

ÉTUDE DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ DES CULTURES VIVRIÈRES

RAPPORT FINAL
Décembre 2017



Dr DIARRA Ibrahim
DIZOE Dally Fabrice
SARKA Coulibaly Gninafolo Laurent
N'DA Léon

PRO-PLANTEURS est un projet commun de :

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX	4
LISTE DES GRAPHIQUES ET CARTES	5
SIGLES ET ABBREVIATIONS	6
RESUMÉ EXECUTIF	7
I. INTRODUCTION	11
1.1 Contexte et justification de l'étude.....	11
1.2 Rappel des termes de références.....	12
1.2.1 Objectifs de l'étude	12
1.2.2 Résultats attendus.....	13
1.2.1 Zones d'étude	14
1.3 Méthodologie	14
1.3.1 Approche d'analyse	15
1.3.2 Méthode de collecte de données.....	17
1.3.3 Méthode d'analyse des critères	19
1.3.4 Étapes de l'étude.....	20
1.3.4.1 Séance de cadrage.....	21
1.3.4.2 Recherche documentaire.....	21
1.3.4.3 Entretien avec les personnes ressources	21
1.3.4.4 Enquêtes auprès des acteurs interne et externe de la commercialisation	21
1.4. Échantillonnage	22
1.4.2 Échantillonnage des producteurs et productrices du vivrier	22
1.4.3 Plan d'échantillonnage	22
1.5. Contraintes dans la mise en œuvre de l'étude	25
II-RÉSULTAT 1 : APPROCHE GÉNÉRALE.....	26
2.1 Approche conceptuelle	26
2.1.1 Marchés physiques.....	26
2.1.2 Typologie des Marchés Physiques.....	26
2.1.2.1. Les marchés ruraux (MR).....	26
2.1.2.2 Les marchés péri-urbains.....	27
2.1.2.3 Les marchés urbains ou halles centrales	27
2.1.2.4 Les marchés de gros des villes	27
III- RÉSULTATS 2 : ANALYSE DES CRITÈRES	29
3.1. Analyse de la représentativité du genre	29

3.1.1. Représentativité du genre dans les activités productives.....	29
3.2.2. Analyse de la représentativité du genre dans les activités commerciales.....	30
3.2.3. Analyse de la représentativité du genre dans les organisations et les groupements de producteurs	31
3.2. Contribution à la sécurité alimentaire.....	34
3.2.1. Analyse de sélection des cultures	34
3.2.2. Analyse des moyens de conservation	36
3.3. Existence de marchés potentiels.....	37
3.3.1. Analyse des marchés physiques de commercialisation des produits vivriers dans les zones du projet.....	38
3.3.1.1. <i>Lieux de vente des produits après la récolte.....</i>	38
3.3.1.2. <i>Marchés hebdomadaires, journaliers.....</i>	39
3.3.2. Analyse des niches d'opportunité de commercialisation des produits vivriers.....	41
3.3.2.1. <i>Détermination des scores relatifs à l'existence de marchés potentiels.....</i>	41
3.3.2.2. <i>Absence de marché potentiel local.....</i>	44
3.4. Analyse de la rentabilité	45
3.5. Synthèse de l'analyse des critères et sélection des cultures à recommander.....	47
IV- RÉSULTATS 3 : STRUCTURE DES MARCHÉS	49
4.1 Au niveau national.....	49
4.2 Au niveau régional.....	51
4.2.1 Analyse des marchés des produits vivriers	51
4.2.1.1. <i>Localisation et flux de commercialisation des différents marchés dans les localités... 53</i>	
4.2.1.2. <i>Identification et analyse des circuits existants de commercialisation pour les trois localités.....</i>	57
4.2.1.3. <i>Caractéristiques de l'offre et de la demande sur ces principaux marchés</i>	58
4.2.1.4. <i>Typologie et rôles des acteurs de la commercialisation</i>	62
4.3 Caractéristiques des produits vivriers	65
4.4 Autres caractéristiques structurelles	66
V-RESULTATS 4 : CONDUITE OU COMPORTEMENT DU MARCHE	67
5.1 Processus de formation des prix	67
5.2 Relation entre les différents acteurs.....	69
5.2.1. Circuit des produits non transformés.....	69
VI-RESULTATS 5 : PERFORMANCE	73
6.4 Analyse de la rentabilité des produits et produits dérivées du vivriers.....	73
6.4.1. Analyse de la rentabilité des produits vivriers par localité	73

6.4.1.1 Analyse de la rentabilité de la tomate.....	73
6.4.1.2 Analyse de la rentabilité du chou	75
6.4.1.3 Analyse de la rentabilité aubergine.....	75
6.4.1.4 Analyse de la rentabilité gombo.....	77
6.4.1.5 Analyse de la rentabilité du piment.....	77
6.4.1.6 Analyse de la rentabilité manioc	79
6.4.1.7 Analyse de la rentabilité du maïs	79
6.4.1.8 Analyse de la rentabilité du riz de bas-fond	80
6.4.2. Analyse de la rentabilité des dérivés des produits vivriers par localité	82
VII. RESULTATS 6 : POLITIQUES PUBLIQUES	84
VIII. RECOMMANDATIONS	87
8.1. Recommandations d'ordre général.....	87
8.2. Recommandations relatives à la maîtrise des systèmes de productions et des itinéraires techniques et au renforcement de capacités.....	88
8.3. Recommandations relatives à la commercialisation.....	88
8.4. Perspectives.....	89
IX. CONCLUSION	90
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	92
ANNEXES.....	93

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Critère de choix des spéculations et pondération	18
Tableau 2 : Liste des spéculations	18
Tableau 3 : Liste des acteurs à enquêter	19
Tableau 4 : Méthode de mesure des scores	20
Tableau 5 : Effectif des acteurs enquêtés	24
Tableau 6 : Représentativité moyenne des femmes dans les activités commerciales	31
Tableau 7 : Taux de présence des femmes dans les groupements de production	32
Tableau 8 : Synthèse des taux de représentativité du genre	33
Tableau 9 : Choix des consommateurs sur l'importance des cultures vivrières dans leur régime alimentaire	34
Tableau 10 : Analyse des proportions d'importance des cultures vivrières présélectionnées	36
Tableau 11 : Mode, état et durée de conservation des différentes spéculations	37
Tableau 12 : Lieux de vente des récoltes de produits agricoles.....	38
Tableau 13 : Proportion de producteurs écouant leurs produits sur les différents types de marchés	39
Tableau 14 : Coefficient de qualité d'écoulement des produits	43
Tableau 15 : Classement et score des spéculations suivant le critère de rentabilité basé sur la marge brute	46
Tableau 16 : Déterminant des scores pondérés totaux pour la sélection multicritère des spéculations à prendre en compte dans la diversification des cultures vivrières du projet PRO-PLANTEURS.....	47
Tableau 17 : Classement des cultures selon les scores pondérés à corriger	48
Tableau 18 : Proportion de marchés sur lesquels les cultures sont commercialisées.....	52
Tableau 19 : Disponibilité des produits sur les marchés agricoles.....	52
Tableau 20 : Pic de récoltes de cultures vivrières	60
Tableau 21 : Relation dominantes entre les aliments dans les habitudes alimentaires des consommateurs.....	61
Tableau 22 : Proportion de la production selon l'origine du producteur	63
Tableau 23 : Caractéristiques sociodémographiques des producteurs	63
Tableau 24 : Compte d'exploitation synthétique de la tomate à Abengourou.....	74
Tableau 25 : Compte d'exploitation synthétique du chou	74
Tableau 26 : Compte d'exploitation synthétique de l'aubergine.....	76
Tableau 27: Compte d'exploitation synthétique du Gombo à Agnibilékro.....	76
Tableau 28: Compte d'exploitation synthétique du piment à Zaranou	78
Tableau 29: Compte d'exploitation synthétique du manioc à Akoupé.....	79
Tableau 30 : Compte d'exploitation synthétique de maïs à Afféry.....	80
Tableau 31: Compte d'exploitation synthétique de riz bas-fond à Maféré	81
Tableau 32 : Compte d'exploitation synthétique des transformatrices d'attiéké par localité et par mois	83
Tableau 33: Forces et faiblesses de la production vivrières.....	86

LISTE DES GRAPHIQUES ET CARTES

Graphique 1 : Représentation des femmes dans les activités productrices (en %)	30
Graphique 2 : Evolution de la production de cultures vivrières en Côte d'Ivoire de 1960 à 2015	50
Graphique 3 : Analyse factorielle des correspondances entre les périodes de récolte et les cultures récoltées	59
Graphique 4 : Pourcentage des producteurs suivant le lieu de vente des spéculations	68
Carte 1 : Localités visitées	14
Carte 2 : Localisation des marchés visités, flux et circuit de commercialisation par produit et par localité dans la région d'Abengourou.....	54
Carte 3 : Localisation des marchés visités, flux et circuit de commercialisation par produit et par localité dans les régions d'Agboville et d'Adzopé	55
Carte 4 : Localisation des marchés visités, flux et circuit de commercialisation par produit et par localité dans la région d'Aboisso	56
Carte 5 : Flux et circuit de commercialisation entre Abidjan et les différentes localités visitées.....	57

SIGLES ET ABREVIATIONS

AFEDZ	Association des Femmes Dévouées de Zaranou
ANADER	Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
APVMA	Association des Productrice du vivrier Mossiyet d'Ayamé
ATP	Agriculture à temps partiel
BMEL	Ministère Fédéral de l'Alimentation et de l'Agriculture
BMZ	Ministère Fédéral de la Coopération Economique et du Développement
CAAM	Coopérative Agricole Aboudé-Mandéké
CCC	Conseil du Café-Cacao
CIRES	Centre Ivoirien de Recherches Economiques et Sociales
CNRA	Centre Nationale de Recherche Agronomique
COOP-CA Espoir	Société Coopérative Agricoles avec Conseil d'Administration Espoir
COOPAZA	Coopérative des Producteurs Agricoles de Zaranou
CORAF/WECA	Conseil ouest et centre africain pour la recherche et le développement agricoles/ West and Central
DDA	Direction Départementale de l'Agriculture
FAO	Food Agricultural Organization
FAOSTAT	Statistiques de la FAO
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
GISCO	German Initiative on Sustainable Cocoa
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (Agence Allemande de Coopération Internationale)
MCEF	Main des points forts, Correction des faiblesses, Exploitations des opportunités et Faire face aux Menaces
MO	Main d'œuvre
OCPV	Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PAIAID	Projet d'Appui aux Infrastructures Agricoles de l'Indenié Djuablin
PPAAO	Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest
SCAMA	Société Coopérative Agricole Mossyet d'Aboisso
SCOOPACA	Société Coopérative Agricole du Canton d'Amélekia
SCP	Structure Conduite Performance
SWOT	Strength, weakness, opportunities, threats (force, faiblesse, opportunités, menaces)

RESUMÉ EXECUTIF

PRO-PLANTEURS est un projet cofinancé par le Conseil du Café-Cacao (CCC) de la Côte d'Ivoire, des membres de l'Initiative Allemande pour le Cacao Durable (German Initiative on Sustainable Cocoa, GISCO) et de deux ministères du gouvernement allemand, le Ministère Fédéral de la Coopération Economique et du Développement (BMZ) et le Ministère Fédéral de l'Alimentation et de l'Agriculture (BMEL).

L'objectif du volet diversification dans le projet PRO-PLANTEURS est de permettre que « 80% des producteurs et leurs familles appuyés (=16.000 familles) ont augmenté leurs revenus tirés des produits agricoles diversifiés d'au moins 430.000 Francs CFA par an. En plus, au moins 30% des femmes dans les familles appuyées (>20.000 femmes, car 3 femmes en moyenne par famille) ont augmenté leurs revenus des produits agricoles diversifiés d'au moins 55.000 Francs CFA par an. »

L'objectif global de cette étude sur l'opportunité de marché des cultures vivrières est d'identifier les circuits de commercialisation des cultures vivrière et leurs capacités d'absorption. La zone du projet PRO-PLANTEURS couvre 18 coopératives productrices de cacao des départements d'Abengourou, Aboisso, Adzopé, Agboville. Trois (3) approches d'analyses ont été utilisées. Il s'agit de : « l'approche Structure – Conduite – Performance (SCP) », « l'approche circuit », et « l'approche d'analyse SWOT- MCEF ».

L'approche SCP (Structure-Conduite-Performance), l'approche circuit et l'approche SWOT-MCEF (Maintien des points forts, Correction des faiblesses, Exploitation des opportunités et Faire face aux menaces).

Les 12 spéculations agricoles concernées sont le riz, le maïs, l'arachide, le haricot, le manioc, l'igname, la banane plantain, l'aubergine, le piment, la tomate, le chou et le gombo.

Au total 492 répondants ont été interrogés don 181 producteurs, 210 consommateurs, 09 collecteurs, 3 grossistes, 22 détaillants, 17 transformatrices, 8 transporteurs, 19 groupements, 04 chefs de zones, 02 responsables OCPV, 03 Conseil régionaux et 14 marchés physiques.

Les producteurs des différentes zones pratiquent une agriculture de subsistance. Le **taux de représentativité globale des femmes dans la production, la commercialisation et les groupements de produits vivriers**. Elle est égale à : **85,46%**.

En termes de contribution à la sécurité alimentaire, les cultures qui paraissent : très importantes sont le manioc (71,3%), la banane plantain (75%), le riz (37%), importantes sont le maïs (29,4%), l'arachide (44,1%), neutres (moyennement important) sont l'igname (33,9%). Parmi les légumes : l'aubergine est très importante (43,3%), le piment est important (52,2%), le chou n'est pas important (36,7%) ce qui est confirmé par l'enquête qualitative. La tomate et le gombo sont importants avec respectivement 52,5% et 46,5%, le haricot (32,9%) est neutre.

Les modes, l'état et les durées de conservation de ces spéculations ont été étudiés. En revanche, les marchés potentiels existants, dans les zones du projet sont faibles et incapables de susciter un changement de comportement, susceptible de motiver des chiffres d'affaires qui puissent permettre l'atteinte du résultat d'impact du projet PRO-PLANTEURS relatif à l'augmentation du revenu. Les marchés potentiels sont ceux du district d'Abidjan.

Des comptes d'exploitations sont établis sur la base des conditions normales de production en monocultures. La culture la plus rentable est la tomate en monocultures. Elle est 1^{ière} devant le piment et le chou. De ce fait, la tomate a un score de 10/10, pendant que le piment a un score de 9/10 et le chou 8/10 en termes de revenu.

Au total, les cultures susceptibles d'améliorer significativement le revenu des producteurs dans le cadre du projet PRO-PLANTEURS sont par ordre de priorité : le piment, la tomate, l'aubergine, la banane plantain, le manioc, le gombo, le chou, le haricot, le riz, l'igname, l'arachide puis le maïs. L'exécution du projet peut ainsi faire le choix des cultures parmi les cultures proposées.

En prenant en compte toutes les informations collectées et les scores pondérés pour les quatre (4) critères (la possibilité à accroître les revenus, l'existence de marché potentiel, l'implication des femmes, la contribution à la sécurité alimentaire), le classement suivant des cultures est ressorti :

Tableau 17 : Classement des cultures selon les scores pondérés

Type de cultures	Score pondérés total	Ordre de priorité pour l'atteinte de l'impact
Piment	883	1
Tomate	846	2
Aubergine	843	3
Plantain	786	4
Gombo	753	5
Manioc	729	6
Chou	645	7
Haricot	415	8
Igname	412	9
Riz	368	10
Maïs	349	11
Arachide	328	12

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Cependant, il faudrait toutefois prévoir les modes d'association, d'assolement et de rotation et d'exécution à temps partielle pour les différentes cultures. Un certain nombre de protocoles devront être élaborés à cette fin et mis à la disposition des producteurs dans le cadre des formations.

La structure du marché permet d'observer une spécialisation et une intégration verticale, il apparaît au regard de l'analyse des données que les intermédiaires à savoir les collecteurs et/ou grossistes ne se spécialisent pas uniquement dans une seule activité. Leur choix est guidé par les différentes saisons agricoles. Et ceci dans le souci de rentabiliser leur activité de commerce. Ils ont une gamme très variée de produits agricoles allant des tubercules, racines ou féculents (igname, manioc, bananes) aux légumes en passant par les céréales (maïs ou riz).

Au niveau de la structure de marché dite d'intégration verticale on observe des paysans qui cumulent les fonctions de producteurs détaillants ou même de producteurs grossistes. Au sujet du degré de la concurrence et de la concentration, le constat fait sur le terrain indique qu'il n'existe pas des conditions très particulières à remplir pour être un intermédiaire (collecteur ou grossiste) dans la filière de commercialisation des vivriers. Il n'existe pas d'obstacles majeurs freinant l'entrée ou même la sortie de ce métier. En revanche, ce métier exige la disposition de matériels roulants. La véritable barrière reste le capital financier

relativement important qu'il faut mobiliser, car certaines opérations nécessitent d'être payées au comptant.

Quant à la concentration de ces intermédiaires, au dénombre autant de collecteur que de grossistes dans les différentes zones visitées, bien que certains acteurs maintiennent entre eux des relations de fidélité.

Il faut que les programmes d'appui se prolongent de sorte à mettre les bénéficiaires aux seuils de non-retour ou que les décideurs puissent en faire le relais dans la politique d'appui. Les filières doivent être organisées au même titre que celle du cacao, du coton de l'anacarde, du palmier à huile et de l'hévéa. Il faut mettre en place des marchés de gros et des SIM. Et interconnecter les marchés. Il faut relancer la politique d'accès au crédit agricoles, jugés trop risqués. Il faut appuyer les producteurs en termes de qualités de semences. La Côte d'Ivoire n'a pas un propre dispositif de production de semences de vivriers, cette option devrait donner lieu au développement de champs semenciers. Plusieurs recommandations ont été faites pour que les résultats de l'étude permettent l'atteinte des résultats d'impacts du projet PRO-PLANTEURS.

I. INTRODUCTION

1.1 Contexte et justification de l'étude

PRO-PLANTEURS est un projet cofinancé par le Conseil du Café-Cacao (CCC) de la Côte d'Ivoire, des membres de l'Initiative Allemande pour le Cacao Durable (German Initiative on Sustainable Cocoa, GISCO) et de deux Ministères du Gouvernement allemand, le Ministère Fédéral de la Coopération Economique et du Développement (BMZ) et le Ministère Fédéral de l'Alimentation et de l'Agriculture (BMEL).

Le projet cadre avec la stratégie nationale de développement du secteur cacao contenue dans le programme 2QC (Quantité-Qualité-Croissance) et avec les orientations contenues dans les autres plateformes dans le secteur cacaoyer en Côte d'Ivoire et au-delà.

La GIZ a été mandatée comme Maître d'ouvrage par les membres de GISCO et par les deux Ministères Fédéraux Allemands pour mettre en œuvre le projet en étroite collaboration avec le CCC en Côte d'Ivoire.

L'objectif du projet PRO-PLANTEURS est de permettre aux familles des producteurs de cacao de la zone du projet d'améliorer leurs conditions de vie. Le projet vise à professionnaliser 20 000 producteurs, membres des sociétés coopératives pour une cacaoculture durable.

Dans ce cadre, les résultats suivants sont envisagés :

- (1) Les producteurs et leurs organisations renforcent leurs capacités techniques, financières et managériales à travers la formation et des mesures d'accompagnement.
- (2) Les producteurs de la zone de projet augmentent la productivité de leurs exploitations, améliorent la qualité du cacao et renforcent la biodiversité dans les plantations.
- (3) Les producteurs et leurs familles assurent la diversification de la production à travers les cultures vivrières et consomment des produits alimentaires nutritifs.
- (4) Les leçons tirées des approches innovantes sont capitalisées au sein de la PPPP pour être reproduites à plus grande échelle.

Dans la phase initiale, le projet intervient auprès de 18 sociétés coopératives et leurs membres et familles dans les zones de l'Est, du Sud et du Sud-Est de la Côte d'Ivoire, précisément dans les Délégations Régionales d'Abengourou, d'Agboville et d'Aboisso.

La composante 1 concernant le renforcement des capacités des sociétés coopératives des producteurs de cacao et la composante 2 concernant la productivité et la qualité de cacao et l'agroforesterie sont en cours d'exécution sur le terrain.

Pour les volets de la diversification et de la nutrition (composante 3), le démarrage effectif est conditionné par la signature des contrats entre le projet et des partenaires d'exécution.

L'objectif du volet diversification dans le projet PRO-PLANTEURS est de permettre que

« 80% des producteurs et leurs familles appuyés (=16.000 familles) ont augmenté leurs revenus tirés des produits agricoles diversifiés d'au moins 430.000 Francs CFA par an. En plus, au moins 30% des femmes dans les familles appuyées (>20.000 femmes, car 3 femmes en moyenne par famille) ont augmenté leurs revenus des produits agricoles diversifiés d'au moins 55.000 Francs CFA par an. »

Pour atteindre cet objectif, il est important pour le projet d'identifier le circuit de commercialisation des cultures vivrières qui vont être utilisées dans la diversification pour atteindre ce résultat dans un premier temps et dans un second temps, assurer la durabilité de la diversification.

1.2 Rappel des termes de références

1.2.1 Objectifs de l'étude

L'objectif global de l'étude sur l'opportunité de marché des cultures vivrières est d'identifier les circuits de commercialisation des cultures vivrière et leurs capacités d'absorption.

De façon spécifique il s'agira de :

- Identifier et caractériser les principaux marchés de commercialisation des produits vivriers dans la zone du projet ;
- Identifier les circuits existants de commercialisation des cultures vivrières pour les trois (3) localités de projet ;
- Connaître les forces, faiblesses opportunités et menaces liées à ces marchés des produits vivriers ;
- Chercher le lien de la disponibilité des produits selon le genre ;
- Trouver l'interaction entre la disponibilité des produits vivriers et le genre ;

- Faire des recommandations pour tirer avantage des opportunités offertes par les marchés des cultures vivrières.

1.2.2 Résultats attendus

A la fin de l'étude, les résultats suivants sont attendus :

❖ Analyse de la production

- Les cultures vivrières qui entre dans l'habitude alimentaire et l'habitude commerciale selon le genre (producteurs, productrices) des populations de chaque localité sont connues ;
- La période de disponibilité des produits vivriers dans les localités de l'étude est connue ;
- Les produits dérivés des cultures vivrières cultivées sont connus et caractérisés.

❖ Analyse des systèmes de commercialisation

- L'offre et la demande des produits vivriers sont caractérisées sur les différents marchés physiques (les prix, les volumes, les périodes) ;
- Les circuits de commercialisation des cultures vivrières sont connus (occasionnel permanent, local, régional et urbain) en général ; et précisément, les circuits de commercialisation des cultures vivrières produits par les femmes sont connus ;
- Les forces et les faiblesses des circuits de commercialisation sont connues ;
- Les acteurs et leurs organisations qui interviennent dans la commercialisation sont connus et les interactions entre les acteurs sont schématisées ;
- L'existence de SIM (Système d'Information des Marchés) pour les produits identifiés est connue.

❖ Les potentiels des marchés pour la diversification

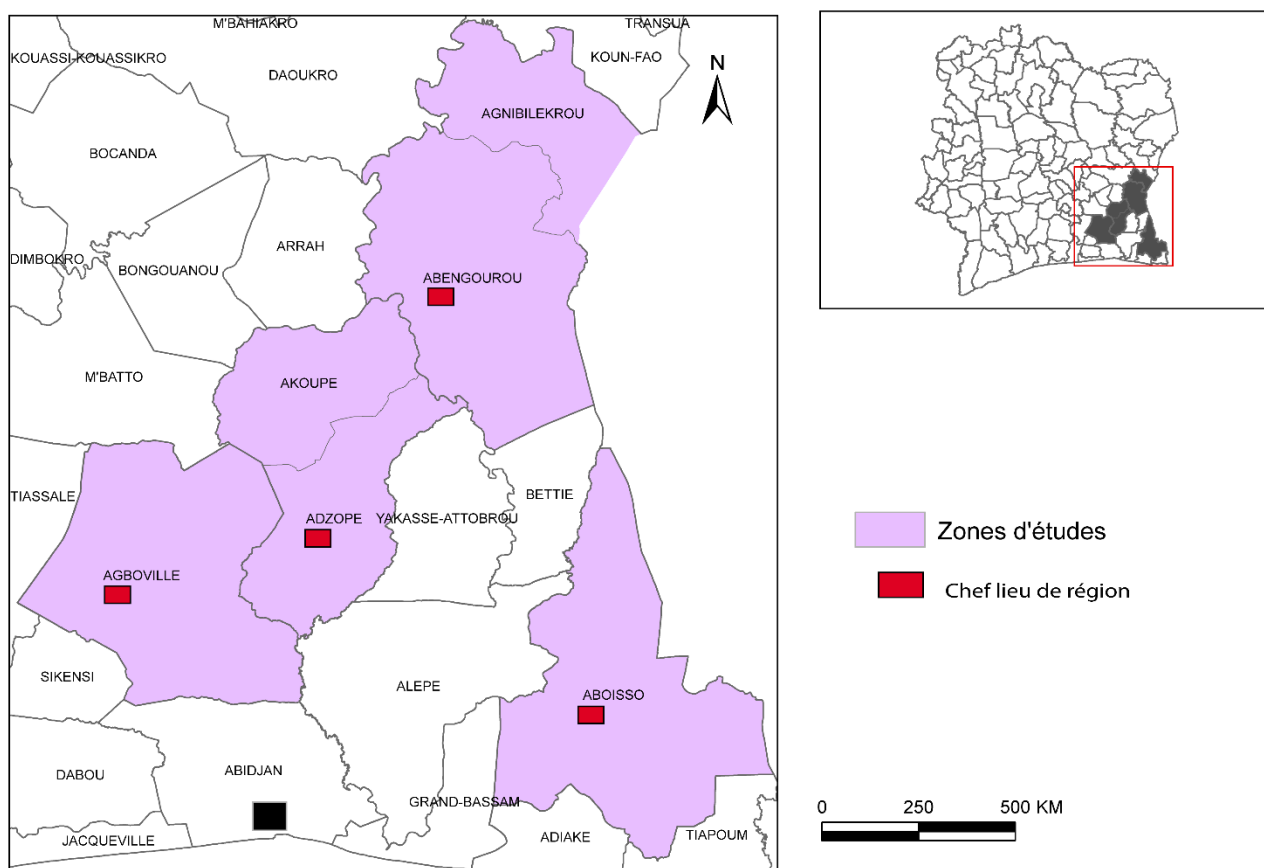
- Les cultures vivrières qui ont un bon potentiel d'assurer la sécurité alimentaire sont connues (au moins 5 cultures) ;
- Les cultures vivrières qui ont un bon potentiel de rentabilité en fonction des marchés (occasionnel permanent, local, régional et urbain) sont connus (au moins 5 cultures) (diversification économique) ;

- Pour chaque culture recommandée pour la diversification économique un calcul de la rentabilité est disponible ;
- Les opportunités des marchés des cultures vivrières et leurs produits dérivés générant des revenus pour les femmes et les hommes sont connues et calculés (au moins 5 cultures pour chaque thème).

1.2.1 Zones d'étude

L'étude des opportunités de marché des cultures vivrières s'est déroulée dans les zones du projet PRO-PLANTEURS à savoir Abengourou, Aboisso, Adzopé, Agboville. (cf carte 1)

Carte 1 : Localités visitées



Source : Auteurs à partir des données d'enquêtes, Octobre 2017

1.3 Méthodologie

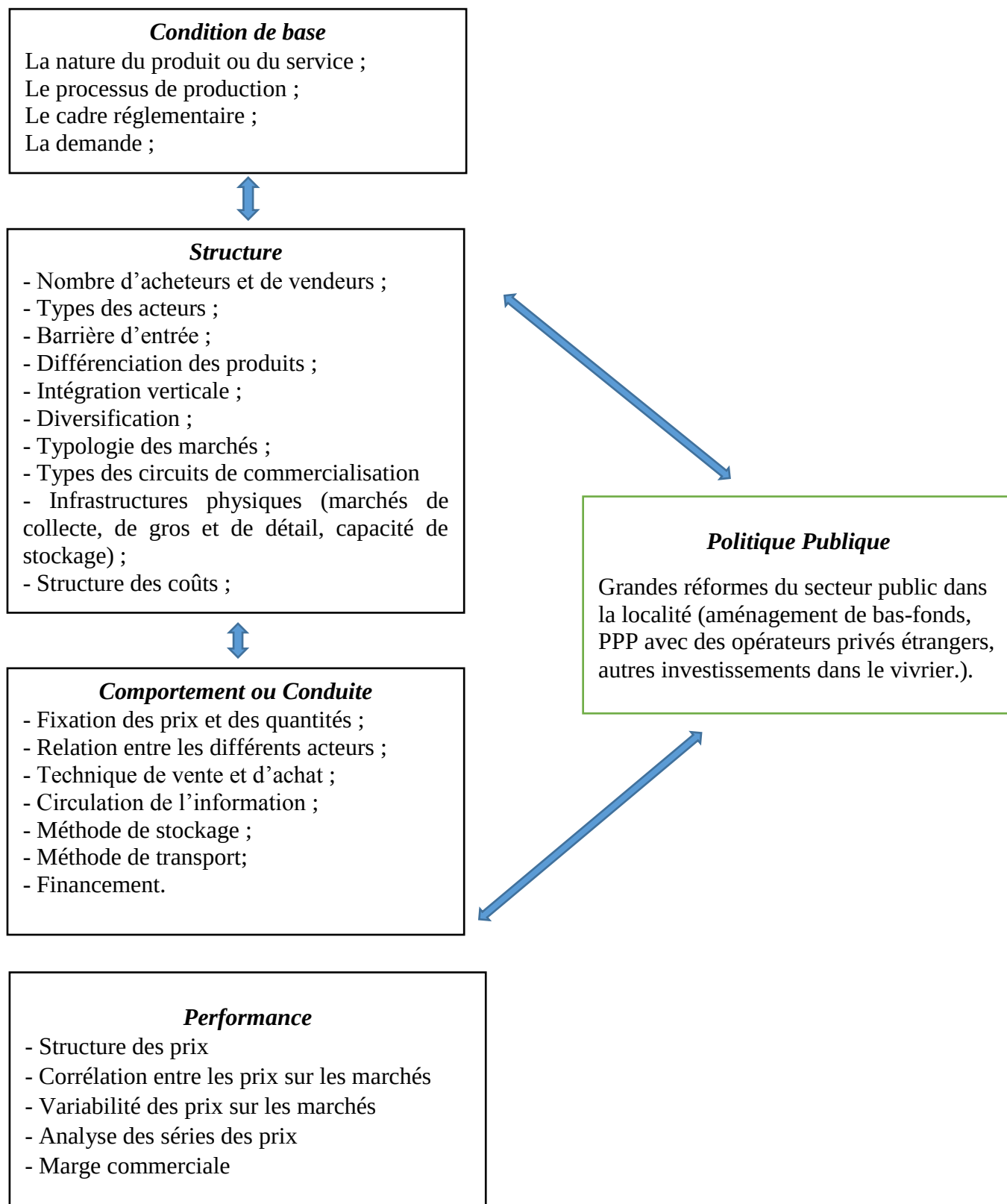
Notre approche méthodologique s'articule autour de quatre éléments : (1) une approche d'analyse, (2) une méthode de collecte de données, (3) une méthode d'analyse des indicateurs et (4) une description des étapes de l'étude.

1.3.1 Approche d'analyse

Trois (3) approches d'analyses ont été utilisées dans le cadre de cette étude en vue d'atteindre les objectifs formulés dans les Termes de Références. Il s'agit de : « l'approche Structure – Conduite – Performance (SCP) », « l'approche circuit », et « l'approche d'analyse SWOT- MCEF ».

L'approche SCP (Structure-Conduite-Performance) postule qu'il existe une relation entre la structure du marché, le comportement des acteurs et la performance du marché. Ainsi, la structure d'un marché précisée le degré de concurrence qu'on y trouve, détermine le comportement du marché. En revanche, la structure et le comportement pris ensemble déterminent à leur tour les performances. Des critères sont définis pour chacun de ces éléments. Plus la situation satisfait aux critères, plus le marché est performant. Le graphique 1 résume les différents éléments de l'approche SCP.

Graphique 1 : Eléments de la Structure, de la Conduite et de la Performance des marchés



Parallèlement à l'approche SCP, l'approche circuit permet d'analyser les flux de produits entre les différentes sous-préfectures de la zone d'étude d'une part, et des flux : de produits (allant du producteur au consommateur), de monnaie (allant du consommateur au producteur), et d'informations d'autre part. Cette approche permet également, d'examiner le niveau de concurrence effective et le rôle joué par les différents intermédiaires dans la formation des prix.

A ces deux (2) approches précédemment énumérées, nous avons adjoint l'approche SWOT-MCEF (Maintien des points forts, Correction des faiblesses, Exploitation des opportunités et Faire face aux menaces).

Elle consiste à réaliser la stratégie de prise en compte de l'analyse SWOT. Elle est axée sur le maintien des points forts, la correction des faiblesses, l'exploitation des opportunités et la gestion des menaces.

1.3.2 Méthode de collecte de données

La méthode de collecte de données se présente en trois (3) phases spécifiques.

➤ Phase de repérage et des cibles à enquêter

Elle a consisté à rechercher le nom et les contacts des groupements de vivriers, d'acteurs individuels, des grands commerçants au sein des marchés, opérant dans le vivrier et qui sont présents dans la zone d'étude. Une équipe de supervision était chargée d'effectuer des appels auprès de trois (3) types de cibles afin d'obtenir des rendez-vous ferme avec elles. Il s'agit des cibles suivantes :

- les 18 coopératives de cacao de la zone du projet ,
- les représentants des marchés ;
- les institutions publiques (ANADER, OCPV, Direction Départementale de l'Agriculture) et les ONG influentes dans le domaine du vivrier.

➤ Phase de sélection des spéculations candidates

Elle est basée sur les critères suivants dont la pertinence relative est justifiée par les intérêts des termes de références. Cependant, l'avis du commanditaire est décisif sur le choix des

critères et la pondération de ces derniers. Le tableau 1 présente ces critères et leurs pondérations respectives.

Tableau 1 : Critère de choix des spéculations et pondération

	Critère de choix des spéculations	Pondération illustrant l'intérêt du critère pour l'étude (%)
1	La contribution à la sécurité alimentaire	20
2	Implication des femmes	15
3	Existence de Marché potentiel	35
4	La possibilité à accroître les revenus ruraux	30
TOTAL		100%

Source : Auteurs

En complément aux critères, une liste de spéculations potentielles a été arrêtée en vue d'être recommandée aux paysans comme cultures à réaliser. Ces spéculations candidates (tableau 2) sont présélectionnées sur la base du croisement des critères, de la revue documentaire, et des pré-connaissances sur les habitudes alimentaires de la zone d'étude.

Tableau 2 : Liste des spéculations

	Céréales		Tubercules		Maraîchers
1	Riz	1	Manioc	1	Aubergine
2	Maïs	2	Ignome	2	Piment
3	Arachide	3	Banane plantain	3	Tomate
4	haricot			4	Chou
				5	Gombo
Total : 12 spéculations candidates					

Source : Auteurs

➤ **Phase de collecte effective**

Comme le montre le tableau 3, elle a été réalisée pour chaque spéculation candidate aux niveaux des cibles suivantes :

Tableau 3: Liste des acteurs à enquêter

N°	Acteurs internes	N°	Acteurs externes
1	Les producteurs (rices)	8	Les groupements du vivrier
2	Les transporteurs	9	Les structures publiques (OCPV, ANADER, DDA)
3	Les transformateurs (rices) (attiéké, Placali, Gari, etc.).	10	Les marchés physiques
4	Les commerçant (e)s grossistes		
5	Les commerçant(e)s détaillant(e)s		
6	Les commerçant(e)s collecteurs		
7	Les consommateurs		

Source : Auteurs

1.3.3 Méthode d'analyse des critères

Pour chacun des critères identifiés, une méthode de mesure des scores et de traitement est présentée (tableau 4)

Tableau 4 : Méthode de mesure des scores

Critères	Méthode de mesure des scores par spéculation (qui sera multiplié par la pondération)	Traitement
La contribution à la sécurité alimentaire	Cibles : les ménages, les consommateurs Approche : qualitative et quantitative L'importance dans le régime alimentaire du producteur sera captée sur une échelle de 1 à 10.	Multiplié par la pondération pour avoir le score pondéré
L'implication des femmes	Cibles : Producteurs, OPA (% de femmes), marchés physiques Approche : Estimation pour OPA et dénombrement $\% \text{ par cible} \times \text{nbre de cibles} = \% \text{ femme}$	Le % est ramené sur 10 et multiplié par la pondération pour avoir le score pondéré
L'existence de marché potentiel	<u>Cibles</u> : Stratégies d'extension des OPA, des grossistes, ANADER <u>2 approches</u> : - <u>Marché potentiels non acquis</u> : (Politique de développement économique des Conseils Généraux, Politiques gouvernementales (Aménagements de bas-fonds, PP avec le privé), - <u>Capacité d'écoulement</u> : (existence de circuits) Perspectives d'encadrement ANADER, Classement théorique auprès des acteurs sur une échelle de 1 à 10.	Multiplié par la pondération pour avoir le score pondéré
La possibilité à accroître les revenus ruraux	<u>Cible</u> : Producteurs, Commerçants grossistes et détaillants, Approche : analyse financière des comptes d'exploitation Classement décroissant sur 10 des niveaux de rentabilité	Multiplié par la pondération pour avoir le score pondéré

Source : Auteurs

1.3.4 Étapes de l'étude

Les étapes de cette étude se déclinent en cinq (5) axes principaux :

- la séance de cadrage avec l'équipe du projet PRO-PLANTEURS à la GIZ ;
- la recherche documentaire ;

- les entretiens avec les personnes ressources ;
- les enquêtes auprès des producteurs ; des consommateurs ; des collecteurs, des grossistes urbains ; des détaillants ; des transformatrices ; des groupements de femme du vivrier ;
- les focus groupes auprès des transporteurs.

1.3.4.1 Séance de cadrage

Elle a eu lieu à la GIZ avec l'équipe du projet PRO-PLANTEURS. Elle a permis une harmonisation de compréhension et des attentes des termes de références.

1.3.4.2 Recherche documentaire

Les documents exploités sont de trois (3) types :

- les documents remis par la GIZ ;
- les documents collectés auprès des personnes ressources et des services que nous avons visités ;
- Nos propres ressources à partir de la revue documentaire ;
- les autres études et rapports que nous avons collectés concernent les documents officiels (OCPV, RONGEAD, ANADER, ...).

1.3.4.3 Entretien avec les personnes ressources

Les entretiens que nous avons menés se sont déroulés avec les chefs de zones de l'ANADER dans chacune des localités visitées, des responsables du Ministère de l'agriculture, des responsables des conseils régionaux, des responsables des antennes de l'OCPV. Ces entretiens se sont déroulés sur la base d'un guide.

1.3.4.4 Enquêtes auprès des acteurs interne et externe de la commercialisation

Les acteurs internes enquêtés sont représentés par : les producteurs, les collecteurs, les grossistes, les détaillants, les transporteurs, les transformatrices, les consommateurs. Les questions ont porté de manière générale sur leur identité, leur mode d'approvisionnement et sur leurs pratiques et stratégies commerciales. A cet effet, pour chaque acteur des questionnaires ont été établis pour mener ces enquêtes.

Concernant, les consommateurs, des questions spécifiques relatives aux habitudes alimentaires ont été posées.

Contrairement aux autres acteurs, l'échange avec les transporteurs s'est déroulé à partir d'un focus groupe. La taille de l'échantillon de chaque acteur est présentée au tableau 5.

Le marché physique est le seul acteur externe auquel un questionnaire a été administré. Trois (3) typologies de marchés physiques ont été identifiées, il s'agit des marchés urbains, péri-urbains et ruraux. L'enquête s'est faite par observation d'une part et auprès de certains responsables de marchés d'autre part. Les questions ont essentiellement porté sur l'offre, la demande, les prix pratiqués et la disponibilité des denrées sur ces différents marchés.

1.4. Échantillonnage

La consultation des acteurs de l'étude se décline suivant trois (3) méthodes :

- pour les acteurs institutionnels, les structures d'encadrements et les groupements du vivrier, nous avons effectué des entretiens individuels.
- pour les acteurs de petites tailles et de tailles moyennes, nous avons utilisé la méthode boule de neige et des focus groupe.
- pour les acteurs de grandes tailles comme les producteurs et productrices du vivrier, nous avons procédé à l'exécution d'un plan d'échantillonnage. Des Focus groupe ont aussi été utilisés pour les producteurs.

1.4.2 Échantillonnage des producteurs et productrices du vivrier

Il existe deux (2) principales méthodes de sondages liées au choix de l'échantillon à enquêter : les méthodes probabilistes et les méthodes non probabilistes.

Ne disposant pas d'une population mère pour les producteurs et productrice du vivrier, nous avons eu recours à la méthode non probabiliste dans le présent travail. Cette méthode donne la possibilité de constituer son échantillon à partir de critères clairement définis dans un plan d'échantillonnage.

1.4.3 Plan d'échantillonnage

Les critères d'échantillonnage portent sur les zones d'enquêtes et la détermination de la taille des acteurs à interroger. Un échantillonnage à deux (2) degrés a donc permis de sélectionner d'abord les Sous-préfectures et villages d'enquêtes et ensuite les producteurs. Il était question dans cette étude d'interroger uniquement les producteurs de cacao dont les femmes produisent du vivrier ; ou les productrices de cacao qui sont également productrices de vivriers. Ces producteurs et productrices sont membres ou épouses de producteurs d'une coopérative de cacao collaborant avec le projet PRO-PLANTEURS.

Les sites d'enquêtes : Toutes les 18 coopératives du projet localisées dans 4 départements et 16 Sous-préfectures et villages ont été visitées. Les marchés de ces localités ont aussi été enquêtés.

Au niveau des producteurs et productrices : Tous les producteurs et productrices du vivrier rencontrés étaient susceptibles d'être retenus dans l'échantillon. Cependant, seuls les producteurs et productrices dont l'exploitation est en âge de produire ont été interrogés. La période considérée est la campagne 2016. Nous avons ainsi interrogé 10 producteurs et productrices (par coopérative).

Nous précisons que les producteurs sélectionnés ont aussi été interrogés en tant que consommateurs. 29 autres consommateurs ont été ajoutés à la liste. Le tableau 5 présente l'effectif des acteurs enquêtés.

Tableau 5 : Effectif des acteurs enquêtés

Acteurs	Départements	Sous-prefectures et Villages	Nombre d'acteurs
producteurs et productrices	Abengourou, Adzopé, Agboville, Aboisso	Toutes les localités	181
Consommateurs	Abengourou, Adzopé, Agboville, Aboisso	Toutes les localités	210
Collecteurs	Abengourou, Agboville	Anianssuié, Angouakro, Amélékia, Niablé, Akoupé	09
Grossistes	Abengourou, Aboisso		03
Détaillantes	Abengourou, Adzopé, Agboville, Aboisso	Amélékia, Sankadiokro, Agnibilekro, Akoupé, Afféry Bacon, Zaranou, N'Zikro, Ayamé	22
Transformatrices	Abengourou, Adzopé, Agboville, Aboisso	Amélékia, Sankadiokro, Akoupé, Grand-Morié Zaranou, N'Zikro, Ayamé, Anianssuié, Apprompon,	17
Transporteur	Abengourou		08 (focus-groupe)
Groupement de vivriers	Abengourou, Adzopé, Agboville, Aboisso	Amélékia, Niablé, Bacon, Aboudé-mandeké, Zaranou, N'Zikro, Ayamé, Anianssuié, Angouakro, Songan	19
Chef de Zones ANADER	Abengourou, Adzopé, Agboville, Aboisso		04
Responsable Antenne OCPV	Abengourou, Agboville,		02
Responsable Conseil Régionaux	Adzopé, Agboville, Aboisso		03
Responsable Conseil Régionaux	Adzopé, Agboville, Aboisso		03
Marchés physiques	Abengourou, Adzopé, Agboville, Aboisso	Amélékia, Sankadiokro, Agnibilekro, Niablé, Bacon, Akoupé, Afféry, Zaranou,	14

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

1.5. Contraintes dans la mise en œuvre de l'étude

La principale contrainte se situe au niveau de la collecte des données secondaires auprès des structures de l'ANADER et de l'OCPV.

Par ailleurs il est important de souligner que nous n'avons pas pu obtenir de ces structures des séries de données concernant les variables suivantes : prix et quantités produites relatives aux spéculations retenues pour l'étude que sont le riz, le maïs, l'arachide, le haricot, le manioc, l'igname, la banane, l'aubergine, le piment, la tomate, le chou et le gombo.

Du coup certains aspects portant sur la commercialisation n'ont pu être abordés, car nécessitant impérativement des données secondaires. Il s'agit précisément de l'analyse des systèmes de commercialisation notamment de l'analyse des prix ainsi que de celle des volumes produits de ces spéculations par localité, en rapport avec les périodes de production.

II-RÉSULTAT 1 : APPROCHE GÉNÉRALE

2.1 Approche conceptuelle

Dans cette section, nous évoquerons les approches définitionnelles des concepts relatifs au marché au regard de la littérature.

2.1.1 Marchés physiques

Ils peuvent être définis comme des lieux de rencontre des acheteurs et vendeurs (producteurs, expéditeurs, grossistes, détaillants, consommateurs) de biens et services. On parle de marché lorsqu'il y a échange de biens et services entre les individus. La contrepartie échangée est soit de l'argent : **marché comptant** ; soit des biens et services : **le troc**

Le déroulement et les modalités des transactions peuvent être plus ou moins organisés et réglementés : disposition physique ; périmètres de protection ; modalités des transactions ; règlement des litiges, publicité des transactions, information des opérateurs sur la situation des marchés, opérations de soutien des prix, caisse de péréquation, action collective concertée des vendeurs et des acheteurs, etc.

Il est important de noter que le marché physique se distingue du marché virtuel : Un marché physique implique de se rendre dans un endroit pour acheter, par exemple dans un magasin. Un marché virtuel est numérique, comme dans le cas d'achats en ligne, par exemple AMAZONE.

2.1.2 Typologie des Marchés Physiques

En nous référant à des critères généraux tels que : la situation géographique, le fonctionnement et la taille, on distingue différents types de marchés :

2.1.2.1. Les marchés ruraux (MR)

Ce sont les marchés des villages et zones rurales. L'importance de ces marchés ruraux ou marchés secondaires diffère d'une période à l'autre. Cette différence est liée à la variation du nombre des acheteurs et vendeurs ainsi que celle des flux commerciaux. La zone d'influence de ces marchés est souvent limitée. L'atomicité de l'offre et de la demande, déterminée par le plus grand nombre de vendeurs et acheteurs, confère à ces marchés une structure concurrentielle.

2.1.2.2 Les marchés péri-urbains

Il s'agit des marchés situés dans les gros villages qui disposent de certaines infrastructures socio-économiques (écoles, centres de santé, électrification rurale, ...). Les marchés péri-urbains sont des marchés quotidiens, caractérisés par une présence régulière d'acheteurs-grossistes. A cause de leurs caractéristiques, ils ont une structure concurrentielle. Cette catégorie de marchés est plus grande que les marchés ruraux. Cependant, ils n'atteignent pas la taille et le dynamisme des marchés des grandes villes dites marchés urbains.

2.1.2.3 Les marchés urbains ou halles centrales

Ce sont les marchés de détail des grandes zones urbaines. Ils sont quotidiens et permanents avec le jour de grand rassemblement hebdomadaire. Ces marchés sont caractérisés par une multitude de produits manufacturés et agricoles. La vente est le fait des détaillants, des grossistes locaux ou expéditionnaires. Les vendeurs sont en général des commerçants de profession et certains paysans y viennent écouler leurs produits. Les acheteurs sont des fonctionnaires, la population locale et des grossistes externes. A l'instar des marchés ruraux, les marchés urbains ont une structure concurrentielle, étant donné le nombre important d'opérateurs économiques qui y interviennent, la fluidité de l'information entre eux, l'homogénéité des produits et l'accès libre à tout opérateur.

2.1.2.4 Les marchés de gros des villes

Les marchés de gros, traditionnellement au centre des villes, sont transférés en périphérie pour des raisons d'espace et d'urbanisme.

Dans les pays en voie de développement, les marchés de gros sont des marchés sur lesquels les produits dominants retrouvés sont de provenance diverse et vendus surtout par un premier niveau d'intermédiaire. La collecte et le groupage des produits y sont effectués. Ils sont fréquentés par un grand nombre de personnes et particulièrement des opérateurs importants en termes de transactions (volume de marchandises et niveau de capital). La qualité et la multiplicité des voies d'accès de ces marchés en font un point de rencontre privilégié et important pour de nombreux opérateurs.

Dans les économies développées, ils sont souvent devenus les lieux de regroupement d'entreprises travaillant de façon indépendante. Les marchés de gros proprement dits y subsistent cependant pour les fruits et légumes. Ils connaissent un intérêt soutenu lié au renouveau des marchés de détail.

Il faut noter que la notion de marché physique recouvre à la fois les marchés de production (situés dans la zone de production d'une ou de plusieurs denrées dont la commercialisation est davantage assurée par les producteurs), les marchés de gros et les marchés de détail qui sont liés les uns aux autres dans le cadre des circuits commerciaux dits de marché, généralement animés par des professionnels spécialisés.

Le circuit de commercialisation représente la chaîne d'opérateurs entretenant des relations les uns avec les autres et exerçant des fonctions spécifiques aux différentes étapes de la commercialisation.

III- RÉSULTATS 2 : ANALYSE DES CRITÈRES

Dans cette partie, nous analysons quatre (4) critères de sélection des cultures vivrières. La représentativité du genre dans la production, la sécurité alimentaire, l'existence de marchés potentiels et la rentabilité. Ces analyses serviront à recommander des cultures à valoriser dans les différentes zones du projet.

3.1. Analyse de la représentativité du genre

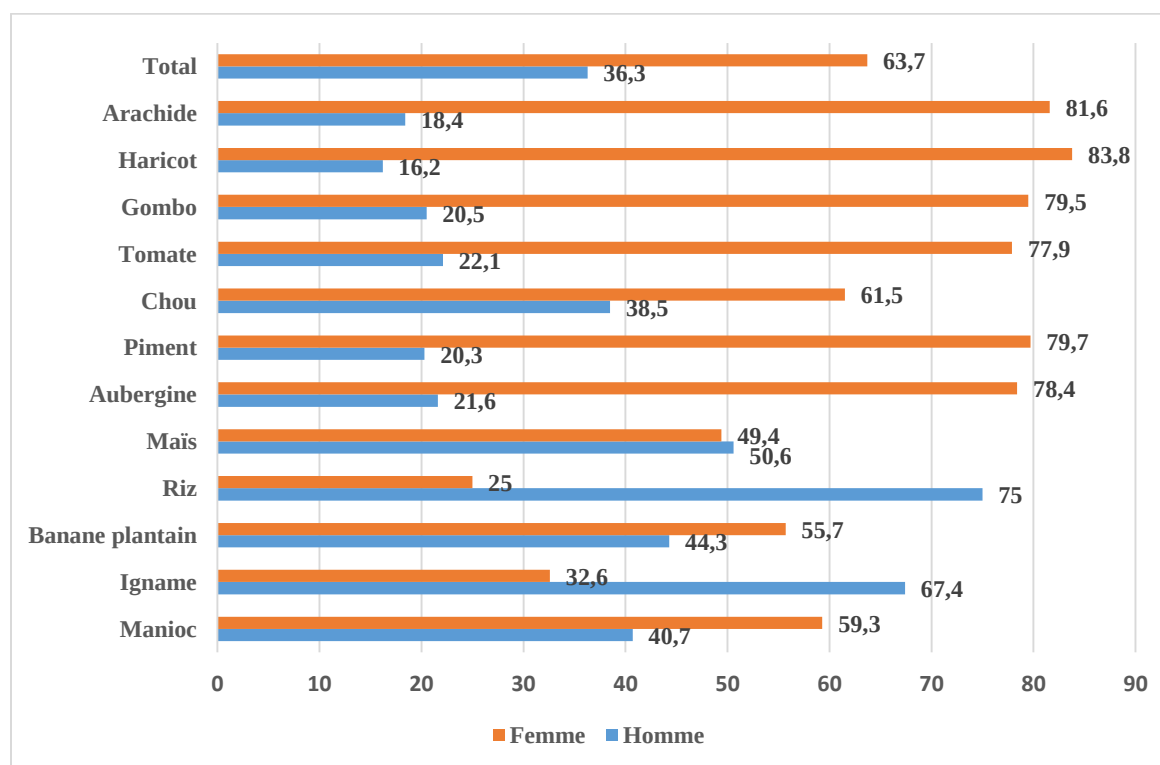
Pour atteindre le résultat d'impact de l'étude, nous cherchons à savoir qui reçoit la recette faite sur l'activité productrice dans le ménage si le producteur ou la productrice vit en couple. A l'invitation des membres des coopératives actives dans la production vivrière, on constate sur les 181 répondants, un taux de présence des femmes de 62,8%. L'analyse de la représentativité du genre consiste à décrire la proportion de femmes dans les activités de production commercialisation, d'organisation. Une synthèse de ces trois (3) niveaux est faite de sorte à définir un indicateur agrégé de représentativité du genre.

3.1.1. Représentativité du genre dans les activités productives

L'allocation des spéculations productives est organisée suivant le genre. Les femmes sont fortement majoritaires dans les activités de production de l'aubergine, du piment, du chou, de la tomate, du gombo, du haricot et de l'arachide. Les taux de participation à ces activités varient entre 61,5% pour le chou et 83,8% pour le haricot (Données d'enquêtes, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017).

Pour le maïs, la répartition est relativement équivalente pour les femmes (49,4%) et pour les hommes (50,6%). Les hommes sont beaucoup impliqués dans la production de l'igname (67,4%) et du riz (75%). Le manioc (59,3%) et la banane plantain (55,7%) sont dominés par les femmes avec une représentativité des hommes relativement importante (Graphique 1).

Graphique 1 : Représentation des femmes dans les activités productrices (en %)



Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

3.2.2. Analyse de la représentativité du genre dans les activités commerciales

Selon le dénombrement effectué sur les marchés physiques visités, la représentativité moyenne des femmes dans la commercialisation des produits vivriers est de 99,19%.

Tableau 6 : Représentativité moyenne des femmes dans les activités commerciales

	Hommes	Femmes	Représentativité moyenne des femmes
Riz	2	13	86,67
Maïs	0,5	13	96,30
Manioc	0	45	100,00
Igname	0	14	100,00
Banane plantain	0	45	100,00
Aubergine	0	42,17	100,00
Piment	0	41,83	100,00
Tomate	0	33,5	100,00
Choux	0	19,17	100,00
Gombo	0	30,67	100,00
Haricot	0	5	100,00
Arachide	0	2,5	100,00
TOTAL	2,5	304,84	99,19

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

3.2.3. Analyse de la représentativité du genre dans les organisations et les groupements de producteurs

Les sociétés coopératives de producteurs de cacao collaborant avec le projet PRO-PLANTEURS, comprennent des associations de producteurs de vivriers informelles pour la plupart. On en dénombre 19. Ces associations sont majoritairement dominées par les femmes au point où il s'agit souvent de groupements de femmes productrices.

Le tableau 7 permet d'observer que les groupements de producteurs ou productrices de vivriers sont constitués à 93,99% de femmes.

Tableau 7 : Taux de présence des femmes dans les groupements de production

N°	Nom de la coopérative	Groupe de producteurs (rices) de vivriers	Hommes	Femmes	Taux de présence des femmes
1	COOP-CA PRANIA	Main dans la main de Niablé	5	18	78,26
2	ECAESB	Groupe de ECAESB	2	32	94,12
3	COOPAAAKO	Groupe de COOPAAAKO Akoupé	0	80	100,00
4	COOP-CA ESPOIR	Ruth d'angouakro	0	17	100,00
5	COOP CA COOPAAF	Femmes vaillantes d'Affery	0	30	100,00
6	SCAANIAS COOP -CA	Siniyassigui d'Alloukro d'Aniansué	0	22	100,00
7	COOPAZA COOP-CA	Groupe de la COOPAZA (AFEDZ)	0	46	100,00
8	SCAMA	APVMA	6	24	80,00
9	SCAMA	Lanfiara d'Ayamé	0	80	100,00
10	SCAMA	Barrage 2 d'Ayamé	0	60	100,00
11	SCOOPS ES	Fidèle de Songan	3	47	94,00
12	SCOOPS ES	Siniyassigui de Songon	3	37	92,50
13	SCOOPS ES	Djê Ka Fô de Songan	1	49	98,00
14	SCOOPS ES	Binkadi de Songan	4	46	92,00
15	KGS	Tangani de N'Zikro	10	90	90,00
16	KGS	GA-SUD-CO de N'Zikro	10	26	72,22
17	KGS	Akwaba de N'Zikro	4	66	94,29
18	KGS	Binkadi de N'Zikro	6	74	92,50
19	KGS	Oyéyé de N'Zikro	6	94	94,00
Total			60	938	93,99

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Certains groupements sont exclusivement constitués de femmes. Elles sont au nombre de 7. Il s'agit de : Barrage 2 d'Ayamé, Lanfiara d'Ayamé, groupe de la COOPAZA (AFEDZ), Siniyassigui d'Alloukro d'Aniansué, Femmes vaillantes d'Affery, Ruth d'angouakro, du groupe de productrices OPA de COOPAAAKO à Akoupé.

Au total, les femmes ont **une dominance exclusive** dans toutes les activités relatives à la production légumière : aubergine, piment, chou, tomate, gombo, haricot et arachide.

Elles ont aussi **une dominance relative** pour le manioc et la banane plantain.

En revanche, elles ont **une dominance moyenne** pour le maïs et ne sont **pas dominantes** dans la production du riz et de l'igname.

L'enquête qualitative a permis de définir une dépendance ou une complémentarité entre les deux (2) parties dans la décision de produire et donc d'utilisation des ressources que sont la terre et le temps. A titre d'exemple : lorsque les hommes produisent l'igname, les femmes y mettent des légumes dont-t-elles ont la pleine propriété. Les spéculations se font également en cultures associées. Les producteurs affirment ignorer les bonnes pratiques d'association culturales d'une part au niveau des cultures vivrières et d'autre part entre les cultures vivrières et les plantations de cacao.

La moyenne des taux de représentativité des femmes est appelée **taux de représentativité globale des femmes dans l'activité vivrière**. Elle est égale à : **85,46%** (tableau suivant).

Tableau 8 : Synthèse des taux de représentativité du genre

Libellé	Taux de représentativité
Représentativité des femmes dans la production	63,70%
Représentativité moyenne des femmes dans la commercialisation	99,19%
Représentativité moyenne des femmes dans les groupements	93,99%
Taux de représentativité globale des femmes dans l'activité vivrière	85,46%

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

3.2. Contribution à la sécurité alimentaire

3.2.1. Analyse de sélection des cultures

L'objectif de cette partie est de recueillir les préférences des producteurs relativement à l'opportunité d'un éventuel encadrement ou appui de la part de la GIZ. Ils doivent à juste titre nous informer sur les produits agricoles les plus importants dans leur régime alimentaire. Le tableau 9 classe selon une échelle allant de "Très important" à "pas du tout important" lesdites préférences.

Tableau 9 : Choix des consommateurs sur l'importance des cultures vivrières dans leur régime alimentaire

	Très important	Important	Neutre	Pas important	Pas du tout important	Total
Manioc	71,3%	12,7%	10,0%	4,7%	1,3%	100,0%
Igname	24,6%	29,7%	33,9%	10,2%	1,7%	100,0%
Banane plantain	75,0%	11,0%	11,0%	1,5%	1,5%	100,0%
Riz	37,0%	34,0%	27,0%	2,0%	0,0%	100,0%
Maïs	28,4%	29,4%	23,5%	16,7%	2,0%	100,0%
Aubergine	43,3%	43,3%	5,8%	5,8%	1,7%	100,0%
Piment	40,9%	52,2%	4,3%	0,9%	1,7%	100,0%
Chou	8,2%	20,4%	28,6%	36,7%	6,1%	100,0%
Tomate	44,9%	52,5%	0,8%	0,0%	1,7%	100,0%
Gombo	35,1%	46,5%	6,1%	8,8%	3,5%	100,0%
Haricot	9,6%	21,9%	32,9%	27,4%	8,2%	100,0%
Arachide	17,2%	44,1%	22,6%	14,0%	2,2%	100,0%

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

En termes de contribution à la sécurité alimentaire, les cultures qui paraissent :

- très importantes sont le manioc (71,3%), la banane plantain (75%), le riz (37%),
- importantes sont le maïs (29,4%), l'arachide (44,1%) (faible représentativité spatiale, les populations qui y ont recours ne couvrent pas toute la zone du projet, soit 80% de la production est concentrée à Zaranou, Angouakro, Apprompon),
- neutres (moyennement important) sont l'igname (33,9%),

Parmi les légumes :

- l'aubergine est très importante (43,3%) (épaissit et assaisonne également la sauce où elle est généralement l'ingrédient principal),
- le piment est important (52,2%) (il est un assaisonnement),

- le chou n'est pas important (36,7%) (ce qui est confirmé par l'enquête qualitative, le chou vient généralement des marchés d'Abidjan vers les marchés ruraux, et en plus les ménages affirment que le chou accélère la fermentation des mets. Aussi, la production du chou se fait-elle en monoculture et exige-t-elle une meilleure maîtrise de l'eau).
- La tomate et le gombo sont importants avec respectivement 52,5% et 46,5%. (épaississent et assaisonnent également la sauce où ils sont généralement l'ingrédient principal),
- le haricot (32,9%) est moyennement important (neutre).

Au total, parmi les tubercules et céréales nous recommandons à ce stade le **manioc** et la **banane plantain**. Ces deux (2) biens sont complémentaires et indissociables dans les habitudes alimentaires des populations locales. Le **riz** vient en troisième position et est recommandé parce qu'il est la seule céréale jugée très importante. Compte tenu de la rareté des terres arables.

Parmi les légumes les priorités devraient être accordées dans l'ordre à la tomate, au gombo à l'aubergine, avec comme culture associée le piment qui est un assaisonnement.

L'enquête qualitative a mis en relief la grande complexité de la production de tomate à des fins commerciales. Les producteurs affirment en faire justes pour l'autoconsommation. Le motif étant que les opérations techniques de production de la tomate sont très exigeantes en temps, c'est-à-dire plus complexes à faire à temps partiel pour des cacaoculteurs. Cependant, le gombo est très facile à suivre dans le cadre d'une agriculture à temps partiel, car moins contraignant.

Par ailleurs, pendant que la tomate se conserve très difficilement, le gombo se conserve aisément et même sur plusieurs mois lorsqu'il est séché, en termes de sécurité alimentaire, il peut être préféré à la tomate.

De ce fait, nous recommandons à ce stade des analyses dans l'ordre ci-après : **le gombo** **l'aubergine** et le **piment**, puis **la tomate** en culture associée extensive.

Par ailleurs les modules de formations et de renforcement des capacités devraient prendre en compte les techniques innovantes d'association culturales, d'assolement et de rotation. Car

certaines cultures telles que le haricot peuvent influencer positivement l'enrichissement du sol dans l'assolement.

Dans le souci d'intégrer les quatre (4) critères méthodologiques de l'étude, les proportions d'importance sur 100 ont été ramenées à une échelle de notation sur 10, pour classer les cultures par ordre d'importance. Des corrections sont apportées aux proportions d'importances pour obtenir les proportions d'importances corrigées sur dix (10) (tableau 10).

Tableau 10 : Analyse des proportions d'importance des cultures vivrières présélectionnées

	Proportions d'importance (sur 10)	Facteurs de correction des proportions d'importance	Proportions d'importance corrigées sur 10
CÉRÉALES ET TUBERCULES			
Manioc	8	-	8
Plantain	8	-	8
Riz	4	Grande consommation de riz importé	5
Igname	4	Faible dans les habitudes alimentaires de la zone derrière le plantain et le manioc	2
LEGUMES			
Aubergine	5	Aisé à produire, Agriculture à temps partiel (ATP)	8
Piment	6	Assaisonnement, conservation facile	7
Tomate	6	Difficile conservation, production, pas favorable pour une ATP	5
Gombo	5	Bonne conservation, facile à produire ATP	8
Chou	4	Impossible de conserver, culture pure	2
Arachide	5	Faible représentativité spatiale (n'est pas adoptée dans toutes les zones du projet)	2
Maïs	3	Faiblement consommé après le riz	2
Haricot	4	Faible représentativité spatiale, faible dans les habitudes alimentaires	2

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

3.2.2. Analyse des moyens de conservation

La sécurité alimentaire suppose de prendre en compte les conditions de conservation des produits. L'analyse des moyens de conservation, permet l'exploration de plusieurs modes de valorisation des différentes spéculations. Les méthodes de conservations observées sur le terrain ne sont pas modernes et diverses (tableau 11).

Tableau 11 : Mode, état et durée de conservation des différentes spéculations

Produits agricoles	Mode ou état de conservation et durée
Manioc	Attiéké (quelques jours pour la zone d'étude. Cependant l'attiéké bien préparé dans certaines localités du pays peut être conservé plusieurs semaines ou mois), Gari* (plusieurs mois), Tubercules séchés (dure plusieurs mois, cependant il faut un temps bien ensoleillé) pour faire des plats tels que le kokondé*, patte pour placali* (peut durer deux mois), Tapioka*.
Igname	Aucune, au mieux la méthode traditionnelle de conservation par les claies
Banane plantain	Faire sécher et piller : la farine utilisée pour faire le dokoumou* peut se conserver deux mois.
Riz	Mise en sac et stockage : se conserve très longtemps
Maïs	Mise en sac et stockage : se conserve très longtemps
Aubergine	Faire bouillir et sécher (peut durer 3 à 4 mois)
Piment	Séché et pillé se conserve très longtemps. Cependant, cette forme n'est pas adaptée à tous les menus.
Chou	Aucun moyen
Tomate	Aucun moyen
Gombo	Séché et pillé se conserve très longtemps. Cependant, cette forme n'est pas adaptée à tous les menus.
Haricot	Séché et se conserve très longtemps. Cependant, cette forme n'est pas adaptée à tous les menus.
Arachide	Séchée, se conserve très longtemps.

* *mets locaux consommés dans des ménages ivoiriens.*

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

3.3. Existence de marchés potentiels

Nous analysons respectivement les marchés physiques, les marchés abstraits qui ramènent aux lieux de rencontre entre l'offre et la demande, les niches d'opportunités de marché dans le temps et dans l'espace.

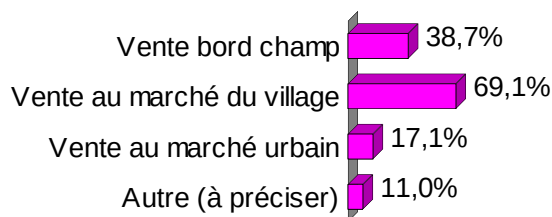
3.3.1. Analyse des marchés physiques de commercialisation des produits vivriers dans les zones du projet

3.3.1.1. Lieux de vente des produits après la récolte

Les informations recueillies auprès des producteurs sur leurs différents lieux de vente ont permis d'observer que 69,1% des producteurs vendent leurs produits sur le marché du village, 38,7% n'acheminent pas leurs produits sur le marché du village, et effectuent donc des ventes bord champs (tableau 12).

Tableau 12 : Lieux de vente des récoltes de produits agricoles

	Nb	% obs.
Vente bord champ	70	38,7%
Vente au marché du village	125	69,1%
Vente au marché urbain	31	17,1%
Autre (à préciser)	20	11,0%
Total	181	



Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

L'enquête qualitative a permis de constater que les différents marchés (bord champs, villages, urbains) sont interconnectés. Toutefois, c'est l'inverse dans les zones enclavées comme Songan, et Apprompon. Ces zones ne sont pas interconnectées avec respectivement Aboisso et Abengourou. Dans ces dites zones, les producteurs ne produisent que pour le marché local. En effet, du fait du mauvais état de la route et de la distance, les commerçants qui se sont essayés à la livraison des produits en zone urbaine (Aboisso et Abengourou) ont rencontré d'énormes déboires : les prix de revient sur le marché urbain sont plus élevés que ceux des produits provenant des zones moins ou non enclavées. L'autre déboire est relatif aux coûts sociaux du transport : la dégradation accélérée du matériel roulant, l'insécurité et la pénibilité du trajet. De ce fait, les producteurs opèrent le choix de produire juste ce qu'ils sont capables d'écouler sur le marché local. De surcroît, l'absence de techniques de conservation et de contre-saison accentue les conditions d'approvisionnement dans ces zones enclavées pendant les périodes de pénurie.

3.3.1.2. Marchés hebdomadaires, journaliers

Les marchés physiques ruraux sont journaliers, hebdomadaires ou occasionnels et sporadiques. Les marchés sur lesquels les producteurs ciblés par l'étude écoulent leurs produits sont des marchés hebdomadaires (63,7%). Les marchés journaliers absorbent les produits de 26,7% des producteurs.

Tableau 13 : Proportion de producteurs écoulant leurs produits sur les différents types de marchés

	Nb	% cit.	
Journalier	36	26,7%	Journalier 26,7%
Hebdomadaire	86	63,7%	Hebdomadaire 63,7%
Occasionnel	2	1,5%	Occasionnel 1,5%
Autres	11	8,1%	Autres 8,1%
Total	135	100,0%	

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Les marchés hebdomadaires sont généralement vides ou très peu peuplés les jours ordinaires.



Photo 1 : Marché journalier de vivriers de Aniansué (Département d'Abengourou) en bordure de la route, enquête, GIZ, 2017



Photo 2 : Le marché hebdomadaire de Kouakou N'Dramankro à Angouakro (Département d'Abengourou), enquête, GIZ, 2017

La photo 2 présente le marché de Kouakou N'Dramankro à Angouakro. Elle montre que les marchés hebdomadaires sont généralement vides les jours ordinaires.

3.3.2. Analyse des niches d'opportunité de commercialisation des produits vivriers

3.3.2.1. Détermination des scores relatifs à l'existence de marchés potentiels

Les scores relatifs à l'existence de marchés potentiels sont établis sur la base des entretiens individuels auprès des commerçants, des producteurs (secteurs privé) puis, nous tenons compte des informations recueillies auprès de l'ANADER, de l'OCPV, des Conseils Généraux. L'objectif est de rechercher des niches de clients potentiels à partir d'une niche de clients « pionniers » ou « traditionnels » pour les différentes spéculations. L'analyse qualitative permet de constater qu'au niveau interne (c'est-à-dire dans les zones du projet) il y a des marchés stables. Ceux-ci, absorbent faiblement et habituellement les stocks de production couramment fournis par les activités agricoles. Cependant, il n'existe pas de marchés dynamiques internes, susceptibles de motiver des surplus de production. De telles niches seraient par exemple, l'arrivée d'un investisseur ou industriel dans le domaine du riz local, qui souhaite (r)acheter les stocks avec les commerçants, détaillants, producteurs. Les informations recueillies permettent de définir qu'il n'y a pas de différences entre les spéculations en termes de clients potentiels. Au niveau externe, les niches sont essentiellement les coopératives et les gros commerçants de vivriers d'Abidjan. De telles niches sont dynamiques et susceptibles d'impulser l'adoption de comportements nouveaux chez les producteurs, à travers l'augmentation de leurs niveaux de production.

D'un point de vue méthodologique, une telle conclusion, débouche sur deux options, soit l'annulation du critère d'existence de marchés potentiel, soit l'affectation d'un score uniforme.

Au-delà, des aspects relatifs aux marchés non acquis par la clientèle potentielle, nous avons défini une variable proxy qui est l'existence de circuit de commercialisation des cultures vivrières. Cette information vise à rendre compte de la capacité d'écoulement des produits par zone du projet. Un coefficient élevé, indique que le produit s'écoule mieux, se vend bien (meilleure rotation des stocks, disponibilité immédiate). Par exemple la valeur 1 pour le manioc à N'Zikro signifie que le manioc se vend bien sur le marché de N'Zikro.

Coef. de qualité d'écoulement du produit est égal au rapport de la fréquence absolue sur l'effectif des marchés visités qui est de 13. Le coefficient ajusté est égal au score réalisé par chaque spéculation. Il ressort de l'analyse que l'aubergine le piment et le gombo ont les meilleures capacités d'écoulement (rang de classement est 1). (tableau 14)

Tableau 14 : Coefficient de qualité d'écoulement des produits

Marchés	Riz	Maïs	Manioc	Igname	Plantain	Aubergine	Piment	Tomate	Chou	Gombo	Haricot	Arachide
Aniansué				1	1	1	1	1	1	1		
Marché d'apprompon		1	1		1	1	1	1	1	1		
Marché de zaranou	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
N'Zikro		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Songan			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Marché d'Agboville	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Marché relais	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Marché principal de Maféré			1		1	1	1	1		1		
Ayamé	1		1		1	1	1	1	1	1	1	
Sankadiokro			1	1	1	1	1	1		1		
Agnibilékro						1	1			1		
Amélékia			1		1							
Akoupé						1	1	1		1		
Fréquence absolue	4	5	10	6	11	12	12	11	8	12	5	4
Coef. de qualité d'écoulement du produit	0,31	0,38	0,77	0,46	0,85	0,92	0,92	0,85	0,62	0,92	0,38	0,31
Coef. Ajusté (Score)	3,1	3,8	7,7	4,6	8,5	9,2	9,2	8,5	6,2	9,2	3,8	3,1
Rang	11	9	6	8	4	1	1	4	7	1	9	11

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

3.3.2.2. Absence de marché potentiel local

Il ressort des analyses de terrain que les producteurs sont à la recherche de gros acheteurs avec qui ils pourront effectuer des transactions garanties (fiables). A la question de savoir s'ils sont disposés à produire en de meilleures quantités s'ils avaient des commandes sûres, tous les producteurs ont répondu oui, peu importe que les zones soient enclavées ou pas. Par transactions garanties nous entendons :

- l'opportunité d'obtenir des commandes,
- le respect à terme des quantités de produits commandées,
- le respect à terme des prix de commandes,

Pour y parvenir, le secteur doit être réglementé :

- l'octroi de crédits ou le préfinancement des facteurs de production (notamment des intrants),
- l'encadrement,
- la formation,
- la vulgarisation des bonnes pratiques agricoles.

A l'inverse, les commerçants sur les marchés ont été interrogés sur les perspectives d'accroissement du niveau de leurs activités s'ils avaient des opportunités d'approvisionnement tel qu'une plus grande production. Les réponses ne portent pas sur la capacité d'accroissement de la dimension de leurs activités mais plutôt sur une augmentation de la fréquence des clients. Les quantités absorbées par les commerçants locaux sont faibles. Le niveau de consommation locale est également faible, sûrement à cause des défaillances de l'offre : faibles quantités dans le temps et dans l'espace, et faibles qualités issues des surplus de productions de subsistance et donc non orientée vers le marché.

➤ Recommandations

De ce fait, nous recommandons la construction de marchés de gros dans les différentes régions, qui soient des plateformes d'achat et de vente des produits, avec des prix annuellement connus en début de saison et des destinations connues pour les vivres, suivant les périodes d'abondances ou de pénuries (mécanismes de vente anticipées).

Les populations locales peuvent davantage consommer les produits locaux si :

- les marchés sont interconnectés, et leur accès est facilité,
- une stratégie de commercialisation cible le marché local,
- les denrées sont mieux conservées et disponibles toute l'année,
- les voies de transformation sont explorées.

Au regard de l'incapacité de la demande locale à motiver un niveau suffisant d'incitation à la grande production, nous recommandons, des partenariats avec les grands marchés de consommateurs que sont les coopératives de commercialisation de vivriers qui sont aussi bien présentes à Abidjan qu'à l'intérieur du pays à travers leurs coopératives des producteurs et leurs champs de production.

➤ *Perspectives*

Si le projet de diversification vise à renforcer la sécurité alimentaire chez les producteurs de cacao, la vente d'un surplus ne devrait pas être une priorité. La priorité devrait être la disponibilité du produit sur toute l'année chez le producteur, en quantité suffisante pour sa consommation. Mais, puisque l'augmentation du revenu est également un objectif du projet, la nécessité de prévoir une vente des surplus se justifie.

Mais il faudrait faire attention au seuil de production optimal qui permettrait au paysan d'être épanoui avec le cacao qui est sa production de base et le vivrier qui lui permet de se nourrir. Quelle est la meilleure allocation du temps de travail et des ressources naturelles ? Les recommandations de formation et d'encadrement devraient prendre en compte cette question d'allocation de la terre, du capital, et du travail. L'inconvénient serait par exemple que la pénurie de main d'œuvre s'accroît du fait de l'augmentation de la charge de travail, ou qu'elle se transfère vers des secteurs qui seraient concurrents au cacao.

3.4. Analyse de la rentabilité

Cette partie vise à comparer la rentabilité des cultures candidates. L'indicateur choisi est la marge brute par hectare. Le tableau suivant donne le classement et les scores des spéculations suivant les critères de rentabilité. Les comptes d'exploitations sont établis sur la base des conditions normales de production en monocultures obtenues auprès de l'ANADER. Les scores sont donnés par ordre décroissant des rangs : la culture la plus rentable est la tomate en monocultures. Elle est 1^{ière} devant le piment et le chou. De ce fait,

la tomate a un score de 10/10, pendant que le piment a un score de 9/10 et le chou 8/10.

(Annexe 1 les détails des comptes d'exploitations.)

Tableau 15 : Classement et score des spéculations suivant le critère de rentabilité basé sur la marge brute

Cultures vivrières	Marge brute (FCFA)	Rang	Score sur 10
Tomate	2 234 000	1	10
Piment	1 830 000	2	9
Aubergine	1 271 000	3	8
Chou	1 146 000	4	7
Banane plantain	1 075 000	5	6
Manioc	1 017 000	6	5
Gombo	954 240	7	4
Haricot	840 000	8	3
Igname	765 000	9	2
Riz bas-fond	556 000	10	1
Arachide	251 000	11	1
Maïs	183 000	12	1

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

3.5. Synthèse de l'analyse des critères et sélection des cultures à recommander

Tableau 16 : Déterminant des scores pondérés totaux pour la sélection multicritère des spéculations à prendre en compte dans la diversification des cultures vivrières du projet PRO-PLANTEURS

	Critère de choix des spéculations	Pondération illustrant l'intérêt du critère pour l'étude (%)	Piment		Tomate		Aubergine		Banane plantain		Gombo		Manioc		Chou		Haricot		Igname		Riz		Maïs		Arachide	
			Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré
1	La contribution à la sécurité alimentaire	20	7	140	5	100	8	160	8	160	8	160	8	160	2	40	2	40	2	40	5	100	2	40	2	40
2	L'implication des femmes	15	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150	8,7	130,5	9,6	144	10	150
3	L'existence de marché potentiel	35	9,23	323,08	8,46	296,15	9,23	323,08	8,46	296,15	9,23	323,08	7,69	269,23	6,15	215,38	3,85	134,62	4,62	161,54	3,08	107,69	3,85	134,62	3,08	107,69
4	La possibilité à accroître les revenus ruraux	30	9	270	10	300	7	210	6	180	4	120	5	150	8	240	3	90	2	60	1	30	1	30	1	30
	TOTAL			883		846		843		786		753		729		645		415		412		368		349		328
	RANG		1		2		3		4		5		6		7		8		9		10		11		12	

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

L'objectif du volet diversification dans le projet PRO-PLANTEURS est de permettre que : « **80% des producteurs et leurs familles appuyés (=16.000 familles) ont augmenté leurs revenus tirés des produits agricoles diversifiés d'au moins 430.000 Francs CFA par an. En plus, au moins 30% des femmes dans les familles appuyées (>20.000 femmes, car 3 femmes en moyenne par famille) ont augmenté leurs revenus des produits agricoles diversifiés d'au moins 55.000 Francs CFA par an. »**

Pour atteindre cet impact, les douze spéculations ont été soumises et comparées relativement aux critères de sécurité alimentaire, de représentativité du genre, existence de marché potentiel, et capacité potentielle à générer un revenu. Les scores pondérés ont été évalués dans le tableau 16. Ce tableau classe les différentes cultures suivant les scores pondérés. Les cultures aux meilleurs scores pondérés sont recommandées. Par exemple : le piment est recommandé en première position devant la tomate et l'aubergine. La banane plantain en quatrième position, le Gombo et le manioc respectivement en cinquième et sixième position.

Alors, si l'on veut atteindre les seuils d'impact recherchés par le projet PRO-PLANTEURS, il est plus optimal de promouvoir ces six (6) cultures.

Les cultures recommandées dans cette section le sont en monocultures, et sont destinées à être vendues (et non sous forme de subsistance).

Tableau 17 : Classement des cultures selon les scores pondérés à corriger

Type de cultures	Score pondérés total	Ordre de priorité pour l'atteinte de l'impact
Piment	883	1
Tomate	846	2
Aubergine	843	3
Plantain	786	4
Gombo	753	5
Manioc	729	6
Chou	645	7
Haricot	415	8
Igname	412	9
Riz	368	10
Maïs	349	11
Arachide	328	12

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

IV- RÉSULTATS 3 : STRUCTURE DES MARCHÉS

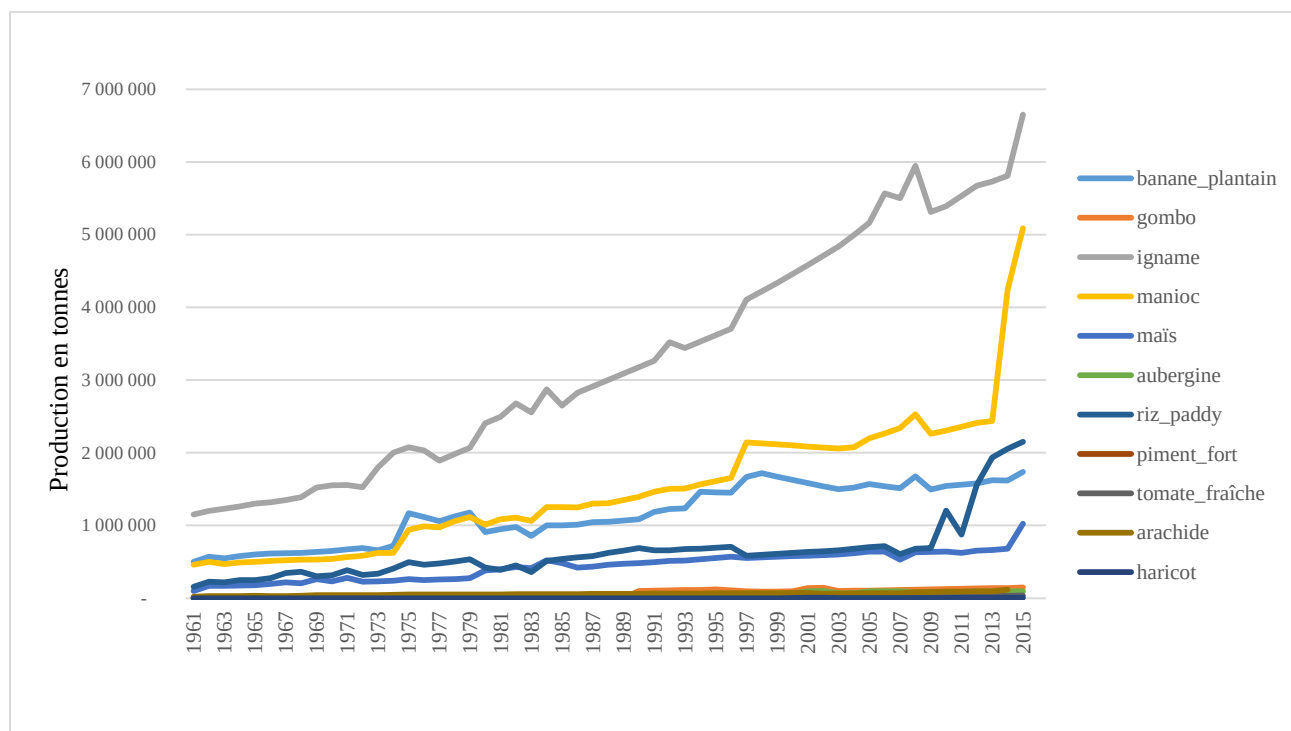
La structure des marchés est abordée non seulement au niveau national mais également au niveau régional.

4.1 Au niveau national

A l'instar de bien nombres de pays africain, le secteur agricole reste un atout indéniable à la croissance agricole économique en Côte Ivoire. Pour preuve, ledit secteur contribue à hauteur de 20,2% du PIB (Ministère de l'Economie et des Finances, 2016)¹. Traditionnellement celui-ci est composé de deux (2) sous-secteurs : les cultures d'exportation et les cultures vivrières. Les cultures vivrières qui constituent l'objet du présent travail sont dominées principalement par le riz, le maïs, l'igname, le manioc et la banane plantain. En effet, comme l'indique les statistiques émanant du Ministère de l'Economie et des Finances (op.cit), l'ensemble de la production des spéculations mentionnées précédemment est passée de 11 126 836 tonnes en 2010 à 16 654 876 tonnes en 2015. Le même constat ressort du graphique 2. En effet, ce graphique montre nettement que l'igname, le manioc et la banane plantain demeurent de loin, les spéculations pour lesquelles on observe un important niveau de production ou tonnage.

¹ Ministère de l'Economie et des Finances (2016), La Côte d'Ivoire en Chiffres, Direction Générale de l'Economie, 228p

Graphique 2 : Evolution de la production de cultures vivrières en Côte d'Ivoire de 1960 à 2015



Source : Les auteurs à partir des données de la FAOSTAT et de la Côte d'Ivoire en Chiffres, 2016

Par ailleurs, le graphique laisse apparaître une tendance haussière au niveau de la production de la plupart des spéculations retenues pour l'étude. Dès lors nous sommes emmenés à nous interroger sur la contribution réelle des différentes localités visitées (Abengourou, Adzopé, Agboville et Aboisso) à la distribution de ces spéculations.

A l'analyse des spécificités de chacune des localités, il apparaît clairement qu'elles sont toutes dotées d'infrastructures économiques (routes bitumées et en très bon état, présence de marchés (centraux et périphériques) favorisant le commerce des vivriers. En outre, la position géographique de chacune des localités est un atout à la circulation des vivriers. En effet, ces localités relient différentes régions à forte consommation. Naturellement ceci facilite les échanges inter-régions. La réussite de ces échanges recommande qu'au niveau de chaque localité, les vivriers soient regroupés en un endroit en vue de leur expédition dans les zones de consommation identifiées. Concrètement, pour ce qui est de la distribution vivrière, on note que celle-ci a lieu en différentes étapes. Nous avons des marchés ruraux qui donnent en fait une première idée de l'état de disponibilité des produits vivriers dans la zone au plan quantitatif que qualitatif. Ces marchés ruraux ont cette caractéristique qui est

commune aux différentes localités ; ils fonctionnent une (1) ou deux (2) fois par semaine. Les jours cités par les enquêtés sont le Dimanches et le Mercredi selon les localités. C'est à partir de ces marchés ruraux que sont approvisionnés les marchés urbains via les grossistes et les collecteurs. A titre illustratifs les zones d'approvisionnement du marché central d'Abengourou ainsi que ceux des autres marchés secondaires urbains de la ladite localité sont : le marché rural d'Amélékia, le marché rural de Sankadiokro ainsi que celui de Zinzenou. Ces marchés ruraux sont situés dans un rayon de 15 km autour d'Abengourou. Ils approvisionnent aussi des marchés urbains tels que ceux d'Agnibilekro, et même ceux d'Abidjan.

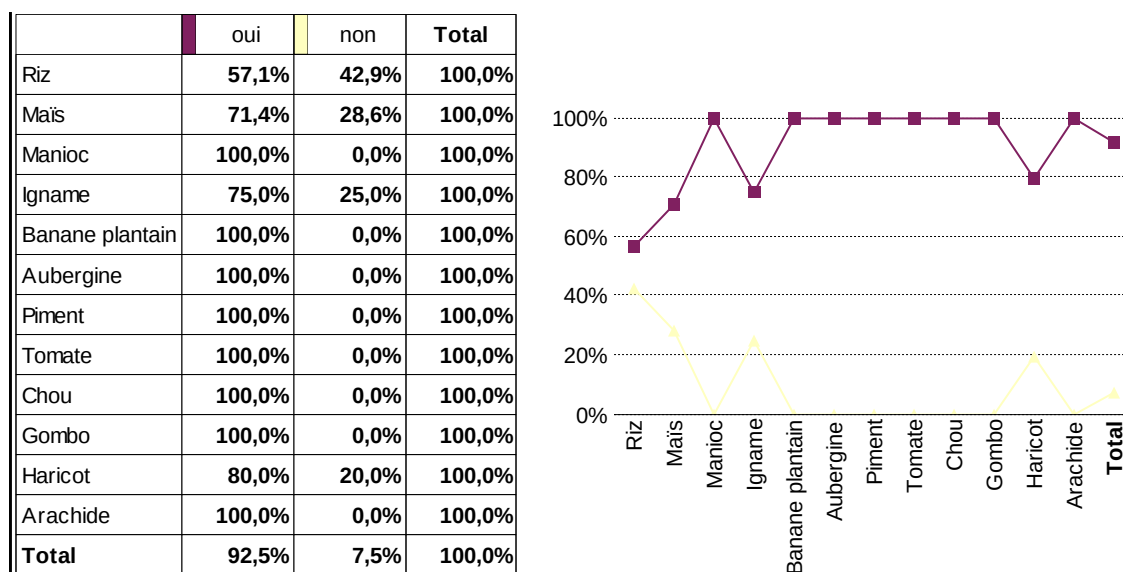
Concernant la consommation des spéculations retenues pour le travail, on note qu'elles sont toutes autoconsommées avec un degré divers suivant le type de produits vivriers. Il ressort des résultats de l'enquête que le manioc et la banane sont autoconsommés respectivement à hauteur de 17,82% et 13,09%.

4.2 Au niveau régional

4.2.1 Analyse des marchés des produits vivriers

Globalement, toutes les cultures traitées dans cette étude sont régulièrement présentes sur les marchés. Selon leur niveau d'importance de présence sur les marchés, nous avons le riz local (57,1%), le maïs (71%), l'igname (75%) et le haricot (80%). Les pourcentages indiquent la proportion de marchés sur lesquels ces cultures sont régulièrement présentes. Les cultures étant les productions locales et non celles venant des zones comme Abidjan ou celles qui sont importées. Les autres cultures sont présentes sur 100% des marchés.

Tableau 18 : Proportion de marchés sur lesquels les cultures sont commercialisées



Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 19 : Disponibilité des produits sur les marchés agricoles

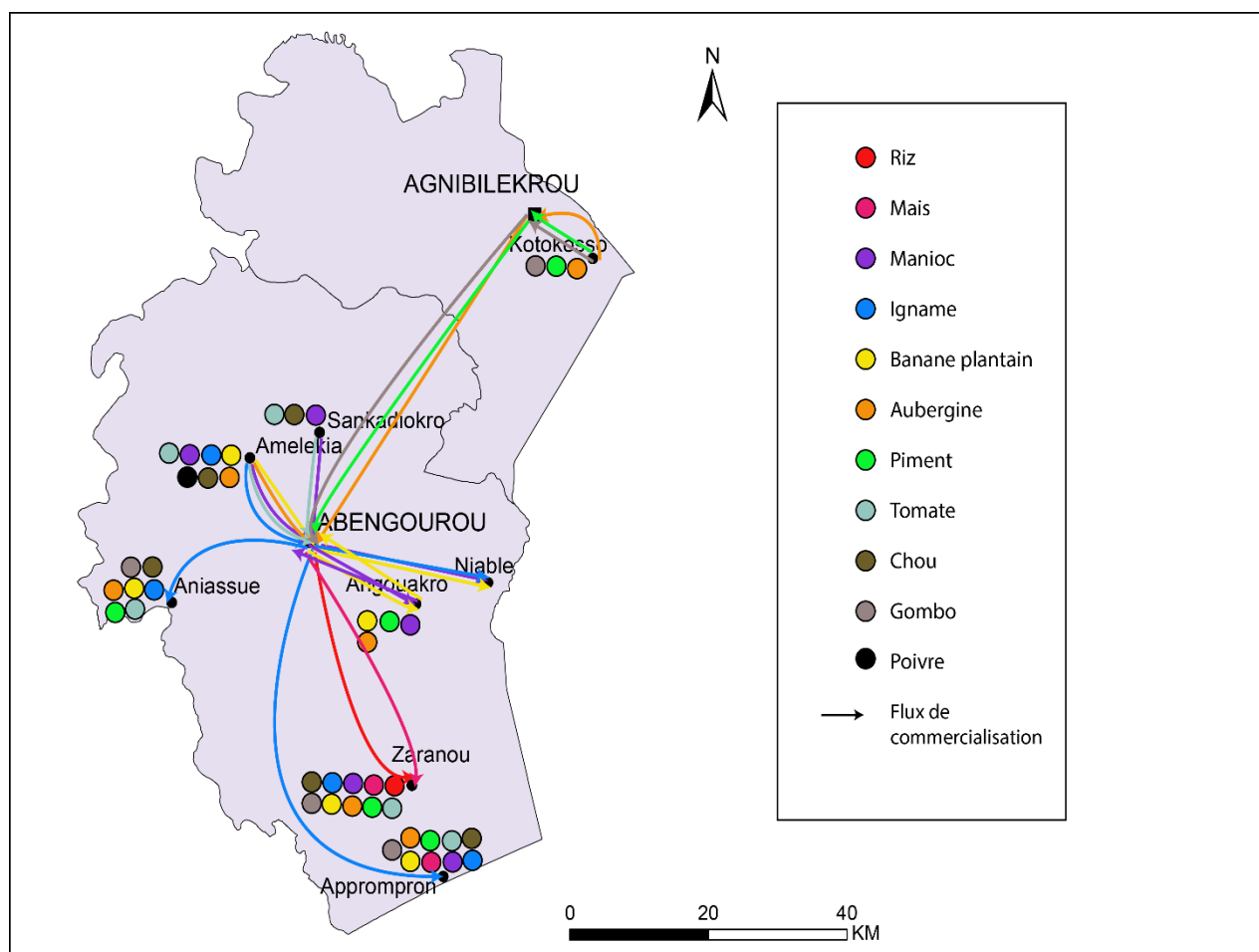
Marchés	Riz	Maïs	Manioc	Igname	Plantain	Aubergine	Piment	Tomate	Chou	Gombo	Haricot	Arachide
Aniansué				X	X	X	X	X	X	X		
Apprompron		X	X		X	X	X	X	X	X		
zaranou	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
N'Zikro		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Songan			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Marché d'Agboville	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
marché relais	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
marché principal de mafere			X		X	X	X	X		X		
ayamé	X		X		X	X	X	X	X	X	X	
Sankadiokro			X	X	X	X	X	X		X		
Agnibilékro						X	X			X		
Amélékia			X		X							
Akoupé						X	X	X		X		

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

4.2.1.1. Localisation et flux de commercialisation des différents marchés dans les localités

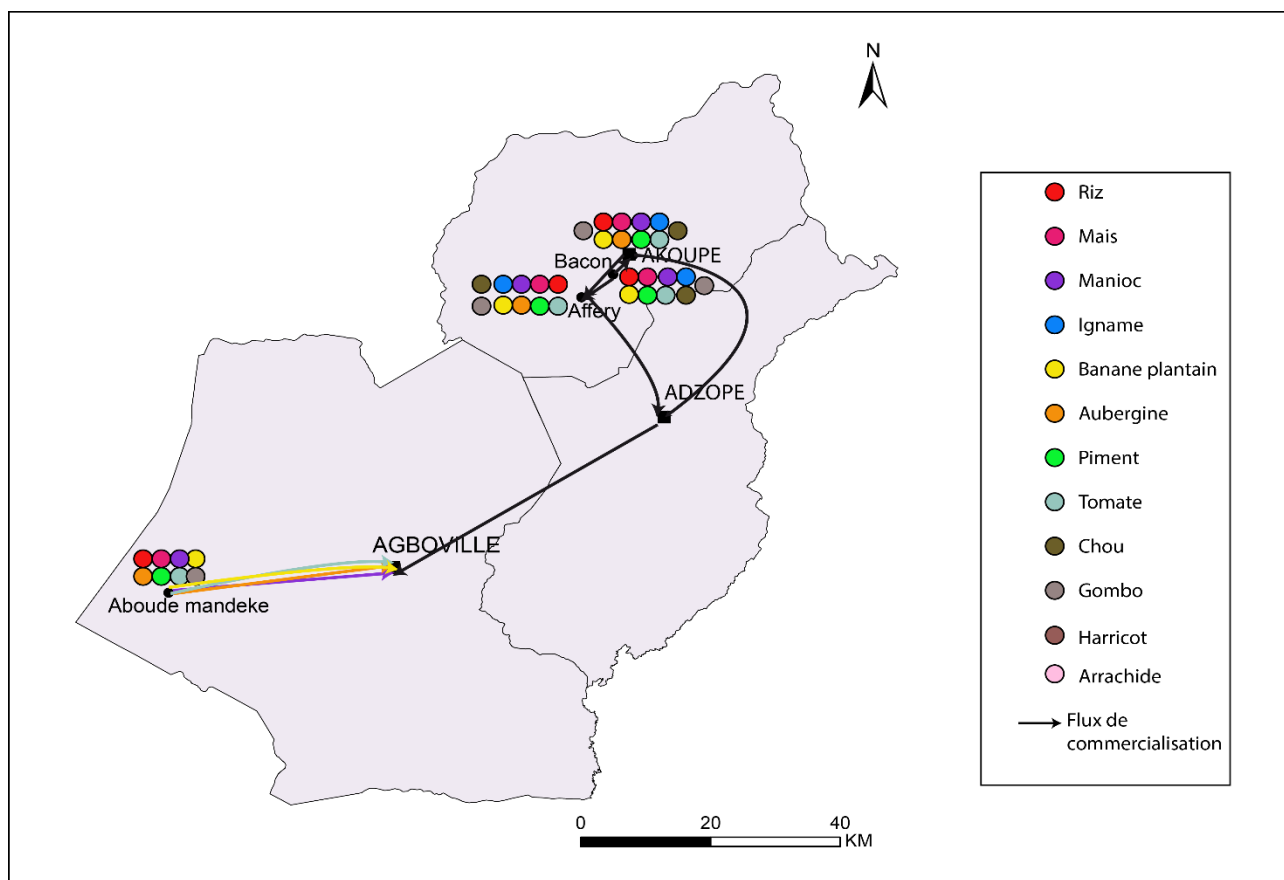
La carte 2 ci-dessous présente la localisation et les flux de commercialisation des différents marchés dans la localité d'Abengourou. Les principales spéculations produites par localité sont aussi représentées sur ladite carte. Il apparaît cette carte que les flux de commercialisation sont importants entre les marchés des localités d'Abengourou-Amélékia et Abengourou-Kotokosso via Agniblékro. Ces échanges ont été favorisés par la présence de plusieurs collecteurs et grossistes (environ 80% de l'ensemble des collecteurs enquêtés, comme l'indique les résultats de terrain) d'une part, et par un excellent réseau routier entre ces localités d'autre part. Toutefois, les localités comme Zaranou et Apprompron où presque toutes les spéculations sont produites échangent très peu avec les autres localités. On note à juste titre qu'Apprompron est approvisionné par Abengourou en manioc uniquement. Cela s'explique par l'enclavement de cette localité du fait de l'état quasi impraticable de la voie. Il existe aussi un circuit entre Abengourou et Abidjan et entre Amélékia et Abidjan via Abengourou. Abengourou approvisionne Abidjan principalement en choux, banane, manioc, tomate... L'effet contraire se produit surtout en contre-saison pour ces mêmes spéculations.

Carte 2 : Localisation des marchés visités, flux et circuit de commercialisation par produit et par localité dans la région d'Abengourou



Source : Auteurs à partir des données d'enquêtes, Octobre 2017

Carte 3 : Localisation des marchés visités, flux et circuit de commercialisation par produit et par localité dans les régions d'Agboville et d'Adzopé



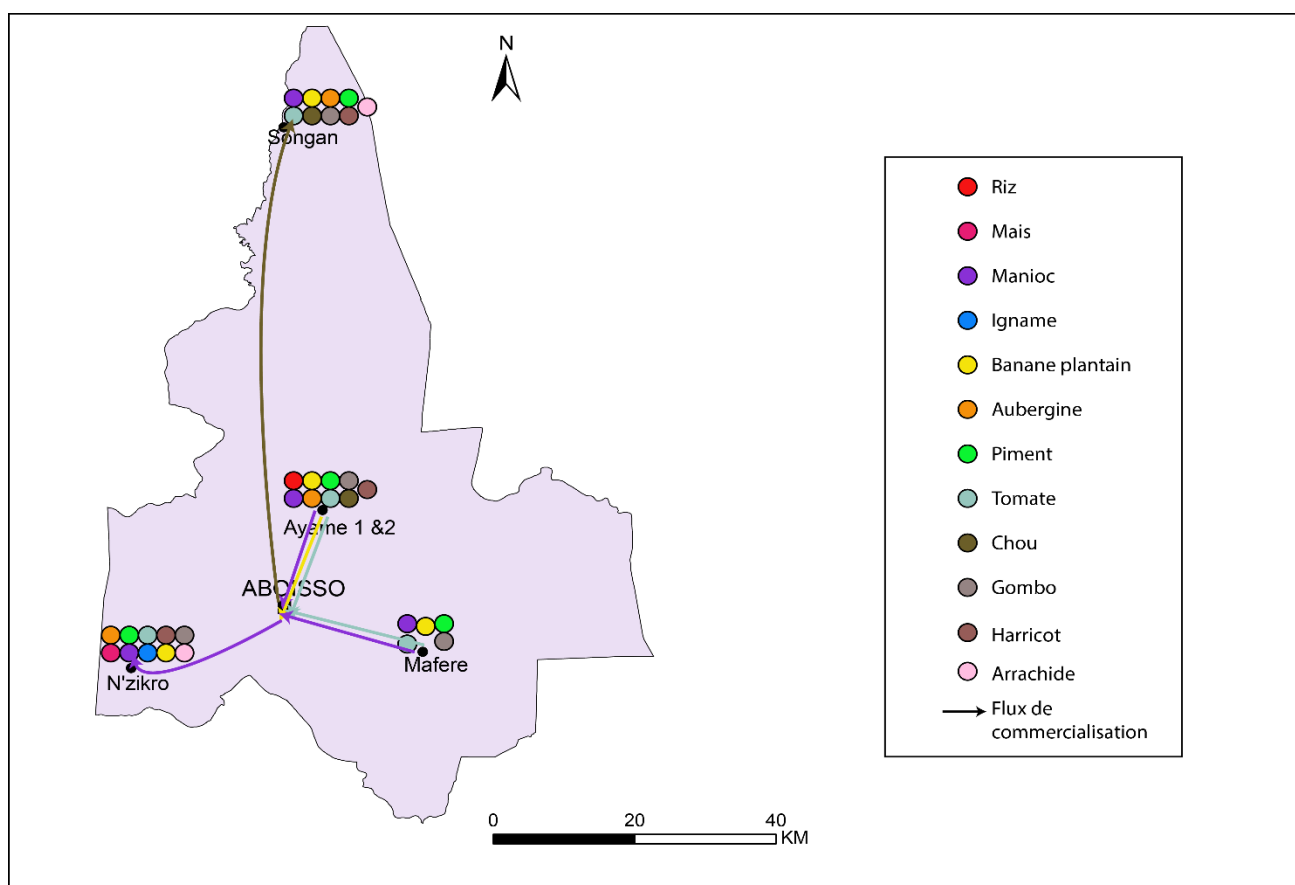
Source : Auteurs à partir des données d'enquêtes, Octobre 2017

La carte 3 montre l'existence de flux et de circuits de commercialisation entre les marchés des localités de Bacon-Akoupé-Affery et Akoupé-Adzopé-Agboville. La majorité des spéculations produites sont échangées entre ces localités. Ces échanges sont favorisés par l'accessibilité de ces localités en raison d'un excellent réseau routier. La quasi-totalité de la production de la région d'Agboville est absorbée par Abidjan du fait de la proximité entre ces localités. L'approvisionnement d'Agboville par Abidjan se fait uniquement en contre saison. Et elle concerne principalement les spéculations comme la tomate Sodefel, l'igname kponan, l'aubergine et l'oignon (cf carte 5).

Contrairement, aux deux (2) autres régions, les flux de commercialisation des produits vivriers sont faibles entre marchés des localités dans la région d'Aboisso (cf. carte 4). La raison principale est l'enclavement de ces localités du fait du mauvais état des routes. Ce qui explique l'inexistence ou la faible présence des collecteurs et des grossistes dans toute cette

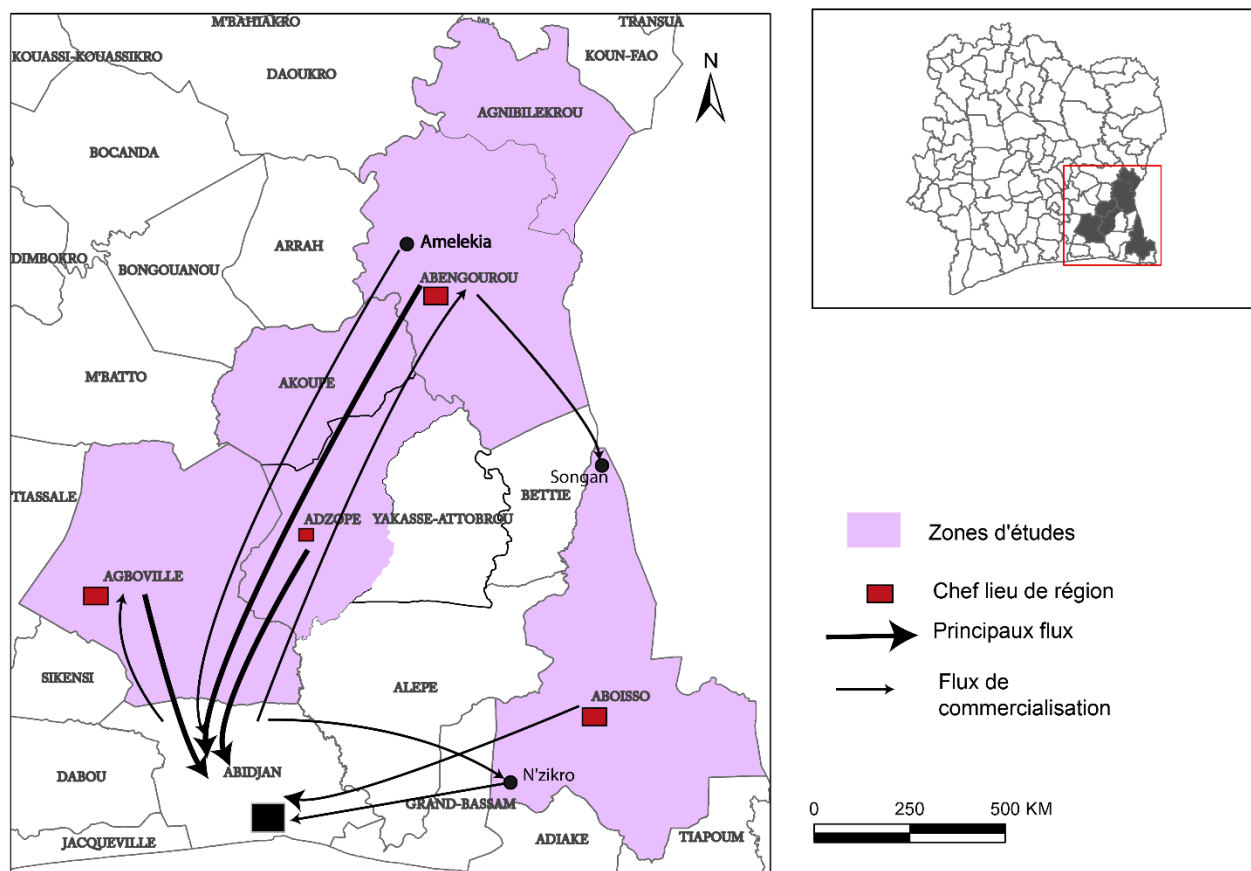
zone (un seul grossiste a pu être identifié dans toute la zone et aucun collecteur). La majorité des spéculations est produite dans pratiquement toutes les localités. Les marchés de ces localités représentent le premier lieu d'échange. La majeure partie de la production est absorbée par le marché local. Cependant, quelques échanges de produits entre localités sont à relever. Ainsi, le marché urbain d'Aboisso est approvisionné par celui d'Ayamé et de Maféré principalement en manioc, banane plantain et tomate. Aboisso approvisionne les marchés de Songan et N'Zikro respectivement en chou et manioc. Quant aux localités de N'Zikro et d'Aboisso, elles sont approvisionnées par Abidjan surtout pendant la période de pénurie en contre saison. **(Carte 4 et Carte 5)**

Carte 4 : Localisation des marchés visités, flux et circuit de commercialisation par produit et par localité dans la région d'Aboisso



Source : Auteurs à partir des données d'enquêtes, Octobre 2017

Carte 5 : Flux et circuit de commercialisation entre Abidjan et les différentes localités visitées



Source : Auteurs à partir des données d'enquêtes, Octobre 2017

4.2.1.2. Identification et analyse des circuits existants de commercialisation pour les trois localités

Deux (2) types de circuits ont été identifiés dans l'ensemble des trois (3) localités à savoir : le circuit court et le circuit long.

Les circuits courts ont été identifiés dans toutes les trois (3) localités visitées (cartes 2, 3, 4, 5). On peut citer entre autres les circuits Amélékia-Abengourou, Agnibélékro-Abengourou, Bacon-Akoupé, Akoupé-Adzopé, les échanges des produits vivriers entre ces localités sont favorisés par un excellent réseau routier. Contrairement à ces circuits, ceux d'Abengourou-Apprompron Abengourou-Zaranou, Aboisso-Songan etc... rencontrent des difficultés pour l'écoulement de leur production. Ces zones sont inaccessibles du fait de l'état de dégradation avancé des routes. Ce qui explique l'inexistence de collecteurs et de grossistes dans ces zones.

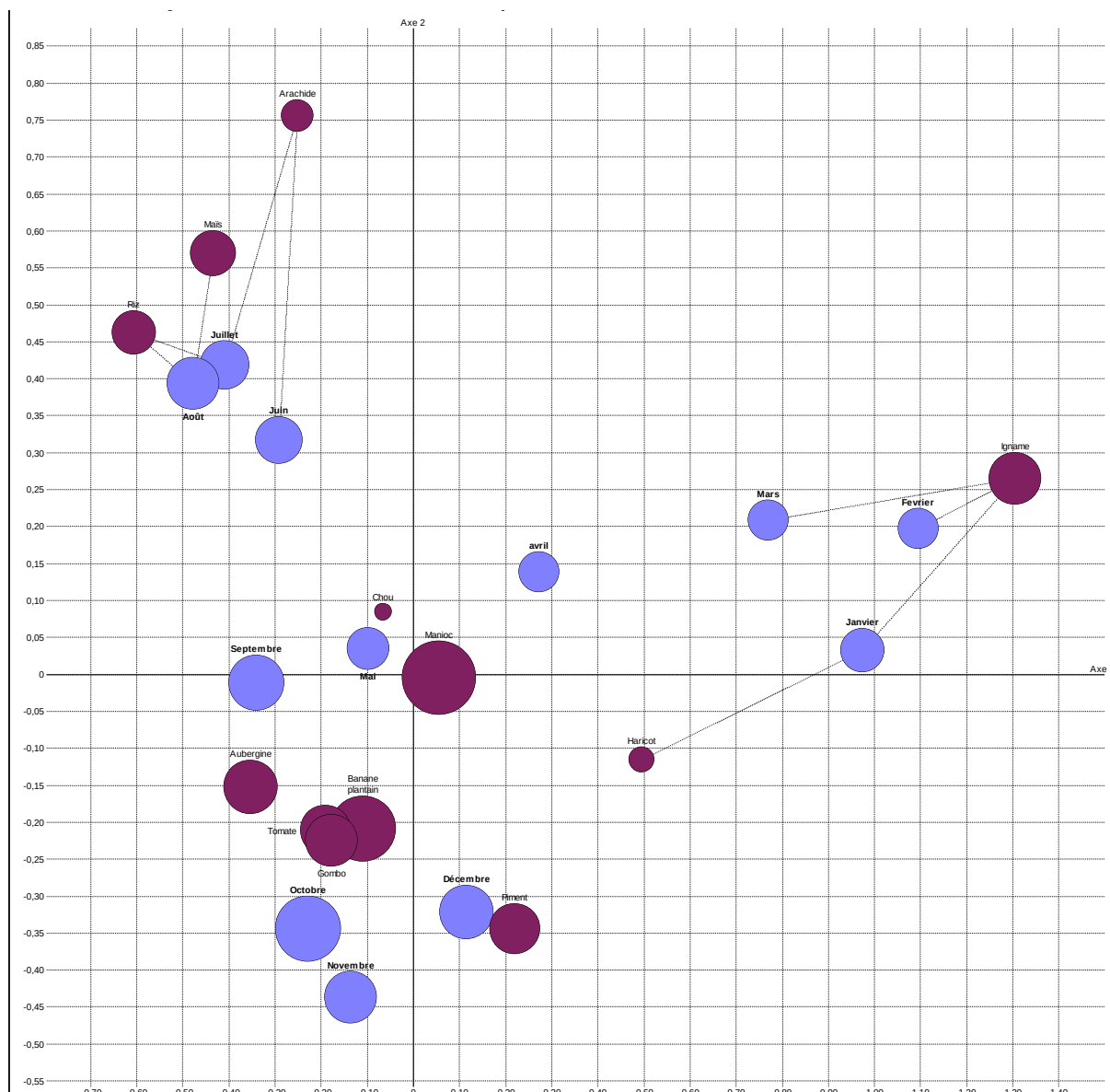
Par ailleurs, on remarque l'existence de circuits longs dans certaines localités. Il s'agit entre autres des circuits Amélékia-Abengourou-Abidjan ; Kotokosso-Agnibélékro-Abengourou ; Akoupé-Adzopé-Agboville-Abidjan. Les principaux produits échangés à travers ces circuits sont respectivement la tomate ; le piment et l'aubergine et l'ensemble des spéculations produites à Akoupé.

4.2.1.3. Caractéristiques de l'offre et de la demande sur ces principaux marchés

4.2.1.3.1. Caractéristiques globales de l'offre

On distingue globalement les pics de récoltes suivant les cultures. Le graphique 3 suivant présente les périodes de récoltes des différentes cultures vivrières. Il a l'avantage de donner une échelle de comparaison de l'ampleur de l'activité en fonction du nombre de producteurs qui s'adonnent à la culture.

Graphique 3 : Analyse factorielle des correspondances entre les périodes de récolte et les cultures récoltées



Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Ainsi, contrairement au manioc et à la banane plantain par exemple, très peu de producteurs s'adonnent à la culture du chou et du haricot (faible diamètre dans le graphique). Les autres légumes sont également produits par beaucoup plus de producteurs (diamètre plus important). Les mois qui correspondent au plus grand nombre de pics de récoltes (mois d'abondance) ont un diamètre plus important. C'est le cas des mois d'Octobre et de Novembre. Les mois d'Avril et Mai correspondent aux périodes de pénurie relative : ce qui signifie par exemple que le manioc peut être disponible en Avril et Mai. Cependant le pic de production de manioc se situe aux de Septembre, Octobre, Novembre et Décembre.

Pour la disponibilité continue des produits voir le tableau de contingence en annexe 4. Il présente l'effectif des producteurs par période de récolte et par spéculation.

Le tableau suivant traduit les relations entre les mois et les périodes de récoltes.

Tableau 20 : Pic de récoltes de cultures vivrières

	Janvier	Février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	Septembre	octobre	Novembre	décembre
Riz						X	X	X				
Maïs						X	X	X				
Arachide						X	X	X				
Manioc									X	X	X	X
Plantain									X	X	X	X
Ignames	X	X	X									
Aubergine									X	X	X	
Piment										X	X	X
Chou				X	X	X				X	X	X
Tomate									X	X	X	X
Gombo									X	X	X	X
Haricot	X								X	X	X	X
Arachide						X	X	X				

Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

4.2.1.3.2. Caractéristiques globales de la demande

L'accent sera mis dans cette partie sur les relations dominantes entre les aliments : complémentarité, Substituabilité d'une part, et le rôle des acteurs dans la commercialisation d'autre part.

4.2.1.3.2.1. Relations dominantes entre les aliments : complémentarité, Substituabilité

Cette partie consistera à mettre en relief les relations dominantes entre les cultures (vue sous forme d'aliments) pour traduire les habitudes alimentaires des consommateurs. Elle a l'intérêt de porter des informations décisives au choix culturel. Elle est fondée sur l'enquête qualitative. Généralement, les légumes servent de sauce pour les plats de céréales ou de tubercules. Ils sont complémentaires. Ce sont des condiments. Les tubercules et céréales sont globalement substituables, et les tubercules que sont la banane plantain et le manioc

sont complémentaires pour le “foutou” qui est beaucoup consommé. L’igname est utilisée pour le plat de foutou. Elle est complémentaire avec le manioc et la banane plantain, mais à un moindre degré que la complémentarité entre le manioc et la banane plantain. Ce lien peut peser dans l’adoption des deux cultures en termes de politique de vulgarisation. Le tableau suivant met en relief les relations dominantes entre les aliments dans les habitudes alimentaires des consommateurs. La légende associée au tableau permet de le lire.

Tableau 21 : Relation dominantes entre les aliments dans les habitudes alimentaires des consommateurs

	Riz	Maïs	Arachide	Manioc	Plantain	Igname	Aubergine	Piment	Chou	Tomate	Gombo	Haricot
Riz		Cr	Ac	Cr	Cr	Cr	Ac	Ac	Ac	Ac	Ac	Ac/Cr
Maïs			Ac	Cr	Cr	Cr		Ac	Ac	Ac	Ac	Ac/Cr
Arachide				Ac	Ac	Ac		C	C	C	C	
Manioc					C	C	Ac	Ac		Ac	Ac	Ac/Cr
Plantain						C	Ac	Ac	Ac	Ac	Ac	S
Igname							Ac	Ac	Ac	Ac	Ac	S
Aubergine								C	C	C	C	Ac
Piment									C	C	C	C
Chou										C	C	Ac
Tomate											C	C
Gombo												
Haricot												
Arachide												

(*si deux aliments sont complémentaires et substituables, nous privilégions la complémentarité)

Source : les auteurs à partir des données d’enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

C : Complémentaires. Ex : l’arachide et la tomate se cuisine ensemble pour la sauce. Ou encore le manioc est mêlé à la banane plantain pour avoir le foutou. Ou deux légumes sont complémentaires.

Cr ou **S** : Substituables (Cr : concurrents). On a le choix entre consommer du riz et de la banane plantain.

Ac : forme spécifique de complémentarité dans laquelle par exemple, le légume peut servir d’accompagnement dans le menu principal pour consommer le plat à base de céréales ou de tubercules. Ex : l’Aubergine sert d’accompagnement comme sauce pour consommer le riz.

La recommandation dominante de cette analyse est que pour les biens complémentaires, il n'est pas judicieux d'opérer un choix (adopter un et rejeter l'autre) ; car ces biens vont ensemble dans l'habitude alimentaire du consommateur. Adopter par exemple le manioc et rejeter la banane plantain obligerait le consommateur à allouer une partie plus importante de son budget à l'achat de banane plantain à chaque fois qu'il devra en consommer. Et au niveau local, on observera une pénurie de banane plantain. Cependant les biens substituables ou concurrents (Cr) se prêtent aisément à la sélection. C'est le cas du riz et de l'igname.

4.2.1.4. Typologie et rôles des acteurs de la commercialisation

La typologie des acteurs identifie deux groupes d'acteurs notamment ceux impliqués dans le système d'approvisionnement et ceux qui interviennent dans le système de distribution. Ces différents acteurs seront présentés avec quelques caractéristiques socio-démographiques.

4.2.1.4.1. Acteurs du système d'approvisionnement

Le système d'approvisionnement est assuré par les producteurs, les transformatrices et les collecteurs.

➤ Les producteurs

La production vivrière est essentiellement assurée par les autochtones c'est-à-dire les ethnies originaires des zones de production. Ces cultures contribuent à l'alimentation de ces populations. Parmi ces spéculations dont la production est fortement assurée par les autochtones figurent la banane plantain (84%), l'igname (75,4%), le chou (75%), le piment (69,8%). En revanche, la production du haricot (65,2%) provient des allogènes (tableau 22). Ce qui porte à croire que ces populations étrangères ont un goût poussé pour cette denrée alimentaire.

Tableau 22 : Proportion de la production selon l'origine du producteur

Spécifications	Production selon l'origine du producteur (en %)			Total (%)
	Autochtone	Allochtone	Allogène	
Manioc	60,8	18,4	20,8	100
Igname	75,4	23,1	1,5	100
Banane plantain	84	9,6	6,4	100
Riz	43,5	17,4	39,1	100
Maïs	57,6	10,2	32,2	100
Aubergine	62,3	16,5	21,2	100
Piment	69,8	15,1	15,1	100
Chou	75	25	0	100
Tomate	64,1	10,9	25	100
Gombo	62,5	18,1	19,4	100
Haricot	21,7	13,1	65,2	100
Arachide	50	17,5	32,5	100
Total				100

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Par ailleurs, le tableau 23 présente succinctement le profil des producteurs enquêtés.

Tableau 23 : Caractéristiques sociodémographiques des producteurs

	Pourcentage	Effectif
<u>Sexe du producteur</u>		
Homme	37,2	67
Femme	62,8	113
<u>Origine du producteur</u>		
Autochtone	62,4	108
Allochtone	15,6	27
allogène	22	38
<u>Niveau d'éducation</u>		
Sans niveau	40	70
Primaire	27,4	48
Secondaire	28	49
supérieur	4,6	8
<u>Situation matrimoniale</u>		
Marié	79	143
Célibataire	9,4	17
Divorcé	0,6	1
Veuf (ve)	10,5	19

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

➤ Les transformatrices

La transformation est assurée par les femmes (100%). On rencontre ces transformatrices dans pratiquement toutes les zones. L'activité est davantage développée dans les localités

d'Akoupé, Ayamé, Aboudé-Mandéké et Grand Morié. La spéculation qui subit la transformation est le manioc. Les dérivés issus de la transformation du manioc sont l'attiéké qui constitue la part la plus importante, le gari, le placali, la farine de manioc, la farine de maïs etc. Cette transformation est réalisée par les autochtones à 47,1% et les allochtones à 41,2%. Leur niveau d'instruction est faible, seulement 11,8% ont atteint le niveau secondaire contre 41,2% de niveau primaire et 47% sans instruction (données d'enquête, octobre 2017).

➤ **Les collecteurs**

Les collecteurs assurent la collecte des produits à plusieurs niveaux, soit bord-champ, au village, au marché rural. Ils jouent le rôle d'intermédiaire entre les producteurs, les transformatrices et les grossistes. Ils parcourent le plus souvent de longues distances à la recherche des produits. Selon Fusillier (1991), trois (3) types de contrats existent entre grossistes et collecteurs.

- la collecte avec partage du bénéfice : cette formule est fondée sur une relation de confiance absolue entre le collecteur et le grossiste. Le grossiste avance la somme couvrant la transaction, le transport et parfois les frais de subsistance du collecteur pendant sa tournée en brousse. Une fois la vente réalisée par le grossiste, les frais de collecte sont déduits de la recette, le bénéfice est partagé à parts égales entre le grossiste et le collecteur ;

- la collecte avec commission par sac : tous les frais de collecte (prospection du collecteur, achat du produit, location du véhicule) sont avancés par le grossiste qui fixe le prix d'achat au producteur souhaité. Le collecteur est rémunéré par une commission, mais il peut accroître sa rémunération en négociant avec le producteur un prix inférieur à celui accepté par le grossiste ;

- la collecte indépendante préfinancée par le grossiste : le grossiste finance exclusivement l'achat du produit, les frais d'approche et de transport sont à la charge du collecteur. Ce dernier peut céder le produit au client de son choix, parfois au grossiste qui l'a financé.

Après la cession, il doit en plus du remboursement de l'avance, verser au grossiste une commission ce qui correspond à une rente du capital du grossiste.

C'est le troisième type de contrat qui a été observé sur le terrain.

4.2.1.4.2. Acteurs du système de distribution

➤ **Les grossistes**

Les grossistes interviennent au niveau des marchés ruraux et urbains. Leur rôle dans les marchés ruraux consiste à l'expédition à longue distance. Dépendant des opportunités favorables, de la région et du moment, ils sont capables de commercialiser toutes sortes de produit comme l'igname, le manioc, la banane plantain, le riz, etc. Ils ont une bonne connaissance et une maîtrise parfaite de la région, des circuits d'achat. Ils constituent un maillon important entre les producteurs et une grande partie des grossistes urbains et des grossistes intermédiaires.

➤ **Les détaillants**

Les détaillants comme le nom l'indique sont spécialisés dans la vente au détail sur les marchés ruraux et urbains sous des hangars ou des tables de fortune. Leurs principaux fournisseurs sont les grossistes et ont pour clientèle les agents économiques (ménages). La vente au détail est assurée à 100% par les femmes.

4.3 Caractéristiques des produits vivriers

Au sujet de ce point, il ressort des échanges avec les producteurs que les spéculations retenues présentent des cycles de production différents. Pour preuve, les paysans optent pour le manioc et l'igname de cycle long (environ 7 à 12 mois de production). Toutefois, s'agissant des légumes ou cultures maraîchères, la plupart d'entre elles se réalisent sur un (1) à deux (2) cycles selon que les producteurs optent pour la contre saison ou non.

Pour ce qui est du stockage, aux dires des producteurs celui-ci est plus aisé. A titre d'exemple, le maïs ou le riz peuvent avoir jusqu'à un (1) an de stockage. Par contre, certaines spéculations sont relativement fragiles, donc ne peuvent pas être conservées durant une longue période la tomate par exemple.

Quant à la transformation, comme indiqué précédemment certaines spéculations font l'objet d'une transformation artisanale. Au nombre de celles-ci, on peut citer le manioc ou la banane plantain.

Pour le manioc, les transformations observées sont les suivantes : l'Attiéké, le Gari, le Kokondé, le Placali et le Tapioka. Généralement, ce sont les femmes qui mènent ces activités. Pour la banane, le sous-produit issu de cette spéculation est le Dokomou.

4.4 Autres caractéristiques structurelles

Il s'agira pour nous dans ce point de mettre en exergue la spécialisation et l'intégration verticale d'une part et le degré de la concurrence et de la concentration d'autre part.

Pour ce qui est de la spécialisation et de l'intégration verticale, il apparaît au regard de l'analyse des données que les intermédiaires à savoir les collecteurs et/ou grossistes ne se spécialisent pas uniquement dans une seule spéculation dans le cadre de leur activité. Ils commercialisent autant de produits vivriers. Leur choix est guidé par les différentes saisons agricoles. Et ceci dans le souci de rentabiliser leur activité de commerce. Ils ont une gamme très variée de produits agricoles allant des tubercules, racines ou féculents (igname, manioc, bananes) aux légumes en passant par les céréales (maïs ou riz).

Par ailleurs, il a été observé une structure de marché dite intégration verticale. A ce sujet, on note que souvent des paysans cumulent les fonctions de producteurs détaillants ou même de producteurs grossistes. Au sujet du degré de la concurrence et de la concentration, le constat fait sur le terrain indique qu'il n'existe pas des conditions très particulières à remplies au niveau administration pour être un intermédiaire (collecteur ou grossiste) dans la filière de commercialisation des vivriers. Disons-le nettement, il n'existe pas d'obstacles majeurs freinant l'entrée ou même la sortie de ce métier. En revanche, ce métier exige la disposition en termes de matériels roulants. La véritable barrière reste le capital financier relativement important qu'il faut mobiliser, car certaines opérations nécessitent d'être payées au comptant.

Quant à la concentration de ces intermédiaires, deux (2) types d'acteurs ont été identifiés dans les zones visitées : les collecteurs et très peu de grossistes. Toutefois, il a été observé chez certains acteurs des relations de fidélité dans les transactions

V-RESULTATS 4 : CONDUITE OU COMPORTEMENT DU MARCHÉ

La seconde composante de la SCP, à savoir la conduite sera analysée à travers le processus de formation des prix des produits vivriers suivant différents espaces : au niveau du village (bord champ), au marché rural, au marché péri-urbain, au marché urbain, chez les transformatrices

5.1 Processus de formation des prix

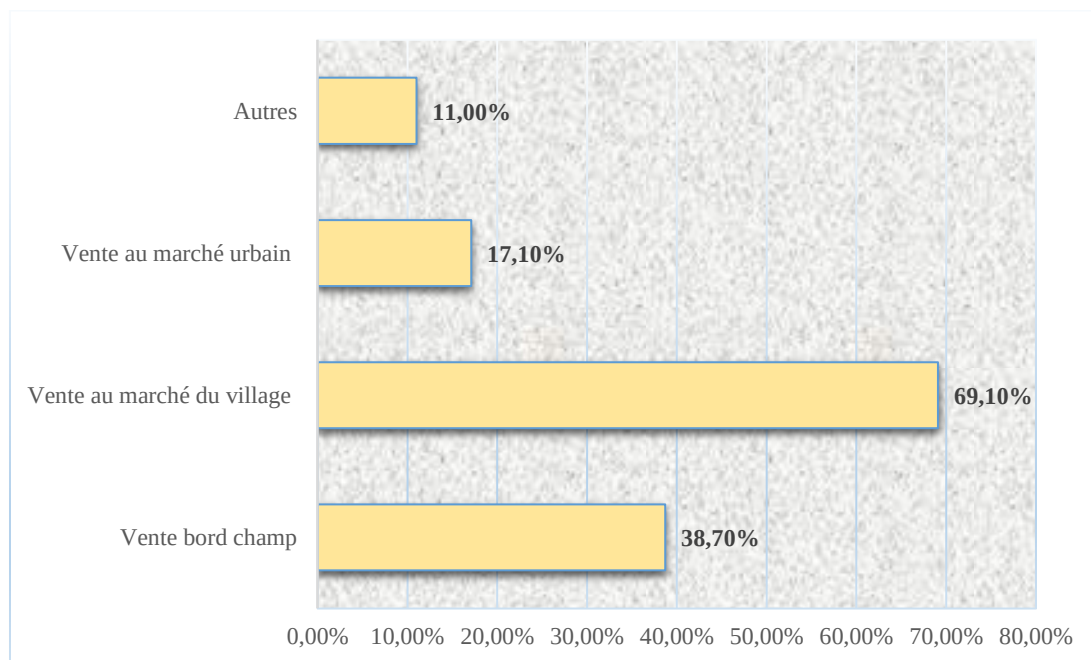
Les prix agricoles varient dans le temps et dans l'espace. Plusieurs facteurs expliquent la formation des prix agricoles entre autres : l'offre et la demande, les imperfections du marché, les caractéristiques du produit (prix hédonique), la pression financière de celui qui vend, le prix sur les marchés concurrents (cointégration) des marchés. Dans le cette étude, nous avons privilégié une approche qualitative basée sur les échanges avec des personnes ressources ou représentatives parmi les acteurs internes et externes.

Il ressort des échanges avec ces acteurs que le processus diffère suivant les espaces ruraux, péri-urbains ou urbains. A cet effet, il ressort des résultats du terrain que le village est le lieu de vente préféré des producteurs. Pour preuve, 69,10% des producteurs interrogés affirment vendre leurs spéculations au village (graphique 4). Par ailleurs, le prix auquel ils vendent leurs produits n'est pas négocié. Ce prix d'échange ne reflète pas le prix de marché. Le producteur subit quasiment le prix imposé par les acheteurs (collecteurs et/ou grossistes). La nature des produits (périssable) et l'absence d'infrastructures de stockage et surtout de conservation au sein des villages fragilise les producteurs dans la détermination ou fixation des prix. Aussi bien souvent des cas, leur situation de précarité les emmène à vendre leurs spéculations des prix à bas. Il apparait clairement ici que l'élément important pour le producteur en pareille situation est l'urgence de détenir de la liquidité afin de faire face à des besoins primaires. En somme, plus le besoin d'argent ou de liquidité du producteur est pressant, plus il est davantage conciliant dans la négociation des prix.

En outre, une des formes de vente les plus pratiquées est la vente bord champ comme l'indique le graphique ci-dessous. En effet, ce graphique indique que 38,70% des enquêtés déclarent vendre leurs produits vivriers bord champ. Cette forme de vente met le producteur dans une position de faiblesse. Cette faiblesse dans la négociation vient du fait

que souvent les routes permettant au paysan de faire sortir ses produits sont presque impraticables. Où même, le lieu de vente le plus proche et l'exploitation agricole sont relativement éloignés. Du coup, ce prix bord champ est influencé par la distance entre le domicile ou le lieu de vente et la route praticable la plus proche mais aussi l'urgence en termes de besoin financiers. A ces deux (2) éléments, il faut adjoindre également le nombre potentiel d'acheteurs et aussi le niveau d'organisation des producteurs et des grossistes.

Graphique 4 : Pourcentage des producteurs suivant le lieu de vente des spéculations



Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Pour ce qui est des marchés urbains, le prix en vigueur sur ceux-ci traduit le niveau d'approvisionnement desdits marchés. En effet, la fluctuation des prix observés s'explique par le fait que les quantités disponibles sur ces marchés sont intimement liées à des périodes de forte production ou pas. Egalement la force des différents acteurs dans la négociation des prix présents sur ce marché est un déterminant dans la fixation des prix. Naturellement le client qui a une demande relativement importante pour une spéculation donnée à une réduction de prix pour la quantité achetée. Aussi la fidélité du client impacte positivement son prix d'achat pour un produit donné. C'est précisément le cas des transformatrices qui achètent le plus souvent des quantités assez importantes en termes de tonnage de produits vivriers pour leur unité de production.

5.2 Relation entre les différents acteurs

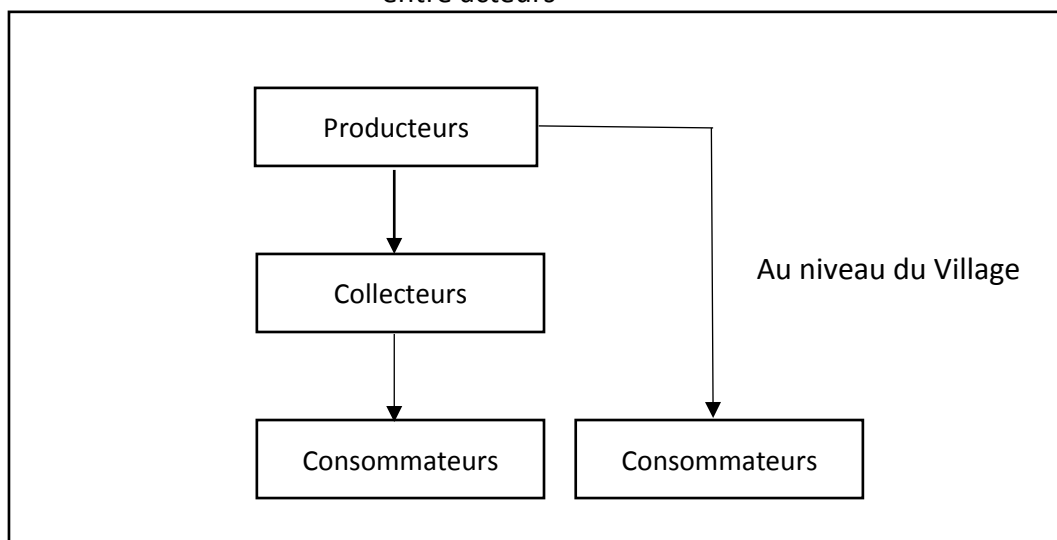
L'analyse des marchés nous permet d'établir deux circuits de commercialisation entre les acteurs. L'un porte sur les spéculations qui ne subissent pas de transformation et l'autre sur les produits transformés.

Les figures suivantes présentent le flux reproduit, les différents acteurs et les lieux d'échange.

5.2.1. Circuit des produits non transformés

Dans ce circuit les producteurs jouent un rôle essentiel au niveau du village et du marché rural en ce sens que ceux-ci ont la possibilité de vendre directement leur production aux détaillants, aux consommateurs et aux collecteurs. Au niveau du village, deux (2) possibilités s'offrent aux producteurs : soit ils vendent leur production directement aux consommateurs, soit ils la livrent aux collecteurs. Ces derniers jouent un rôle important dans le circuit car on note une double destination de la production (consommateurs ou grossistes) (figure 1).

Figure 1: Circuit de commercialisation des denrées non transformées au niveau du village entre acteurs

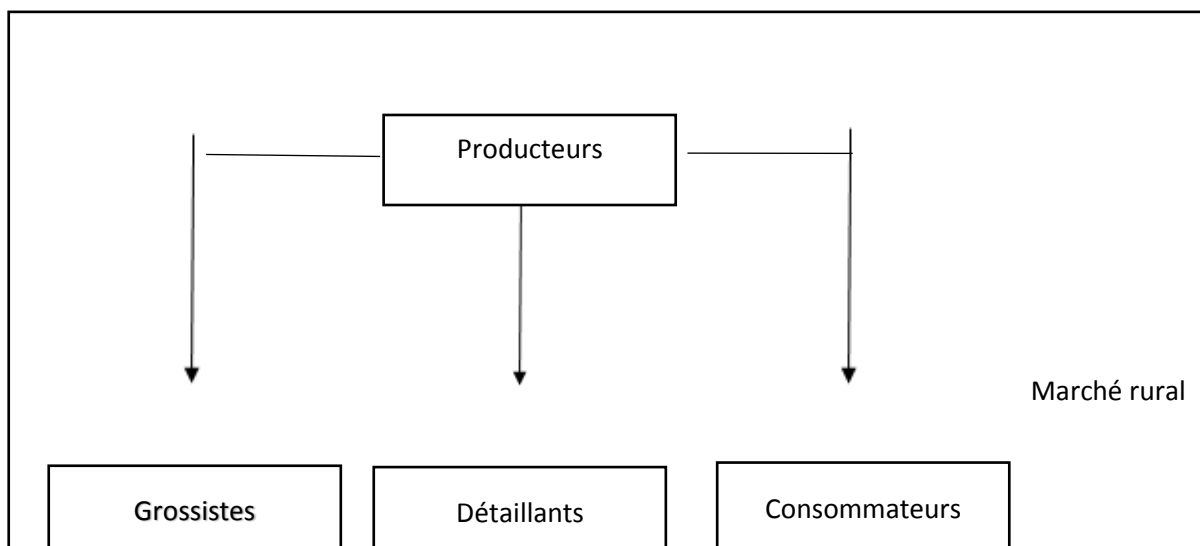


Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Pour ce qui est du marché rural, on observe une relation directe entre le producteur et les acteurs ci-après : grossistes, détaillants et consommateurs (figure 2). S'agissant toujours des denrées non transformées sur le marché urbain, le premier acteur identifié du circuit est le

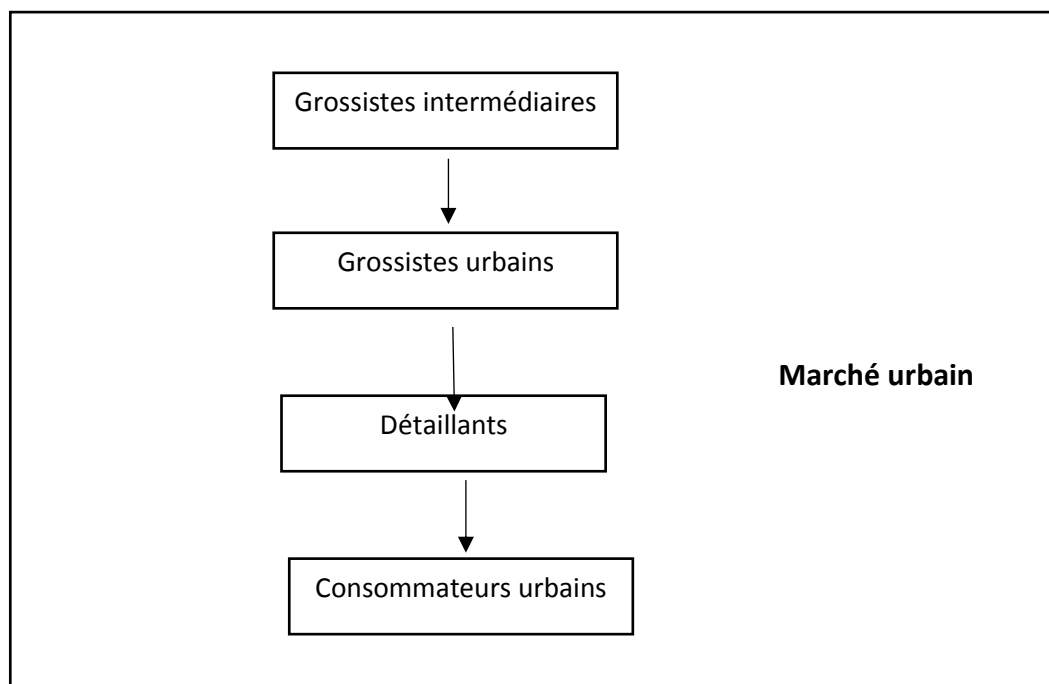
grossiste intermédiaire. Il constitue l'acteur clé du circuit. En effet, ce type de grossiste assure aussi bien l'approvisionnement des grossistes urbains que des détaillants (figure 3).

Figure 2 : Circuit de commercialisation des denrées non transformées au niveau du marché rural entre acteurs



Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

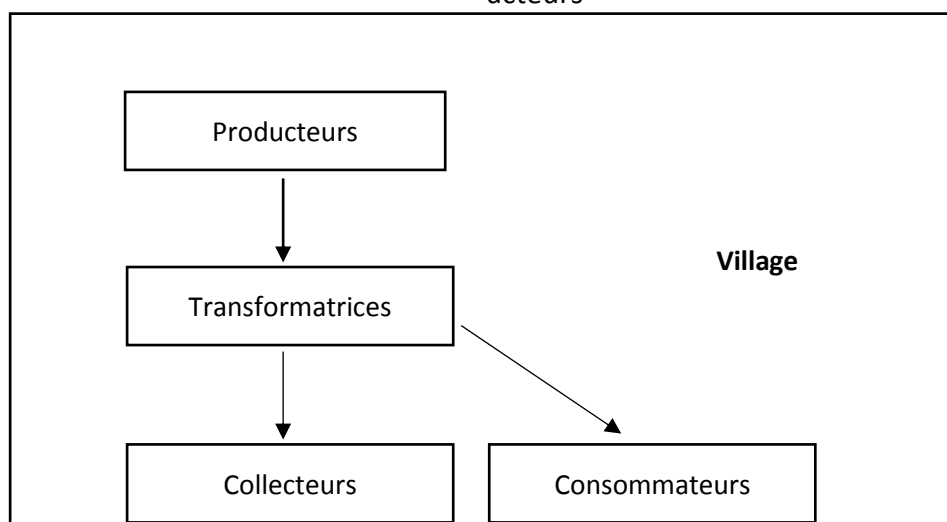
Figure 3 : Circuit de commercialisation des denrées non transformées au niveau du marché urbain entre acteurs



Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Concernant les denrées transformées, le circuit est pratiquement similaire au précédent. Sauf que cette fois –ci apparaît un nouvel acteur : les transformatrices. Du coup, l'analyse suivante apparaît au niveau du village. Le producteur approvisionne la transformatrice en matières premières (par exemple, le manioc la banane, ou le maïs). Celle-ci après transformation livre le produit obtenu (par exemple l'attiéké) soit aux consommateurs soit aux collecteurs (figure 4).

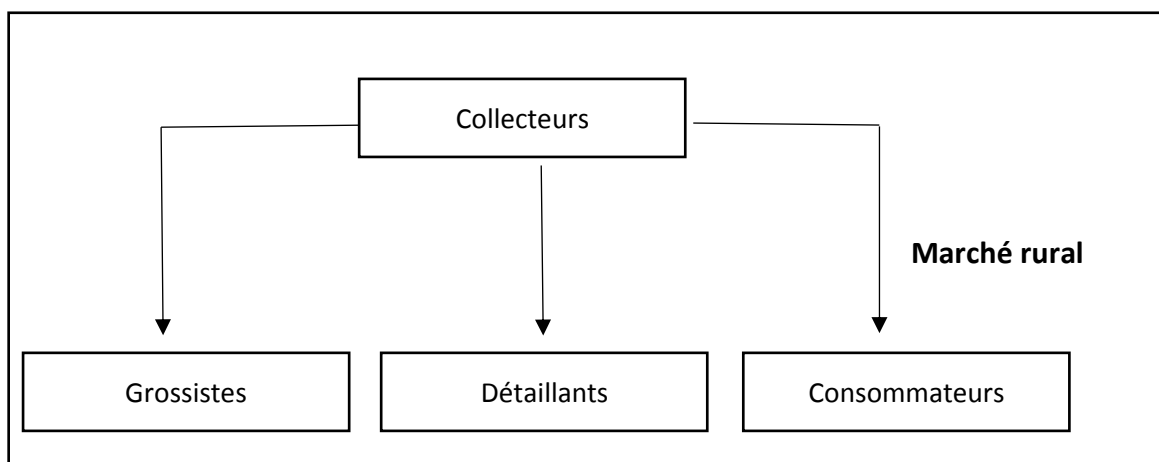
Figure 4 : Circuit de commercialisation des denrées transformées au niveau du village entre acteurs



Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

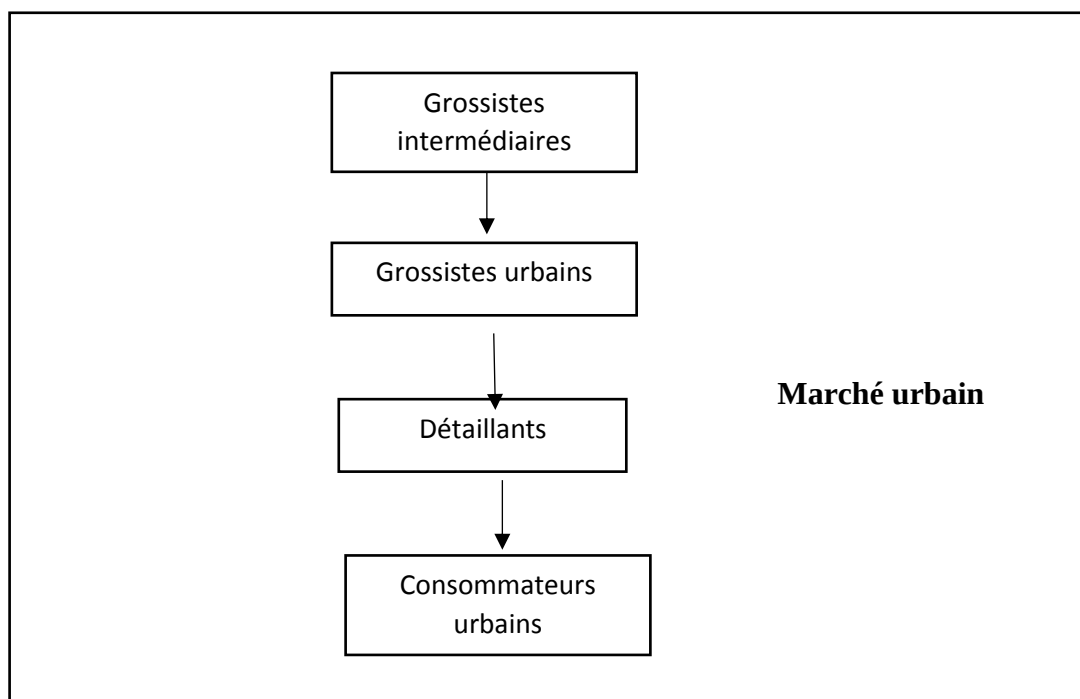
Ces collecteurs jouent un rôle important dans le fonctionnement du présent circuit ; dans la mesure où ils approvisionnent dès fois d'autres acteurs où même d'autres centres de consommation (figure 5 et figure 6).

Figure 5 : Circuit de commercialisation des denrées transformées au niveau du marché rural entre acteurs



Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Figure 6 : Circuit de commercialisation des denrées transformées au niveau du marché urbain entre acteurs



Source : les auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

VI-RESULTATS 5 : PERFORMANCE

Outre l'analyse des prix, la performance s'apprécie également en termes de rentabilité. Ce point aborde cette rentabilité relative aux produits vivriers dans les différentes localités visitées à partir de l'élaboration des comptes d'exploitation.

6.4 Analyse de la rentabilité des produits et produits dérivées du vivriers

6.4.1. Analyse de la rentabilité des produits vivriers par localité

➤ Localité d'Abengourou

6.4.1.1 Analyse de la rentabilité de la tomate

Le tableau 24 présente le compte d'exploitation relatif à la culture de la tomate dans la localité d'Abengourou. Ce compte met précisément en relief la rentabilité de la tomate selon la norme recommandée par les structures d'encadrement (ANADER) et celle obtenue en interrogeant les producteurs en milieu rural. Plusieurs constats se dégagent de ce compte d'exploitation.

L'analyse de la structure du coût total laisse apparaître que les producteurs utilisent très peu l'engrais au regard du montant alloué à ce poste, 129 200 fcfa à Amélékia contre 346 000 fcfa comme norme recommandée. Pour ce même poste, à Angouakro nous avons 17 500 fcfa comme valeur ; indiquant que dans ladite localité les producteurs n'ont pas suffisamment recours à l'engrais. Toujours au sujet de ce poste, le constat qui se dégage est qu'en milieu paysan, les producteurs mobilisent très peu de personnes pour la production de la tomate. Ceci pourrait s'expliquer par une rareté de ladite main d'œuvre dans ces zones (Amélékia et Angouakro).

Pour ce qui est de la production à l'hectare, le constat est pratiquement le même. Le rendement à l'hectare est de 12 tonnes (ANADER, 2016) dans les conditions recommandées alors qu'on enregistre en milieu paysan 7,5 tonnes à l'hectare (Amélékia) voire 3,5 tonnes à l'hectare (Angouakro). Naturellement, à prix de vente égal (250 fcfa/kg) la valeur totale des ventes diffère nettement selon les conditions de production de la tomate. En témoigne aux marges bénéficiaires dont les valeurs sont respectivement de 2 234 000 fcfa (culture pure recommandée), 1 580 800 fcfa (culture pure en milieu paysan Amélékia) et de 715 000 fcfa (culture pure Angouakro). **(Annexe 2 pour le détail des comptes d'exploitation).**

Tableau 24 : Compte d'exploitation synthétique de la tomate à Abengourou

	Coût total MO (FCFA)	Semence (FCFA)	Engrais et insecticide (FCFA)	Coût total par ha (FCFA/ha)	Rendement (T/ha)	Prix Unitaire (FCFA/kg)	Vente totale (FCFA)	Marge bénéficiaire (FCFA)
Culture pure Itinéraire Technique (IT) recommandé (Sodefel)	400 000	20 000	346 000	766 000	12	250	3 000 000	2 234 000
Culture pure milieu paysan (Amélékia) (Sodefel)	150 000	15 000	129 200	294 200	7,5	250	1 875 000	1 580 800
Culture pure milieu paysan (Angouakro) (Tout venant)	147 000	12 500	17 000	159 500	3,5	250	875 000	698 500

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 25 : Compte d'exploitation synthétique du chou

	Coût total MO (FCFA)	Semence (FCFA)	Engrais et insecticide (FCFA)	Coût total par ha (FCFA/ha)	Rendement (T/ha)	Prix Unitaire (FCFA/kg)	Vente total (FCFA)	Marge bénéficiaire (FCFA)
Culture pure Itinéraire Technique (IT) recommandé	410 000	120 000	424 000	954 000	14	150	2 100 000	1 146 000
Culture pure milieu paysan Amélékia	110 000	26 000	137 200	273 200	4	150	600 000	326 800

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

6.4.1.2 Analyse de la rentabilité du chou

Il ressort du tableau 25 ci-dessus que l'écart entre les deux (2) types rentabilités est relativement important. En effet, la marge obtenue en situation de référence (situation recommandée) est au moins (3) fois supérieure à celle obtenue par les producteurs en milieu rural (Amélékia) pour un même niveau de prix de vente. Du coup, l'explication de cette différence pourrait venir de la structure du coût total. A ce sujet, on note également que les producteurs en milieu rural ont très peu recours aux fertilisants ainsi qu'à la main d'œuvre. Pour preuve, les producteurs à Amélékia consacrent 137 200 fcfa aux engrais et insecticide contre 424 000 fcfa comme norme recommandée. S'agissant de la main d'œuvre, les producteurs allouent seulement 110 000 fcfa à la main d'œuvre alors que dans l'itinéraire technique recommandé, ce montant est de 410 000 fcfa.

6.4.1.3 Analyse de la rentabilité aubergine

Le tableau 26 présente le compte d'exploitation relatif à la culture de l'aubergine dans la localité d'Abengourou, précisément à Amélékia et à Apprompon. Ce compte met spécifiquement en relief la rentabilité de l'aubergine selon la norme recommandée par les structures d'encadrement (ANADER) et celle obtenue par les producteurs en milieu rural. Des observations se dégagent à l'analyse de ce compte d'exploitation. Premièrement, la marge bénéficiaire obtenue par les producteurs d'Apprompon concernant l'activité de l'aubergine est inférieure à celle des producteurs d'Amélékia pour un même prix de vente (150 fcfa/kg). Cette différence est due particulièrement au niveau de production de l'aubergine à l'hectare. A ce sujet le rendement à l'hectare est de 8 tonnes pour les producteurs de Amélékia contre 2,7 tonnes à l'hectare pour les producteurs d'Apprompon. Ceci met en exergue le système de production retenu dans ces deux (2) localités. Comparativement à Amélékia, les producteurs de Apprompon mobilisent très peu de main d'œuvre pour la production de l'aubergine. On note également qu'ils n'utilisent pas d'engrais pour la production de l'aubergine. Deuxièmement, la marge issue de l'itinéraire technique recommandé est nettement supérieure à celui du milieu rural (Amélékia et Apprompon).

Tableau 26 : Compte d'exploitation synthétique de l'aubergine

	Coût total MO (FCFA)	Semence (FCFA)	Engrais et insecticide	Coût total par ha (FCFA/ha)	Rendement (T/ha)	Prix Unitaire (FCFA/kg)	Vente total (FCFA)	Marge bénéficiaire (FCFA)
Culture pure Itinéraire Technique (IT) recommandé	390 000	59 500	229 000	648 500	13	150	1 950 000	1 271 000
Culture pure milieu paysan (Amélékia)	156 000	28 000	122 000	306 000	8	150	1 200 000	894 000
Culture pure milieu paysan (Apprompron)	85 000	8 000	0	93 000	2,7	150	405 000	312 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 27: Compte d'exploitation synthétique du Gombo à Agnibilékro

	Coût total MO (FCFA)	Semence (FCFA)	Engrais et insecticide	Coût total par ha (FCFA/ha)	Rendement (T/ha)	Prix Unitaire (FCFA/kg)	Vente total (FCFA)	Marge bénéficiaire (FCFA)
Culture pure Itinéraire Technique (IT) recommandé	520 000	108 000	416 000	1 044 000	5	400	2 000 000	956 000
Culture pure milieu paysan	150 000	48 000	53 000	251 000	2	400	800 000	549 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

6.4.1.4 Analyse de la rentabilité gombo

Le tableau 27 ci-dessus présente la rentabilité du gombo obtenue dans deux (2) environnements différents. Un environnement dans des conditions recommandées de production et un autre en milieu rural.

Il apparaît dans le tableau que la marge bénéficiaire qui permet de capter la rentabilité du gombo diffère selon l'environnement de production retenu. Toutefois, cet écart n'est pas relativement important contrairement aux autres spéculations évoquées précédemment. Ceci semble paradoxal à l'analyse du contenu du coût total de production. En effet, le montant total consacré à la main d'œuvre et à l'engrais est en dessous des normes recommandées par l'itinéraire technique de référence. Pour preuve, alors que les dépenses des producteurs de Agnibilekro en main d'œuvre et en engrais sont respectivement de 150 000 fcfa et 53 000 fcfa, celles recommandées pour les mêmes postes sont respectivement de 520 000 fcfa et 416 000fcfa. En revanche le niveau de production réalisé dans les deux (2) environnements n'est pas très important.

6.4.1.5 Analyse de la rentabilité du piment

Le tableau 28 présente la rentabilité du piment obtenue dans deux (2) contextes de production différents. Un contexte pour lequel nous avons un itinéraire technique recommandé et le second contexte qui n'est rien d'autre que celui du milieu rural. Les marges bénéficiaires qui indiquent le niveau de rentabilité dans ces deux (2) contexte sont assez proches bien que la différence entre la structure des coûts est apparente. Toutefois, comme le montre le tableau 5, le tonnage entre les deux (2) systèmes de production est relativement proche. En effet, en itinéraire technique recommandé, nous avons 11 tonnes à l'hectare contre 7,5 tonnes à l'hectare en milieu rural (Zaranou).

Tableau 28: Compte d'exploitation synthétique du piment à Zaranou

	Coût total MO (FCFA)	Semence (FCFA)	Engrais et insecticide	Coût total par ha (FCFA/ha)	Rendement (T/ha)	Prix Unitaire (FCFA/kg)	Vente total (FCFA)	Marge bénéficiaire (FCFA)
Culture pure Itinéraire Technique (IT) recommandé	530 000	68 000	322 000	920 000	11	250	2 750 000	1 830 000
Culture pure milieu paysan	295 000	15 000	129 200	439 200	7,5	250	1 875 000	1 435 800

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

➤ **Localités d'Adzopé et Agboville****6.4.1.6 Analyse de la rentabilité manioc**

Le tableau 29 présente le compte d'exploitation relatif à la culture du manioc dans la zone d'Akoupé. A l'analyse dudit compte d'exploitation il apparaît que le coût total du manioc en itinéraire technique recommandé est quasiment identique à celui du milieu rural. En effet, comme le recommande certaines structures d'encadrement, le coût total de production admis pour la culture d'un hectare de manioc s'élève à 343 000 fcfa, légèrement différent de celui réalisé par les producteurs en milieu rural (Akoupé). Le même constat est observé pour ce qui est des rendements où on note un rendement de 17 tonnes à l'hectare dans de meilleures conditions de production contre 14,5 tonnes à l'hectare au niveau des producteurs de Akoupé.

Concernant la marge bénéficiaire, celle réalisée en itinéraire technique recommandé est supérieure à la marge bénéficiaire issue des producteurs du milieu rural.

Tableau 29: Compte d'exploitation synthétique du manioc à Akoupé

	Coût total MO (FCFA)	Semence (FCFA)	Engrais et insecticide	Coût total par ha (FCFA/ha)	Rendement (T/ha)	Prix moy Unitaire (FCFA/kg)	Vente total (FCFA)	Marge bénéficiaire (FCFA)
Culture pure Itinéraire Technique (IT) recommandé	168 000	50 000	125 000	343 000	17	80	1 360 000	1 017 000
Culture pure milieu paysan	160 000	40 000	54 000	314 000	14,5	80	1 160 000	846 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

6.4.1.7 Analyse de la rentabilité du maïs

Le tableau 30 donne une idée de la rentabilité du maïs à travers un compte d'exploitation. Ce dernier met en exergue deux (2) types de rentabilité du maïs. Une rentabilité obtenue en situation idéale de production et la seconde obtenue par les producteurs en milieu rural. Il ressort de ce tableau que l'écart entre les deux (2) types rentabilités est relativement important. En effet, la marge obtenue en situation de référence (situation recommandée) est de 183 000 fcfa contre 83 500 fcfa obtenue par les producteurs en milieu rural (Afféry) pour un même niveau de prix de vente. Cette marge assez faible enregistrée en milieu rural

pourrait s'expliquer par le peu d'intérêt accordée au maïs. En effet, à l'analyse de la structure du coût total, les montants alloués aux différents postes main d'œuvre ou engrais semblent faible. Du coup, on est emmené à conclure que cette spéculation serait davantage destinée à l'autoconsommation.

Tableau 30 : Compte d'exploitation synthétique de maïs à Afféry

	Coût total MO (FCFA)	Semence (FCFA)	Engrais et insecticide	Coût total par ha (FCFA/ha)	Rendement (T/ha)	Prix Unitaire (FCFA/kg)	Vente total (FCFA)	Marge bénéficiaire (FCFA)
Culture pure Itinéraire Technique (IT) recommandé	172 500	12 500	132 000	317 000	5	100	500 000	183 000
Culture pure milieu paysan	88 500	0	28 000	116 500	2	100	200 000	83 500

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

➤ Localité d'Aboisso

6.4.1.8 Analyse de la rentabilité du riz de bas-fond

Le tableau 31 donne une idée de la rentabilité du riz de bas-fond à travers un compte d'exploitation. Ce dernier laisse apparaître deux (2) types de rentabilité observé au niveau du riz de bas-fond. Une rentabilité obtenue en situation idéale de production et la seconde obtenue par les producteurs en milieu rural. A l'analyse de ce tableau l'écart entre les deux (2) types rentabilités est assez net. En effet, la marge obtenue en situation de référence (situation recommandée) est de 556 000 fcfa contre 195 000 fcfa obtenue par les producteurs en milieu rural (Maféré) pour des prix de vente identiques. Cette marge assez faible enregistrée en milieu rural pourrait s'expliquer par le peu d'intérêt accordée au maïs. En effet, à l'analyse de la structure du coût total, les montants alloués aux différents postes main d'œuvre ou engrais semblent faible par rapport à la norme fixée par des structures d'encadrement. Du coup, on est emmené à conclure que cette spéculation serait davantage destinée à l'autoconsommation.

Tableau 31: Compte d'exploitation synthétique de riz bas-fond à Maféré

	Coût total MO (FCFA)	Semence (FCFA)	Engrais et insecticide	Coût total par ha (FCFA/ha)	Rendement (T/ha)	Prix Unitaire (FCFA/kg)	Vente total (FCFA)	Marge bénéficiaire (FCFA)
Culture pure Itinéraire Technique (IT) recommandé	250 000	20 000	174 000	444 000	4	250	1 000 000	556 000
Culture pure milieu paysan	110 000	0	70 000	180 000	1,5	250	375 000	195 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

6.4.2. Analyse de la rentabilité des dérivés des produits vivriers par localité

Deux différents comptes d'exploitations ont été élaborés dans les localités visitées. Il s'agit des comptes de femmes menant l'activité de transformatrice pris individuellement d'une part. Et les comptes de celles menant l'activité en groupe de 4 femmes en moyenne d'autre part. Les femmes prises individuellement se retrouvent dans les localités d'Abengourou ², ³ et Aboisso. Et celles travaillant en groupe sont présentes dans les localités d'Adzopé et d'Agboville. Il ressort du tableau 32, que les marges diffèrent d'une localité à une autre. Deux localités ont des revenus relativement importants. Il s'agit d'Adzopé et d'Agboville avec respectivement des montants de 380 217 fcfa et de 597 217 fcfa par mois. Soit environ 95 054 fcfa et 149 304 fcfa en moyenne par personne et par mois. Par contre à Abengourou ², une femme qui mène individuellement son activité gagne près de 43 834 fcfa par mois. Il apparaît de ce qui précède que l'activité génère plus de bénéfice lorsque les femmes sont en groupe.

Par ailleurs, l'attiéké produit à Agboville est destiné majoritairement au marché d'Abidjan. Certaines productrices d'attiéké interrogées affirment exporter ce sous-produit au Burkina et au Niger via le train. Cette activité mérite d'être encouragée car elle contribue à la lutte contre la pauvreté, à la sécurité alimentaire et à l'autonomisation de la femme (**annexe 3 pour le détail du compte d'exploitation**).

L'activité des deux autres sous-produits du manioc qui sont le placali et le gari n'est pas aussi développée comme l'attiéké dans les localités visitées. Ces sous-produits sont souvent fabriqués pour l'auto consommation et c'est le surplus qui fait l'objet de vente sur les marchés locaux.

² Comprend les localités Amélékia, Sankadiokro, Agnibélékro

³ Comprend les localités Aniansué, Zaranou, Angouakro, Apprompron

Tableau 32 : Compte d'exploitation synthétique des transformatrices d'attiéké par localité et par mois

	Quantité produite (panier/cycles)	Nombre de cycle de production/mois	Prix Unitaire (FCFA/panier de 35 kg)	Total des ventes	Charge Total d'exploitation (FCFA)	Marge brute (FCFA)	Amortissement (FCFA)	Marge nette (FCFA/mois)
Abengourou 1	14	8	4000	448 000	372 000	76 000	14 333	61 667
Abengourou 2	10	4	5 000	200 000	135 200	108 800	20 966	43 834
Adzopé	30	8	3 500	840 000	433 200	406 800	26 583	380 217
Agboville	50	8	3 500	1 400 000	776 200	623 800	26 583	597 217
Aboisso	9	4	5 000	180 000	91 600	88 400	20 966	67 434

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

VII. RESULTATS 6 : POLITIQUES PUBLIQUES

L'analyse des politiques publiques de développement du secteur vivrier consiste à traiter les informations relatives aux grandes réformes du secteur public dans les localités. Il s'agit par exemple des projets d'aménagement de bas-fonds, de perspectives de coopération avec les Conseil régionaux, de perspectives de nouer des PPP avec des opérateurs privés étrangers, autres investissements dans le vivrier. L'objectif de l'analyse est d'apprécier l'avenir de la production vivrière dans les zones d'étude, au regard des initiatives privées et publiques.

Les enquêtes qualitatives auprès de l'ANADER, de l'OCPV, et des Conseils Régionaux et d'acteurs privés ont permis de comprendre l'environnement des politiques publiques. Nous décrivons les informations obtenues dans les différentes localités.

Au niveau d'Adzopé : Les politiques publiques nationales de développement agricole sont le PASA et le PUAPV (Programme d'Urgence d'Appui à la Production Vivrière, initié en 2016.). Un programme financé par le conseil régional de la Mé, par le FIRCA (PPAAO/WAAP), FAO. Les grandes réformes en cours menées par le secteur privé dans la zone d'Adzopé portent sur la construction d'unités de transformation.

Au niveau d'Abengourou : le financement des activités à travers des projets (PUPAV, pérennisation des cantines scolaires : mise à la disposition des procédures de semences sélectionnées (boutures de manioc, rejets de banane) et des intrants. Aménagement des bas-fonds pour la production de bananes de contre-saison à long terme. En ce qui concerne les SIM, il en existe au niveau de l'ANADER et de l'OCPV.

Au niveau d'Aboisso : le ministère de l'agriculture pilote le PNIA. Cependant, il est difficile d'avoir une lisibilité du PNIA au niveau de la région du sud-comoé. Jusqu'à présent, c'est un seul bas-fond qui est prévu. Mais, il n'est pas encore aménagé.

Les seules cultures qu'il a été demandé à l'ANADER de promouvoir sont le manioc et la banane plantain. Parallèlement, l'Etat demande aux producteurs d'aménager les bas-fonds.

Dans la zone d'Aboisso, il n'y a que la banane douce ou banane de désert qui est produite par les acteurs privés pour l'exportation. On observe également des artisans avec leurs petites unités appelées moulins. Il n'existe pas d'opérateurs privés désirant s'installer dans la zone pour exploiter le vivrier.

Au titre des recommandations, il faut que les programmes d'appui se prolongent de sorte à mettre les bénéficiaires aux seuils de non-retour ou que les décideurs puissent en faire le relais dans la politique d'appui.

Les filières doivent être organisées au même titre que celle du cacao, du coton de l'anacarde, du palmier à huile et de l'hévéa. Il faut mettre en place des marchés de gros interconnectés.

Il faut relancer la politique d'accès au crédit agricoles, jugés trop risqués. En outre cette recommandation a été faite par les acteurs externes et internes.

Il faut appuyer les producteurs en termes de qualités de semences de sorte à garantir de meilleurs rendements.

La Côte d'Ivoire n'a pas un propre dispositif de production de semences de vivriers. De ce fait, nous recommandons la mise en place de champs semenciers.

Les forces et faiblesses de la production vivrière sont les suivantes.

Tableau 33: Forces et faiblesses de la production vivrières

	POINTS FORTS		FAIBLESSES
	Il y a encore des bas-fonds qui gagneraient à être aménagés et utilisés pour les cultures maraichères. Le relief et le climat pluviométrie etc sont propices à la culture		Routes en mauvais état. La cession des terres et des bas-fonds par les propriétaires fonciers
		1	Les bas-fonds sont pas aménagés
		2	Manque de terre dû à la concurrence du palmier (Aboisso) de l'hévéa, du cacao)
		3	Absence des plates-formes banane-manioc.
		4	Beaucoup d'analphabètes donc ignorance des règles de gestion
		5	Méconnaissance des prix des produits et des techniques de commercialisation
		6	Absence de financement (crédit bancaire)
		7	Problème de conditionnement et de conservation
		8	Rareté des produits pendant les périodes creuses
		9	Tracasserie routière
		10	Mévente des produits en période d'abondance
		11	Difficultés liées à la propriété foncière : la longueur de la procédure, le coût de la procédure, les conséquences fiscales à travers l'impôt foncier.

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

VIII. RECOMMANDATIONS

8.1. Recommandations d'ordre général

L'analyse de l'exclusivité, de la complémentarité ou de la substituabilité des cultures en termes d'agrosystèmes débouche sur le nécessaire recours aux cultures associées et à l'assolement pour renforcer la sécurité alimentaire. Puisque certains biens ne sont pas concurrents, il est difficile de les recommander séparément. C'est le cas du manioc et de la banane plantain.

Une plateforme régionale de commercialisation des produits vivriers devra être mise en place. En effet, il ressort des analyses, la nécessité pour l'Etat et/ou le secteur privé de créer des marchés de gros ou d'en motiver cette création par des partenariats public-privés (PPP) avec des partenaires nationaux ou étrangers. Elle sera chargée de moduler les prix des cultures vivrières auprès des producteurs, de le leur annoncer avant qu'ils entre en production, de nouer des contacts avec les autres marchés de gros pour écouler les produits à l'intérieur comme à l'extérieur du pays. Cela devrait résoudre les problématiques de sécurité alimentaires (disponibilité dans le temps et dans l'espace), en partie les questions de contre saison et les questions de SIM.

Nous recommandons la notion de seuil d'association. Jusqu'à quel niveau veut-on faire des cacaoculteurs des producteurs de vivriers ? En effet, l'enquête qualitative a révélé un déficit de main d'œuvre agricole d'une et d'autre part, les producteurs sont sensibilisés à l'école devenue obligatoire en Côte d'Ivoire. Face à cette situation, l'augmentation de la charge de travail qu'implique la diversification promue par le projet PRO-PLANTEURS, se trouve confrontée à une contrainte d'allocation des ressources que sont la terre, le capital et le travail. En plus, la concurrence sur les terres est en grande partie due au recours à d'autres cultures pérennes comme les palmiers à huile, et l'hévéa que les producteurs commencent à planter. Un plaidoyer doit être fait de sorte à réglementer l'accès aux terres agricoles ou leur affectation.

8.2. Recommandations relatives à la maîtrise des systèmes de productions et des itinéraires techniques et au renforcement de capacités

Besoin de formation 1:

- à la maîtrise des itinéraires techniques des différentes spéculations en cultures associées ou pures ;
- à l'organisation des groupements de producteurs-transformateurs de vivriers ;
- à la maîtrise des modes de conservation et de transformation ;
- à l'agriculture d'entreprise ;
- à la maîtrise des techniques d'assolement, de rotation de cultures ;

Besoins de formation 2 :

Renforcer les capacités des acteurs en mettant l'accent sur :

- L'analyse des mécanismes d'assolement,
- Procédure de création de l'OPA (passage au stade de coopératives),
- la gestion administrative du bureau,
- la gestion des stocks,
- la gestion financière,
- la gestion du personnel,
- la maîtrise des itinéraires techniques.

8.3. Recommandations relatives à la commercialisation

La décision de produire des agriculteurs, est fortement motivée par la possibilité d'écoulement des produits. Dans les zones où l'accès est difficile du fait de la qualité de la voix, les producteurs produisent juste ce qu'ils peuvent consommer et vendent rarement le surplus sur le marché local. Ils pratiquent ainsi une agriculture de subsistance. C'est le cas des producteurs qui sont situés dans les zones suivantes : Apprompon, Songan. Les producteurs affirment qu'il faut impérativement améliorer l'état des voies avant de songer à augmenter leurs capacités productives, car leurs produits reviendraient plus chers sur le marché central. De ce fait, nous recommandons au Conseil du Café et du Cacao (CCC) et au conseil régional (CR) le reprofilage régulier des voix rurales entre les champs, les campements, les villages et les villes. De même, il importe de prendre en compte les besoins en matériel de transports.

Aussi recommandons-nous les actions suivantes :

- Reprofiler les routes régulièrement
- Faire la production contre saison
- Former aux techniques de conservation et techniques post récolte
- Recherche de débouché en dehors de la zone et dans les pays limitrophes
- Former les acteurs sur les thématiques de gestion
- Construire des centres de collectes et de groupage pour les marchés ruraux
- Sensibiliser les opérateurs aux bonnes pratiques d'hygiène et enlever les ordures des marchés

8.4. Perspectives

Pour contribuer à l'atteinte de l'impact du volet diversification du PRO-PLANTEURS, il serait également opportun d'explorer certaines directives de la FAO telles que l'association de l'élevage extensif dans les plantations de cacao. Nous recommandons une étude sur la sécurité nutritionnelle. Cette étude visera à collecter des informations auprès des ménages sur les régimes alimentaires et les compositions calorifiques, et étudier les opportunités économiques à développer pour équilibrer le régime alimentaire en protéines animales, etc.

IX. CONCLUSION

Les six (6) premières cultures susceptibles de permettre l'atteinte du résultat d'impact du projet PRO-PLANTEURS sont par ordre de priorité : le piment, la tomate, l'aubergine, la banane plantain, le manioc, le gombo.

L'objectif global de cette étude sur l'opportunité de marché des cultures vivrières est d'identifier les circuits de commercialisation des cultures vivrière et leurs capacités d'absorption. La zone du projet PRO-PLANTEURS couvre 18 coopératives productrices de cacao des départements d'Abengourou, Aboisso, Adzopé, Agboville.

L'étude vise de façon spécifique à recommander des cultures à développer auprès des cacaoculteurs et à étudier le marché de ces cultures. Les 12 spéculations agricoles concernées sont le riz, le maïs, l'arachide, le haricot, le manioc, l'igname, la banane plantain, l'aubergine, le piment, la tomate, le chou et le gombo.

Les cultures susceptibles de permettre l'atteinte du résultat d'impact du projet PRO-PLANTEURS sont par ordre de priorité : le piment, la tomate, l'aubergine, la banane plantain, le manioc, le gombo, le chou, le haricot, le riz, l'igname, l'arachide puis le maïs. L'exécution du projet peut ainsi prendre en compte un certain nombre de cultures selon l'enveloppe allouée à la mise en œuvre.

Cependant, il faudrait toutefois prévoir les modes d'association, d'assolement et de rotation et d'exécution à temps partielle pour les différentes cultures. Un certain nombre de protocoles devront être élaborés à cette fin et mis à la disposition des producteurs dans le cadre des formations.

La structure du marché permet d'observer une spécialisation et une intégration verticale, il apparaît au regard de l'analyse des données que les intermédiaires à savoir les collecteurs et/ou grossistes ne se spécialisent pas uniquement dans une seule activité. Leur choix est guidé par les différentes saisons agricoles. Et ceci dans le souci de rentabiliser leur activité de commerce. Ils ont une gamme très variée de produits agricoles allant des tubercules, racines ou féculents (igname, manioc, bananes) aux légumes en passant par les céréales (maïs ou riz).

Au niveau de la structure de marché dite d'intégration verticale on observe des paysans qui cumulent les fonctions de producteurs détaillants ou même de producteurs grossistes. Au sujet du degré de la concurrence et de la concentration, le constat fait sur le terrain indique qu'il n'existe pas des conditions très particulières à remplir pour être un intermédiaire (collecteur ou grossiste) dans la filière de commercialisation des vivriers. Il n'existe pas d'obstacles majeurs freinant l'entrée ou même la sortie de ce métier. En revanche, ce métier exige la disposition de matériels roulants. La véritable barrière reste le capital financier relativement important qu'il faut mobiliser, car certaines opérations nécessitent d'être payées au comptant.

Quant à la concentration de ces intermédiaires, au dénombre autant de collecteur que de grossistes dans les différentes zones visitées, bien que certains acteurs maintiennent entre eux des relations de fidélité.

Il faut que les programmes d'appui se prolongent de sorte à mettre les bénéficiaires aux seuils de non-retour ou que les décideurs puissent en faire le relais dans la politique d'appui. Les filières doivent être organisées au même titre que celle du cacao, du coton de l'anacarde, du palmier à huile et de l'hévéa. Il faut mettre en place des marchés de gros et des SIM. Et interconnecter les marchés. Il faut relancer la politique d'accès au crédit agricoles, jugés trop risqués. Il faut appuyer les producteurs en termes de qualités de semences. La Côte d'Ivoire n'a pas un propre dispositif de production de semences de vivriers, cette option devrait donner lieu au développement de champs semenciers. Plusieurs recommandations ont été faites pour que les résultats de l'étude permettent l'atteinte des résultats d'impacts du projet PRO-PLANTEURS.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ADOLPHE MAHYAO Germain, 2008 « Etude de l'efficacité du système d'approvisionnement et de distribution des ignames précoces kponan à travers le circuit bouna-bondoukou-abidjan en côte d'ivoire » Doctorat thèse unique.

COMO CONSULT GMBH, 2016, « Etude de base projet PRO-PLANTEURS / Côte d'Ivoire »

CORAF/WECA, 2014 « Analyse des chaines de valeur régionales du manioc: cas de la cote d'ivoire », PPAAO

DEMONT MATTY, 1997 « système de commercialisation des produits vivriers en côte d'ivoire » étude pour le maïs (*Zea mays*) et l'arachide (*Arachis hypogaea*), *Katholieke Universiteit Leuven*.

GIZ/SSAB-CFLP, ANADER, 2016, « Faire de bonnes Affaires avec la culture de manioc/Référentiel technico-économique Côte d'Ivoire.

GIZ/SSAB-CFLP, ANADER, 2016, « Faire de bonnes Affaires avec la culture de l'aubergine/Référentiel technico-économique Côte d'Ivoire.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, RONGEAD, CHIGATA, 2014 « Diagnostics de la filière maïs en côte d'ivoire» Projet « Redynamiser les productions, l'accès au marché et le conseil agricole pour les filières vivrières et commerciales du Nord de la Côte d'Ivoire »

MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES (2016) « La Côte d'Ivoire en Chiffres », Direction Générale de l'Economie, 228p

RONGEAD, OPCV, CHIGATA, 2015 « Etude de la filière Manioc 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)

RONGEAD, OPCV, CHIGATA, 2015 « 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)

ANNEXES

ANNEXE 1 : Liste des comptes d'exploitation avec itinéraire technique recommandé

Tableau 1 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé du manioc (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente	Kg	17 000	80	1 360 000
Sous-total produit				1 360 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de bouture	bouture	5 000	10	50 000
Engrais minéral	Sacs de 50 kg	2	25 000	50 000
Insecticide	Litre ou kg	3	10 000	30 000
Transport des boutures	bouture	1	15 000	15 000
Sacs d'emballage	sac	100	300	30 000
Total intrants et services				175 000
Main d'œuvre				
Défrichage + Brûlis	HJ	15	2 000	30 000
Planting	HJ	10	2 000	20 000
Apport d'engrais (3 fois) et buttage	HJ	8	2 000	16 000
Désherbage (3 fois)	HJ	30	2 000	60 000
Appliquer insecticide	HJ	6	2 000	12 000
Recolte et transport vers le village	HJ	15	2 000	30 000
Total main d'œuvre				168 000
Sous total charge d'exploitation				343 000
Marge Brut				1 017 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 2 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé du maïs (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de Maïs	kg	5 000	100	500 000
Sous-total produit				500 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	kg	25	500	12 500
Engrais NPK	kg	175	400	70 000
Engrais Urée	kg	75	400	30 000
Herbicide	Litre	4	8 000	32 000
Coût intrants et services				144 500
Coût petits matériel				
Main œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	15	1 500	22 500
Nettoyage + Dessouchage	HJ	10	1 500	15 000
Semis	HJ	10	1 500	15 000
Epandage d'engrais	HJ	5	1 500	7 500
Traitement phytosanitaire	HJ	5	1 500	7 500
Démariage	HJ	5	1 500	7 500
Sarclage	HJ	10	1 500	15 000
Récolte	HJ	15	1 500	22 500
Transport	HJ	10	1 500	15 000
Séchage	HJ	10	1 500	15 000
Egrenage	HJ	15	1 500	22 500
Vannage et mise en sac	HJ	5	1 500	7 500
Coût main d'œuvre		115		172 500
Sous total charge d'exploitation				317 000
Marge Brut				183 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 3 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé du riz irrigué (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de riz blanchi	kg	4 000	250	1 000 000
Sous-total produit				1 000 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	kg	40	500	20 000
Engrais NPK	kg	200	400	80 000
Engrais Urée	kg	75	400	30 000
Herbicide	Litre	5	8 000	40 000
Insecticide	Litre			24 000
Coût intrants et services				194 000
Main œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	20	2 000	40 000
Labour	HJ	20	2 000	40 000
Repiquage	HJ	10	2 000	20 000
Apport d'engrais	HJ	5	2 000	10 000
Désherbage chimique	HJ	5	2 000	10 000
Traitement phytosanitaire	HJ	5	2 000	10 000
Désherbage manuel	HJ	20	2 000	40 000
Gardiennage	HJ	10	2 000	20 000
Récolte	HJ	10	2 000	20 000
Ramassage	HJ	5	2 000	10 000
Battage	HJ	10	2 000	20 000
Vannage	HJ	5	2 000	10 000
Coût main d'œuvre		125		250 000
Sous total charge d'exploitation				444 000
Marge Brut				556 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 4 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé de l'igname (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente d'igname	kg	11 000	150	1 650 000
Sous-total produit				1 650 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Semenceaux		2 450	200	490 000
Urée (kg)	kg	100	400	40 000
NPK		200	400	80 000
Sencor (kg)	kg	1	15 000	15 000
Diuron (kg)	kg	2	3 000	6 000
Insecticide (traitement semenceaux)	Litre	1	8 000	8 000
Coût intrants et services				639 000
Main œuvre				
Défrichage + Brûlis	HJ	15	2 000	30 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	10	2 000	20 000
Planting	HJ	10	2 000	20 000
Buttage	HJ	20	2 000	40 000
Apport d'engrais	HJ	4	2 000	8 000
Traitement herbicide	HJ	4	2 000	8 000
Coupe de tuteurs	HJ	10	2 000	20 000
Transport tuteur	HJ	10	2 000	20 000
Sarclage	HJ	15	2 000	30 000
Récolte & conditionnement	HJ	25	2 000	50 000
Coût main d'œuvre		123		246 000
Sous total charge d'exploitation				885 000
Marge Brut				765 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 5 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé de la banane plantain (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente	Kg	30 000	80	2 400 000
Sous-total produit				2 400 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Rejets		1 600	50	80 000
Urée		400	400	160 000
Chlorure de potasse		950	250	237 500
Phosphate tricalcique		650	250	162 500
Furagan 5G		50	2 500	125 000
Total intrants et services				765 000
Main d'œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	10	2 000	20 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	10	2 000	20 000
Piquetage	HJ	5	2 000	10 000
Trouaison	HJ	10	2 000	20 000
Planting	HJ	10	2 000	20 000
Parage	HJ	5	2 000	10 000
Pralinage	HJ	5	2 000	10 000
Paillage	HJ	12	2 000	24 000
Apport d'engrais	HJ	15	2 000	30 000
Drainage	HJ	52	2 000	104 000
Coupe tuteurs	HJ	15	2 000	30 000
Transport tuteurs	HJ	15	2 000	30 000
Tuteurage	HJ	25	2 000	50 000
Sarclage(4 passages)	HJ	36	2 000	72 000
Oeilletonnage	HJ	15	2 000	30 000
Récolte & conditionnement	HJ	40	2 000	80 000
Total main d'œuvre		280		560 000
Sous total charge d'exploitation				1 325 000
Marge Brut				1 075 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 6 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé du gombo (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de Gombo	kg	5 000	400	2 000 000
Sous-total produit				2 000 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	kg	6	18 000	108 000
Engrais NPK	kg	400	400	160 000
Engrais Urée	kg	300	400	120 000
Furadan	kg	3	2 000	6 000
Manèbe 80	kg	20	2 500	50 000
Décis	litres	8	10 000	80 000
Main œuvre				
Défrichage + Brûlis	HJ	25	2 000	50 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	25	2 000	50 000
Billonnage	HJ	15	2 000	30 000
Repiquage	HJ	20	2 000	40 000
Apport d'engrais	HJ	10	2 000	20 000
Traitement phytosanitaire	HJ	10	2 000	20 000
Désherbage manuel	HJ	30	2 000	60 000
Arrosage	HJ	75	2 000	150 000
Récolte et commercialisation	HJ	50	2 000	100 000
Coût main d'œuvre		260		520 000
Sous total charge d'exploitation				1 044 000
Marge Brut				956 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 7 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé de l'arachide (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente	Kg	2000	300	600 000
Sous-total produit		300		600 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Semence	Kg	50	500	25 000
Urée	Kg	100	400	40 000
Furagan 5G	5g	20	2 500	50 000
Herbicide (kg)	Kg	5	8 000	40 000
Total intrants et services				155 000
Main d'œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	15	2 000	30 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	12	2 000	24 000
Semis	HJ	10	2 000	20 000
Traitement herbicide	HJ	4	2 000	8 000
Apport d'engrais	HJ	3	2 000	6 000
Sarclage /Binage	HJ	20	2 000	40 000
Récolte	HJ	25	2 000	50 000
Transport	HJ	8	2 000	16 000
Total main d'œuvre		97		194 000
Sous total charge d'exploitation				349 000
Marge Brut				251 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 8 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé de l'haricot (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente	Kg	5000	300	1 500 000
Sous-total produit		300		1 500 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Semence	Kg	50	2 800	140 000
Sulfate de potasse	Kg	300	400	120 000
Urée	Kg	100	400	40 000
Furadan	Kg	2	2 000	4 000
Manath 80	Kg	20	2 500	50 000
Décis	Litres	5	10 000	50 000
Total intrants et services				404 000
Main d'œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	15	2 000	30 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	12	2 000	24 000
Billonnage	HJ	10	2 000	20 000
Repiquage	HJ	4	2 000	8 000
Apport d'engrais	HJ	3	2 000	6 000
Traitement phytosanitaire	HJ	20	2 000	40 000
Désherbage manuel	HJ	25	2 000	50 000
Arrosage	HJ	24	2 000	48 000
Récolte et commercialisation	HJ	15	2 000	30 000
Total main d'œuvre				256 000
Sous total charge d'exploitation				660 000
Marge Brut				840 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 9 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé du chou (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de chou	kg	14 000	150	2 100 000
Sous-total produit				2 100 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Semence	g	300	400	120 000
NPK	kg	500	400	200 000
Urée	kg	200	400	80 000
Furadan	kg	2	2 000	4 000
Manath 80	kg	24	2 500	60 000
Décis	litres	8	10 000	80 000
Coût intrants et services				544 000
Main œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	25	2 000	50 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	25	2 000	50 000
Billonnage	HJ	15	2 000	30 000
Repiquage	HJ	15	2 000	30 000
Apport d'engrais	HJ	10	2 000	20 000
Traitement phytosanitaire	HJ	10	2 000	20 000
Désherbage manuel	HJ	25	2 000	50 000
Arrosage	HJ	50	2 000	100 000
Récolte et commercialisation	HJ	30	2 000	60 000
Coût main d'œuvre				410 000
Sous total charge d'exploitation				954 000
Marge Brut				1 146 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 10 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé de la tomate (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de tomate	kg	12 000	250	3 000 000
Sous-total produit				3 000 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Semence	g	400	50	20 000
NPK	kg	300	400	120 000
Urée	kg	200	400	80 000
Furadan	kg	3	2 000	6 000
Manath 80	kg	24	2 500	60 000
Décis	litres	8	10 000	80 000
Coût intrants et services				366 000
Main œuvre				
Défrichage + Brûlis	HJ	25	2 000	50 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	25	2 000	50 000
Billonnage	HJ	15	2 000	30 000
Repiquage	HJ	15	2 000	30 000
Apport d'engrais	HJ	10	2 000	20 000
Traitement phytosanitaire	HJ	10	2 000	20 000
Tuteurage (tomate)	HJ	20	2 000	40 000
Désherbage manuel	HJ	20	2 000	40 000
Arrosage	HJ	60	2 000	120 000
Récolte et commercialisation	HJ	30	2 000	15 000
Coût main d'œuvre		230		400 000
Sous total charge d'exploitation				766 000
Marge Brut				2 234 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 11 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé du piment (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de piment	kg	11 000	250	2 750 000
Sous-total produit				2 750 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	boite de 50 g	8	8 500	68 000
NPK	kg	140	400	56 000
Urée	kg	120	400	48 000
Engrais Phosphate	kg	80	400	32 000
Insecticide	litres	12	8 000	96 000
Fongicide	kg	24	5 000	120 000
Nématicide	kg	1	2 000	2 000
Coût intrants et services				390 000
Main œuvre				
Installation et entretien de la pépinière	HJ	20	2 000	40 000
Défrichage + Brûlis	HJ	25	2 000	50 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	25	2 000	50 000
Billonnage	HJ	25	2 000	50 000
Repiquage	HJ	30	2 000	60 000
Apport d'engrais	HJ	10	2 000	20 000
Traitement phytosanitaire	HJ	10	2 000	20 000
Désherbage manuel	HJ	20	2 000	40 000
Arrosage	HJ	60	2 000	120 000
Récolte et commercialisation	HJ	40	2 000	80 000
Coût main d'œuvre		265		530 000
Sous total charge d'exploitation				920 000
Marge Brut				1 830 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

Tableau 12 : Compte d'exploitation avec itinéraire technique recommandé de l'aubergine (1 ha)

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente d'aubergine	kg	13 000	150	1 950 000
Sous-total produit				1 950 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	boite de 50 g	7	8 500	59 500
NPK	kg	120	400	48 000
Urée	kg	100	400	40 000
Engrais Phosphate	kg	60	400	24 000
Insecticide	litres	8	8 000	64 000
Fongicide	kg	15	5 000	75 000
Nématicide	kg	1	2 000	2 000
Coût intrants et services				288 500
Main œuvre				
Installation et entretien de la pépinière	HJ	15	2 000	30 000
Défrichage + Brûlis	HJ	20	2 000	40 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	20	2 000	40 000
Billonnage	HJ	15	2 000	30 000
Repiquage	HJ	15	2 000	30 000
Apport d'engrais	HJ	10	2 000	20 000
Traitement phytosanitaire	HJ	10	2 000	20 000
Désherbage manuel	HJ	20	2 000	40 000
Arrosage	HJ	40	2 000	80 000
Récolte et commercialisation	HJ	30	2 000	60 000
Coût main d'œuvre				390 000
Sous total charge d'exploitation				678 500
Marge Brut				1 271 500

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017, ANADER, 2016
« le référentiel technico-économique »

ANNEXE 2 : Liste des comptes d'exploitations observées en milieu paysan par localité**Tableau 1** : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha de tomate observé en milieu paysan en culture pure à Amélékia

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de tomate	kg	7 500	250	1 875 000
Sous-total produit				1 875 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence (uc:80)	boite de 50 g	6	2 500	15 000
Engrais NPK	sac de 50 kg	4	18 000	72 000
Engrais Urée	kg	2	600	1 200
Furadan	sachet	4	4 000	16 000
Manate 80	sachet	4	4 000	16 000
Engrais Foliare	Litre	1	8 000	8 000
Insecticide	Litre	4	4 000	16 000
Coût intrants et services				144 200
Main œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	10	2 000	20 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	10	2 000	20 000
Billonnage	HJ	10	2 000	20 000
Repiquage des plans	HJ	10	2 000	20 000
Epandage d'engrais	HJ	5	2 000	10 000
Traitement phytosanitaire	HJ	5	2 000	10 000
Tuteurage (tomate)	HJ	10	2 000	20 000
Arrosage	HJ	10	2 000	20 000
Récolte	HJ	5	2 000	10 000
Transport vers le village	voyage	1		15 000
Transport vers Abengourou				30 000
Transport vers Abidjan				100 000
Coût main d'œuvre				150 000
Sous total charge d'exploitation				294 200
Marge Brut				1 580 800
Marge Nette				1 580 800

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 2 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha de tomate observé en milieu paysan en culture pure à Angouakro

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de tomate	kg	3 500	250	875 000
Sous-total produit				875 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence (uc:80)	boite	5	2 500	12 500
Engrais NPK				
Engrais Urée				
Furadan				
Manate 80				
Engrais Foliare				
Insecticide				
Coût intrants et services				12 500
Main œuvre				
Défrichage + Brûlis	HJ	8	2 500	20 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	8	2 500	20 000
Billonnage	HJ			-
Repiquage des plans	HJ	10	2 500	25 000
Epandage d'engrais	HJ	2	2 500	5 000
Traitement phytosanitaire	HJ	6	2 500	15 000
Tuteurage (tomate)	HJ	4	2 500	10 000
Arrosage	HJ	10	2 500	25 000
Récolte	HJ	6	2 500	15 000
Transport vers le village				12 000
Coût main d'œuvre				147 000
Sous total charge d'exploitation				159 500
Marge Brut				715 500

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 3 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha de chou observé en milieu paysan en culture pure à Amélékia

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de chou	kg	4 000	150	600 000
Sous-total produit				600 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence (Royal Silux)	g	100		26 000
Engrais NPK	sac de 50 kg	4	18 000	72 000
Engrais Urée	kg	2	600	1 200
Furadan	sachet	4	4 000	16 000
Engrais Foliare	Litre	4	8 000	32 000
Insecticide	Litre	4	4 000	16 000
Coût intrants et services				163 200
Main œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	5	2 000	10 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	10	2 000	20 000
Billonnage	HJ	10	2 000	20 000
Repiquage des plans	HJ	10	2 000	20 000
Epandage d'engrais	HJ	5	2 000	10 000
Traitement phytosanitaire	HJ	5	2 000	10 000
Arrosage	HJ	5	2 000	10 000
Récolte	HJ	5	2 000	10 000
Transport vers le village	voyage	1		15 000
Transport vers Abengourou				30 000
Coût main d'œuvre				110 000
Sous total charge d'exploitation				273 200
Marge Brut				326 800

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 4 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha d'aubergine observé en milieu paysan en culture pure à Amélékia

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente d'aubergine	kg	8 000	150	1 200 000
Sous-total produit				1 200 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	boite de 50 kg	4	7 000	28 000
Engrais (Elixir)	sachet	12	2 000	24 000
Engrais (agro)	sac	4	15 000	60 000
Insecticide (confidor)	Litre	2	15 000	30 000
Fongicide (Manath)	kg	2	4 000	8 000
Coût intrants et services				150 000
Main œuvre				
Installation et entretien de la pépinière	HJ	2	2 000	4 000
Défrichage et dessouchage	HJ	10	2 500	25 000
Préparation de la parcelle	HJ	10	2 500	25 000
Repiquage des plans	HJ	10	2 500	25 000
Epandage d'engrais	HJ	6	2 500	15 000
Arrosage	HJ	10	2 500	25 000
Récolte	HJ	10	2 500	25 000
transport vers le village	voyage	1	12 000	12 000
Coût main d'œuvre				156 000
Sous total charge d'exploitation				306 000
Marge Brut				894 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 5 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha d'aubergine observé en milieu paysan en culture pure à Apprompron

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente d'aubergine	sac	2 700	150	405 000
Sous-total produit				405 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	boite de 50 kg	1	8 000	8 000
Engrais NPK	sac de 50 kg			
Engrais Uree	sac			
Insecticide	Litre			
Fongicide (Manath)	kg			
Coût intrants et services				8 000
Main œuvre				
Installation et entretien de la pépinière	HJ	10	2 500	25 000
Défrichage et dessouchage	HJ	10	2 500	25 000
Préparation de la parcelle	HJ	10	2 500	25 000
Repiquage des plans	HJ	4	2 500	10 000
Epandage d'engrais	HJ	-		-
Arrosage	HJ			
Recolte et transport vers le village	HJ			
Coût main d'œuvre				85 000
Sous total charge d'exploitation				93 000
Marge Brut				312 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 6 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha de gombo observé en milieu paysan en culture pure à Agnibilékro

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de Gombo	kg	2 000	400	800 000
Sous-total produit				800 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	kg	4	12 000	48 000
Engrais NPK	sac de 50 kg	40	400	16 000
Engrais Urée	kg	40	400	16 000
Furadan	kg	1	3 500	3 500
Manate 80	kg	5	3 500	17 500
Coût petits matériel				
Main œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	10	2 000	20 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	10	2 000	20 000
Billonnage	HJ	5	2 000	10 000
Repiquage	HJ	5	2 000	10 000
Apport d'engrais	HJ	5	2 000	10 000
Traitement phytosanitaire	HJ	5	2 000	10 000
Désherbage manuel	HJ	5	2 000	10 000
Arrosage	HJ	20	2 000	40 000
Récolte et commercialisation	HJ	10	2 000	20 000
Coût main d'œuvre				150 000
Sous total charge d'exploitation				251 000
Marge Brut				549 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 7 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha de piment observé en milieu paysan en culture pure à Zaranou

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de piment	kg	7 500	250	1 875 000
Sous-total produit				1 875 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence (uc:80)	boite de 50 g	6	2 500	15 000
Engrais NPK	sac de 50 kg	4	18 000	72 000
Engrais Urée	kg	2	600	1 200
Furadan	sachet	4	4 000	16 000
Manate 80	sachet	4	4 000	16 000
Engrais Foliaire	Litre	1	8 000	8 000
Insecticide	Litre	4	4 000	16 000
Coût intrants et services				144 200
Main œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	10	2 000	20 000
Nettoyage + Dessouchage	HJ	10	2 000	20 000
Billonnage	HJ	10	2 000	20 000
Repiquage des plans	HJ	10	2 000	20 000
Epandage d'engrais	HJ	5	2 000	10 000
Traitement phytosanitaire	HJ	5	2 000	10 000
Tuteurage (tomate)	HJ	10	2 000	20 000
Arrosage	HJ	10	2 000	20 000
Récolte	HJ	5	2 000	10 000
Transport vers le village	voyage	1		15 000
Transport vers Abengourou				30 000
Transport vers Abidjan				100 000
Coût main d'œuvre				295 000
Sous total charge d'exploitation				439 200
Marge Brut				1 435 800

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 8 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha de manioc observé en milieu paysan en culture pure à Akoupé

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente des tubercules	kg	14 500	80	1 160 000
Sous-total produit				1 160 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de bouture	bottes	40	1 000	40 000
Engrais minéral NPK	Sacs de 50 kg	2	22 000	44 000
Transport des boutures				10 000
Sacs d'emballage	sac			-
Total intrants et services				94 000
Main d'œuvre				
Défrichage	HJ	10	2 000	20 000
Regroupement pour brûlis	HJ	5	2 000	10 000
Planting	HJ	8	2 000	16 000
Saclage premier	HJ	10	2 000	20 000
Saclage deuxième	HJ	10	2 000	20 000
Epandage engrais	HJ	5	2 000	10 000
Saclage troisième	HJ	10	2 000	20 000
Saclage quatrième	HJ	10	2 000	20 000
Total main d'œuvre				136 000
Autres charges				
Récolte	HJ	8	2 000	16 000
Chargement du kia	HJ	4	2 000	8 000
Frais camion de transport	vogage pour un ha	6	10 000	60 000
Total Autres charges				84 000
Sous total charge d'exploitation				314 000
Marge Brut				846 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 9 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha de Maïs observé en milieu paysan en culture pure à Afféry

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de Maïs	kg	2 000	100	200 000
Sous-total produit				200 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence	kg			
Engrais NPK	sac de 50 kg	50	200	10 000
Engrais Urée	kg	10	200	2 000
Herbicide	Litre	2	8 000	16 000
Coût intrants et services				28 000
Main œuvre				
Défrichage + Brûlis	HJ	5	1 500	7 500
Nettoyage + Dessouchage	HJ	4	1 500	6 000
Semis	HJ	5	1 500	7 500
Epandage d'engrais	HJ	3	1 500	4 500
Traitement phytosanitaire	HJ	3	1 500	4 500
Démariage	HJ	3	1 500	4 500
Sarclage	HJ	10	1 500	15 000
Récolte	HJ	10	1 500	15 000
Transport	HJ	5	1 500	7 500
Séchage	HJ	3	1 500	4 500
Egrenage	HJ	5	1 500	7 500
Vannage et mise en sac	HJ	3	1 500	4 500
Coût main d'œuvre				88 500
Sous total charge d'exploitation				116 500
Marge Brut				83 500

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 10 : Compte d'exploitation pour la production d'1 ha de riz bas-fond observé en milieu paysan en culture pure à Maféré

Désignation	unité	Qté	PU	Montant
I-Produits				
Vente de riz blanchi	kg	1 500	250	375 000
Sous-total produit				375 000
II-Charge d'exploitation				
Intrants et services				
Achat de semence ()	kg	-	-	-
Engrais NPK	kg	-	-	-
Engrais Urée	kg	-	-	-
Herbicide	boite	10	5 000	50 000
Insecticide	boite	4	5 000	20 000
Coût intrants et services				70 000
Main œuvre				
Défrichement + Brûlis	HJ	6	2 500	15 000
labour	HJ	6	2 500	15 000
Repiquage des plans	HJ	8	2 500	20 000
Epandage d'engrais	HJ	3	2 500	7 500
Traitement phytosanitaire	HJ	3	2 500	7 500
Desherbage manuel	HJ	7	2 500	17 500
Gardiennage	HJ	3	2 500	7 500
Récolte	HJ	5	2 500	12 500
Ramassage et transport	HJ	6	2 500	15 000
Coût main d'œuvre		47		110 000
Sous total charge d'exploitation				180 000
Marge Brut				195 000

Source : Auteurs à partir des données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

ANNEXE 3 : Liste des comptes d'exploitation des transformatrices de manioc en attiéké par localité**Tableau 1** : Compte d'exploitation des transformatrices de manioc en Attiéké à Agboville par mois en Fcfa

Désignation	unité	Qté	Nombre de cycle de production par mois	PU	Montant
I-Produits					
Attiéké	Panier	50	8	3500	1 400 000
Sous-total produit					1 400 000
II-Charge d'exploitation					
Intrants et services					
Achat de marchandise (manioc)	Cuvette	20	8	3000	480 000
Frais de transport			8	7500	60 000
Coût intrants et services					540 000
Petits matériel					
Achat de petit couteau		15		500	6 000
Gros sachet		7		2000	14 000
Panier		30		500	15 000
Boro		10		6000	60 000
Coût petit matériel					95 000
Rémunération du personnel					
Epluchage de manioc		15	8	150	18 000
Lavage		7	8	200	11 200
Ramassage		5	8	500	20 000
Broyage			8	2000	16 000
Pressage		6	8	500	24 000
Séchage		6	8	500	24 000
Tamissage		5	8	200	8 000
Cuisson		5	8	500	20 000
Coût de la main d'œuvre					141 200
Sous-total charge d'exploitation					776 200
Marge brute					623 800
III. Amortissements					
Amortissement presse				8333	8 333
Amortissement cuvette				15000	15 000
Amortissement tamis				3250	3 250
Sous-total amortissement					26 583
Coût total de production					802 783
Marge nette					597 217

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 2 : Compte d'exploitation des transformatrices de manioc en Attiéké à Adzopé par mois en Fcfa

Désignation	unité	Qté	Nombre de cycle de production par mois	PU	Montant
I-Produits					
Attiéké	Panier	30	8	3500	840 000
Sous-total produit					840 000
II-Charge d'exploitation					
Intrants et services					
Achat de marchandise (manioc)	Cuvette	10	8	3000	240 000
Frais de transport			8	7500	60 000
Coût intrants et services					300 000
Petits matériel					
Achat de petit couteau		12		500	6 000
Gros sachet		5		2000	10 000
Panier		20		500	10 000
Boro		2		6000	12 000
Coût petit matériel					38 000
Rémunération du personnel					
Epluchage de manioc		12	8	150	14 400
Lavage		5	8	200	8 000
Ramassage		2	8	500	8 000
Broyage			8	2000	16 000
Pressage		4	8	500	16 000
Séchage		4	8	500	16 000
Tamissage		3	8	200	4 800
Cuisson		3	8	500	12 000
Coût de la main d'œuvre					95 200
Sous-total charge d'exploitation					433 200
Marge brute					406 800
III. Amortissements					
Amortissement presse				8333	8 333
Amortissement cuvette				15000	15 000
Amortissement tamis				3250	3 250
Sous-total amortissement					26 583
Coût total de production					459 783
Marge nette					380 217

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 3 : Compte d'exploitation d'une transformatrice de manioc en Attié à Abengourou 1 par mois en Cfa

Désignation	unité	Qté	Nombre de cycle de production par mois	PU	Montant
I-Produits					
Attiéké	Panier de 35 kg	14	8	4000	448 000
Sous-total produit					448 000
II-Charge d'exploitation					
Intrants et services					
Achat de marchandise (manioc)	Cuvette	10	8	3000	240 000
Frais de transport			8	7500	60 000
Coût intrants et services					300 000
Petits matériel					
Panier		2		5 000	10 000
Coût petit matériel					10 000
Rémunération du personnel					
Epluchage de manioc		10	8	500	20 000
Lavage		1	8	2 000	8 000
Broyage		1	8	3 200	12 800
Pressage		1	8	1000	4 000
Séchage		2	8	1000	8 000
Tamissage		4	8	200	3 200
Cuisson		3	8	500	6 000
Coût de la main d'œuvre					62 000
Sous-total charge d'exploitation					372 000
Marge brute					76 000
III. Amortissements					
Amortissement pressoir				5 000	5 000
Amortissement pot				4 000	4 000
Amortissement marmite				5 333	5 333
Sous-total amortissement					14 333
Coût total de production					386 333
Marge nette					61 667

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 4 : Compte d'exploitation d'une transformatrice de manioc en Attié à Abengourou 2 par mois en Fcfa

Désignation	unité	Qté	Nombre de cycle de production par mois	PU	Montant
I-Produits					
Attiéké	Panier	10	4	5 000	200 000
Sous-total produit					200 000
II-Charge d'exploitation					
Intrants et services					
Achat de marchandise (manioc frais)	Cuvette	4	4	2000	64 000
Coût intrants et services					64 000
Petits matériel					
Panier		2		5 000	10 000
Coût petit matériel					10 000
Rémunération du personnel					
Epluchage		10	4	500	20 000
Lavage		1	4	2 000	8 000
Broyage		1	4	3 200	12 800
Pressage		1	4	1 000	4 000
Séchage		2	4	1 000	8 000
Tamissage		3	4	200	2 400
Cuisson		3	4	500	6 000
Coût de la main d'œuvre					61 200
Sous-total charge d'exploitation					135 200
Marge brute					64 800
III. Amortissements					
Amortissement pressoir		4		2 333	9 332
Amortissement tamis		2		1 750	3 500
Cuvette		2		1 400	2 800
Amortissement marmite		2		2 667	5 334
Sous-total amortissement					20 966
Coût total de production					156 166
Marge nette					43 834

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

Tableau 5 : Compte d'exploitation d'une transformatrice de manioc en Attiéké à Aboisso en Fcfa

Désignation	unité	Qté	Nombre de cycle de production par mois	PU	Montant
I-Produits					
Attiéké	Panier	9	4	5 000	180 000
Sous-total produit					180 000
II-Charge d'exploitation					
Intrants et services					
Achat de marchandise (manioc frais)	sac	3	4	2000	24 000
Coût intrants et services					24 000
Petits matériel					
Panier		2		5 000	10 000
Coût petit matériel					10 000
Rémunération du personnel					
Epluchage		10	4	500	20 000
Lavage		1	4	2 000	8 000
Broyage		1	4	3 200	12 800
Pressage		1	4	1 000	4 000
Séchage		3	4	300	3 600
Tamissage		4	4	200	3 200
Cuisson		3	4	500	6 000
Coût de la main d'œuvre					57 600
Sous-total charge d'exploitation					91 600
Marge brute					88 400
III. Amortissements					
Amortissement pressoir		4		2 333	9 332
Amortissement tamis		2		1 750	3 500
Cuvette		2		1 400	2 800
Amortissement marmite		2		2 667	5 334
Sous-total amortissement					20 966
Coût total de production					112 566
Marge nette					67 434

Source : Données d'enquête, GIZ, PRO-PLANTEURS, 2017

ANNEXE 4 : Effectif de producteurs par période de récolte et par spéculation

Periode de recolte													
	Janvier	Fevrier	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septe mbre	Octobre	Nove mbre	Déce mbre	Total
Manioc	27	43	48	46	43	49	45	48	62	95	70	53	629
Igname	72	68	55	33	14	9	5	2	4	5	5	31	303
Banane plantain	37	9	16	18	23	28	35	44	58	90	68	60	486
Riz	5	0	1	2	2	24	35	49	41	23	7	10	199
Mais	3	2	8	18	24	28	35	54	29	18	4	8	231
Aubergine	2	2	7	16	28	29	26	31	47	72	36	35	331
Piment	29	22	12	5	5	11	8	16	27	54	31	54	274
Chou	2	0	0	2	2	3	1	1	3	2	0	3	19
Tomate	10	8	8	13	17	19	20	21	37	57	40	26	276
Gombo	4	8	12	21	18	18	19	24	33	63	38	37	295
Haricot	14	6	1	1	2	3	3	3	6	6	7	7	59
Arachide	2	7	6	4	3	21	23	16	9	4	2	3	100
Total	207	175	174	179	181	242	255	309	356	489	308	327	3 202