

A woman in a blue patterned dress and headwrap is the central figure, holding two large woven baskets filled with ripe, red and orange tomatoes. She is looking directly at the camera with a slight smile. In the background, other people are visible, including a woman carrying a large white sack on her head and another woman in a grey apron. The setting appears to be an outdoor market.

# Le marché des produits maraichers dans le Sud-Bénin

DYNAMIQUES ET PERSPECTIVES



---

## Remerciement

Cette étude a été réalisée par ACED appuyé par une équipe d'experts composée de Ben-Vital Kpanou et Dr. Castro Gbedomon. L'étude a reçu le soutien technique et financier de la Fondation de France et du Comité Français pour la Solidarité Internationale à travers le programme « Promotion de l'Agriculture Familiale en Afrique de l'Ouest ».



---

## Messages clés

- » **La demande de produits maraichers est grandissante et nécessite la mise en place d'un dispositif innovant pour sa satisfaction** : les principaux acteurs des chaînes de valeur des produits maraichers (grossistes et détaillants, supermarchés, réseaux de producteurs, transformateurs) ont estimé un gap important de produits maraichers qui peut être encore satisfait par la production ;
- » **Le maraichage agroécologique (à base de compost de jacinthe d'eau) peut gagner une part du marché des produits maraichers** : compte tenu de l'irrégularité et la dispersion spatiale de l'offre et du niveau élevé de périssabilité des produits maraichers, la demande en produits maraichers reste encore difficile à satisfaire ;
- » **La mise en place d'un mécanisme d'agrégation de l'offre et de la demande pourrait augmenter la part de marché des producteurs agroécologiques** : ce mécanisme pourrait permettre de combler le gap actuel en produits maraichers, rééquilibrer les pouvoirs de négociation des producteurs avec les demandeurs et réduire les coûts de transactions (recherche d'informations de prix et marché) ;
- » **L'exploitation d'opportunités existantes au sein des chaînes de valeur pourrait également faire gagner des parts de marché aux produits maraichers agroécologiques** : au-delà de la satisfaction de la demande en produits maraichers frais, il existe des segments des chaînes de valeur, comme la transformation, qui pourraient consister des segments de marché importants. Également, l'intégration verticale des segments des chaînes de valeur pourrait faciliter la vente des produits maraichers agroécologiques au travers des contrats institutionnels.

---

# Sommaire

Remerciement.....	iii
Messages clés.....	iv
Introduction.....	1
Méthodologie.....	3
Définition de la zone d'étude.....	3
Revue documentaire.....	3
Collecte et analyse des données.....	3
Analyse de la demande des produits maraichers.....	5
Description du système d'approvisionnement en produits maraichers.....	5
Estimation du gap de quantité de produits maraichers à combler.....	7
Perspectives d'augmentation des disponibilités de produits maraichers agroécologiques.....	10
Analyse de l'offre des produits maraichers.....	11
Evaluation du potentiel de production du compost de jacinthe d'eau.....	11
Zones de production et périodes de disponibilité.....	12
Dynamique de l'offre de produits maraichers.....	14
Circuits de commercialisation.....	16
Analyse des prix.....	17
Conclusion.....	19
La création et l'animation d'un centre de groupage.....	19
L'exploitation d'opportunités de marchés additionnels.....	20
Références.....	21
Annexes.....	22

---

## Liste des tableaux

Tableau 1 : Effectif d'acteurs par catégorie .....	4
Tableau 2 : Estimation des quantités de produits qui manquent à combler par mois .....	9
Tableau 3 : Période de forte disponibilité des produits .....	13

---

## Liste des figures

Figure 1 : Source d'approvisionnement en produits maraichers .....	5
Figure 2 : Synthèse du système d'approvisionnement en cultures maraichères .....	7
Figure 3 : Facteurs limitants l'approvisionnement en produits maraichers .....	8
Figure 4 : Evolution de la production (en tonnes) de tomate de 2014 à 2017 dans la zone d'étude .....	14
Figure 5 : Evolution de la production en tonnes de Piment de 2014 à 2017 dans la zone d'étude .....	15
Figure 6 : Evolution de la production en tonnes de Légumes feuilles de 2014 à 2017 dans la zone d'étude .....	16
Figure 7 : Prix de vente des produits à la demande dans la zone d'étude .....	17



# Introduction

**A**u Bénin, le maraîchage est une importante activité agricole qui occupe des milliers de personnes dans les milieux urbains, péri-urbains et ruraux (Ofio, 2008). Il permet de mettre en valeur les zones à hydromorphie particulière (Vallée, bas fond, plaine alluviale). Dans les zones non hydromorphes, il nécessite la mise en place d'aménagements (retenues, irrigation) pour l'apport en eau régulier, l'eau étant l'un des déterminants clés de ce mode de production agricole. Parmi les contraintes couramment évoquées par les maraîchers, il y a le coût des fertilisants chimiques et la disponibilité des fertilisants organiques.

Pour faire face à ce défi, ACED met en œuvre depuis 2013, dans la commune

de Sô-Ava, une initiative d'amélioration de la production maraîchère grâce au compost de jacinthes d'eau. Cette initiative vise à développer l'innovation du compostage de la jacinthe d'eau et son utilisation en agriculture et à développer la vente en circuit court des produits agricoles obtenus. Plusieurs acquis sont disponibles aujourd'hui et peuvent être davantage mis à l'échelle (ACED, 2017). Une technique de ramassage efficace a été développée et adoptée par les maraîchers pour faciliter le ramassage des jacinthes et des itinéraires techniques agroécologiques pour l'utilisation du compost de jacinthes d'eau pour la production du piment, de l'amarante et de la tomate ont été développés et suivis par les maraîchers. La commercialisation en circuit court,

caractérisée par une vente directe au marché des produits locaux aux consommateurs, a été également mise en place avec les maraîchers afin de réduire le circuit de commercialisation et d'améliorer le revenu des producteurs.

Au regard de ces résultats, ACED entrevoit d'élaborer une stratégie pouvant permettre de vendre davantage les produits maraîchers issus du compost de jacinthe d'eau au Bénin. L'élaboration de cette stratégie nécessite l'identification d'acteurs pertinents pour de potentielles collaborations et la conduite d'études approfondies sur l'offre et la demande des produits maraîchers agroécologiques. Ce document rend ainsi compte de l'étude de marché des produits maraichers dans les communes d'Abomey-Calavi, Cotonou, Porto-Novo, Dangbo, Aguégués, Sèmè-Podji et So-

ava. Il s'est agi essentiellement d'évaluer la couverture spatiale de la jacinthe d'eau pour la fabrication de grandes quantités de compost, d'analyser l'offre et la demande en produits maraîchers, d'identifier les différents systèmes d'approvisionnement des demandeurs, les circuits de commercialisation empruntés par les producteurs ainsi que les partenariats à nouer pour la mise en œuvre de cette stratégie.

Le document est reparti en cinq (5) sections. La deuxième section présente la méthodologie et la troisième analyse la demande des produits maraichers. La quatrième section analyse l'offre des produits maraîchers agroécologiques et la dernière section conclut le document.



# Méthodologie

L'étude de marché s'est déroulée en plusieurs étapes. En premier lieu, la demande des produits maraîchers (tomate, piment, vernonia, amarante et grande morelle) a été analysée avec un focus sur les gaps

de quantités à combler au niveau des acteurs ainsi que les options disponibles pour y faire face. Ensuite, l'offre des mêmes produits a été évaluée. Ci-dessous est résumée la démarche méthodologique.

## DÉFINITION DE LA ZONE D'ÉTUDE

La zone d'étude regroupe les communes situées autour du complexe « lac-Nokoué-lagune de Porto-Novo ». Ce complexe prend en compte les communes d'Abomey-Calavi, Cotonou, Porto-Novo, Dangbo, Aguégués, Sèmè-Podji et So-ava. Lesdites communes ont

été considérées dans la présente étude du fait de leur proximité avec le complexe lagunaire « lac Nokoué/lagune de Porto-Novo » et donc avec la prolifération de la jacinthe d'eau, principale source de production du fertilisant agroécologique qu'est le compost de jacinthe.

## REVUE DOCUMENTAIRE

Cette phase a été consacrée à la collecte, l'exploitation, l'analyse et la synthèse de la documentation disponible sur la commercialisation des cultures

maraîchères. Elle a permis de faire le point des statistiques disponibles sur la production et la demande de ces produits et de leurs circuits de commercialisation.

## COLLECTE ET ANALYSE DES DONNÉES

Sur la base d'un échantillonnage raisonné, les bonnes dames détaillantes et les supermarchés ont été identifiés, selon leur positionnement au sein des agglomérations et aux abords des voies de grande circulation. La technique de boule de neige a été utilisée pour choisir les bonnes dames grossistes exerçant dans les marchés et les transformateurs. Les réseaux de producteurs ont été identifiés au niveau de leur faitière. Les conseillers en maraichage et les agents

des maries chargés de la planification locale ont été identifiés dans chaque commune. Le tableau suivant présente l'effectif des acteurs par catégorie.

Tableau 1 : Effectif d'acteurs par catégorie

Catégories d'acteurs	Effectif
Bonnes dames	50
Supermarché	10
Réseaux de producteurs	10
Grossistes	10
Transformateurs	10
Groupements de producteurs	15
Conseiller maraichage ATDA et PADMAR	12
Agents des mairies	10
<b>Total</b>	<b>127</b>

Source : Données de terrain, 2018

Les acteurs identifiés ont été interviewés à l'aide d'un guide d'entretien structuré. Le potentiel de fabrication du compost de jacinthes a été évalué à travers l'identification des villages de prolifération de la jacinthe, la disponibilité de groupements de producteurs maraichers et le consentement de ces derniers à participer à la mise à échelle de l'initiative de commercialisation de produits maraichers agroécologiques. Pour l'offre des produits maraichers, les données sont relatives aux quantités produites, aux marchés d'écoulement, aux circuits de commercialisation et aux prix. Quant à la demande, les données collectées regroupent les informations sur le système d'approvisionnement en cultures maraîchères, les difficultés d'approvisionnement, le gap de quantités à combler et les perspectives

d'approvisionnement futures. Ces données ont été analysées suivant une grille de dépouillement. En effet, cette grille de dépouillement s'apparente à un masque de saisie et a permis d'intégrer les informations recueillies auprès des acteurs. Ainsi, les informations ont été regroupées par type d'acteur afin de ressortir les éléments clés nécessaires à l'état des lieux de la demande et de l'offre des produits maraîchers. Les données quantitatives collectées ont été soumises à une analyse descriptive.

# Analyse de la demande des produits maraichers

## DESCRIPTION DU SYSTÈME D'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS MARAÎCHERS

Le système d'approvisionnement désigne l'ensemble des méthodes et pratiques mises en œuvre par les acteurs pour accéder aux produits en temps et en heure voulus. Il s'agit essentiellement ici des sources et fréquences d'approvisionnement. En premier, il ressort des différents échanges, que les acteurs disposent de diverses sources d'approvisionnement en produits maraichers. Cette diversification des sources d'approvisionnement est justifiée par plusieurs facteurs. Il s'agit de la régularité de l'offre, la réduction des frais de transport (certains producteurs

livrent sur site) et surtout du prix d'achat. Globalement, la régularité de l'offre, l'accès à un grand nombre d'offreurs et la réduction des tâches de conditionnement (surtout pour les légumes feuilles) sont les principales raisons qui orientent les acteurs vers les marchés de regroupement péri-urbain en pole position. Ensuite, les marchés urbains de consommation viennent en deuxième position pour combler le déficit alors que les sites maraichers apparaissent en dernière position. Cependant, certaines spécificités subsistent comme le précise la figure 1.

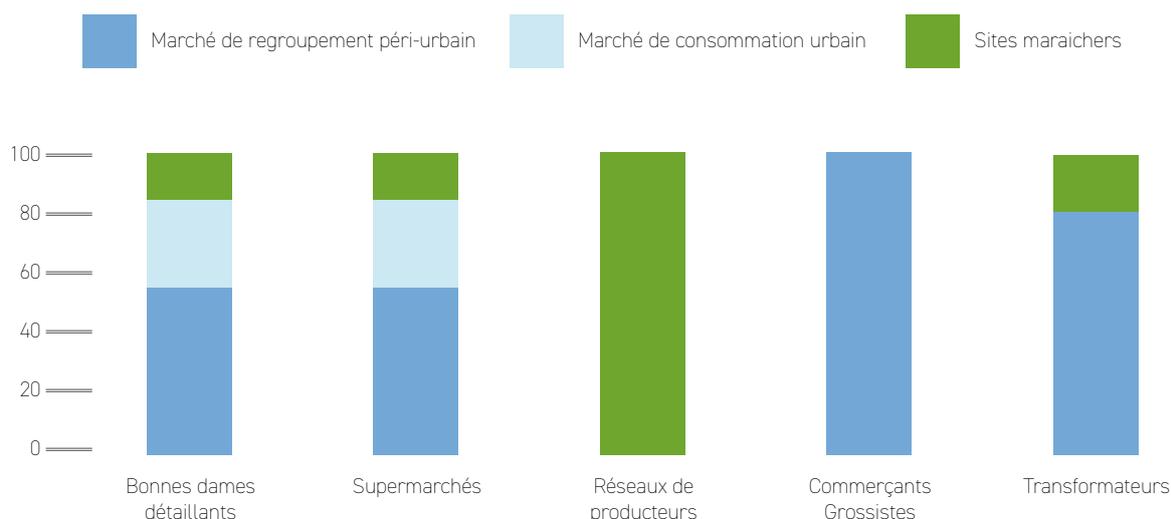


Figure 1 : Source d'approvisionnement en produits maraichers

Source : Données de terrain, 2018

En effet, les **bonnes dames détaillantes** et les **supermarchés** qui fournissent des produits maraîchers au plus grand nombre de consommateurs (ménages) s'approvisionnent au niveau des marchés de regroupement à la périphérie des villes de Cotonou (Glo-Djigbé, Pahou), Abomey-Calavi (Allada) et Porto-Novo (Dangbo) ; au niveau des marchés urbains de consommation (Godomey, St Michel, Tokpa-Zoungo, Cococodji, Ahouangbomè, Ouando, etc) et enfin au niveau des sites maraîchers (Godomey, Abomey-Calavi) à l'intérieur des villes. Les taux d'approvisionnement sont respectivement de 55 %, 30 % et 15 %.

Il est déduit que les marchés de regroupement péri-urbains obtiennent plus de score au regard du grand nombre d'offres qu'ils concentrent ; ces offres étant pour la plupart des producteurs ou des collecteurs. C'est aussi un marché qui présente des prix plus intéressants pour des achats en gros. Quant aux fréquences d'approvisionnement, elles sont quotidiennes en raison de la grande périssabilité des produits et de la difficulté de conservation. Afin de réduire les coûts liés au déplacement et le temps consacré à l'approvisionnement, certains vendeurs s'approvisionnent tous les soixante-douze heures (72h soient 3 jours). Il est noté que les **supermarchés** restent rigoureux sur des particularités portées sur l'esthétique des produits à choisir au regard des exigences de la cible à satisfaire. Enfin, ces supermarchés possèdent un réseau de fournisseurs qui leur font la livraison.

Quant aux **réseaux de producteurs**, l'approvisionnement est essentiellement (**90%**) basé sur leur propre production réalisée sur des sites maraîchers (VIMAS, Grand-popo, Godomey, Zinvié, Pahou) et est complétée en cas d'insuffisance par la production de tierce ayant les mêmes caractéristiques (producteurs situés sur des sites maraîchers également). Leur fréquence d'approvisionnement est journalière mais dépend des commandes préalables des clients.

En ce qui concerne les **bonnes dames grossistes situées dans les marchés, elles** s'approvisionnent directement dans les marchés des zones de productions que sont Kpomassè et la région Mono-Couffo (Azovè, Klouekamé, Dogbo, Hlassamè, Comè, Lalo) pour la tomate ; et la Vallée de l'Ouémé et le Nord-Bénin pour le piment et les légumes feuilles. En période de pénurie, les produits importés du Burkina-Faso et du Togo entrent en ligne de compte. Les fréquences d'approvisionnement correspondent souvent aux jours de tenue des marchés ruraux.

Enfin, les **transformateurs** privilégient les zones de production pour installer leurs unités, surtout en ce qui concerne la tomate. Dans le cas échéant, des contrats de livraison sont signés avec des producteurs afin d'assurer la régularité de l'offre et la qualité du produit. Notons que le marché Dantokpa qui est approvisionné par les producteurs de la vallée de l'Ouémé et du Nord-Bénin, reste la principale source d'approvisionnement du piment séché. En effet, le piment

séché est préféré au piment frais compte tenu de sa faible teneur en eau et de la facilité à le conserver. Pour les légumes feuilles, la propre production des transformateurs est la première source d'approvisionnement suivie de l'achat

après des maraîchers et de l'achat dans les marchés de regroupement péri-urbain.

La figure 2 présente une synthèse du système d'approvisionnement en produits maraichers de la zone d'étude.

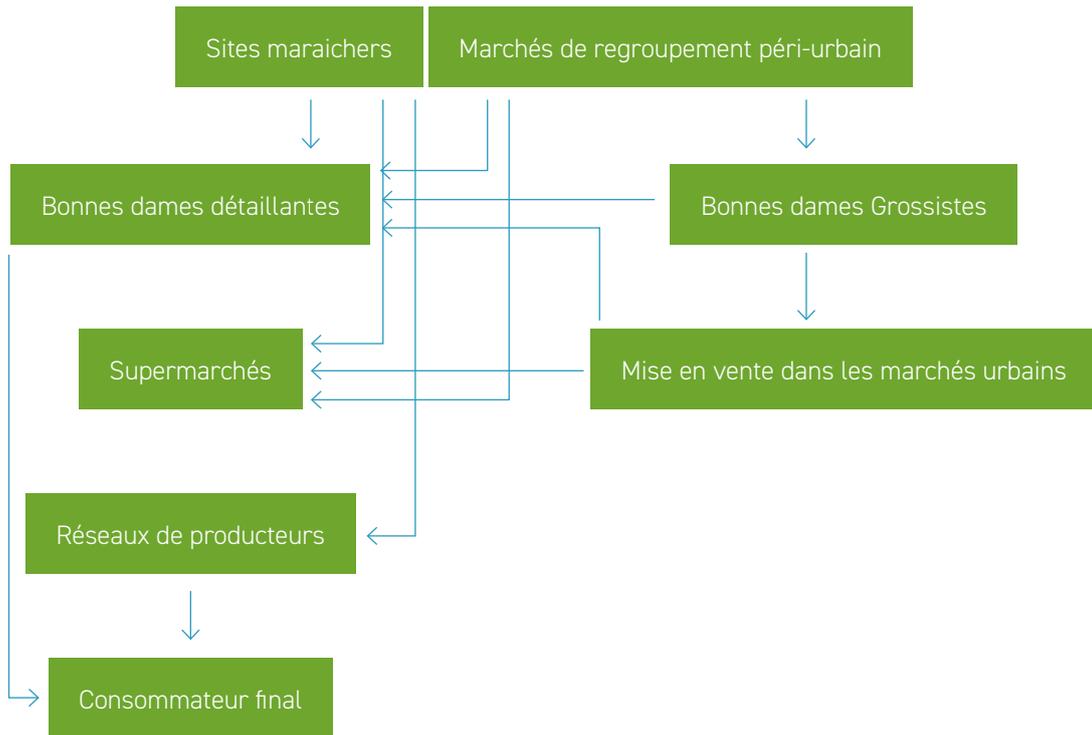


Figure 2 : Synthèse du système d'approvisionnement en cultures maraichères

Source : Données de terrain, 2018

## ESTIMATION DU GAP DE QUANTITÉ DE PRODUITS MARAÎCHERS À COMBLER

La présente section traite du gap entre la demande et l'offre. En effet, tous les acteurs pris en compte dans cette étude reconnaissent que la demande reste encore à combler compte tenu de divers paramètres. Les acteurs font face à (Figure 3) la périssabilité des produits maraichers (tomate, piment et

légumes feuilles), l'irrégularité de l'offre, l'insuffisance de fonds de roulement ou encore la faible capacité de revente des produits avant qu'ils ne périssent.

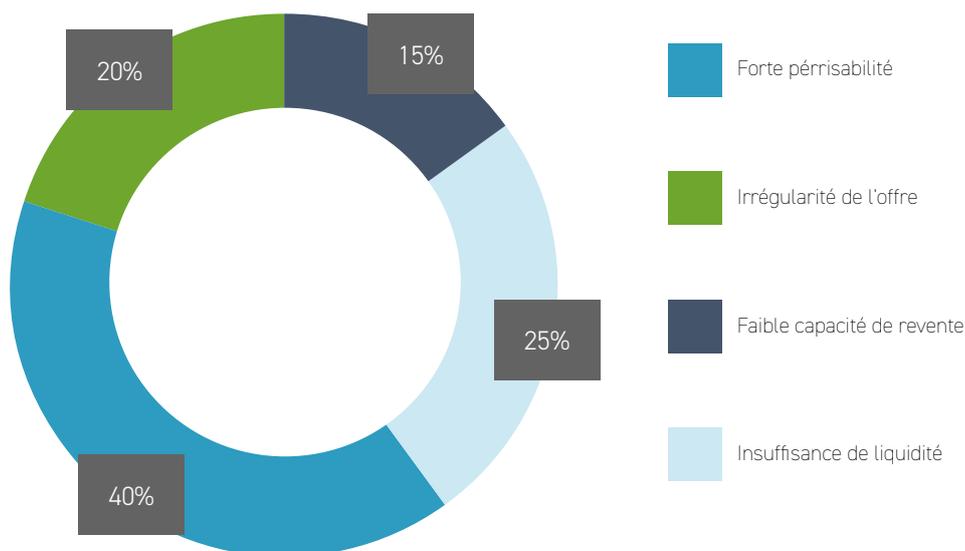


Figure 3 : Facteurs limitants l'approvisionnement en produits maraichers

Source : Données de terrain, 2018

Ce dernier paramètre justifie le fait que les bonnes dames détaillantes limitent les quantités de produits acquises à chaque approvisionnement. Pour elles, la solution pour faire face à la demande est donc de faire un approvisionnement en quantité réduite mais auprès de diverses sources de façon à ne pas connaître des pertes tout en s'assurant de la disponibilité des produits. La même remarque se fait également au niveau des supermarchés et des bonnes dames grossistes des marchés.

Néanmoins la durabilité relative qu'apporteraient les **produits maraichers agroécologiques** renforce leur acquisition croissante par les commerçantes car ces produits ont un temps de conservation plus long.

Les acteurs reconnaissent qu'en cas de commandes particulières, les quantités sont augmentées et les

sources d'approvisionnement également diversifiées. Cependant, **la maîtrise des techniques de conservation des produits maraichers** par ces acteurs peut permettre d'augmenter les quantités actuellement acquises et par ricochet la vente des produits maraichers par ces derniers.

Pour les transformateurs, il ressort des échanges que des quantités importantes de la demande de légumes feuilles par les transformateurs restent non couvertes. Les raisons qui expliquent cette situation sont, entre autres, l'offre très minime de légumes feuilles agroécologiques et la répartition géographique disparate face à la demande. Ces légumes agroécologiques sont plus prisés pour la transformation dans la mesure où, leur durée de conservation, la couleur des feuilles ainsi que le goût sont meilleurs, avant ou

même après transformation par rapport aux légumes feuilles produites avec de fortes doses d'engrais chimiques. Les producteurs agroécologiques dont l'expertise est connue sont les principales sources d'approvisionnement mais compte tenu de leur faible capacité de production actuelle, ils n'arrivent pas à satisfaire la demande.

La transformation de la tomate, quant à elle, se fait prioritairement en période d'abondance avec des unités soit installées directement dans les zones de production soit en contrat avec des producteurs des zones de production. De ce fait, **il n'existe pas encore de gap de quantités de tomate actuellement exprimé auprès des transformateurs.** La transformation est maximisée en période

d'abondance de manière à couvrir la demande pendant la période de rareté de la tomate. Cependant, le taux élevé du non-respect des contrats par les producteurs montre des possibilités de positionnement d'une nouvelle offre compétitive et adaptée à l'activité de transformation.

Quant au piment, son coût d'achat s'élève très vite et cela constitue également un frein à son acquisition en quantité voulue par les transformateurs, surtout en période de rareté. Globalement, les quantités de produits maraîchers restant à combler pour l'instant par les acteurs peuvent, par mois, être estimées comme suit :

Tableau 2 : Estimation des quantités de produits qui manquent à combler par mois

Acteurs	Tomate (Kg)		Piment (Kg)		Légumes feuilles (planche)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Bonnes dames détaillants	1000	2500	500	1500	75	150
Supermarchés	500	1000	300	750	100	200
Réseaux de producteurs	500	1000	500	750	10000	30000
Commerçants Grossistes	1500	3000	1500	2500	5000	10000
Transformateurs	Aucun		1500	3000	5000	7500

Source : Données de terrain, 2018

Les quantités de produits à combler inscrites dans le tableau sont à multiplier par le nombre d'acteurs de la commercialisation (bonnes dames détaillantes, supermarchés, réseaux de producteurs, grossistes et transformateurs). Au regard du nombre

d'acteurs de la commercialisation présents dans la zone d'étude, nous pouvons conclure que le besoin en produits maraichers est très élevé et nécessite la mise en place d'un dispositif innovant pour sa satisfaction.

## **PERSPECTIVES D'AUGMENTATION DES DISPONIBILITÉS DE PRODUITS MARAÎCHERS AGROÉCOLOGIQUES**

Les difficultés d'approvisionnement en produits maraichers orientent les acteurs vers la mise en œuvre de diverses stratégies pour accéder à ces produits en quantité et en temps voulu. Pour les légumes feuilles, les transformateurs ont pour première stratégie l'augmentation systématique de leur propre production. Cela permet de contrôler la disponibilité de la matière première selon les périodes. Ensuite, certains transformateurs établissent des contrats d'approvisionnement auprès des producteurs avec des possibilités de préfinancement de la campagne dans le but de garantir l'exclusivité de la production. Cette dernière stratégie s'applique également pour la tomate et le piment en période d'abondance. Les acteurs (bonnes dames détaillantes, supermarchés, bonnes dames grossistes) diversifient les marchés d'approvisionnement pour faire face à l'irrégularité de l'offre et surtout à la variabilité des prix.

Des discussions menées avec les transformateurs, les responsables des supermarchés et bonnes dames détaillantes, il ressort qu'il faille créer

et rendre fonctionnel des réseaux de producteurs agroécologiques de manière à agréger l'offre et procéder à des ventes groupées à leur endroit à travers la contractualisation. En effet, une demande ciblée à l'avance constitue un meilleur marché d'écoulement pour le producteur. Cela le rassure sur le prix, l'écoulement mais surtout sur l'absence de perte de ses produits sujets à une forte périssabilité.

Au regard de ces difficultés, les transformateurs, les responsables des supermarchés et bonnes dames détaillantes orientent leur réflexion vers la mise en place d'une unité économique chargée d'agréger l'offre de produits maraichers agroécologiques dans le but de satisfaire la demande, sécuriser les marchés d'écoulement plus rémunérateurs pour les producteurs et réduire les pertes post-récoltes. Le principal atout de cette unité économique serait sa localisation géographique (proche des consommateurs du centre-ville) mais aussi l'offre des produits maraichers agroécologiques de qualité à des prix compétitifs.



# Analyse de l'offre des produits maraîchers

## EVALUATION DU POTENTIEL DE PRODUCTION DU COMPOST DE JACINTHE D'EAU

De son nom scientifique *Eichhornia crassipes*, la jacinthe d'eau est une plante aquatique, flottante qui peut vivre et se reproduire librement à la surface des eaux douces ou peut être ancrée dans la boue (PNE, 2014). Elle peut atteindre 30 cm à 1 m de hauteur. Au Bénin, la Jacinthe d'eau est présente sur la rivière Sô, le fleuve Ouémé, le lac Nokoué et la lagune de Porto-Novo. Les communes de Dangbo, Aguégés, Sèmè-Podji, Porto-Novo, Abomey-Calavi, Cotonou et So-ava sont en contact permanent avec ces cours d'eau à travers

certains villages marqués par une forte présence de jacinthe d'eau. On dénombre cent-trente (130) villages répartis dans les communes de So-ava (74), Aguégés (23), Dangbo (28), Porto-Novo (4) et Sèmè-Podji (1) qui sont les plus exposées au phénomène d'invasion de cette plante. La liste de ces villages figure à l'annexe 2 du présent rapport. Bien qu'il n'existe pas une estimation fiable de la quantité de jacinthes sur ces eaux, nous estimons au regard de la grande superficie couverte de jacinthes à plusieurs dizaines de milliers

de tonnes la quantité de jacinthes d'eau qui peut être ramassée par an. Cette quantité est largement suffisante pour garantir une production accrue et suffisante de compost de jacinthes. Par ailleurs, entre autres éléments entrant dans le compostage de la jacinthe, nous avons des déjections animales (fumier), la cendre de bois ou la poudre de roches phosphatées et enfin les résidus de récolte (pailles). Ces éléments sont disponibles dans les zones de prolifération de la jacinthe d'eau et rassurent sur la capacité de production

accrue de compost de jacinthe au cours de l'année. Les échanges avec les groupements de producteurs maraichers rassurent sur la disponibilité de la main d'œuvre locale pour le ramassage de la jacinthe et la production du compost.

Globalement, les ressources matérielles (jacinthe d'eau et autres composants), humaines (producteurs maraichers) et technique (accompagnement de ACED) sont réunies pour garantir une production durable de compost de jacinthe d'eau dans les communes concernées.

## ZONES DE PRODUCTION ET PÉRIODES DE DISPONIBILITÉ

La quantité de produits maraichers offerte par les maraichers n'est pas fonction d'une demande solvable, d'autant plus qu'il existe très peu de contrats ou d'intention d'achat avant la production. La seule contrainte capable d'influencer la quantité des produits est la disponibilité de ressources productives dont : la terre, l'eau, les fertilisants et les prix d'achat pratiqués au cours de la campagne agricole antérieure.

En l'occurrence, dans la zone d'étude, la production de cultures maraichères mobilise les producteurs individuels ou en coopératives/groupements. L'offre domestique de produits maraichers dans la zone d'étude est influencée par le régime pluvial principalement qui est progressivement suppléée par la pratique de l'irrigation dans certaines communes. La mise en exploitation des terres de bas-fonds, tributaire du régime pluvial, influence également cette offre de produits maraichers. La juxtaposition des saisons

de production et leur chevauchement entraînent des périodes d'abondance et de rareté. Les périodes de production de la tomate, du piment et des légumes feuilles (vernonia, amarante et grande morelle) dans la zone d'étude sont présentées dans tableau 4.

**Tableau 3 : Période de forte disponibilité des produits**

Cultures	Jan	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sep	Oct	Nov	Déc
 Tomate			Sèmè-Podji-So-ava					Sèmè-Podji-So-ava				
 Piment		Abomey-Calavi-Dangbo-Aguégués Sèmè-Podji						Dangbo- Aguégués Sèmè-Podji				
 Légumes Feuilles*		Abomey-Calavi-Dangbo-Aguégués-So-ava						Abomey-Calavi-Dangbo-Aguégués-So-ava				

Source : Adapté de Ofo 2008

\*Amaranthe, Grande morelle, Vernonia

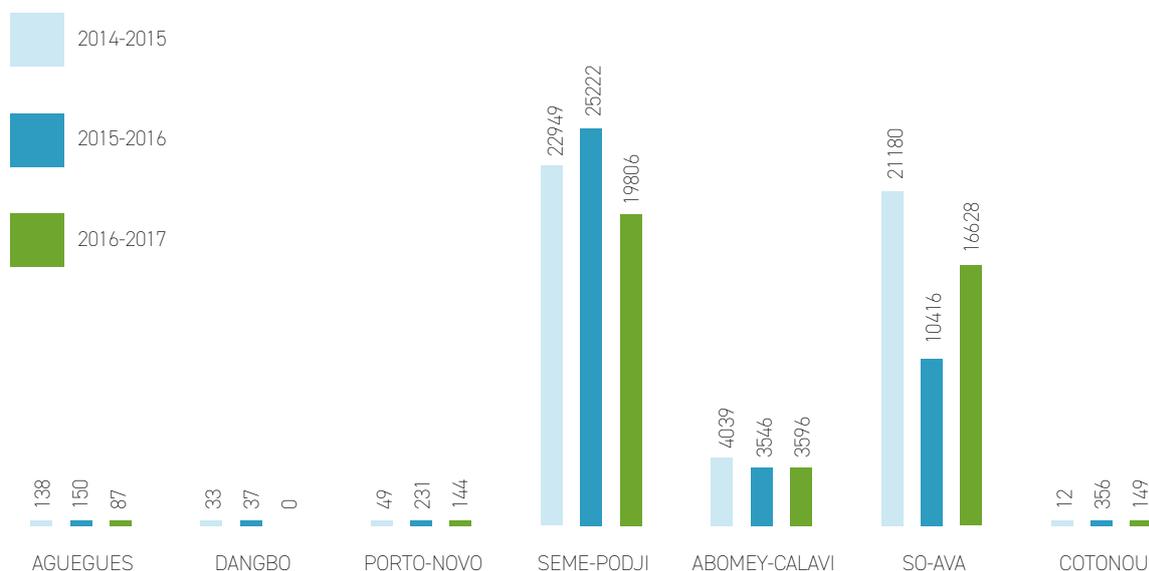
L'analyse du tableau suggère que la zone d'étude met à disposition des consommateurs des produits maraichers toute l'année durant mais avec des variations de quantités. Cela s'explique par la grande fertilité des terres de la Vallée de l'Ouémé dont la production sous régime pluviale est suppléée par la décrue du fleuve Ouémé. En effet, le retrait des eaux du fleuve Ouémé facilite la fertilisation des sols grâce aux alluvions, ce qui réduit considérablement le besoin en fertilisant chimique. Ainsi, durant toute l'année, on

observe une disponibilité de produits maraichers même si l'offre est dispersée.

## DYNAMIQUE DE L'OFFRE DE PRODUITS MARAÎCHERS

La disponibilité de produits maraîchers dans la zone d'étude est sujette à une production continue tout le long de l'année. La figure 4 présente l'évolution de

la production de tomate sur les trois (3) dernières campagnes agricoles de 2014 à 2017.



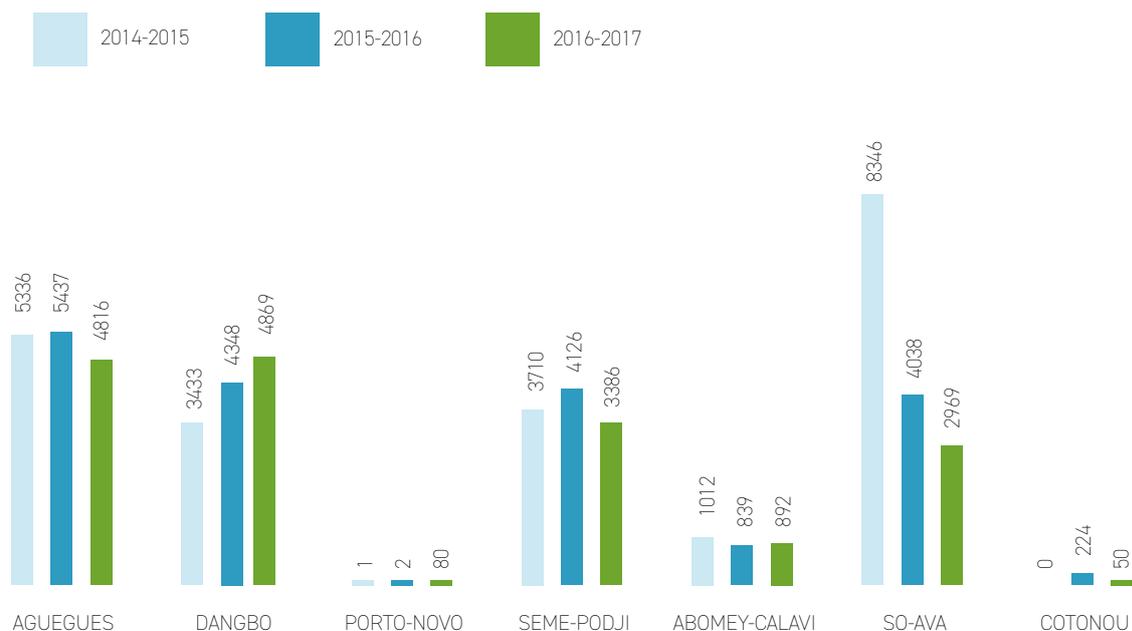
**Figure 4 : Evolution de la production (en tonnes) de tomate de 2014 à 2017 dans la zone d'étude**

Source : Direction des Statistiques Agricoles, 2017

Il ressort de l'analyse de cette figure que les communes de Sème-Podji (entre 20 et 25 000 Tonnes) et de So-ava (entre 10 et 20 000 Tonnes) sont restées en pole position dans la production de tomate au cours des trois (3) dernières campagnes agricoles. Par contre, Abomey-Calavi et Cotonou offrent des quantités de tomate en deçà de 5000 Tonnes. Les autres communes offrent des quantités négligeables. Cependant, l'agrégation de l'offre globale de tomate dans la zone d'étude montre une régression des quantités produites qui sont passées de 48746 Tonnes à 40432 Tonnes soit une régression de 8044 Tonnes sur la période.

Selon les acteurs, cette régression de la production est due à la baisse de la fertilité des sols, la faible maîtrise de l'eau, le choix des variétés, et le non-respect des itinéraires techniques. A ces facteurs s'ajoutent, selon les acteurs, le niveau de périssabilité élevé de la tomate fertilisée à forte dose d'engrais chimiques. Les producteurs, sauf en cas de commande particulière pour un marché garanti, réduisent progressivement la quantité de tomate produite.

La figure 5 quant à elle présente l'évolution de la production de piment sur les trois (3) dernières années dans la zone d'étude.



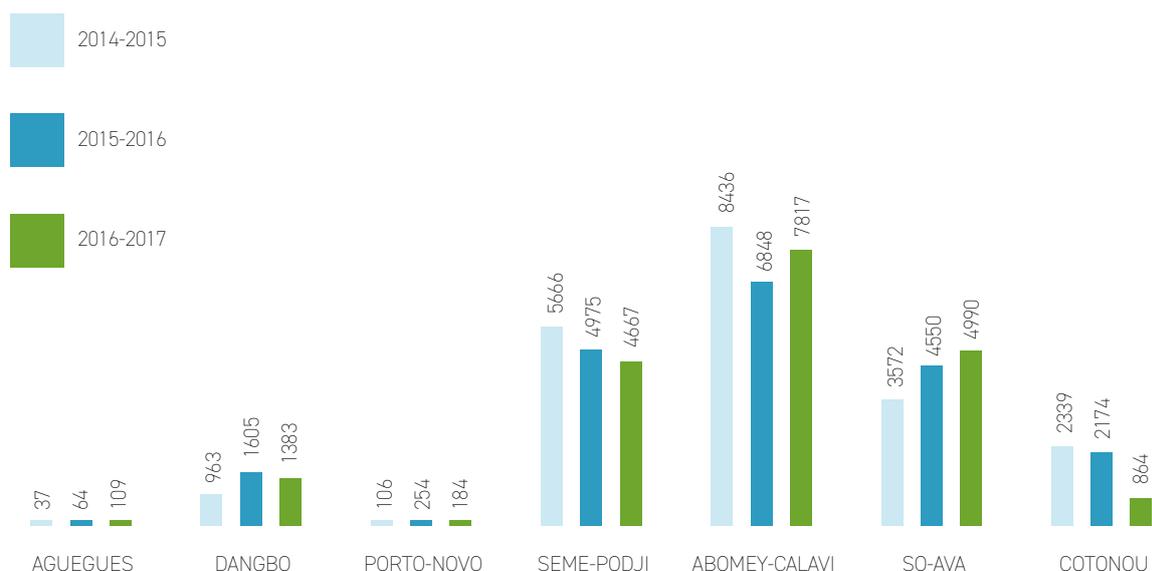
**Figure 5 : Evolution de la production en tonnes de Piment de 2014 à 2017 dans la zone d'étude**

**Source : Direction des Statistiques Agricoles, 2017**

L'analyse révèle que les communes des Aguégues et de So-ava dépassaient une production de 5000 Tonnes de piment par an. Cependant, ces quantités de piment produites annuellement ont pratiquement été réduites de moitié au bout de trois (3) ans. Ce constat souligne l'existence d'un malaise qui mine la production. Des discussions avec les acteurs, il ressort que la faible maîtrise de l'eau et la faible qualité des semences et des niveaux de fertilisations y afférents constituent de réels handicaps à la productivité. Néanmoins, dans la commune de Dangbo, la productivité s'est accrue au cours des trois (3) dernières années. Cette tendance haussière présage des lendemains meilleurs pour la production agroécologique dans la mesure où la commune de Dangbo est sujette à une forte présence de jacinthe d'eau durant

une période relativement longue de l'année.

L'analyse de l'offre de légumes (figure 6) montre que la commune d'Abomey-Calavi constitue un grand pôle de production devant les communes de Sèmè-Podji et de So-ava. Malgré leur position de leader, notons qu'à Abomey-Calavi et à Sèmè-Podji, les quantités de légumes feuilles sont en baisse du fait de la pression foncière qui réduit les superficies de terre disponible, de la faible maîtrise de l'eau et de la rareté de la main d'œuvre. Cependant, la commune de So-ava connaît une croissance de la production de légumes feuilles au cours des trois (3) dernières années, ce qui peut s'expliquer partiellement par l'utilisation de compost dans la fertilisation des terres qui restent largement disponibles.



**Figure 6 : Evolution de la production en tonnes de Légumes feuilles de 2014 à 2017 dans la zone d'étude**

Source : Direction des Statistiques Agricoles, 2017

## CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Dans la zone d'étude, les transactions de produits maraîchers empruntent des circuits traditionnels de commercialisation qui partent des zones de production vers celles de consommation. Elles se font selon le principe de la libre concurrence avec le prix comme principal facteur de régulation. Les commerçants sont de différents types à savoir : (i) les collecteurs/commerçants grossistes, (ii) les semi-grossistes, (iii) les détaillants et (iv) les exportateurs.

En effet, une bonne partie des produits maraîchers est commercialisée sur les marchés locaux. Les modes de commercialisation suivants sont employés par les acteurs.

- » Le producteur amène lui-même ses produits maraîchers au marché local dans les communes de Dangbo, Akpro-Misséré, Aguégués, So-ava. Les collecteurs/commerçants achètent et vont ensuite revendre ces produits sur les marchés de Cotonou, de Porto-Novo et de Sèmè-Podji ;
- » Des femmes du terroir achètent des produits aux abords des champs auprès de leurs parents et voisins producteurs de Sèmè-Podji et de So-ava. Elles les revendent ensuite soit sur le marché local, soit en ville (Abomey-Calavi, Porto-Novo et Cotonou) ;
- » Il est rencontré également des producteurs (Abomey-Calavi, Cotonou

et Porto-Novo) qui vont vendre directement leurs productions en gros ou en détail dans les marchés de ces villes (Ganhi, Dantokpa, St Michel, Tokpa-Zoungo, Ahouangbomé, grand marché de Porto-Novo) à des bonnes dames avec qui des relations contractuelles sont établies avec des paiements à la livraison ou en différé.

Par ailleurs, dans la zone intra urbaine (Cotonou, Porto-Novo et Abomey-Calavi), les exploitants vendent en général leur production directement sur leurs parcelles à des commerçantes détaillantes et grossistes. Les commerçantes achètent généralement par planche qu'elles se font préalablement réservées. Les exploitants sont payés comptant ou à crédit. Ce dernier mode de paiement est le plus

fréquent. Les délais de paiement varient alors de quelques jours à un mois. Les retards de paiement sont fréquents, ce qui pose le problème de manque de fond de roulement aux maraîchers. Certains producteurs livrent directement aux hôtels et restaurants ou à des particuliers. La visite quotidienne des femmes commerçantes sur les périmètres maraîchers permet aux producteurs d'économiser le temps et les coûts de transport sur vente. En revanche, ils se retrouvent dans une position de faiblesse pour la négociation des prix car ils n'ont pas toujours connaissance des prix pratiqués sur les marchés au moment de la transaction. De plus, l'existence de contrat de livraison préfinancés ou non avec des bonnes dames réduit le pouvoir de marchandage de ces producteurs.

## ANALYSE DES PRIX

L'analyse des prix (figure 7) révèle qu'ils connaissent des variations relativement élevées au cours de la même année calendaire. Les légumes feuilles

(amarante, grande morelle, vernonia) sont vendus par quarantaine et les légumes fruits (piment, tomate) sont vendus au Kilogramme.

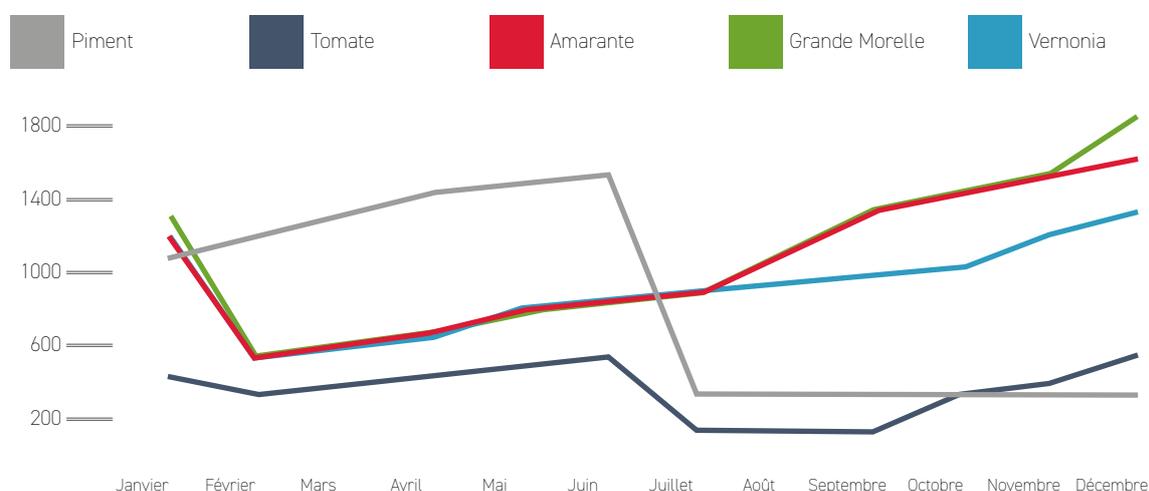


Figure 7 : Prix de vente des produits à la demande dans la zone d'étude

Source : Données de terrain, 2018

Les prix fluctuent énormément au cours de l'année. Ils sont plus élevés pour les produits de contre saison que pour ceux de la période pluviale. Dans une même journée, les prix peuvent doubler. Les unités de mesure ne sont pas standardisées (petit panier, panier moyen, grand panier, bassine, sac de jute, sac d'engrais, planche, sceau, etc.), ce qui constitue également une source de variation des prix.

De manière générale, sur un grand nombre de marchés, le prix résulte du mécanisme de l'offre et de la demande comme sur un marché concurrentiel. Ainsi tout opérateur qui se rend sur le marché pour des transactions ne connaît pas à l'avance le prix du jour ; il ne peut le situer que par anticipation dans une fourchette donnée. Les informations sur les prix sont obtenues soit lors des déplacements, soit auprès d'intermédiaires ou d'autres commerçants. La vitesse de transmission des informations varie en fonction de la fréquence des marchés. Cette réalité confirme le caractère libéral du marché des produits maraîchers.

Dans leur négociation, les producteurs s'appuient le plus souvent sur le prix antérieur et sur le niveau de la demande du marché à travers le nombre d'acheteurs présents. Parallèlement, les commerçantes apprécient le niveau de l'offre du jour par l'affluence des producteurs sur le marché. Par exemple, les commerçantes essentiellement des grossistes attendent de voir l'importance des quantités offertes puis se concertent entre elles afin de fixer le prix. Dans ce jeu, les agents influents (financièrement) de chaque groupe pèsent énormément dans la conclusion d'un accord entre vendeurs (producteurs) et acheteurs. Dans la plupart des cas, ce sont les acheteurs qui dictent leurs prix aux

producteurs. Les facteurs pris en compte pour la fixation des prix de vente sont : les dimensions des unités de mesure, l'aspect extérieur des fruits et légumes, le prix sur les autres marchés (souvent connu uniquement des commerçantes) et souvent les prix pratiqués par les maraîchers des zones de production concurrentes.

En période d'abondance des produits maraîchers, ce sont les commerçantes grossistes qui fixent les prix. Mais en période de pénurie lorsque la commerçante se déplace sur les sites de production, la négociation des prix est possible. Dans tous les cas, le producteur négocie dans une position d'infériorité, n'ayant aucune connaissance de ses coûts de production, des prix pratiqués ailleurs, de la stratégie d'achat de son partenaire commercial. Le caractère atomisé et fragmenté de l'offre et le manque de concertation entre les producteurs pour fixer des prix de référence renforcent cette situation. De plus, en raison de la dépendance des cultures aux saisons, la majorité des producteurs débute leur cycle au même moment. Ceci aboutit à des périodes de surproduction chronique (surtout de Juin à Août) entraînant une baisse des prix, une saturation des marchés et des pertes post-récoltes très élevées.

Pour inverser la tendance d'évolution des prix en défaveur des producteurs, il est indispensable de mettre en place des mécanismes d'agrégation de l'offre mais aussi de la demande afin de réguler les flux des produits maraîchers pour mieux contrôler les prix sur le marché surtout au profit des producteurs. Il faut également développer des systèmes d'informations sur les prix à l'intention des producteurs pour améliorer leur pouvoir de négociation.

# Conclusion

Les produits maraichers occupent une place de choix dans l'alimentation des ménages urbains. De ce fait, les produits attirent l'intérêt des producteurs qui s'y investissent malgré la faible disponibilité de ressources productives. La présente étude de marché s'est donnée pour objectif d'évaluer l'offre et la demande en produits maraichers agroécologiques, d'identifier les différents systèmes d'approvisionnement des demandeurs de produits maraichers, d'analyser les

circuits de commercialisation empruntés par les producteurs et d'estimer le gap de produits à combler.

Au terme de cette étude, il ressort que l'offre de produits maraichers agroécologique reste insuffisante et surtout géographiquement éparpillée par rapport à la demande. Il devient nécessaire de mettre en place un mécanisme d'agrégation de l'offre et de la demande afin de juguler les déficits et limiter les pertes subis par les producteurs. La présente étude recommande.

## LA CRÉATION ET L'ANIMATION D'UN CENTRE DE GROUPEMENT

ACED devra appuyer les producteurs à mettre en place un centre de distribution au cœur des zones urbaines (Cotonou et Abomey-Calavi) de forte concentration des produits. L'objectif de ce centre sera d'approvisionner les clients en gros, demi-gros et en détails, sur place ou par des livraisons à domicile. Le centre pourrait être animé par un petit personnel. En termes d'équipements, ce centre pourra être équipé d'une chambre froide d'une capacité proportionnelle aux besoins d'entreposage des produits maraichers des groupements membres du partenariat. Le système d'entreposage visera à sauvegarder l'identité des lots des groupements et des producteurs individuels. Outre la chambre froide, le centre pourra être doté de bascule pour les gros enlèvements, et une balance pour

les petites mesures, toute chose qui pourra familiariser la clientèle au système de pesée au détriment du système de mesure par « bol » ou par panier ou quarantaine qui n'arrange pas toujours les producteurs.

Le système de gestion à développer pour le centre fonctionnera sur des commissions à prélever sur les ventes réalisées pour le compte des groupements ou producteurs individuels pour assurer à la fois l'amortissement des équipements et le fonctionnement du centre. Une étude spécifique de rentabilité, le cas échéant, pourra aider à la prise de décision pour la mise en place de ce centre.

## L'EXPLOITATION D'OPPORTUNITÉS DE MARCHÉS ADDITIONNELS

ACED pourra organiser les producteurs afin de ravitailler les transformateurs de tomate, par exemple. Également, la production de piment séché peut profiter de l'opportunité que constituent les transformateurs qui préfèrent le piment

sec. Ceci pourrait aussi nécessiter la promotion de la transformation de produits maraichers auprès d'autres segments des chaînes de valeur afin d'augmenter les parts de marché aux produits agroécologiques.

*Le piment sec* : Obtenu à partir du séchage du piment frais au soleil, le piment sec s'est avéré, comme étant le produit le mieux apprécié des transformateurs. Le marché réel du piment sec couvre tout le pays. L'organisation de cette sous-filière pourrait se faire dans le cadre d'un groupement de producteurs/transformatrices. Dans ce cas, le groupement encouragera ses membres à produire le piment, avec spécification de la variété la mieux prisée. Cette production sera ensuite livrée au groupement qui en assure la transformation avant de le livrer aux grossistes des différentes régions.

*La tomate séchée* : L'avantage de ce produit est de disposer à tout moment de l'année de la tomate fraîche, car une fois au feu la tomate séchée prend l'aspect de la tomate fraîche. Un autre avantage important est que cette transformation de la tomate évite le bradage de ce produit pendant les périodes d'abondance, permettant ainsi de sécher le surplus de production pour en faciliter la conservation en vue de la commercialiser plus tard. La transformation de la tomate peut être axée sur un processus artisanal pouvant aboutir à la tomate séchée, la pulpe de tomate et le concentré de pulpe de tomate.

# Références

ACED (2016). Etude de consommation des produits maraichers dans le marché d'Akassato, rapport d'étude

ACED (2017). Rapport Annuel 2017. Centre d'Actions pour l'Environnement et le Développement Durable

Direction des Statistiques Nationales, (2016), Série de données agricoles nationales

OFIO, A. C. (2008). Etude sur les flux des produits maraîchers au Bénin

PNE (2014). Valorisation de la jacinthe d'eau au Bénin. Rapport de synthèse actualisé, Partenariat National de l'Eau

# Annexes

## ANNEXE 1 : LISTE DES VILLAGES DE PROLIFÉRATION DE LA JACINTHE D'EAU DANS LA ZONE D'ÉTUDE

Communes	Arrondissement	Village
Aguégués	ZOUNGAME	Aniviékomè
		Djigbékomè
		Kindji
		Woundékomè
		Kintokomè
		Sohékomè
		Trankomè
		Donoukpa
		Somayi
		Dogodo
	Akpakomè	
	Houédomè	Aholoukomè
		Akpoloukomè
		Zinviékomè
		Akodji
		Agbodjèdo
		Gbodjè
		Akpadon
		Bembè-Akpa
	Avagbodji	Bembè
Houinta		
Goussa		
Djèkpé		
Porto-Novo	1er arrondissement	Lokpodji
	1er arrondissement	Akpassa
	4ème arrondissement	Louho
	5ème arrondissement	Dowa-Gbago

Communes	Arrondissement	Village
Dangbo	Gbeko	Agbanta
		Allanwadan
		Danko
		Gbéko Centre
		Gbéko Dékangbo
		Gbèssoumè
		Gbéko Sioli
		Sèho Djigbé
	Dèkin	Afffo
		Aligbo
		Hounhouè
		Kodékpémè
		Togbohounsou
	Houedomey	Adjido
		Agbonou
		Agondo
		Agonguè
		Damè
		Dèwémè-Daho
		Houédomey
		Sodji
		Wozounmey
		Kessounou
	Glahounsa Sèmè	
	Hètin-Sota	
	Kessounou	
	Kodonou	
Hètin-Glèhou		
Sèmè-Podji	Djèrègbé	Houinta

Communes	Arrondissement	Village
So-ava	Ahomey-lokpo	Ahomey-Lokpo Centre
		Ahomey-Ounmey
		Assédokpa
		Bessétonou
		Ahomey-Lokpo Centre
		Ahomey-Ounmey
		Assédokpa
		Bessétonou
		Hêni
		Kinto Agué
		Kinto Dokpa
		Zoungomey
		Zoukpodé
		Kinto Oudjra
		Dékanmey
	Djèkpé	
	Kpafè	
	Kpoviécomey	
	Sakomey	
	Ganvié1	Agonmèkomey
		Gansouggamey
		Gbamey-Tchèwa
		Gounsoédji
		Hindagao
		Kpassikomey
		Sokomey
		Tohokomey
		Yokagao
		Agoundankomey
		Yokagao
		Ganvié 2
	Ahouanmongao	
	Dakomey	
	Dakomey-Yohonoukon	
	Dossougao	
	Gounsoégbamey	
	Guèdèvié	
	Guèdèvié-Gbègbèssa	
	Havè	
	Kindji	
	Sinhoungbomey	

Communes	Arrondissement	Village
So-ava	Houédo-Aguékon	Domèguédji
		Gbégado
		Gbagbodji
		Gblonto
		Ganviécomey
		Gbégbomè Ouèkèkomè
		Gbessou
		Sokomey
	Sô-Ava	Ahomey Domey-Zounmey
		Ahomey-Fonsa
		Ahomey-Gbékpa
		Ahomey-Gblon
		Dogodo
		Dokodji
		Houndomey
		Sindomey
	Vekky	Aniankomey
		Avlézounmey
		Dogodo
		Eguékomey
		Gbètingao
		Hlouazounmey
		Hounhoué
		Kpacomey
		Lokpodji
		Nonhouéto
		Sô-ChanhouéTodo
		Somaï
		Tchinancomey
		Totakoun
		Vekky Daho
		Vekky dogbodji
		Zounhomey

Source : Données de terrain, 2018



**Centre d'Actions pour l'Environnement et le Développement Durable**

**BP 660 Abomey-Calavi, Bénin**

**+(229) 69362121**

[contact@aced-benin.org](mailto:contact@aced-benin.org)