aujourd'hui changer leurs statuts pour devenir des Sociétés Coopératives Simplifiées (SCOOPS) ou des Sociétés Coopératives avec Conseil d'Administration (SCOOPCA). Beaucoup de coopératives choisissent ce dernier modèle, qui en fait pratiquement des entreprises agricoles rémunérant des investisseurs. Elles s'appuient souvent sur une base communautaire de membres, généralement des femmes, qui fournissent les terres et la main d'œuvre tandis que les investisseurs préfinancent la production (semences, engrais, produits phytosanitaires). Elles sont nourries mais non rémunérées pour leur travail, mais touchent ensuite une part du produit de la vente (jusqu'à 65% des bénéfices perçus / déclarés).

D'autre part, beaucoup de coopératives de vivrier n'organisent pas réellement la production ou la commercialisation des produits, affichant des chiffres d'affaire nuls, et sont en fait largement des outils politiques pour des femmes qui souhaitent acquérir une notoriété et avoir accès à la

sphère politique locale ou nationale ; également des outils destinés à capter des financements, pas toujours utilisés au bénéfice de tous les membres.

La combinaison des deux types existe également : des entreprises agricoles dont le statut coopératif permet de capter des financements et d'obtenir des terres et de la main d'œuvre.

La plupart des producteurs/trices travaille en fait dans l'informalité, soit à travers des groupements dont l'existence n'est pas reconnue légalement, soit en organisant les activités de commercialisation en dehors de la coopérative à laquelle elles appartiennent pour éviter de payer des impôts.

Face à un marché peu attractif, les principaux producteurs de banane en grande quantité restent les producteurs de cacao – donc les hommes. Cependant, les coopératives de commercialisation du cacao ne s'intéressent pas non plus à la banane, bien moins rentable que le cacao. La commercialisation de celle-ci est donc majoritairement aux mains d'opérateurs individuels, collecteurs et commerçants, avec l'exception notable des femmes Gouro opérant dans la région de Zuénoula (Marahoué).

7.1.3 Les coopératives de femmes Gouro

Les seules coopératives qui commercialisent effectivement la banane sont des coopératives mixtes producteurs-commerçants dirigées par des femmes Gouro qui sont également gestionnaires de marchés de gros à Abidjan ; de ce fait, on peut les considérer plutôt comme des coopératives de commerçantes, ou du moins dominées par les commerçantes. Les dirigeantes des deux fédérations sont également issues de ce type de coopératives.

Le fonctionnement de celles-ci est assez complexe et fortement politisé. Leur création a toujours pour origine l'initiative d'une femme commerçante d'un village de Zuénoula, installée à Abidjan pour mener ses activités commerciales. Elle fédère autour d'elle d'autres commerçantes, qui deviennent ses alliées ou ses protégées, ainsi que les femmes du village dont elle est originaire. Chaque femme dirigeante de coopérative a sa zone, qui comprend quatre ou cinq villages associés, regroupés autour d'un même axe à partir de Zuénoula. Les autres femmes commerçantes n'ont pas droit d'entrée dans sa zone sans son accord, ce qui élimine de fait toute concurrence possible sur un même territoire, et donc toute possibilité pour les producteurs/trices de faire monter les enchères en mettant en concurrence plusieurs acheteurs⁷. Chaque productrice du village, qui peut également faire office de pisteuse en regroupant les produits de plusieurs femmes pour les envoyer à Abidjan, possède un ou plusieurs contacts d'acheteuses à Abidjan, qui elles-mêmes sont originaires de la même zone et membres de la même coopérative. Ces acheteuses revendent ensuite en demi-gros sur le marché d'Adjamé ou de Yopougon. Chaque dirigeante de coopérative possède sa plate-forme de déchargement à Abidjan et son marché de demi-gros et de détail, dont elle tire ses revenus.

Ces femmes, qui sont pour la plupart dans le commerce de vivrier depuis plus de 30 ans, ont aujourd'hui abandonné l'activité commerciale proprement dite pour se consacrer à la gestion de leur marché ; ce ne sont donc pas des grossistes mais plutôt des opérateurs logistiques, qui permettent la collecte, le transport, le déchargement des produits, l'approvisionnement et l'organisation du marché. Cette position centrale leur donne une grande légitimité, autant dans

⁷ C'est pourquoi inciter les producteurs à mieux négocier les prix et à diversifier leurs contacts commerciaux est perçu dans cette zone comme une menace et une agression contre le système en place, et peut provoquer de graves perturbations.

leur zone d'origine où elles font figure de levier de développement en permettant l'évacuation et la vente des produits, que sur le marché où la possession de la plate-forme leur donne la possibilité de verrouiller l'accès aux chargements de concurrents ou de producteurs ne respectant pas leurs règles du jeu.

Leur rôle majeur dans le commerce de vivrier en Côte d'Ivoire, a permis à certaines d'accéder à des fonctions hautement politiques, à travers la direction de fédérations, qui leur donne une grande visibilité et leur permettent de capter des financements importants, ainsi qu'à travers des nominations dans des institutions telles que le Conseil Économique et Social.

7.1.4 Relations de domination et gestion du risque

L'organisation de cette filière, notamment pour l'approvisionnement d'Abidjan, peut apparaître comme particulièrement oligopolistique. Des stratégies de boycott des opérateurs qui n'intégreraient pas le système et de zonage des zones d'approvisionnement sont notamment employées pour limiter la concurrence entre commerçants au sein des plateformes mais aussi pour réguler la concurrence entre les plateformes. En outre, dans leurs zones d'approvisionnement, les commerçantes possèdent un pouvoir important sur les productrices en leur imposant souvent les périodes de livraison et la livraison à crédit.

Il est toutefois, important de noter que,

- 1) la filière se maintient dans une situation de haute performance économique : les charges logistiques et les marges dégagées par les commerçants et intermédiaires sont égaux ou inférieurs à ceux appliqués à d'autres produits en Côte d'Ivoire
- 2) l'organisation pyramidale et la maîtrise de la concurrence organisée par les grandes commerçantes gouros visent avant tout à réguler l'offre sur le marché de la capitale pour limiter les risques de pertes étant donné la nature particulièrement périssable des produits qu'elles commercialisent. En effet, comme nous avons pu l'observer spontanément sur d'autres marchés que celui d'Abidjan, les « déchargements sauvages » et les erreurs logistiques peuvent rapidement augmenter la volatilité des prix sur le marché local et provoquer de lourdes pertes pour les commerçants qui se retrouveront par la suite répercutées sur les producteurs ou sur les consommateurs.

Même si le risque existe que cet oligopole évolue vers des formes de prélèvements excessifs, il faut noter que d'une part, quelques zones de déchargement dans la région d'Abidjan échappent à l'emprise des groupements de commerçantes et d'autre part, la filière banane plantain est confronté à une concurrence importante avec les autres filières vivrières (riz, manioc, igname, maïs) qui limite le potentiel d'augmentation du prix de la banane plantain sur le marché local.

On peut donc considérer que même si ces relations sont principalement informelles, la filière « gouro » permet avant tout une organisation logistique de pointe pour réguler un marché où les risques logistiques sont très élevés.

Notons que cette organisation est également valable pour de nombreux produits maraichers périssables commercialisés à partir de la région de la Marahoué et qui approvisionnent la capitale.

7.1.5 Les collecteurs-grossistes

Dans les autres zones d'approvisionnement, la commercialisation de la banane est assurée par des opérateurs individuels ou travaillants en équipe de deux à quatre personnes, qui assurent la collecte de la banane directement au bord-champ, puis soit :

1°) le transport et la vente du produit en demi-gros, voire au détail, dans une ville secondaire. Ces femmes sont souvent organisées en groupement ou en coopérative et possèdent une plateforme de déchargement où le produit est « stocké » en attendant la vente, qui peut intervenir immédiatement dans le cas de commandes, ou dans les jours suivants.

2°) le regroupement dans un site de chargement, le chargement et l'expédition jusqu'à Abidjan (ou la sous-région) où elle est alors vendue en gros ; c'est pourquoi nous appelons ces opérateurs des collecteurs-grossistes.

Chaque collecteur précommande le produit deux à trois jours à l'avance, à un pisteur du village ou directement aux planteurs, verse une petite avance, puis revient collecter le jour dit avec un KIA (camion plateau de 3,5t) de location, plus rarement propre. Chaque collecteur a son jour de collecte et d'expédition, une fois par semaine. La collecte dure 24 à 48 heures, pendant lesquelles il réalise huit à neuf voyages pour remplir un camion porteur de 19 tonnes de charge utile (soit un chargement réel de $9 \times 3,5 = 31,5$ t) ou douze voyages pour une remorque de 32 tonnes de CU (soit $12 \times 3,5 = 42$ t). Le produit est rassemblé dans un site de chargement où son équipier gère l'affrètement du véhicule, son chargement (qui dure au minimum six à huit heures) ; il accompagne ensuite le chargement jusqu'à Abidjan où il se charge de répartir le produit entre ses clients, grossistes et demi-grossistes, de collecter les avances pour payer le transport, puis la totalité de l'argent quelques jours après, qu'il rapporte alors au village pour payer la location du KIA, les planteurs et partager enfin les bénéfices avec son équipier. Les équipes sont donc formées d'un collecteur et un convoyeur, ou plusieurs collecteurs et un convoyeur.

Un cycle requiert donc une semaine de travail : on peut avoir par exemple, dimanche : précommande, lundi et mardi : les planteurs coupent la banane, mardi et mercredi : collecte de la banane, mercredi : chargement du camion, jeudi matin : arrivée à Abidjan, vendredi et samedi : encaissements et retour dans leur zone, dimanche : paiement des planteurs et du KIA. Chaque équipier travaille donc trois à quatre jours : le(s) collecteur(s), dimanche, mardi et mercredi, le convoyeur, mercredi, jeudi, vendredi, samedi. Les activités de collecte et de chargement se poursuivent souvent tard dans la nuit, et le voyage s'effectue toujours de nuit, sauf en cas de retard important dans le chargement du produit. La banane arrive donc à Abidjan deux à trois jours après la coupe, et est disponible sur les marchés de détail le jour même ou le jour suivant.

Certains collecteurs travaillent également à plus petite échelle, ne collectant qu'un ou deux KIA de 3,5t, qu'ils confient ensuite à un convoyeur moyennant une certaine rémunération. Les collecteurs et collecteurs-grossistes d'une zone travaillent donc souvent en collaboration, bien qu'ils entretiennent des relations de rivalité élevée qui rendent difficile une véritable organisation collective. Ces opérateurs se voient d'abord comme des commerçants, des entreprises privées, et ne sont pas facilement ouverts à la possibilité de s'organiser en association ou en coopérative, même quand cela leur serait utile pour défendre leurs intérêts ou réaliser des investissements en commun. La culture coopérative est très éloignée de leur mode de pensée ; à l'inverse, ils se voient comme des « patrons » travaillant avec un « associé » qui

est souvent un membre de la famille. Pour eux, toute organisation collective représente plutôt une source de problèmes et de contraintes.

L'organisation des expéditions vers la sous-région est relativement similaire, à l'exception du fait que, le plus souvent, personne n'accompagne le chargement à destination, du fait de l'éloignement. Le paiement est alors envoyé par Mobile Money, souvent trois jours à une semaine après réception. Dans ce cas, il n'y a pas de convoyeur à proprement parler, mais un gestionnaire des commandes et des expéditions, qui reste au site de chargement pour gérer les commandes, réceptionner les KIA de banane, gérer l'affrètement et le chargement des camions, les paiements et les encaissements... Les envois peuvent également être plus rapprochés, trois dans la semaine voire plus en pleine saison. La plus grande rentabilité de cette filière permet en effet aux opérateurs d'avoir une trésorerie plus importante, ce qui permet des achats plus rapprochés.

7.1.6 Les marchés de gros

Les plates-formes de déchargements, gérées par des commerçantes privées ou des coopératives jouent un rôle clé dans l'approvisionnement en produits périssables. Ces plates-formes 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 plates-formes sont situées principalement dans les quartiers populaires d'Adjamé, Yopougon, Abobo et Treichville/Port Bouët. Les grossistes approvisionnent ces plates-formes et les produits sont ensuite venus à des détaillants qui redistribuent dans tous les marchés de détail de la ville d'Abidjan. Les plates-formes 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.

7.1.7 Analyses SWOT des principaux acteurs de la filière

Les producteurs

<p style="text-align: center;"><u>Forces</u></p> <p>Production importante Coûts de production faibles (profite des intrants et du travail du cacao)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Faiblesses</u></p> <p>Manque d'informations Faible capacité de négociation Manque d'organisation collective</p>
<p style="text-align: center;"><u>Opportunités</u></p> <p>Existence de filières de commercialisation longue distance Augmentation du nombre de collecteurs (possibilité de faire jouer la concurrence pour obtenir un prix plus élevé) Forte demande intérieure en toute saison, relativement rigide p/r au prix (au Sud) Augmentation de la demande dans les pays sahéliens, le Moyen Orient, les pays émergents (Chine, Afrique du Sud...), voire les pays occidentaux</p>	<p style="text-align: center;"><u>Menaces</u></p> <p>Surproduction structurelle Prix de vente peu rémunérateur Conjoncture économique / Manque de débouchés fiables / Risque d'impayés Changement climatique et vieillissement des cacaoyères : risque de baisse de la production</p>

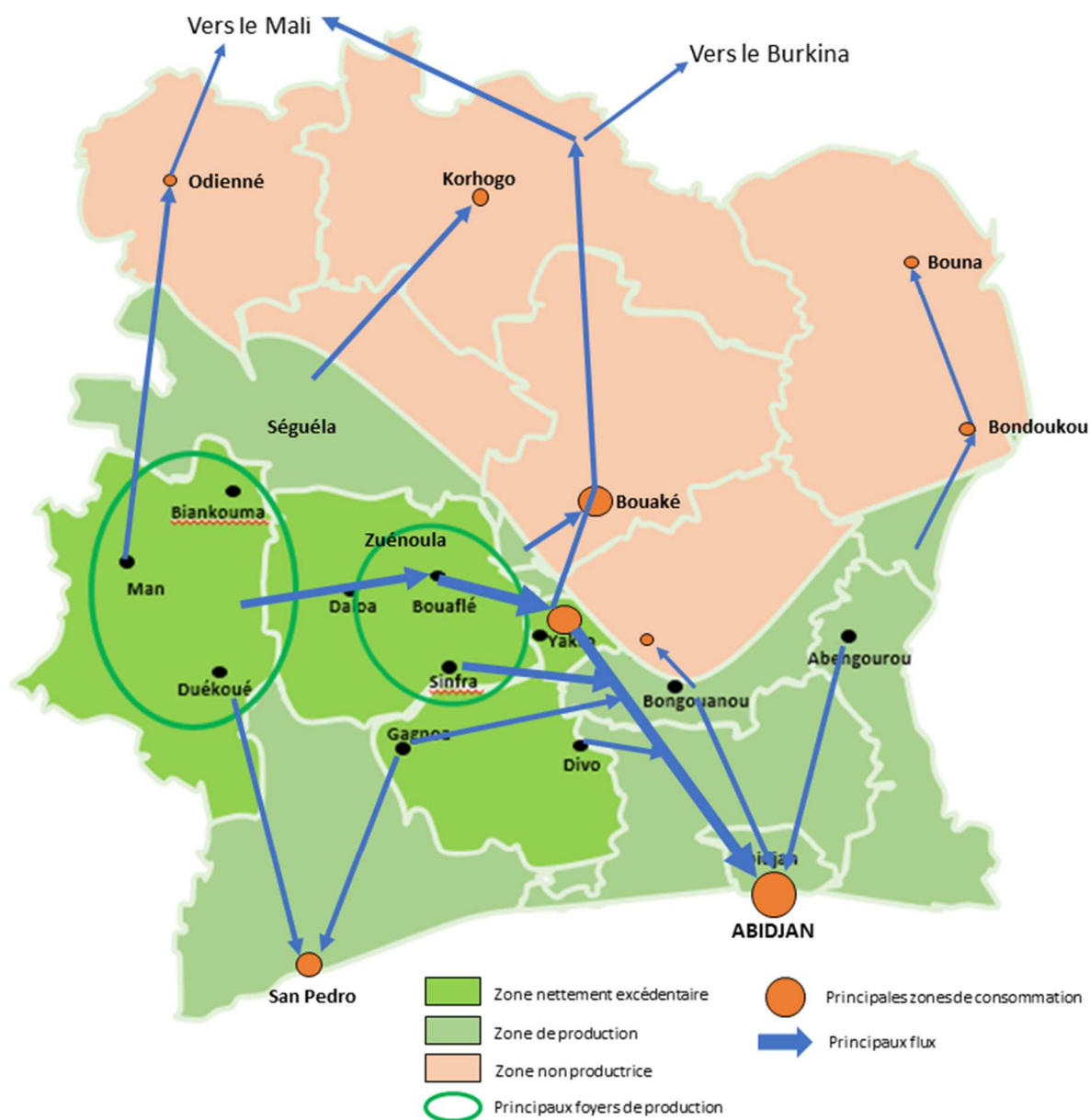
Les collecteurs-grossistes des zones de production

<p style="text-align: center;"><u>Forces</u></p> <p>Bonne connaissance des zones de production Dynamisme Adaptabilité / réactivité plutôt forte aux signaux du marché</p>	<p style="text-align: center;"><u>Faiblesses</u></p> <p>Concurrence forte (nombre de collecteurs élevé et en augmentation) Pas d'organisation collective (relations de compétition plus que de coopération) Fonds de roulement et capacité d'investissement très faibles / nuls Marges très faibles / Viabilité faible</p>
<p style="text-align: center;"><u>Opportunités</u></p> <p>Forte demande intérieure en toute saison, relativement rigide p/r au prix (au Sud) Augmentation de la demande dans les pays sahéliens, le Moyen Orient, les pays émergents (Chine, Afrique du Sud...), voire les pays occidentaux</p>	<p style="text-align: center;"><u>Menaces</u></p> <p>Conjoncture économique / Manque de débouchés fiables / Risque d'impayés Forte sensibilité aux baisses de prix (car marges très réduites) Changement climatique et vieillissement des cacaoyères : risque de baisse de la production</p>

Les grossistes d'Abidjan

<p style="text-align: center;"><u>Forces</u></p> <p>Offre et demande fortes</p> <p>Bonne capacité de régulation du marché</p> <p>Capacité de prélèvement sur plusieurs activités (achat-vente, déchargement, marché de détail, transport pour certains)</p> <p>Capacité d'investissement (pour certains)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Faiblesses</u></p> <p>Concurrence forte / relations conflictuelles</p> <p>Problèmes d'infrastructures (accès aux marchés / engorgement, bétonnage des aires / hygiène)</p>
<p style="text-align: center;"><u>Opportunités</u></p> <p>Forte demande en toute saison, relativement rigide p/r au prix</p> <p>Croissance urbaine : développement de nouveaux sites de déchargement dans les quartiers périphériques</p> <p>Augmentation de la demande dans les pays sahéliens, le Moyen Orient, les pays émergents (Chine, Afrique du Sud...), voire les pays occidentaux</p>	<p style="text-align: center;"><u>Menaces</u></p> <p>Conjoncture économique / Risque d'impayés</p> <p>Changement climatique et vieillissement des cacaoyères : risque de baisse de la production</p>

7.2 Les circuits de commercialisation

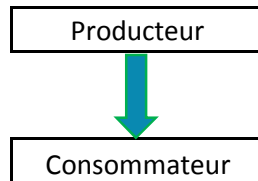


La banane fait l'objet de deux types de circuits de commercialisation : le commerce local et les circuits d'approvisionnement des grandes villes et des pays de la sous-région.

7.2.1 Filières de commercialisation locales

En tant que produit vivrier consommé par toute la population du Centre et du Sud de la Côte d'Ivoire, la banane est bien présente sur tous les marchés locaux et ruraux de ces régions. On peut en trouver facilement et à un prix modique, dans n'importe quel village ou ville des zones de production. Ce commerce local est pratiqué souvent par les producteurs eux-mêmes, ou leurs femmes, qui acheminent les régimes ou les fruits directement au détail (en sac) vers les marchés ruraux ou les grandes villes des zones de grande production (Gagnoa, Daloa, Bouaflé, Divo, Man, Duékoué, et même Yamoussoukro). Dans ce dernier cas, c'est-à-dire quand les lieux de

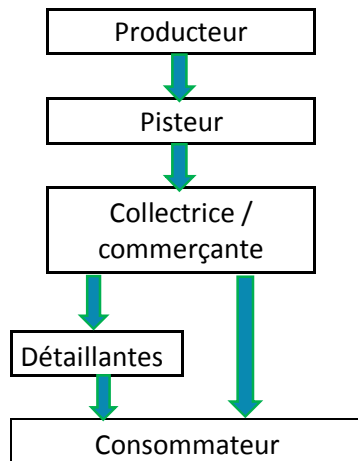
production sont extrêmement proches d'une grande ville, on n'a pas affaire à une filière réellement organisée : la vente directe peut être pratiquée par les producteurs sans que ceux-ci ne soient des professionnels du commerce ou organisés en association ou en coopérative. Certaines villes, telles que Gagnoa, cherchent à formaliser cette vente directe à travers un marché de producteurs où seuls ces derniers seraient autorisés à décharger et à commercialiser les produits.



Cette option, qui permet aux producteurs d'obtenir un prix de vente unitaire plus élevé, n'est en revanche pas possible à mettre en place quand il s'agit d'approvisionner des grandes villes comme Abidjan, ou même des villes moyennes plus éloignées des lieux de production telles que San Pedro, Dimbokro, Korhogo, Odienné, du fait des quantités impliquées et du temps nécessaire à l'activité de commerce en soi. On a alors affaire à des commerçants, généralement des commerçantes, qui se chargent d'organiser la collecte du produit et l'approvisionnement des villes.

7.2.2 Filières d'approvisionnement des villes secondaires

Dans le cas des villes moyennes de l'intérieur du pays (les villes des zones de production telles que Daloa, Gagnoa, Man, Duékoué, Yamoussoukro, Séguéla pratiquent les deux formes de circuits de commercialisation), la filière est relativement simple et courte. Les commerçants, basés en ville, affrètent un petit véhicule, allant de la bâchée (pick-up de 1,5 à 2 t) au KIA (camion plateau de 3,5t) le plus souvent (cas de Daloa, Gagnoa, San Pedro, Man, Duékoué, Yamoussoukro, Bouaké, Séguéla...), plus rarement des chargements de 5 à 8t quand la zone d'approvisionnement est éloignée, pour minimiser le coût du transport (cas de Korhogo), et partent eux-mêmes en brousse où ils se chargent de la collecte du produit. Dans certains cas, ils peuvent s'associer à deux, trois ou quatre pour louer et remplir un véhicule (5 à 8t). Ils traitent avec des pisteurs dans les villages à qui ils précommandent le produit et qui sont rémunérés à la commission ; ceux-ci se chargent de traiter avec les planteurs pour qu'ils coupent la quantité désirée pour le jour voulu. Les commerçants n'ont donc plus qu'à venir collecter le produit qui est placé en tas dans les parcelles, à proximité d'une piste, ou rassemblé au campement. Ils paient une petite avance à la commande et le reste est payé, soit cash au moment de la collecte, soit plus fréquemment après la vente du produit. L'argent est alors envoyé par Mobile Money ou versé lors du prochain voyage. De retour en ville, ces commerçants vendent la banane, soit en demi-gros à des détaillantes, soit au régime (ou par lots de trois à quatre régimes) directement au consommateur, soit directement au détail (à l'unité) ; ils combinent souvent toutes ces options. La vente en gros par chargement est très occasionnelle dans les villes secondaires, il existe donc peu de grossistes qui achètent en gros pour vendre en gros : les commerçants sont à la fois collecteurs, grossistes et semi-grossistes ou même détaillants. Les quantités commercialisées sont dans ce cas relativement petites. En effet, la demande relativement restreinte dans ces villes ne permet pas d'absorber des quantités plus importantes.



Ces commerçantes diversifient souvent leurs produits : beaucoup font également le commerce du manioc frais (commerce local), ou du placali (pâte de manioc) et d'autres produits vivriers (piment, aubergine, avocat, orange...) selon ce qui est disponible dans leurs zones d'approvisionnement et selon la saison, ce qui permet de mutualiser au maximum le coût du transport entre les différents produits. Typiquement, l'avocat est une spéculation de substitution pour ces commerçantes, car sa période de pleine production correspond à la période de pénurie de banane.

7.2.3 Le cas de Man

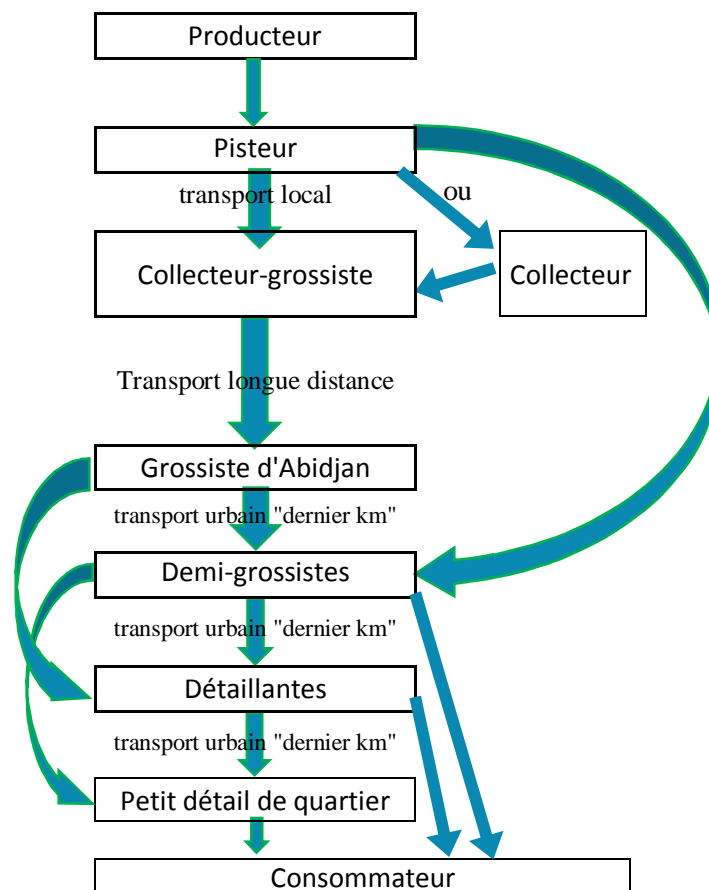
Les régions de l'Ouest sont toujours, malgré la fin de la crise, particulièrement touchées par les problèmes d'insécurité, tels que braquages en brousse, coupeurs de route et même assassinats. De plus, les barrages de contrôle des différents corps militaires y sont particulièrement nombreux, ce qui amplifie les problèmes de racket. Beaucoup d'opérateurs, notamment les commerçants du Nord (Odienné) et de la sous-région, préfèrent donc s'approvisionner chez les grossistes de Man, malgré le coût plus élevé, pour éviter les complications. Les flux sont évalués à plus de 100 tonnes par semaine vers Odienné et le Mali.

Les grossistes du Sud du pays (San Pedro, Abidjan) s'approvisionnent de préférence à Duekoué, plus proche, ou à Biankouma et Sémien, où la banane est réputée pour être de meilleure qualité. Cependant, ils n'entrent dans cette région, et notamment en brousse, qu'en période de pénurie, quand l'Ouest est la seule région à fournir encore de la banane, du fait des problèmes d'insécurité. Dans ce cas, ils peuvent s'approvisionner dans des centres de pré-collecte, tels que Guehiebli, Bangolo, Béhoué, où les collecteurs locaux rassemblent la banane. Ces collecteurs envoient aussi directement des chargements à Abidjan et vers le Mali, ce qui évite aux grossistes d'entrer eux-mêmes dans la zone. La filière est alors très longue, sur le modèle de celle qui va être présentée dans la section suivante.

7.2.4 La filière abidjanaise

En ce qui concerne l'approvisionnement d'Abidjan, la filière devient beaucoup plus longue et plus complexe ; différentes options coexistent également.

Les opérateurs mentionnent que l'organisation de la filière abidjanaise a changé depuis la crise qui a secoué le pays entre 2002 et 2011. Selon eux, celle-ci s'est allongée et complexifiée, intégrant plus d'intermédiaires. Ils indiquent qu'avant, les commerçants d'Abidjan allaient eux-mêmes s'approvisionner en brousse, prenant en charge la collecte du produit, son acheminement vers la capitale et la revente en demi-gros, sur le même modèle que la filière présentée précédemment. Si certaines commerçantes, notamment des femmes Gouro, continuent à fonctionner selon ce modèle, la donne a changé pour beaucoup d'autres commerçants, notamment les hommes. La crise a créé une insécurité en brousse, notamment dans les régions de l'Ouest mais pas uniquement, ce qui fait que les commerçants craignent maintenant d'entrer directement bord-champ, par peur des braquages voire des assassinats. Selon eux, les collectrices sont moins exposées à ce risque car elles emportent des quantités d'argent bien moindres, peut-être aussi grâce à leur statut de femme et leur bonne connaissance de la zone. La solution trouvée a donc été d'allonger la filière pour que la pré-collecte, voire la collecte du produit, soit à la charge de personnes originaires de la zone, voire du village en question.



Les principales variations d'organisation sont situées au centre de la filière: le collecteur peut être indépendant, rémunéré à la commission ou au pourcentage, ou associé au grossiste. Les modèles peuvent aussi se combiner : une grossiste associée à une ou plusieurs collectrices, peut également se fournir auprès de collectrices indépendantes en complément.

La grossiste peut être basée dans la zone de production et indépendante ou associée à des collectrices, et envoyer la marchandise à des clients grossistes à Abidjan ; elle peut aussi, notamment dans le cas des femmes Gouro, être basée à Abidjan et travailler avec une collectrice basée dans la zone de production ou qui fait les allers-retours vers la capitale. Cette dernière est alors rémunérée à la commission, au pourcentage ou peut même recevoir un salaire mensuel. La grossiste revend alors directement à des clients demi-grossistes et détaillants à Abidjan ; on a donc un maillon de moins dans la filière, ce qui est évidemment plus avantageux pour les opérateurs. Ces grossistes (Gouro) jouent également le rôle de gestionnaires de marchés – ce sont elles qui gèrent toutes les plates-formes de déchargement d'Adjamé, marché central qui approvisionne la capitale. Pour compléter l'approvisionnement de leur marché, elles tiennent également lieu de clients grossistes à leurs fournisseurs qui leur envoient de la marchandise ; elles combinent donc le rôle de grossiste fournisseur et de grossiste client.

7.2.5 La filière d'export vers la sous-région (Mali, Burkina Faso)

La filière à destination des pays voisins de la sous-région, Mali et Burkina Faso, principaux clients de la Côte d'Ivoire, suit généralement le même schéma : des commerçantes collectrices-grossistes ou grossistes envoient le produit à leurs clients grossistes de Bamako, Bobo Dioulasso, Ouagadougou. Les principaux exportateurs sont situés dans l'Ouest (Man, Biankouma) et le Centre-Ouest (Bonon, Bouaflé) ; mais le nombre de ces opérateurs est très réduit.

Certains grossistes étrangers préfèrent se déplacer eux-mêmes, pour venir s'approvisionner en gros à Man, Odienné (elle-même approvisionnée par Man) ou occasionnellement Bouaké, Bouaflé. Les grossistes de la ville organisent donc la collecte du produit à la demande de ces clients et réalisent des opérations de vente en gros par chargement ; mais ce type de commande reste minoritaire par rapport à leur activité, sauf dans le cas de Man comme nous l'avons mentionné. Cela a l'avantage, pour les acheteurs étrangers, de leur éviter de longs temps de trajet, des tracasseries en brousse et des durées de collecte excessives.

D'autres, enfin, s'approvisionnent directement bord-champ, notamment dans l'Ouest, et affrètent leurs propres chargements.

7.2.6 Les déterminants de la zone d'approvisionnement

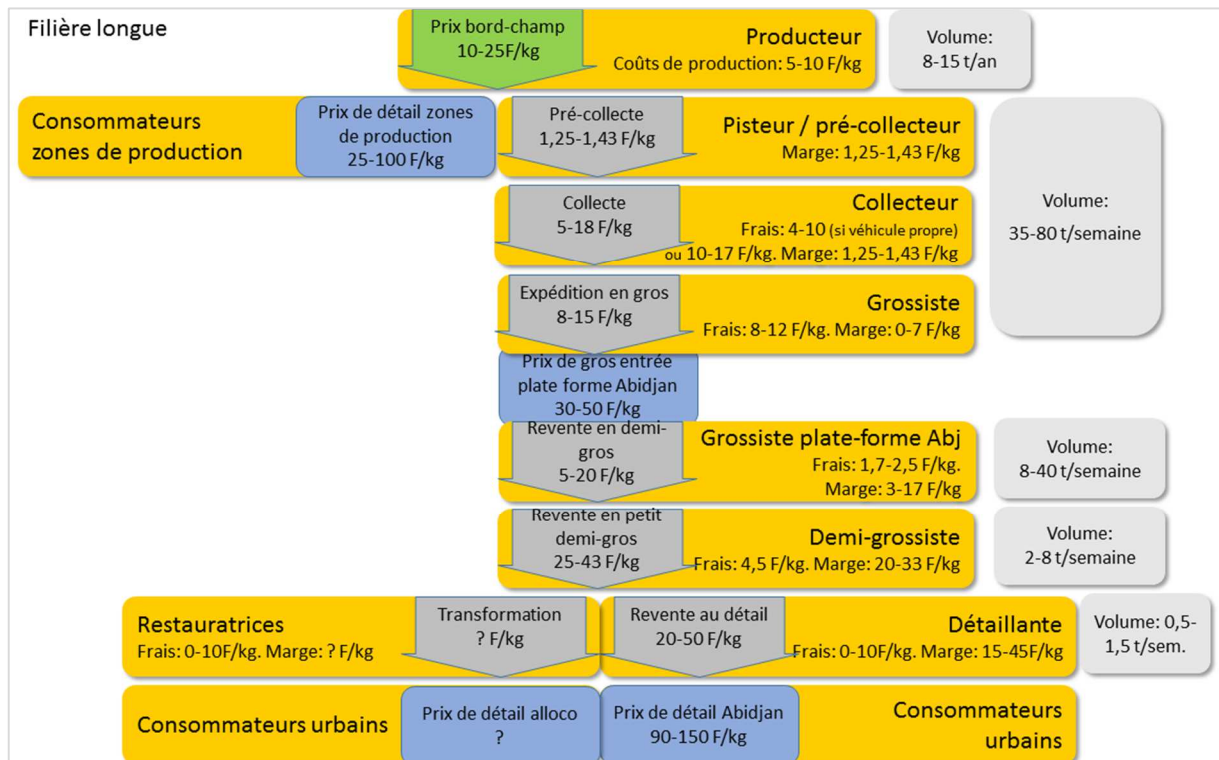
Les circuits de commercialisation longue distance, qui correspondent aux schémas d'organisation de filière les plus complexes, concernent principalement Abidjan et les pays de la sous-région. Pour ce type d'approvisionnement, les opérateurs choisissent les régions les moins chères bord-champ, sous condition qu'elles soient facilement accessibles et ne posent pas excessivement de problèmes de sécurité. Toutefois, en contre-saison, ces critères sont négligés au profit des zones qui sont encore en mesure d'assurer une offre correcte, c'est-à-dire l'Ouest, du fait de son climat plus humide (il s'agit d'une des seules régions du pays où la déforestation est moins prononcée). La traite de la banane dans l'Ouest correspond donc à la période de pénurie dans les autres régions, c'est-à-dire d'avril à août.

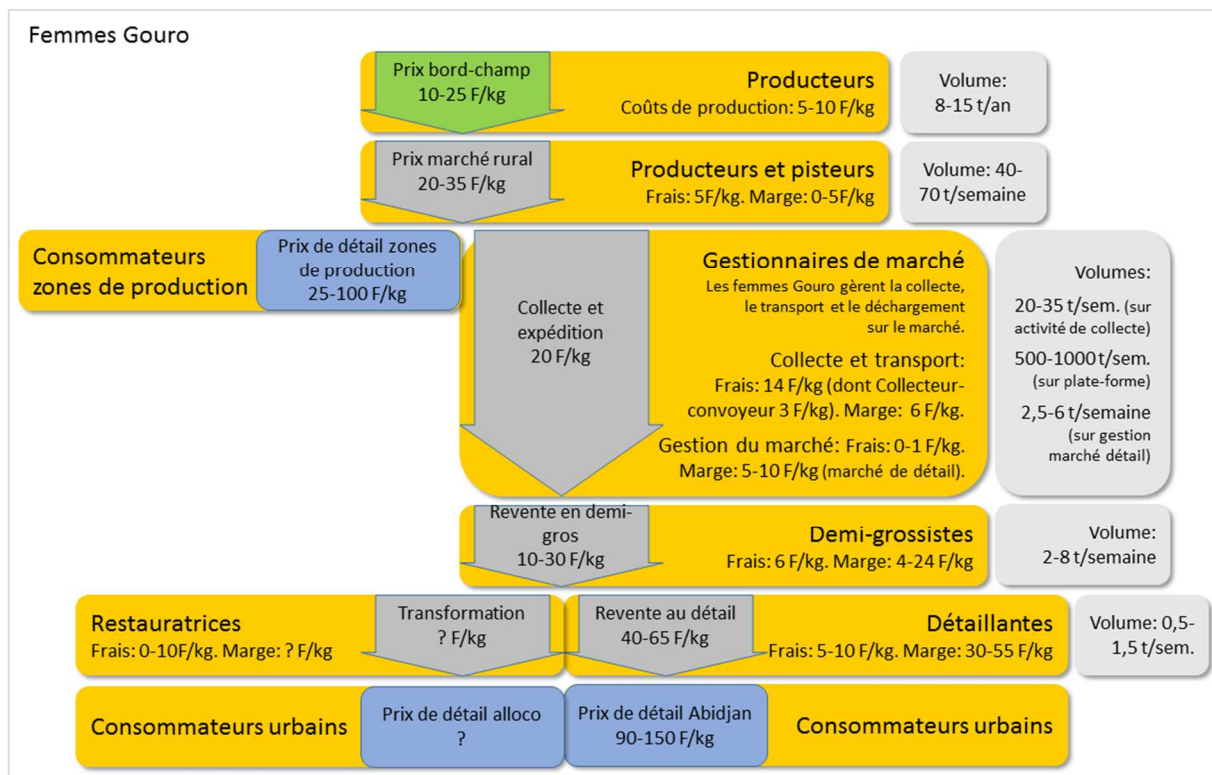
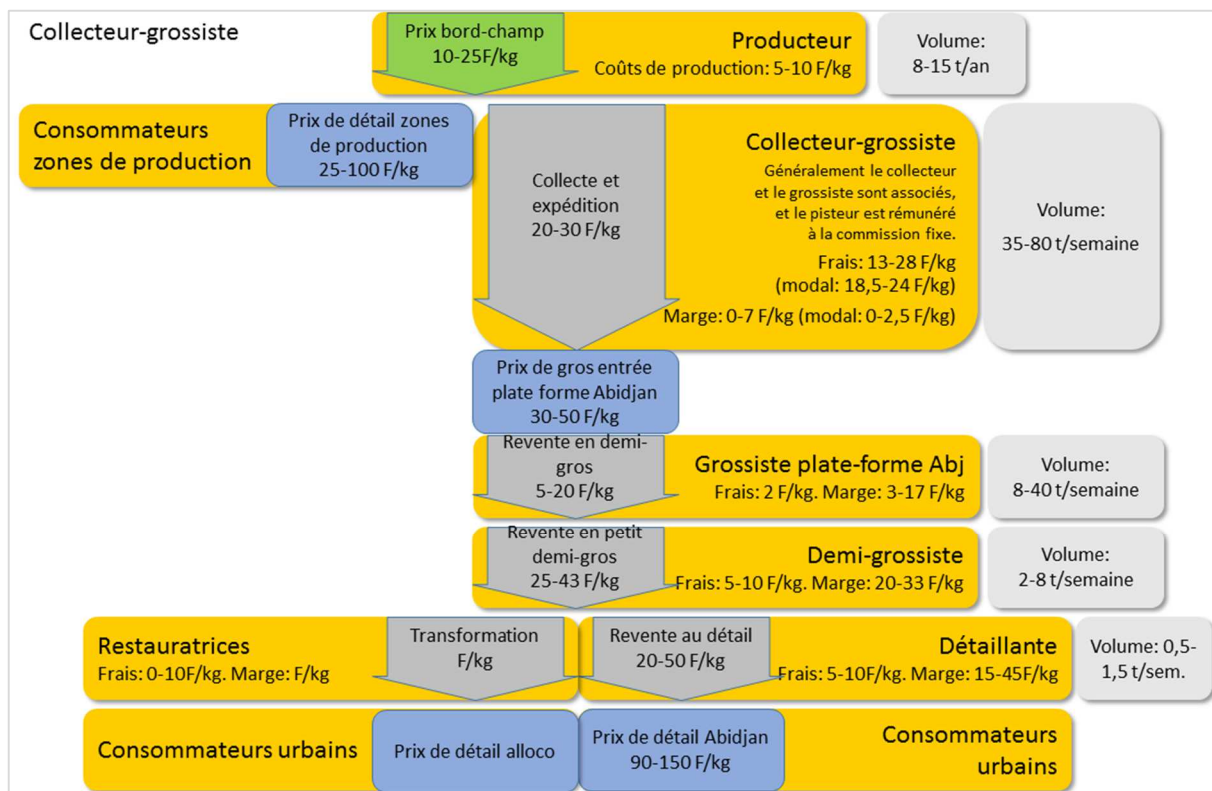
En revanche, en ce qui concerne l'approvisionnement des villes secondaires, le critère qui prime est principalement l'éloignement et le coût du transport. Les opérateurs choisissent le plus souvent la zone de production la plus proche de leur lieu d'écoulement des produits, même si le prix bord-champ y est trois fois plus élevé que dans une zone de grande production. Les exceptions sont Odienné et Ouangolodougou, qui se trouvent sur les routes d'évacuation du

produit vers la sous-région. Les opérateurs y profitent donc de circuits déjà organisés, et donc de prix plus avantageux.

7.3 Chaîne de valeur de la filière banane plantain

Les différents modèles de filières exposés précédemment donnent lieu à différentes chaînes de valeur. À des fins de simplification, nous nous intéresserons uniquement dans cette section à la filière d'approvisionnement d'Abidjan.



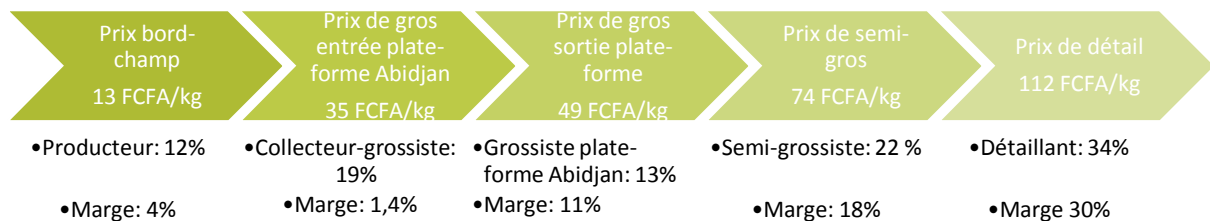


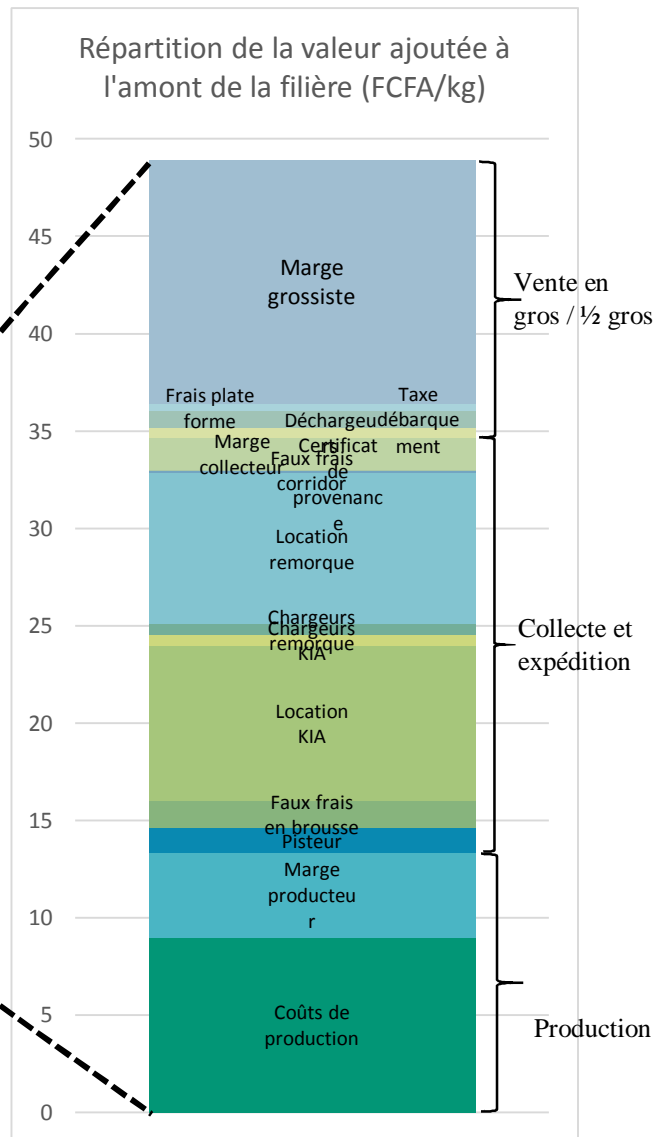
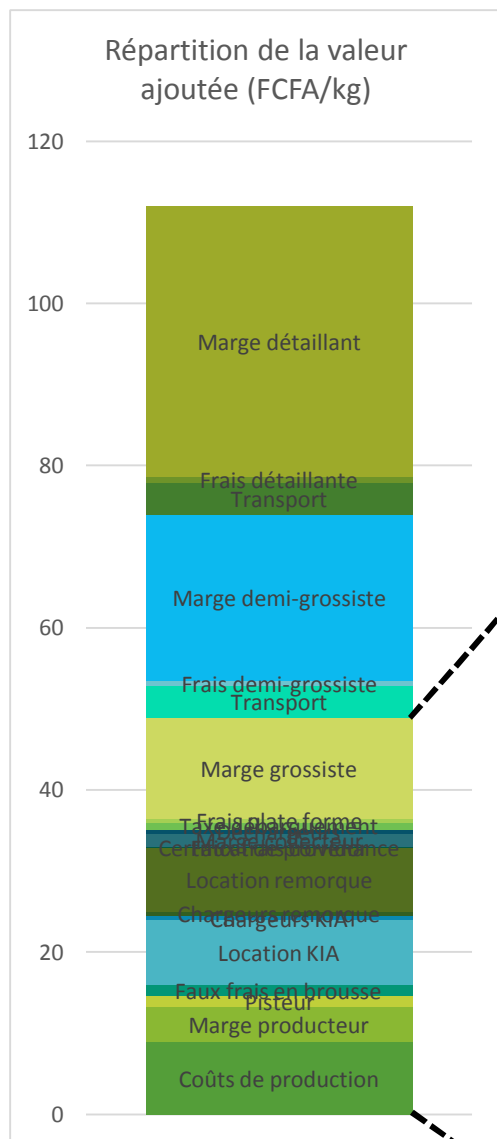
Une des particularités de la filière abidjanaise, par rapport à celles de l'intérieur du pays, est qu'elle est beaucoup plus incertaine, les opérateurs sont beaucoup plus soumis aux risques commerciaux. En effet, dans les villes de l'intérieur, les quantités commercialisées sont bien moindres, et le nombre d'opérateurs beaucoup plus réduits. Les commerçants ont donc plus de

facilité à réguler l'offre qui arrive sur le marché, évitant ainsi des pertes excessives de produit, et également des pertes financières par baisse de prix excessive.

En revanche, à Abidjan, les commerçants ont des difficultés à réguler les quantités de produits qui arrivent sur le marché, car les fournisseurs ont tendance à dépasser largement les commandes prévues, en période de pleine production. La banane est donc, de novembre à février, surabondante sur le marché, ce qui provoque d'énormes pertes de produit. Les conditions de transport et de stockage inadéquates amplifient encore les pertes par pourrissement. La suroffre de banane maintient également le prix très bas. Ces pertes sont répercutées sur tous les opérateurs de la filière, de l'aval vers l'amont ; en effet, le système généralisé de vente à crédit, par manque de fonds de roulement, permet de répercuter le risque en renégociant le prix après la vente en cas de pertes, ou simplement en ne payant pas son dû. Le risque retombe alors sur le collecteur, s'il paie les producteurs cash, ou sur les planteurs eux-mêmes. La chaîne de valeur peut alors varier en réduisant les marges dans les maillons supérieurs.

Ci-dessous, un exemple de répartition de la valeur ajoutée aux différentes étapes de la commercialisation sur la base d'un prix bord-champ de 13 FCFA/kg, c'est-à-dire dans une situation de milieu de campagne tel qu'observé au mois de janvier 2015. Dans cette situation, le producteur dégage une marge bénéficiaire d'entre 0 et 5 FCFA/kg selon ses coûts de production, le collecteur-grossiste 1,60 FCFA/kg, le grossiste 12,5 FCFA/kg, le semi-grossiste 20,5 FCFA/kg et le détaillant 33 FCFA/kg.





Source : RONGEAD, enquêtes projet FOUTOU

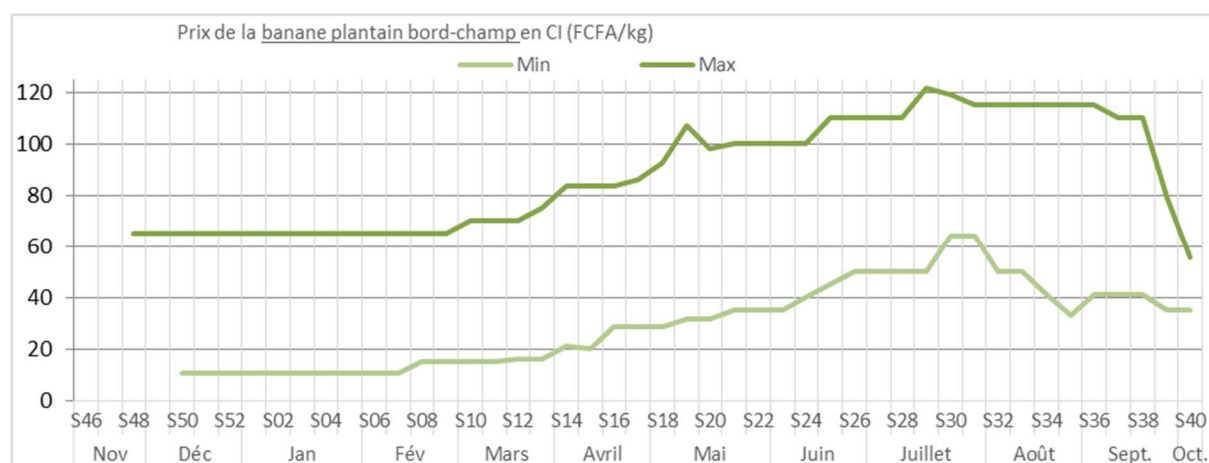
Il ressort de ces différentes schématisations des chaînes de valeur, la fragilité de la position du collecteur-grossiste dans la filière abidjanaise. En effet, celui-ci assume la plus grande part des frais de collecte et de commercialisation, et est le plus soumis au risque prix. La validité de ce modèle, adapté pour les filières d'export où le prix de vente est nettement supérieur, et où le commerçant peut acquérir une position de force étant donné la dépendance des pays de la sous-région à l'offre ivoirienne, doit être remise en question en ce qui concerne l'approvisionnement d'Abidjan, vu sa faible rentabilité. En revanche, on constate la nette supériorité, du point de vue des commerçants, du modèle de filière Gouro, filière intégrée où collecteur, grossiste et semi-grossiste forment une équipe : ils captent alors 60% de la valeur ajoutée et peuvent dégager une marge de 30% du prix de vente final, soit près de 30 FCFA/kg répartis entre eux.

7.4 Facteurs de volatilité des prix de la banane

7.4.1 Variabilité saisonnière de l'offre et qualité

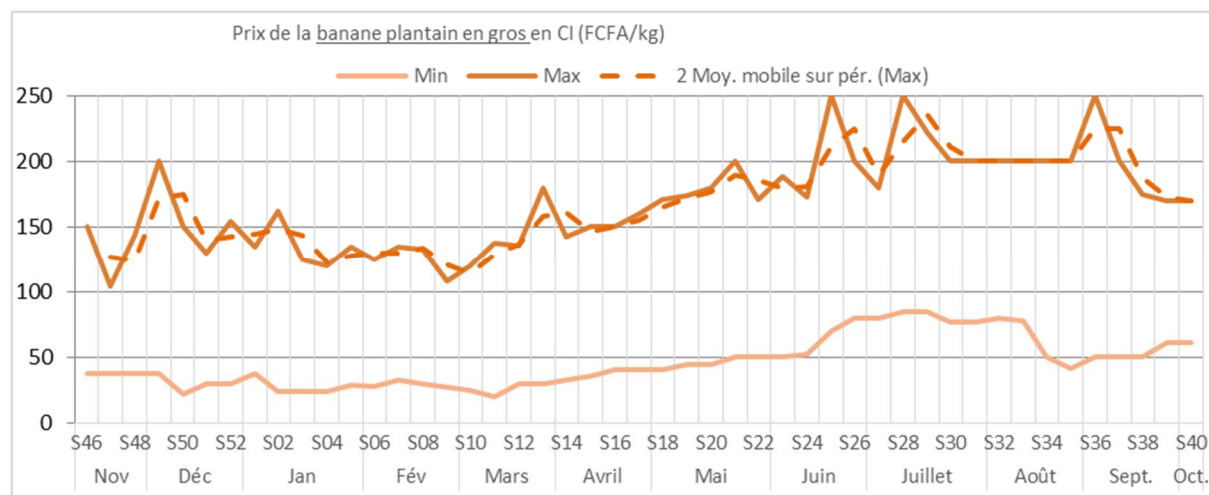
Les variations de prix de la banane plantain sont principalement liées aux variations saisonnières de l'offre.

Si l'on observe les prix bord-champ dans l'ensemble des zones de production du pays, on constate qu'ils sont parfaitement stables pendant toute la période de production (de novembre à mi/fin-février), puis qu'ils augmentent graduellement au fur et à mesure que l'offre devient plus rare. Ils commencent à redescendre fin juillet dans les zones de production les plus hâtives, et fin septembre dans les zones de production marginales, et devraient revenir à leur niveau initial en octobre / novembre.



Source : Relevés de prix RONGEAD, Chigata et OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

Ces variations de prix liées aux variations saisonnières de l'offre se ressentent en partie sur les évolutions des prix de gros présentés ci-dessous (ensemble de la Côte d'Ivoire).



Source : Relevés de prix RONGEAD, Chigata et OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

Les prix de gros minimum, observés dans les villes des grandes zones de production, ont tendance à être au plus bas entre décembre et début mars (période d'abondance), puis à augmenter graduellement. Ils suivent plus ou moins les tendances des prix bord-champ. La légère baisse du mois de décembre (semaine 50) est liée à l'entrée dans la période de **suoffice** sur le marché (les commerçants ont fait un approvisionnement excessif lié à l'abondance de produit bord-champ) ; la légère baisse observée mi-mars (semaine 11) marque la fin de la

période d'abondance : producteurs et commerçants se sont dépêchés de vendre les stocks restants bord-champ avant que la **qualité** ne se dégrade.

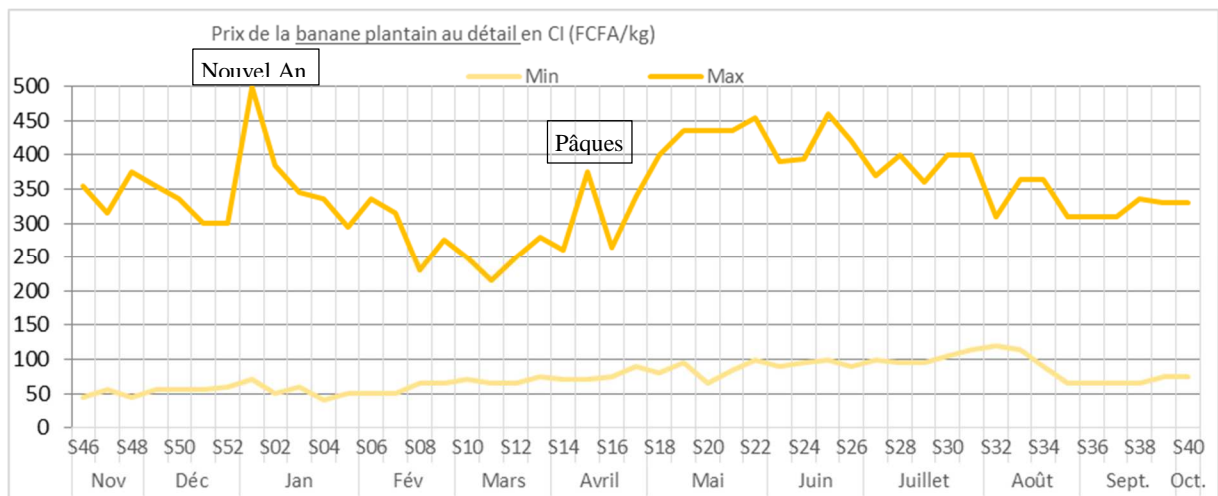
Les prix de gros maximum, observés dans les zones de consommation du Nord, sont influencés à la fois par la **quantité** de l'offre et par sa **qualité**. On remarque ainsi qu'ils sont plutôt stables de décembre à février (période d'abondance), puis baissent légèrement vers fin-février-début mars quand la qualité commence à se dégrader (on observe d'ailleurs la même baisse pour les prix minimum), puis augmentent graduellement au fur et à mesure que l'offre se raréfie. Les pics observés en semaines 49 et 13 sont liées à des **difficultés d'approvisionnement**, provoquant une insuffisance de l'offre disponible sur le marché par rapport à la demande.

Les autres variations et pics observés sont liés à des difficultés d'approvisionnement et à des variations de la demande, présentées dans la partie suivante.

7.4.2 Variations de la demande

Fin mai et dans le courant des mois de juin et juillet, on observe des baisses du prix de gros maximum : la demande baisse car les prix ont atteint un seuil trop élevé.

Certains pics observés correspondent à une augmentation de la demande, notamment pendant les périodes de fêtes : dernière semaine de décembre et première semaine de janvier, la consommation augmente pour les fêtes de fin d'année. Cette augmentation de la demande a un effet encore plus notable sur les prix de détail : on voit nettement une forte augmentation la première semaine de janvier, ainsi que la deuxième semaine d'avril qui correspond à la semaine de Pâques (prix relevé à Dimbokro dans le Centre où les Baoulés célèbrent la fête de Paquinou).

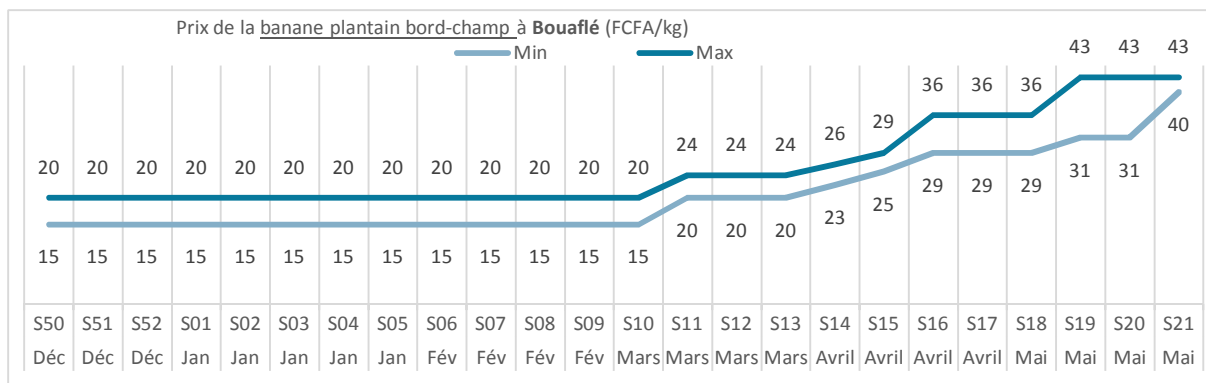


Source : Relevés de prix RONGEAD, Chigata et OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

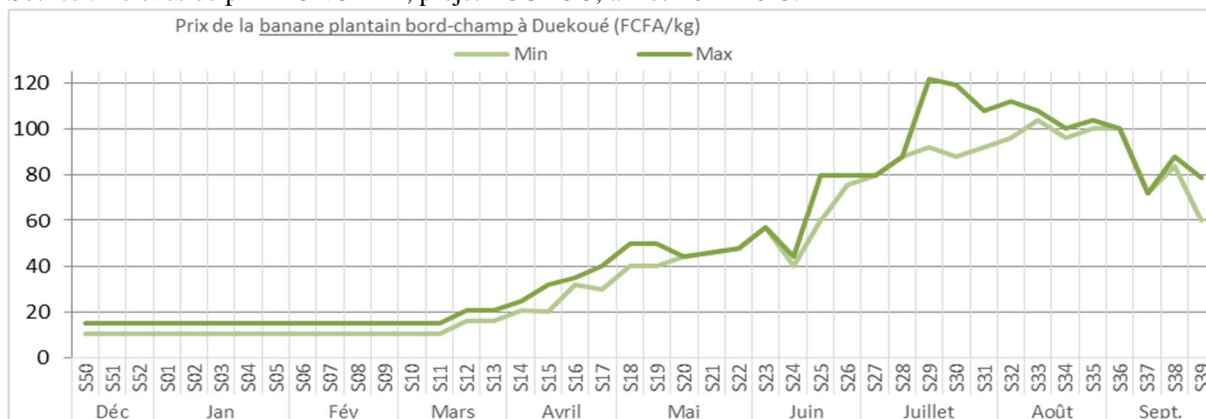
7.4.3 Variabilité géographique de l'offre

Les variations saisonnières de prix suivent un schéma différent en fonction des régions.

Dans les **zones de grande production** (Ouest, Centre-Ouest), le schéma est le suivant : les prix bord-champ sont bas et stables de décembre à mi-mars, puis ils augmentent par paliers jusqu'à la période de pénurie, pendant laquelle ils peuvent atteindre jusqu'à dix fois le prix minimal. Ils redescendent ensuite à partir de mi-juillet pour retrouver leur niveau initial en octobre / novembre.

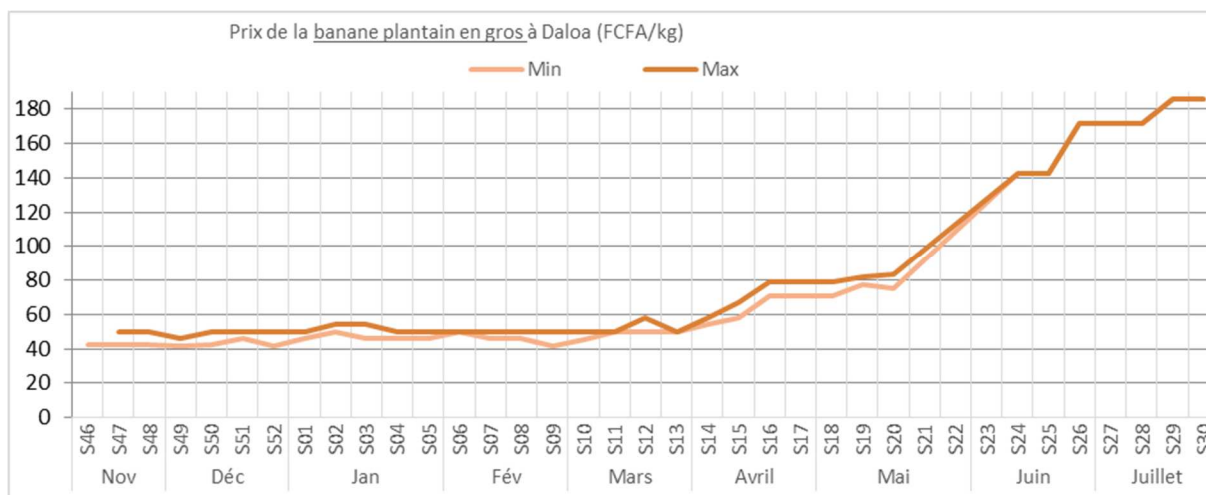


Source : Relevés de prix RONGEAD, projet FOUTOU, année 2014-2015.



Source : Relevés de prix RONGEAD et OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

Les prix de gros dans les grandes villes des zones de production suivent le même schéma : bas et relativement stables de novembre à mi-mars, quand l'offre et la demande sont à leur niveau maximal. L'offre bord-champ est toujours plus élevée que la demande, mais les commerçants maintiennent une stabilité des prix sur le marché en régulant l'offre disponible (ils ajustent leurs approvisionnements en fonction de la demande des consommateurs). On observe ensuite une forte augmentation de mars à juillet, lorsque l'offre diminue tandis que la demande reste forte.

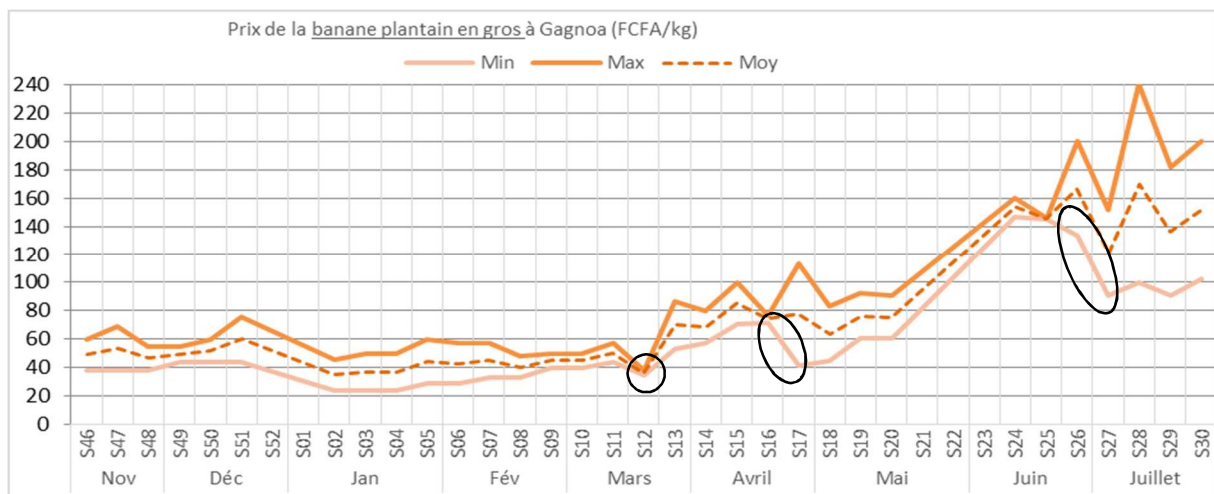


Source : OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

Les prix sont généralement légèrement plus faibles en janvier-février qu'en novembre-décembre : l'offre atteint son maximum en janvier alors que la demande diminue légèrement après les fêtes de fin d'année.

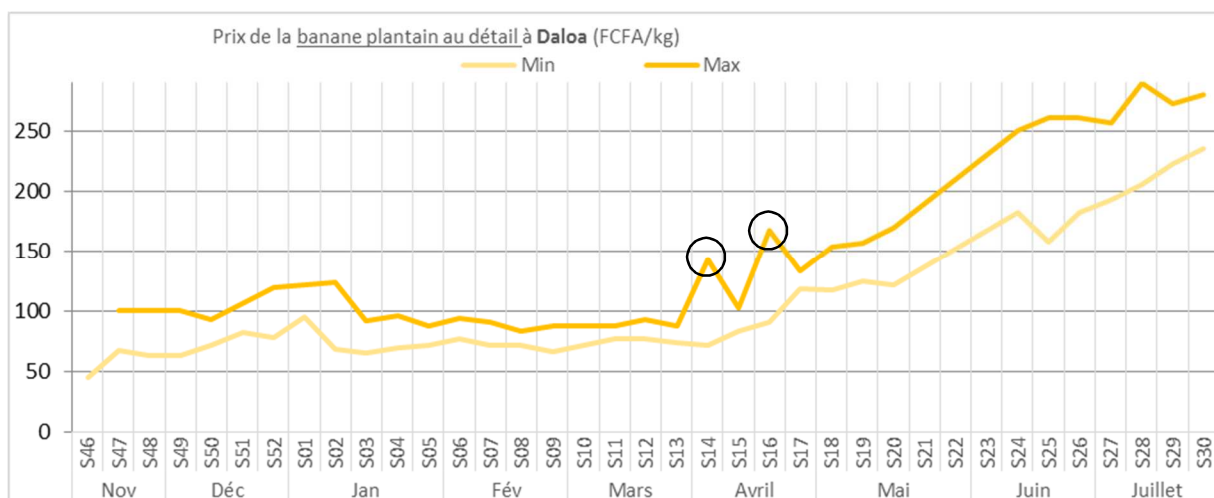
Risques climatiques, pertes et dégradation de la qualité

À partir de mi-mars, on peut parfois observer des dérèglements de l'approvisionnement, car l'offre diminue et les commerçants doivent chercher des zones d'approvisionnement alternatives ; de plus, le début de la saison des pluies, marqué par de forts **orages** accompagnés de **vent**, fait tomber les bananiers et rend les routes difficilement praticables, ce qui peut perturber la collecte. On peut alors assister à des brusques variations de prix par pics, comme on peut le constater sur le graphique ci-dessous. La **dégradation de la qualité** à partir des mois de février-mars, provoquée par la longue période de **sécheresse** endurée par les bananiers, avec de fortes chaleurs qui font mûrir rapidement les fruits, suivie par des pluies qui provoquent le pourrissement des fruits mûrs, peut également provoquer des baisses des prix minimum telles qu'observées mi-mars, fin avril et fin juin dans le graphique ci-dessous, lorsque les commerçants doivent écouler rapidement leur produit.



Source : OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

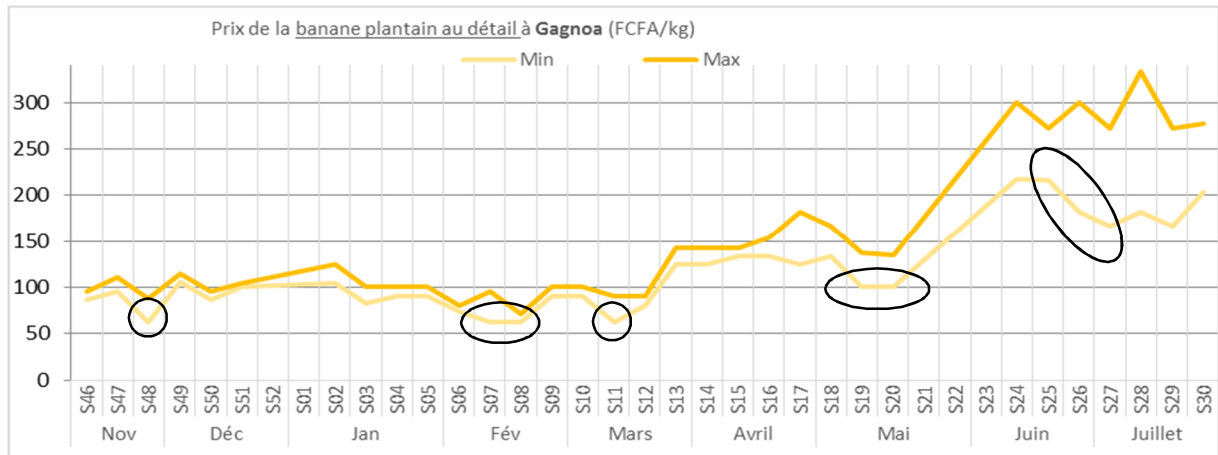
Les prix de détail dans les villes des zones de production suivent le même schéma : hausse des prix fin décembre-début janvier à cause des fêtes de fin d'année, puis baisse à leur niveau le plus bas de mi-janvier à mi-mars, puis hausse graduelle ponctuée par des pics correspondant à des **difficultés d'approvisionnement**.



Source : OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

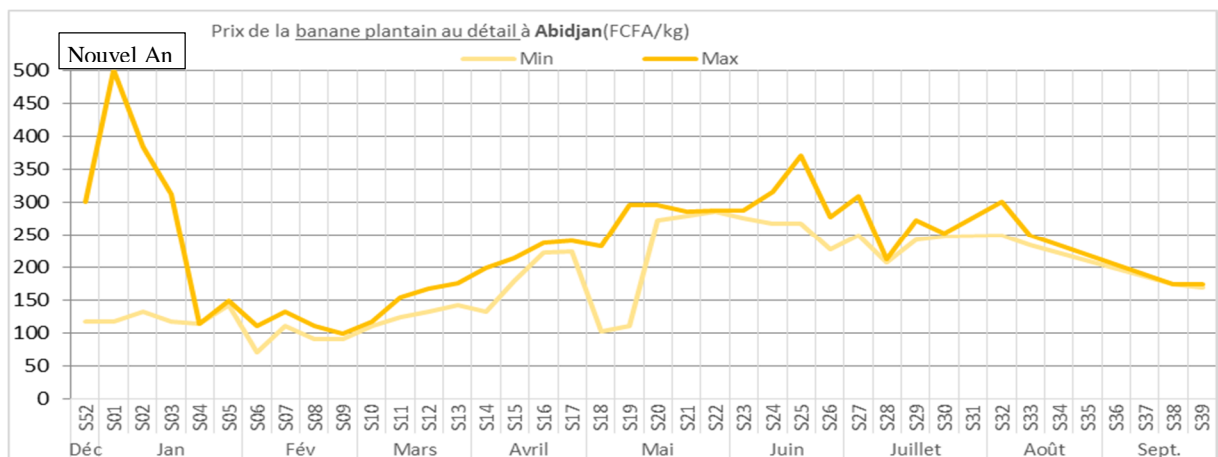
Les baisses de prix minimum observées dans le graphique ci-dessous correspondent à une légère **suroffre** de banane sur le marché par rapport à la demande, combinée à une **dégradation**

de la qualité. Fin mai et fin juin, on constate également un ralentissement de la demande provoqué par des prix élevés, à une période où la qualité du produit est faible et ne permet pas de le conserver longtemps.

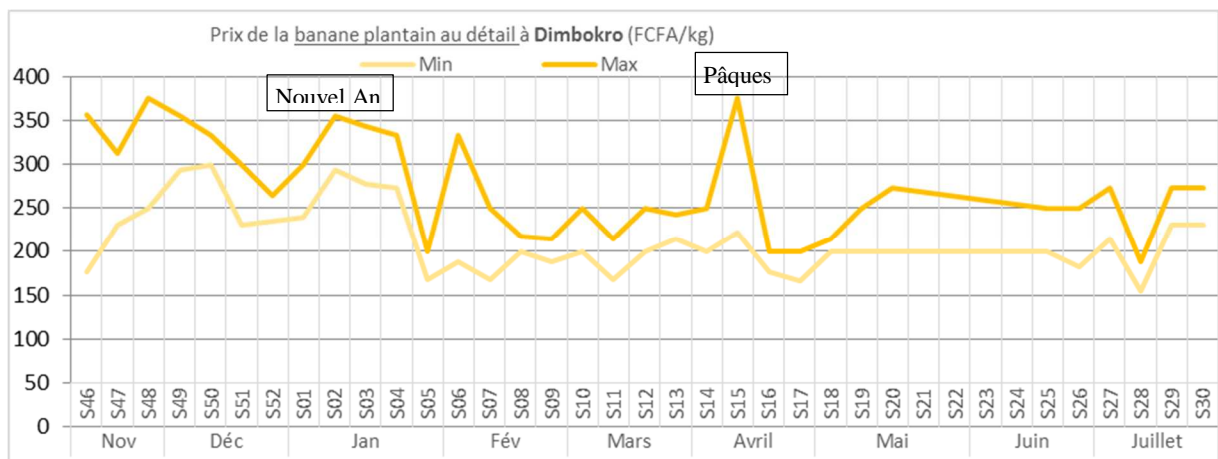


Source : OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

Dans les **zones de forte consommation**, c'est-à-dire les grandes villes du Sud et du Centre n'appartenant pas à des régions fortement productrices, **l'offre est plus rigide** que dans les zones productrices et les **variations de la demande** se font beaucoup plus ressentir sur les prix. On peut alors assister à des pics beaucoup plus importants, notamment sur les prix de détail.



Source : OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

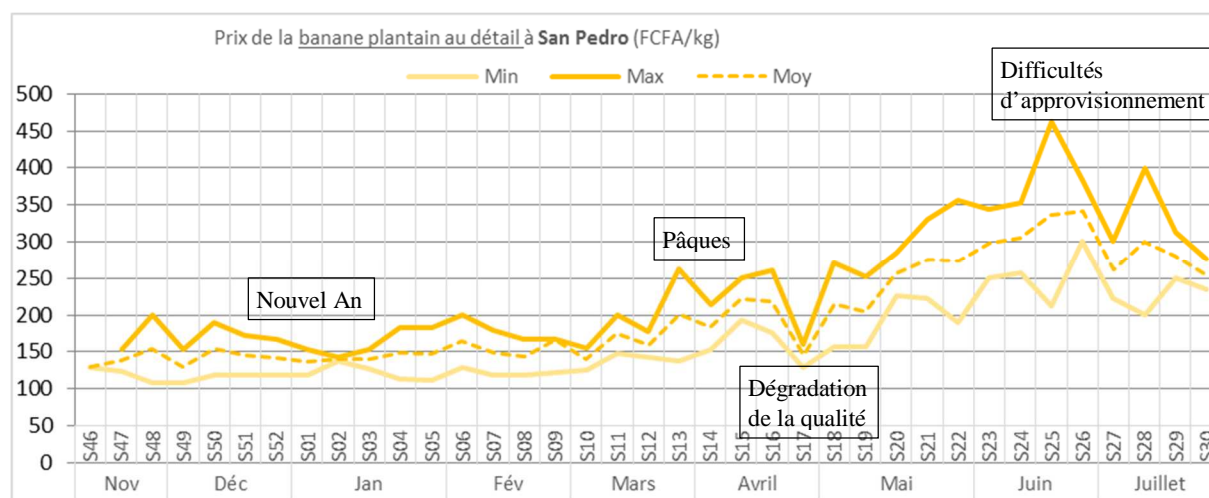


Source : OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

Organisation collective et régulation de l'offre

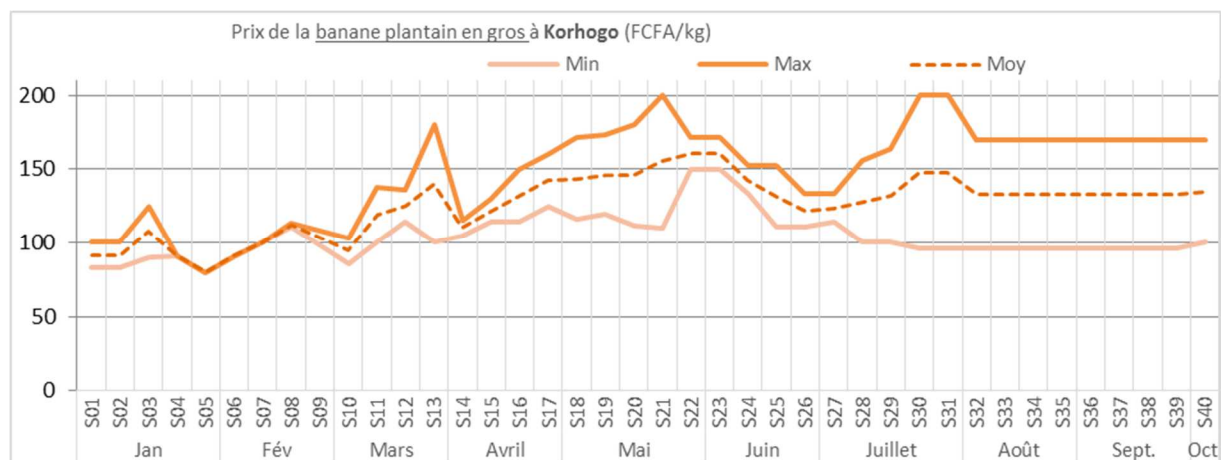
Si à Abidjan, l'offre disponible est très abondante et la volatilité se limite donc aux hausses exceptionnelles de demande (fêtes de fin d'années), Dimbokro, à l'inverse, est un exemple de volatilité très forte. En effet, la ville est petite et le volume des échanges est donc restreint, ce qui ne permet pas aux commerçantes de commander de gros volumes et de réaliser ainsi des économies d'échelle. Dans le même temps, la consommation par habitant est plutôt importante (régime alimentaire baoulé), tandis que les zones de production sont relativement éloignées. Les **facteurs économiques et sociaux** se conjuguent pour favoriser une **faible régulation** de l'offre et une **forte volatilité** des prix : forte hausse au mois de janvier correspondant au mois de vacances de commerçantes pendant et après les fêtes de fin d'année, alors que la demande est forte ; puis brusque chute après la reprise de l'approvisionnement ; puis nouveau pic lié à une tentative de contrôler cette baisse en limitant les approvisionnements la semaine suivante ; pic important la semaine suivant Pâques correspondant à nouveau aux vacances des commerçantes combinée à une très forte demande durant la semaine de Paquinou. On assiste également fréquemment à des baisses de prix minimum liées à des difficultés d'écoulement du produit. La forte volatilité des prix à Dimbokro, une des villes les plus chères du pays, est donc en partie liée à des **difficultés d'organisation collective** des commerçantes pour réguler l'offre disponible sur le marché et l'ajuster à la demande.

A l'inverse, San Pedro, qui combine également forte demande et éloignement des zones de production, et présente donc également des prix élevés, se caractérise par une volatilité beaucoup moins importante. Les commerçantes, organisées en coopérative pour **planifier collectivement les approvisionnements et contrôler l'accès au marché** des non-membres, réussissent à réguler et ajuster l'offre de telle sorte que les prix sont pratiquement stables pendant les quatre mois de forte production, même pendant les fêtes de fin d'année. Un pic correspond à la semaine précédant Pâques, mais il est relativement peu élevé. Une baisse importante est observée, liée à la dégradation de la qualité fin avril. En juin et juillet, on observe des variations en dents de scie liées à des difficultés d'approvisionnement du fait de l'extrême faiblesse de l'offre à cette période, combinée à des difficultés d'accès dues aux pluies. Les seules variations constatées sont finalement liées aux variations saisonnières normales de l'offre.

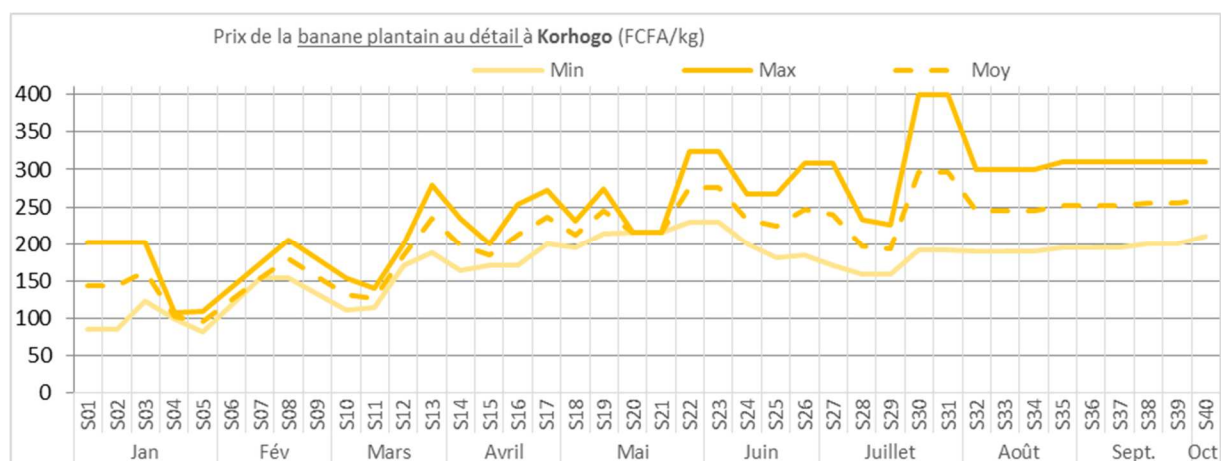


Source : OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

Enfin, dans les **zones de consommation du Nord**, où l'offre et la demande, et donc les échanges, sont faibles du fait de l'éloignement des zones de production et des habitudes alimentaires, les prix sont plutôt élevés mais la **volatilité relativement peu importante**.



Source : Relevés de prix Chigata et OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.



Source : Relevés de prix Chigata et OCPV, projet FOUTOU, année 2014-2015.

Elle est principalement liée à d'occasionnelles difficultés d'approvisionnement (fin mars) et aux variations saisonnières de l'offre. En effet, l'approvisionnement est relativement sécurisé et régulé, tandis que la **demande plutôt faible et élastique** ne permet pas des hausses de prix trop importantes.

7.4.4 L'influence du marché sous-régional

Les variations de l'offre et la demande dans la sous-région impactent peu sur les cours de la banane en Côte d'Ivoire ; les marchés des pays producteurs sont peu connectés et les principaux clients de la Côte d'Ivoire sont des pays non producteurs où la demande est relativement faible au regard de l'offre disponible en Côte d'Ivoire. Les exportations vers le Mali et le Burkina sont relativement constantes pendant toute la période de production. Toutefois, des phénomènes de **concurrence** entre acheteurs ivoiriens, maliens et burkinabés peuvent apparaître quand l'offre diminue, à partir du mois d'avril, et participer à une **hausse des prix bord-champ** plus importante et plus rapide, étant donné que ces acheteurs étrangers paient cash et plus cher.

On a également assisté au mois de mai 2015 à la présence d'acheteurs ghanéens dans les zones de production frontalières (sud du Gontougo), en lien avec la faiblesse de l'offre pendant cette période, et probablement avec la **forte inflation** observée au **Ghana** depuis les quelques mois

précédents, ce qui rend les achats en Côte d'Ivoire beaucoup plus rentables pour les commerçants ghanéens.

Les échanges avec les pays frontaliers de l'Ouest (Liberia, Guinée) sont actuellement bloqués par la fermeture des frontières due à Ébola.

7.4.5 Les variations de l'offre et la demande sur le marché international

En dehors des acheteurs des pays voisins, les différents marchés nationaux sont très peu connectés et la Côte d'Ivoire n'est que très peu connectée au marché international. Pour des filières vivrières de produits locaux comme celle-ci, les commerçants tendent à s'approvisionner au plus près et sur le territoire national de préférence, sauf quand les zones de production les plus proches se trouvent en Côte d'Ivoire (zones frontalières du Ghana, Mali, Burkina).

7.5 Opportunités et compétitivité sur le marché mondial

Si les importations des pays occidentaux et du Moyen-Orient sont en croissance, offrant des opportunités aux pays producteurs, le marché global reste toutefois relativement réduit par rapport aux volumes produits. L'insertion de la Côte d'Ivoire dans le marché d'export de la banane ne dépend donc pas d'une question de quantité, mais bien plus de la qualité des produits et des normes à respecter.

7.5.1 Le marché européen

En ce qui concerne les barrières tarifaires, la Côte d'Ivoire bénéficie de droits de douanes de 0% à l'entrée dans l'Union Européenne, dans le cadre des Accords de Partenariat Économique ; les principaux fournisseurs de l'UE, la Colombie et l'Équateur, bénéficient du même taux de 0% dans le cadre d'accords bilatéraux. La Côte d'Ivoire n'est donc ni en situation privilégiée, ni désavantagée par rapport aux fournisseurs actuels.

Il est probable que le peu d'accès des pays africains au marché européen soit plutôt lié à des difficultés à satisfaire les différentes normes de sécurité sanitaire des produits alimentaires énumérées sur la page de la Commission Européenne Export Helpdesk⁸ : contrôle des contaminants alimentaires dans ou sur les aliments, contrôle des résidus de pesticides dans ou sur les denrées alimentaires, contrôle sanitaire de denrées alimentaires, traçabilité, conformité et responsabilité en matière de denrées alimentaires, étiquetage et normes de commercialisation des fruits et légumes frais. Les produits destinés à l'export doivent en effet être encadrés dès la phase de production pour contrôler la fréquence et la quantité de traitements chimiques appliqués, ainsi que la traçabilité.

En ce qui concerne la banane plantain, le mode de production faisant intervenir très peu d'intrants, il pourrait ne pas être trop difficile de respecter ces normes à condition de prêter une grande attention à la qualité lors de la cueillette et de la collecte : sélectionner les fruits peu mûrs, éviter les chocs lors de la manipulation, pratiquer un tri des fruits abîmés ou griffés,

8

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output?action=output&prodLine=&languageId=FR&taricCode=0803101000&partnerId=ci&reporterId=fr&simulationDate=24%2f08%2f2015&simDate=20150824&nomenCmd=&resultPage=reqList&mode=>

utiliser des contenants appropriés, éviter le stockage à même le sol dans la boue ou autres sources de contamination bactérienne ou parasitaire (cf. le chapitre 9.3.5 sur les bonnes pratiques de manipulation).

Quant à la compétitivité de la banane plantain ivoirienne sur le marché européen, le prix CIF étant compris entre 500 et 600 euros la tonne selon la saison, et après déduction des différents frais, on constate que la banane ivoirienne peut être compétitive jusqu'à un prix de 200 FCFA/kg rendu à Abidjan, ce qui est nettement supérieur aux prix de gros pratiqués dans la capitale économique même aux périodes les plus chères de l'année. Le produit peut donc être facilement compétitif sur le marché européen.

8 Enjeux pour le développement de la filière banane plantain en Côte d'Ivoire

8.1 En termes d'amélioration de la production

8.1.1 Limiter la production en saison principale et développer la production de contre-saison

Comme nous l'avons vu précédemment, l'itinéraire technique appliqué à la banane reste très sommaire et peu demandeur en capital et en force de travail ; il est en fait réduit au minimum. Si l'utilisation de variétés à haut rendement, d'engrais et de traitements phytosanitaires adaptés, pourrait permettre d'augmenter la production nationale, cela paraît peu prioritaire étant donné les excédents importants pendant la saison principale de production (novembre à mars). La **suroffre** de banane pendant cette période tire les prix vers le bas, situation qui est **défavorable tant aux producteurs qu'aux commerçants**. Les prix atteignent alors leur niveau plancher : le prix bord-champ est très proche des coûts de production et les marges des opérateurs deviennent extrêmement réduites ; le risque de subir des pertes financières devient très important lorsque l'offre disponible sur les marchés devient supérieure à la demande et que les commerçants doivent liquider, répercutant ensuite leurs pertes tout au long de la filière. Il n'est donc pas particulièrement souhaitable d'investir dans l'augmentation de la production pendant la saison principale.

Il serait préférable de **focaliser la recherche, le conseil et l'investissement sur le développement de la production de contre-saison** ou de début ou de fin de saison plutôt que sur l'augmentation de la productivité des plantations produisant en pleine saison. Cette alternative serait intéressante tant pour les producteurs que pour les commerçants. En effet, les prix commencent à grimper à partir du mois d'avril, tandis que la qualité du produit baisse fortement, à cause du stress hydrique subi par les bananiers, ce qui est défavorable aux opérateurs (collecteurs, grossistes) qui ne peuvent en obtenir un bon prix, aux commerçants (demi-grossistes, détaillants) qui risquent de fortes pertes, ainsi qu'aux consommateurs qui doivent payer cher un produit de mauvaise qualité. Les coûts de collecte augmentent également, car les opérateurs doivent aller de plus en plus loin pour trouver suffisamment de produit, ce qui diminue encore leurs marges.

Développer la production irriguée en contre-saison, pour obtenir une production d'avril à octobre, pourrait permettre aux producteurs de profiter d'un prix bord-champ élevé, de 25 à 50 FCFA/kg dans les grandes zones de production (Centre-Ouest et Ouest), de plus de 50 FCFA/kg dans les zones intermédiaires, le Centre et l'Est. Cela permettrait également de développer la production locale dans les zones intermédiaires. Les consommateurs auraient ainsi accès à un produit de meilleure qualité, à un prix plus bas, et que les commerçants pourraient valoriser facilement.

La production en bas-fonds aménagés pour le drainage est également possible et permet de produire de juin à avril sans irrigation. Ces aménagements sont assez techniques ; ils doivent être adaptés à chaque parcelle et le drainage doit être précis et contrôlé, faute de quoi les bananiers risqueraient de ne pas produire du tout, car ils ne supportent pas l'eau stagnante.

En revanche, la production en avril-mai nécessite des équipements d'irrigation.

La localisation des parcelles équipées pour l'irrigation et/ou le drainage devrait être examinée soigneusement, en fonction du potentiel agronomique du sol, du coût de la main d'œuvre dans la région, et de la distance aux zones de consommation visées.

8.1.2 Choisir des variétés adaptées à la demande

Plutôt que de choisir des variétés à haut rendement, nous recommandons d'orienter le choix variétal vers les variétés traditionnelles les plus valorisées par les consommateurs : Afoto et Agnrin, ou d'autres variétés locales particulièrement appréciées (notamment celles du Centre-Est et de la région de Tai). En effet, ces dernières peuvent se vendre jusqu'à trois fois plus cher que les autres sur le marché, en raison de leurs qualités sensorielles et gustatives et de leur réputation. La valorisation et la diffusion de variétés locales méconnues seraient également particulièrement intéressantes pour les producteurs et les opérateurs.

L'Agnrin, en revanche, affiche un prix au kilo plus faible, mais les régimes sont plus gros ; elle doit être cultivée avec modération car, même si la demande est forte de la part des transformateurs d'alloco, elle est peu valorisée et soumise à de fortes baisses de prix.

L'adoption de variété à haut rendements ne correspondant pas aux critères de choix des consommateurs est donc vouée à l'échec étant donné que le facteur quantité est beaucoup moins déterminant que le facteur qualité pour l'écoulement de la production.

La recherche pourrait également orienter ses critères sur la sélection de variété à murissement lent et homogène qui rendraient la collecte et le stockage plus faciles et limiteraient les risques de liquidation des stocks en phase de murissement avancés tout comme les pertes au niveau des restaurateurs et des ménages.

8.2 En termes d'amélioration de la commercialisation

8.2.1 Standardiser les contenants et les modes de commercialisation

La standardisation des modes de commercialisation de la banane plantain représente probablement le principal levier d'action pour le fonctionnement de la filière. En effet, la commercialisation « en vrac » telle qu'elle a lieu aujourd'hui provoque d'importantes pertes économiques et environnementales pour la filière.

Tout d'abord, l'absence de critères de qualité connus et acceptés de l'ensemble des acteurs de la filière favorise d'importantes pertes (bananes trop mures au chargement ou au déchargement) et occasionne des frais de tri et de reconditionnement qui amputent les revenus de l'ensemble des acteurs. En outre, l'absence de tels critères limite fortement le potentiel d'expansion de la filière à l'exportation (vers la sous-région et vers les marchés occidentaux) puisque celle-ci est, dans les conditions actuelles, incapables de respecter les normes de qualité et de calibrage nécessaires pour entrer sur les marchés européens et américains et que le transport sur de longues distances occasionne d'importantes pertes qui pourraient être évitées.

D'autre part, l'absence de normes pour le transport de la banane plantain et la vente « au régime » telle qu'elle se pratique actuellement entraîne le déplacement de dizaines de milliers de tonnes « mains » (la partie centrale du régime qui relie les fruits entre eux) qui représente un déchet sur les marchés urbains de destinations alors que détacher cette partie du régime avant la vente permettrait une restitution de matière organique dans les zones de production favorisant le maintien de la fertilité des sols.

Enfin, cette absence de standardisation, rend complexe plus complexe la négociation des prix entre les différents acteurs car un régime comme un chargement peuvent connaître une variation de poids importante.

Il est donc recommandé que le Ministère de l’agriculture et le Ministère du commerce, en accord avec des représentants des différents maillons de la filière fixent d’abord des critères de qualité standardisés et identifient un contenant standard (filets ou cartons) bon marché, puis diffuse la connaissance de ces critères et la disponibilité de ces contenants avant de finalement rendre obligatoire leur respect et d’interdire le transport « en régime ».

Cette procédure de standardisation progressive de la commercialisation de la banane plantain aurait de multiple effets positif (réduction des pertes à tous les niveaux et donc augmentation de la valeur ajoutée du produit, réduction des coûts de transport et de la surcharge des camions, maintien de la fertilité des sols dans les zones de production, réduction des volumes de déchets dans les zones de déchargement et de commercialisation de la banane, amélioration de la compétitivité de la filière et de son potentiel à l’exportation, entre autres).

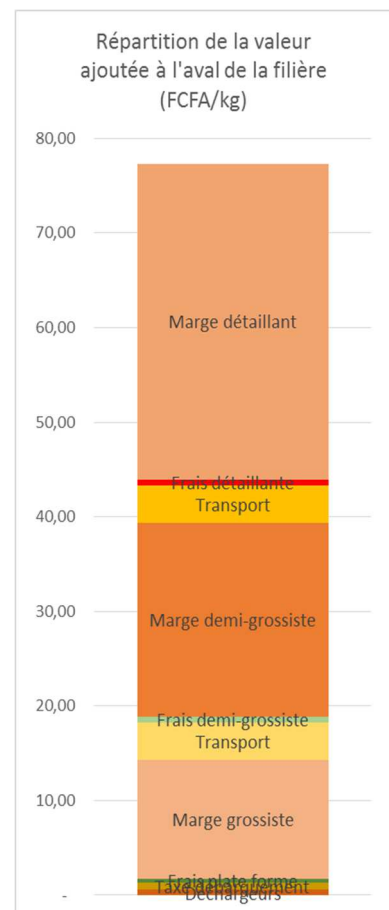
Un partenariat avec des organismes équatoriens et colombiens impliqués dans la standardisation des filières banane plantain dans ces deux pays pourrait permettre de bénéficier de leur expérience et d’accélérer ce processus de standardisation.

8.2.2 Le transport « dernier kilomètre »

Si l’on considère l’aval de la filière, à partir de l’arrivée à la plate-forme de déchargement d’Abidjan, on constate que les coûts de transport entre la plate-forme et le lieu de vente du demi-grossiste, puis entre ce dernier et le lieu de vente des détaillantes, peuvent représenter une part importante des frais de ces opérateurs, et finalement du prix de vente au consommateur. Ce schéma sépare les frais de transport des autres frais de commercialisation (tel que le paiement d’un emplacement au marché) pour une meilleure visibilité.

Maîtriser leurs coûts de transport « dernier kilomètre » est donc un enjeu important pour ces commerçants. En effet, la proximité de la plate-forme de banane, autant que le prix de vente pratiqué sur celle-ci, va être un élément important de choix du lieu d’approvisionnement, car le coût du transport élevé à Abidjan ne permet pas de traverser toute la ville sans impliquer des frais importants. C’est pourquoi les plates-formes sont situées dans les communes les plus peuplées : Yopougon, Adjamé, Abobo, Koumassi et Port-Bouët, qui se trouvent également le long des grands axes donc facilement accessibles par les camions poids lourds, et à proximité des principaux marchés de détail. Adjamé est un exemple type de marché mixte, où la plate-forme côtoie directement le marché de demi-gros, puis le marché de détail. Les coûts de transport sont donc réduits au minimum, et les prix pratiqués, en demi-gros et au détail, plus bas. Cependant, son emplacement central provoque de gros problèmes d’accès et de circulation.

En revanche, l’approvisionnement des marchés de détail des autres quartiers de la ville peut impliquer des coûts de transport importants. S’il paraît difficile de réduire le coût du transport



urbain en soi, l'emplacement des plates-formes / marchés de gros va être un élément important de la maîtrise des frais « dernier km », et donc du prix de vente final.

La mise à disposition et l'aménagement de zone de déchargement adaptée dans les quartiers périphériques d'Abidjan apparaît donc comme un important levier pour d'une part réduire l'encombrement du marché d'Adjamé et d'autre part réduire les charges de commercialisation au sein de la capitale économique du pays. Des acteurs individuels entreprennent d'ores et déjà ce type d'aménagement mais un appui administratif et financier de la ville d'Abidjan d'une part et de l'Etat d'autre part pourrait permettre d'accélérer et d'améliorer l'aménagement de la distribution de produits vivriers au sein de la capitale et réduisant l'écart entre prix payé au producteur et prix payés par les consommateurs finaux.

9 Conclusions

La filière banane plantain de Côte d'Ivoire bénéficie jusqu'à aujourd'hui du dynamisme de la filière cacao et représente plus une culture complémentaire qu'une culture d'investissement en soi.

Malgré cela, elle assure une contribution importante à la souveraineté alimentaire et à la diversité de l'offre alimentaire dans le pays.

Peu lucrative dans ces conditions, aussi bien pour les producteurs que pour les commerçants, relativement à d'autres filières agricoles, elle présente toutefois des leviers d'amélioration intéressants qui sont principalement :

- L'élargissement de la période de production : variétés précoces ou tardives, variétés plus moins rapidement périssables, itinéraires techniques de contre-saison.
- La standardisation des normes de qualité, de transport et de conditionnement : vulgarisation des standards puis commercialisation/lotissement du produit par taille et/ou par niveau de maturité, interdiction du transport en vrac et au régime à l'échelle nationale.
- Plus généralement, toutes les actions d'aménagement infrastructurel et logistique qui pourraient permettre de réduire les charges de distribution des produits périssables à l'intérieur de la ville d'Abidjan et qui doivent être faites sur la base d'une stratégie construite avec les commerçants de produits périssables et pas contre eux.

A long terme, avec la diminution des nouvelles zones d'extension du cacao propices à la culture de la banane plantain, on peut s'attendre à ce que se développe une culture pure de la banane plantain plus commerciale, notamment au sein du triangle vivrier de la Marahoué, qui devrait être parfaitement capable d'assurer l'autosuffisance du pays.

ANNEXES

Annexe 1

Liste des coopératives rencontrées pour la réalisation de l'enquête-diagnostic

DATE	OP	LOCALITE	NB MEMBRES	% FEMMES	DATE CREATION	FEDERATION
28-oct	Coopérative LE GRENIER	Didiévi	210	100%	2012-2014	
28-oct	Coopérative EBOHEKOUN	Koubi (Tiébissou)	70	100%	2010	CNAVICI
29-oct	Coopérative COVIMA	Bouaflé	2014	95-98%	2005	CNAVICI
29-oct	COVIMIN	Minfla (Zuénoula)	40	100%	2004	CNAVICI
30-oct	Coopérative Boblan	Zuénoula	1483	100%	1999-	CNAVICI
01-nov	Association des femmes de Kokouézo	Kokouézo (Gagnoa)	50	100%	1991-92	
01-nov	Association Union des femmes du Fromager	Gagnoa	200	100%		
01-nov	Coopérative COOPMAMA	Gagnoa	30	100%	2009-2012	
03-nov	Coopérative COFESUD	Divo	3000	100%		COFMCI
03-nov	Coopérative CAPC-Sud	Divo		100%	2005	
03-nov	Associations UVPAP	Divo	3000	100%		
03-nov	Coopérative COOFADI	Divo	200	99%	2004	FENACOVICI
04-nov	Coopérative LES MOISSONNEURS	Toumodi	4000		2006-2012	FENACOVICI
04-nov	UIPC	Divo	3000	60%	2005	
04-nov	Coopérative COPRODIVIDO	Oumé	601	100%	2004	CNAVICI
07-nov	Fédération des Associations des femmes dynamiques	Grand-Lahou		100%		
22-nov	Union des Coopératives Agro-Pastorales de Binao	Binao (Sikensi)				FENACOVICI
22-nov	Coopérative 96 de Binao	Binao (Sikensi)	41	50%	2012	FENACOVICI
22-nov	Coopérative de Binao	Binao (Sikensi)	37	41%	2012	FENACOVICI
22-nov	Coopérative de Bousoué	Binao (Sikensi)	50	60%	2012	FENACOVICI
02-déc	FENACOVICI section Zuénoula	Zuénoula	600	100%		FENACOVICI
02-déc	COPROVIZUE	Zuénoula	300	100%		FENACOVICI
02-déc	SOCOVIMA	Zuénoula	80	100%		FENACOVICI
02-déc	KAKOUMAN	Zuénoula	100	100%		FENACOVICI
02-déc	KAVOTIVA	Zuénoula	200	100%		FENACOVICI
04-déc	SCODEVIMA	Bouaflé	800	63%	2012	FENACOVICI
05-déc	Coopérative Yatingué	Boli	250			
06-déc	Association UDEFA	Attiégouakro (Yakro)	50	100%	2011	FENACOVICI
06-déc	UAFA	Attiégouakro (Yakro)	2000	100%		FENACOVICI
06-déc	Association Moye	N'Gbekro (Yakro)	130	100%	2010	FENACOVICI
06-déc	Coopérative Asamy	Yamoussoukro	500	100%	2011	FENACOVICI
07-déc	Coopérative UVETO	Toumodi	1000			

08-déc	Coopérative ADJOCO	Tiassalé	325		2008	FENACOVICI
10-mars	Fédération des femmes du Guémon	Duekoué	5000	100%		

TOTAL= 27808

Liste des coopératives partenaires du projet et contacts

REGION	LOCALITE	OP	PCA	CONTACTS	PRODUITS PRINCIPAUX
Agnéby	Binao (Sikensi)	Union Coop Agro-Pastorales de Binao	LANDJI Kouadjo	09800026	manioc ++, attiéké, banane, aubergine ++, graine, huile, maïs, piment, arachide, haricot
		Coopérative 96 de Binao	ADJOUA Monique	67063199	manioc ++, attiéké, banane, aubergine ++, graine, huile, maïs, piment, arachide, haricot
		Coopérative de Binao	N'GODJO Yao Florent	49363868	manioc ++, piment ++, aubergine ++, banane, graine, maïs, arachide, haricot
		Coopérative de Boussoyé	KASSI Akissi Yolande	01165579	manioc ++, piment ++, aubergine ++, banane, graine, huile ++, maïs, arachide, haricot
	Tiassalé	Coopérative ADJOCO	KOFFI Norbert	09583723	manioc ++, riz, maïs, aubergine, piment, gombo
Bélier	Attiégou akro	Association UDEFA	KRA Ahou Céline	08545584	manioc ++, attiéké, banane, maïs, arachide, piment, aubergine, gombo, igname
		UAFA	KOUASSI Roger	57469825 / 05346546 KRA Céline 08545584	manioc
	Didiévi	Coopérative LE GRENIER	KOUAME Akissi Odette epse KOUADIO	08212626 / 55761753	piment, manioc / placali, tomate, maïs, gombo, oignon, arachide, igname, peuvent faire banane
	N'Gbekro	Association Moye		07703010 KOUASSI Roger KOUAKOU ALLA N'Dri 07343226	manioc
	Toumodi	Coop LES MOISSONNEURS	Mme SIDIBE Jeannette	08346468	manioc ++, tomate ++, riz +, banane, piment, légumes, maïs, arachide, igname
		Coop UVETO Union Vivrière Etraikpa		COFFI BROUZ Jonas (secr gal) 08863517 / 04333464	manioc
Yamoussoukro	Coopérative Asamy	M'BAHIA KOUADIO N'Dri Patricia	08361057 / 06013132	maïs, manioc, banane, piment, légumes, oignon, oranges	
Grands Ponts	Grand-Lahou	Fédé Asso femmes dynamiques	KOUAME Ahou Simonne	07908260	manioc, attiéké
Loh Djiboua	Divo	Coopérative COFESUD	Mme KOUASSI Cécile	05732023 M. KREGBE Alphonse	manioc uniquement, attiéké

	Divo	Coopérative CAPC-Sud	M. ZOH Jean	09000212	banane, manioc, riz, arachide, légumes
	Divo	Associations UVPAP	M. ZOH Jean (PCA UVPAP)	09000212	banane, manioc, riz, arachide, légumes
Marahoué	Bouaflé	Coopérative COVIMA	N'Goran Oussou	07 71 61 97 M. AMANY 08685661	Maïs ++, banane ++, manioc, placali, piment ++, aubergine ++, gombo++
	Bouaflé	SCODEVIMA	ZAMBLE Zigbé Mohamed	07471427 Mme DAOU Mariam 07136865	aubergine, gombo, piment, maïs ++, banane +, riz +, manioc
	Minfla (Zuénoula)	COVIMIN	TRA LOU Zouna / Vice-Pdte: Mme BOTTI LOU Bertine	45164889 (Tra Lou Zouna) 48649109 (Mme Botti) 48 90 44 31 (son mari le chef) Joseph Botti 09721783	manioc ++, placali ++, banane +, piment +, aubergine ++, gombo, maïs
	Zuénoula	FENACOVICI section Zuénoula	UE BI IRIE Etienne (délégué départemental)	55121275	banane ++, manioc, placali ++, piment ++, aubergine ++, gombo++
	Zuénoula	COPROVIZUE		TINAN Thérèse trésorière 08355813 / TRA IE Yvette secrétaire 57948858	placali ++, banane ++
Guémon	Duékoué	Fédération des femmes du Guémon	DIE BONAO Céline	07852725	riz, manioc

Groupes de collecteurs de banane et sites de collecte

Localité	Site de collecte	Mode d'organisation	Commerce			Nombre de membres	Contacts
			vers sous-région	vers Abidjan	local		
Duékoué	Duékoué Belleville	groupement		X	X	10	Moussa 67206201 M. Bonan 05292190
	Guéhiébli	groupement		X	X	10	Abba 05117748
	Béhoué	groupement		X	X	10	
Bouaflé	Bonon	individuel	X	X		30	Aya 07481247 Pierrette 07316842
	Gobazra	individuel	X	X		10	Ladji 08244664 Eugénie 08723649
	Garango	individuel		X	X	30	Maï 07239429 Dabré Salimata 08297600 Dabré Kassou (producteur) 57311986 Ahoua 57936591
	marché	coopérative			X	7	Koua 08297600
Gagnoa	marché Marimar	coopérative			X	5	Mme BAKAYOKO 05382383 / 48721589 Coulibaly Lacina 07655872 / 45273289
San Pedro	grand marché	coopérative			X	7	KOUAME Akissi 46481757 / 41459560 MOSSE Awa Akissi 04006811 / 57380099 OUATTARA Youssouf 06667195 / 58056078
Yamoussoukro	marché Mofaitai	coopérative			X	7	Prosper 57197583
Dimbokro	marché	coopérative			X	6	
Zuénoula	Srinzra	coopérative		X		?	Mme VANIE 09609743 VANIE Désiré 07740773
TOTAL=						132	