



CÔTE D'IVOIRE

ÉFFICACITÉ DES RÉSEAUX D'APPROVISIONNEMENT DES VILLES

Entretien avec Cédric Rabany (Rongead)



Cédric Rabany est le directeur de Rongead, une ONG qui a développé une expertise de production d'informations de marché améliorant le fonctionnement des filières agricoles.

D'abord centrée sur les produits d'exportation, l'information concerne aujourd'hui aussi les filières vivrières. L'essor du « vivrier marchand » suit l'expansion des villes en Afrique de l'Ouest. L'agriculture familiale se révèle performante pour répondre à cette nouvelle demande, malgré les défauts de structuration du secteur, d'information et de soutien adéquat des pouvoirs publics.

Dans le cadre d'un projet porté par :



www.rongead.org



www.chigata.org/

Comment le secteur vivrier est-il organisé en Côte d'Ivoire ?

L'explosion démographique des villes a provoqué l'essor du « vivrier marchand » mais ce secteur reste peu organisé du côté de la production. Les OP existantes se sont souvent formées à l'initiative de commerçantes grossistes qui cherchent à regrouper les productions de leur région d'origine.

On oppose souvent le vivrier aux cultures d'exportations alors que la plupart des producteurs se situent sur ces deux marchés complémentaires. La banane plantain, par exemple, sert de plante de couverture aux nouvelles plantations de cacao. De son côté, le manioc sécurise les producteurs de cacao, café et anacarde, car sa culture est peu coûteuse, il peut se stocker « sur pied » et faire l'objet d'une transformation artisanale en *attiéké* [*semoule très consommée en Côte d'Ivoire*].



Transformation du manioc © Rongead

Toutefois, autour d'Abidjan [9 millions de personnes vivent dans ce district], des producteurs se spécialisent dans le vivrier, notamment sur le manioc doux qui supporte mal le transport. Mais ce sont plutôt des démarches individuelles, rarement structurées en coopératives. Ces dernières sont davantage liées à des projets externes qu'à de réelles volontés collectives émanant de la base.

Pour l'information de marché, nous avons travaillé en partenariat avec l'Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers (OPCV). Nous l'avons accompagné à produire une information plus qualitative. Mais c'est une petite institution, peu considérée par le ministère du Commerce dont elle dépend. Elle manque de vision stratégique sur le potentiel de l'information de marché et d'objectifs clairement assignés. La publication des bulletins s'est arrêtée à la fin de notre partenariat, nous espérons qu'elle reprendra sous une forme ou une autre.

Des programmes publics soutiennent-ils les filières plantain et manioc ?

L'État ivoirien mène des initiatives d'intensification de la production (multiplication des microplants, plantain de contresaison). Or, sur les deux filières, les coûts de production sont faibles et les périodes d'indisponibilité des produits réduites. La suroffre fait chuter les prix et il n'est pas forcément intéressant d'investir dans l'intensification. À période d'abondance, les opérateurs de collecte et de commercialisation travaillent presque à perte, pour maintenir les flux financiers.

Notre analyse pour la banane plantain est qu'il serait pertinent de travailler sur la réduction de la différence entre prix payé au producteur et prix payé par le consommateur urbain. Cela passe en premier lieu par la standardisation des critères qualité et des contenants pour réduire les pertes. En second lieu, il faudrait aménager de zones adaptées de déchargement des camions pour maîtriser les coûts de distribution en ville.

Pour le manioc, la dynamisation de la demande devrait être au centre de l'attention. Avec, pourquoi pas, des incitations suivant l'exemple du Nigéria qui a établi une réglementation obligeant à une utilisation de farine de manioc pour la fabrication du pain ou d'autres applications agro-industrielles.

Comment expliquez-vous la situation de suroffre sur les filières plantain et manioc ?

Les producteurs sont capables d'investir et d'augmenter leurs surfaces cultivées dès que la demande et les prix augmentent. On observe le même dynamisme sur les cultures d'export. Sur les trois dernières années, les prix du cacao étaient très élevés. Résultat : 200 000 tonnes de cacao ont

été produites en trop en 2016. C'est-à-dire que les producteurs ont très rapidement réinvesti dans les cacaoyères.

Le discours alarmiste d'augmentation du déficit alimentaire de l'Afrique est à nuancer. Il est exact pour certaines cultures comme le riz, mais faux pour beaucoup d'autres aliments de base comme l'igname, le manioc et le plantain dont dépendent les populations les plus modestes. Les producteurs réagissent très bien à la moindre augmentation de prix en Afrique de l'Ouest, et particulièrement en Côte d'Ivoire, soulignant ainsi la performance de l'agriculture familiale.



/ Plateforme de déchargement de produits vivriers à Abidjan © Rongead

L'agriculture industrielle n'est-elle pas en expansion en Côte d'Ivoire ?

L'agriculture industrielle existe depuis longtemps dans les filières hévéa et palmier à huile. Mais le modèle dominant des deux filières est celui des « petit planteurs ». Concernant l'hévéa, une étude du Cirad a identifié les facteurs ayant permis la multiplication des petits planteurs, qu'ils soient agriculteurs eux-mêmes ou fonctionnaires investissant dans leur village d'origine. Aujourd'hui, ces plantations « villageoises » sont plus importantes que celles industrielles. Encore une fois, c'est le résultat du dynamisme des petits agriculteurs, de leur capacité à répondre à une demande et à investir, avec une résilience beaucoup plus forte. En effet comment gérer une plantation industrielle de 10 000 hectares qui commence à perdre de l'argent ? Alors qu'un petit producteur se réoriente beaucoup plus facilement sur d'autres cultures.

La part de l'agriculture industrielle tend à diminuer. La pression foncière est telle en Côte d'Ivoire que personne n'oserait plus mettre en place des plantations de plusieurs milliers d'hectares. La contestation sociale serait trop forte.

Par contre, côté distribution, les grands groupes investissent en Côte d'Ivoire...

L'arrivée de la grande distribution a des effets inattendus : elle ouvre plutôt des marchés à une agriculture saine. Le type de clientèle qui fréquente la grande distribution incite à une montée en gamme, à une diversification des produits frais. Les supermarchés comme Carrefour sont donc à la

recherche de fournisseurs locaux, qui travaillent selon des méthodes de production durables ou, tout du moins, maîtrisées.

Une étude de la FAO montre que les maraîchers ouest-africains ne maîtrisent pas toujours l'utilisation des produits chimiques et que les résidus de pesticides dans les produits frais, la tomate par exemple, peuvent être très élevés.

Les pratiques évoluent-elles vers une agriculture plus durable ?

Les modèles productifs évoluent rapidement dans la région d'Abidjan. Prenons l'exemple des opérateurs privés de type diaspora ivoirienne qui, dans une logique de retour au pays, investissent dans le maraîchage « raisonné » ou bio. Ils créent des périmètres et distribuent de petits volumes sous forme de paniers. Ils n'ont pas de plateforme commerciale ou de système d'abonnement, seulement un groupe Facebook sur lequel ils annoncent la distribution. Cela marche aussi bien avec des expatriés qu'avec les classes moyennes ivoiriennes qui veulent des produits sains. L'avantage des membres de la diaspora de retour au pays est leur capacité d'investissement mais aussi leur expérience et leur situation plus sécurisée qui les aident à se projeter et à anticiper la tendance de fond que constitue la demande de produits sains. Les autres producteurs ont des vues de plus court terme et se sentent éloignés des consommateurs finaux. Se pose donc une question de fiabilité des parties, avant même la question de la certification des produits. Le risque est grand de briser la confiance des consommateurs en élargissant trop vite le réseau avec des producteurs dont on ne peut garantir les pratiques.

Le maraîchage est-il performant en Côte d'Ivoire ?

Sur le plan technique, les maraîchers les plus avancés d'Afrique de l'Ouest sont au Niger et au Burkina Faso. Le Niger a un bassin historique de production d'oignons qui s'est transformé en succès commercial remarquable. C'est un très bon exemple de codéveloppement de marchés car il s'est construit grâce à la complémentarité avec l'oignon importé de Hollande.

L'oignon nigérien reste toujours plus cher, même en période de récolte. Mais il est de meilleure qualité et préféré par les consommateurs. Du fait des problèmes que pose sa conservation, son concurrent venu des Pays-Bas vient compléter l'offre. La disponibilité de l'oignon en fait un produit de grande consommation, à la base de beaucoup de plats, quelle que soit la saison.

Ce sont les nigériens qui importent et distribuent l'oignon hollandais dans toute la sous-région à partir du port d'Abidjan. L'importation sert à financer l'oignon du Niger car les commerçants réinjectent leurs marges dans la production de contresaison. Le niveau technique est haut et le réseau commercial très bien conçu¹.

Que nous révèle cette *success story* ?

Nous voyons souvent les importateurs comme ceux qui mettent en péril le développement des filières locales. C'est effectivement ce qui se passe pour le riz au Sénégal. Dans le cas de l'oignon, c'est complètement différent car le produit local a la préférence des consommateurs.

Les spécificités des pays et de leurs préférences alimentaires sont peu documentées. En effet, il est plus aisé pour les consultants de produire des rapports sur des denrées pour lesquels beaucoup d'informations sont disponibles, typiquement le riz. Je trouve que l'analyse de la filière riz biaise l'analyse de toutes les autres filières vivrières. C'est pourquoi les travaux comme ceux que nous avons réalisés sur les filières manioc et plantain en Côte d'Ivoire sont très intéressants. Il faut lire

¹ Voir étude Rongead 2014 <http://www.alimenterre.org/ressource/diagnostic-filiere-oignon-cote-divoire>

les grands ruralistes² pour comprendre l'essor du vivrier marchand et le poids des habitudes alimentaires dans la valorisation des produits locaux. Manger au Burger King à Abidjan est un signe d'occidentalisation, mais tout Abidjanais connaît la valeur de son *garba* [*plat populaire ivoirien de manioc et de poisson*]³.

Propos recueillis en mars 2017 par Hélène Basquin Fané (CFSI) et complétés par des données d'études d'Audrey Perrin (voir ci-dessous). Photos © Rongead



Abri de producteurs sur un champ de manioc © Pierre Ricau Rongead

Pour creuser le sujet :

- Étude, *Étude de la filière manioc en Côte d'Ivoire*, 2015
- Étude, *Étude de la filière plantain en Côte d'Ivoire*, 2015
- Rapport, *Nourrir les villes, défi de l'agriculture familiale*, 2014
- Témoignage, « *Le grand atout de l'agriculture familiale est la compétence des agriculteurs* », 2014
- Étude, *Les villes d'Afrique de l'Ouest sont-elles si dépendantes des importations ?* 2016

² Jean-Louis Chaléard, *Temps des villes, temps des vivres, L'essor du vivrier marchand en Côte d'Ivoire*, Karthala, 1996

Jean-Marc Gastellu, *Riches paysans de Côte d'Ivoire*, L'Harmattan, 1989

³ Voir le clip vidéo de Guyzo le Choco <https://www.youtube.com/watch?v=Z0IMdIRuGH0>

Rongead a bénéficié de financements de l'Agence Française de Développement, du CFSI et de la Fondation de France dans le cadre du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) appel de 2010 (projet n°90), de 2011 (projet n°73) et de 2014 (projet n°142).

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence française de développement. Seed Foundation participe également au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION JM.BRUNEAU
Sous l'égide de la Fondation de France

