

Le Marche De Gros De L'igname Kponan A Abidjan (Côte D'Ivoire)

Kouakou Philipps Kouakou, Doctorant

Institut de Géographie Tropicale, Université Félix Houphouët-Boigny,
Côte d'Ivoire, Centre Suisse de Recherches Scientifiques en Côte d'Ivoire

Charles Aimé Kouassi, Doctorant

Institut de Géographie Tropicale,
Université Félix Houphouët-Boigny, Côte d'Ivoire

Kouassi Paul Anoh, Professeur Titulaire

Institut de Géographie Tropicale,
Université Félix Houphouët-Boigny, Côte d'Ivoire

Doi:10.19044/esj.2019.v15n26p218 [URL:http://dx.doi.org/10.19044/esj.2019.v15n26p218](http://dx.doi.org/10.19044/esj.2019.v15n26p218)

Résumé

Avec une production annuelle de 7 148 000 tonnes en 2017, l'igname est la première culture vivrière en Côte d'Ivoire. Les espèces cultivées sont les *Dioscorea alata* et *Dioscorea cayenensis-rotundata*. Issue de la dernière, la variété *Kponan* est particulièrement prisée de plusieurs centres urbains, notamment Abidjan, la capitale économique. A travers une recherche documentaire et une enquête par questionnaire réalisée dans quatre communes, cet article vise à comprendre le circuit commercial de l'igname *Kponan* à Abidjan, précisément le marché de gros, ainsi que les acteurs qui l'animent. Il ressort des données recueillies que le marché de gros de l'igname *Kponan* à Abidjan repose sur une interaction entre plusieurs acteurs. Au départ, il y a les démarcheurs qui assurent la liaison entre les producteurs paysans et les commerçants grossistes en s'appuyant sur les transporteurs. Les zones d'approvisionnement sont principalement constituées de deux régions toutes localisées au Nord-Est du pays. Il s'agit de Bondoukou et Bouna qui concentrent respectivement 60 et 33,3% du volume d'igname *Kponan* vendu sur le marché de gros à Abidjan. Les prix de vente sont fixés en intégrant une marge bénéficiaire de 100 à 150 FCFA/kg du démarcheur au commerçant grossiste et de 50 à 100 FCFA/kg du grossiste au détaillant. Cela se traduit par des prix de 300-350 FCFA/kg en période d'abondance et de 400-450 FCFA en période de rareté (prix pratiqué au marché de gros). Le volume moyen annuel commercialisé par grossiste est de 776,8 tonnes, ce qui correspond à un chiffre d'affaire oscillant entre 243 146 500 et 281 986 500 FCFA.

Mots clés: Abidjan, Igbame *Kponan*, circuit commercial, acteurs de la distribution

The Wholesale Market for Yam *Kponan* in Abidjan (Ivory Coast)

Kouakou Philipps Kouakou, Doctorant

Institut de Géographie Tropicale, Université Félix Houphouët-Boigny,
Côte d'Ivoire, Centre Suisse de Recherches Scientifiques en Côte d'Ivoire

Charles Aimé Kouassi, Doctorant

Institut de Géographie Tropicale,
Université Félix Houphouët-Boigny, Côte d'Ivoire

Kouassi Paul Anoh, Professeur Titulaire

Institut de Géographie Tropicale,
Université Félix Houphouët-Boigny, Côte d'Ivoire

Abstract

With an annual production of 7 148 000 tons in 2017, yams are the leading food crop in Côte d'Ivoire. The cultivated species are *Dioscorea alata* and *Dioscorea cayenensis-rotundata*. From the latter, the *Kponan* variety is particularly popular in several urban centers, especially Abidjan, the economic capital. Through a documentary research and a questionnaire survey conducted in four municipalities, this article aims to understand the commercial circuit of *Kponan* yam in Abidjan, precisely the wholesale market, as well as the actors who run it. The data collected show that the wholesale market for *Kponan* yams in Abidjan is based on interaction between several actors. At the beginning, there are marketers who act as a link between peasant producers and wholesale traders, relying on transporters. The supply areas are mainly made up of two regions, all located in the north-east of the country. These are Bondoukou and Bouna, which account for 60 and 33,3% respectively of the volume of *Kponan* yams sold on the wholesale market in Abidjan. The selling prices are set by integrating a profit margin of 100 to 150 CFA francs/kg from the direct seller to the wholesaler and 50 to 100 CFA francs/kg from the wholesaler to the retailer. This translates into prices of 300-350 CFA francs/kg in periods of abundance and 400-450 CFA francs in periods of scarcity (wholesale market price). The average annual volume

marketed per wholesaler is 776.8 tonnes, which corresponds to a turnover ranging between 243 146 500 and 281 986 500 CFA francs.

Keywords: Abidjan, Yam Kponan, commercial circuit, distribution actors

Introduction

Capitale économique de la Côte d’Ivoire depuis 1934, Abidjan est un regroupement de 10 communes. De ce fait, elle est la plus grande ville du pays. En effet, la ville d’Abidjan concentre 4 395 243 d’habitants soit, 19,38% de la population du territoire ivoirien. La population des communes annexes était de 312 161 habitants en 2014 (INS-RGPH, 2014). La population de la ville d’Abidjan représente 38,52% de la population urbaine du pays, si bien que ses besoins de consommation sont à la fois importants et diversifiés. Sur le plan alimentaire, précisément au niveau des produits vivriers comme le manioc, l’igname et la banane plantain, Abidjan dépend de plusieurs régions de l’intérieur. Chacune de ces régions se distingue avec un ou plusieurs produits spécifiques. Ainsi, le district du Zanzan qui regroupe les régions du Gontougo (Bondoukou) et du Bounkani (Bouna) fait partie des zones pourvoyeuses d’igname, notamment la variété *Kponan*²⁹ qui est une espèce très prisée par les consommateurs abidjanais (Bagal et Vittori, 2010). En effet, 97% de l’igname *Kponan* produite dans le Zanzan est destinée à la vente et Abidjan est la destination principale (Doumbia *et al.*, 2006) avec 70% de cette proportion. Cet article se propose de comprendre le circuit commercial de l’igname *Kponan* à Abidjan et d’identifier les acteurs qui l’animent. Il retrace spécifiquement la chaîne de distribution, les caractéristiques socio-démographiques des acteurs, les zones d’approvisionnement et le mode d’acquisition et de fixation du prix de l’igname *Kponan*.

Méthodologie

La présente étude a nécessité deux méthodes principales, à savoir la recherche documentaire et l’enquête par questionnaire.

²⁹ Appellation locale d’une variété d’igname issue des espèces *Dioscorea cayenensis-rotundata* à 2 récoltes.

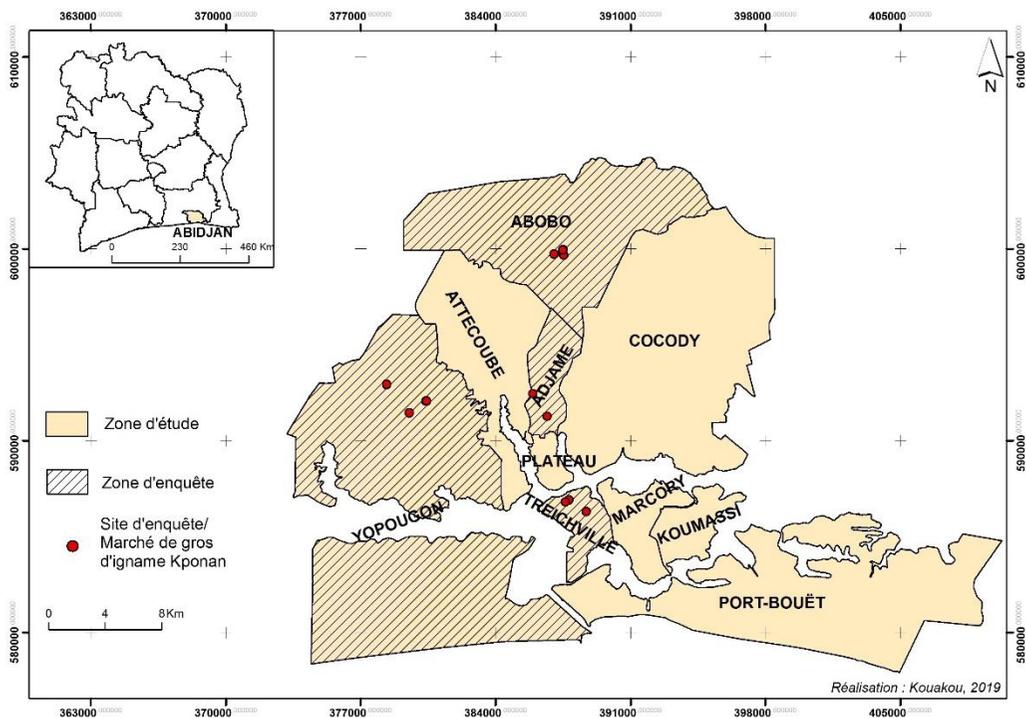


Figure1 : Zone d'étude

La recherche documentaire a porté sur des écrits en rapport avec l'igname *Kponan*, les zones de production de l'igname en Côte d'Ivoire et les données sociodémographiques de la ville d'Abidjan. Quant à l'enquête par questionnaire, elle s'est effectuée auprès des commerçants grossistes et visait à comprendre le circuit de commercialisation de l'igname *Kponan* à Abidjan et d'identifier les acteurs qui l'animent. Elle s'est déroulée dans quatre communes (Abobo, Adjamé, Treichville et Yopougon) qui abritent les principaux marchés de gros d'igname *Kponan* à Abidjan (figure1).

Quinze commerçants grossistes ont été interrogés au total dont 4 à Abobo, 2 à Adjamé, 4 à Treichville et 5 à Yopougon. Ces 15 grossistes, représentent 70% des grossistes préalablement identifiés lors d'une enquête exploratoire. Un échantillon de 384 producteurs d'igname *Kponan* a été enquêté en amont à Bondoukou et Bouna pour appréhender l'origine géographique de l'igname *Kponan* et les destinations principales. Cet échantillon a été obtenu à travers la formule pour un échantillon indépendant non exhaustif (FAO, 1992). Le matériel de collecte retenu fut des tablettes dotées de système GPS et d'application *ODK collect*.

I - Chaîne de distribution de l'igname *Kponan*

De la production bord-champ à la consommation, le secteur de l'igname *Kponan* enregistre plusieurs acteurs : les producteurs, les démarcheurs, les transporteurs, les commerçants grossistes, les commerçants détaillants et le consommateur final. Chacun de ces acteurs joue un rôle bien spécifique dans la chaîne de valeur.

Producteurs

Les producteurs sont les acteurs primaires ou locaux de la chaîne de valeur. Ils assurent la création des parcelles d'igname *Kponan* et veillent à leur entretien jusqu'à la récolte. Dans la commercialisation de l'igname, les producteurs correspondent, soit directement avec les commerçants grossistes basés à Abidjan, soit à travers des démarcheurs. Les derniers sont majoritairement actifs sur le terrain si bien que la plupart des commerçants grossistes sont peu mobiles (Doumbia *et al.*, 2006). Dans la zone de production (région source), l'igname *Kponan* se négocie le plus souvent auprès des producteurs au prix de 150 FCFA/kg et ce, peu importe le type d'acteurs qui l'achète (démarcheurs ou commerçants grossistes).

Le niveau des échanges commerciaux directs entre producteurs et commerçants grossistes est relativement faible et renferme une logique bien spécifique.

Lorsque le coût du transport de l'igname est supporté par le producteur, ce dernier revêt en ce moment un statut de démarcheur/distributeur et le commerçant grossiste reçoit l'igname *Kponan* à Abidjan mais à un prix oscillant entre 200 et 300 FCFA/Kg en fonction des périodes de la vente ; le prix est généralement plus abordable dans les mois allant de Juillet à Novembre.

Démarcheurs/Distributeurs

Les démarcheurs/distributeurs occupent une place importante et stratégique dans le circuit de commercialisation de l'igname *Kponan*, précisément dans les centres urbains notamment à Abidjan. Ils sont le plus souvent à l'origine des fluctuations de prix observées sur le marché. En effet, les démarcheurs assurent une sorte de pont entre les producteurs paysans et les commerçants grossistes. Basés le plus souvent dans les chefs-lieux de région des zones de production ou même à Abidjan, leur rôle essentiel consiste à approvisionner les commerçants grossistes d'Abidjan. Le coût du transport de l'igname (de la région source à Abidjan) relève de leur responsabilité. La démarche commerciale de certains d'entre eux est souvent empreinte de chantage et d'escroquerie, qui tournent à la perte ou à la diminution du revenu des producteurs paysans. Pour éviter de tels désagréments, certains

producteurs ont développé un circuit direct d'approvisionnement des commerçants grossistes.

Transporteurs

A l'instar des autres acteurs, les transporteurs jouent un rôle crucial dans le circuit commercial de l'igname *Kponan*. Ils sont conducteurs ou détenteurs des engins qui assurent le transport de l'igname, de la zone de production à Abidjan, et même au sein de la ville d'Abidjan. Le coût de location de leurs engins est fonction de l'état (praticabilité) de la route, de la distance et du volume d'igname à transporter. Ce coût est parfois calculé au kilogramme du trajet parcouru et obéit à deux cas de figure, tous liés au lieu d'embarquement.

Lorsque l'igname est pré-collectée et stockée en ville ou dans le chef-lieu de région, les frais de transport de ce lieu de stockage à Abidjan oscillent entre 20 et 25 FCFA/kg, soit 200 à 250 000 FCFA le chargement d'un camion de 10 tonnes.

Dans le cas où le camion charge l'igname à partir du champ, le tarif appliqué est compris entre 30 et 35 FCFA/kg, soit 300 à 350 000 FCFA le chargement de ce même camion de 10 tonnes.

Lorsque les voies reliant les champs d'igname aux localités d'embarquement connaissent un état de dégradation très avancé, une pré-collecte est d'abord faite par des engins à trois roues communément appelés tricycles ou des camions mieux adaptés. La facturation de ces engins de pré-collecte est fixée à 500 FCFA par kilomètre parcouru. De tous les acteurs qui interviennent dans la chaîne de distribution de l'igname *Kponan*, les transporteurs sont visiblement les moins vulnérables dans la mesure où les dépenses (tracasseries routières, postes de contrôle...) liées au transport sont majoritairement imputées à l'acteur détenteur (démarcheurs, commerçants grossistes ou producteurs paysans directement impliqués dans l'approvisionnement du marché d'Abidjan) du produit transporté. Aussi, leur revenu (coût du transport) est-il payé au cash, ce qui n'est toujours pas le cas des autres acteurs, même les producteurs paysans qui sont à la base de la production. Toutefois, les dépenses endossées par les démarcheurs sont souvent répercutées sur le prix de vente de l'igname *Kponan* aux commerçants grossistes. Ces derniers vont à leur tour, appliquer un prix/kg qui leurs garantit une bonne marge bénéficiaire. A la fin de cette chaîne tarifaire, le prix de vente de l'igname *Kponan* au consommateur final oscille entre 350 et 400 FCFA/kg dans les périodes de grande abondance (Juillet à Novembre). Dans les périodes de rareté (Décembre à Février), ce prix est compris entre 500 et 600 FCFA et avoisine même 1000 FCFA dans certaines communes.

II – Caractéristiques socio-démographiques des commerçants grossistes

Sur le marché de gros de l'igname *Kponan* à Abidjan, les commerçants grossistes sont les premiers acteurs. Ils sont approvisionnés dans leur grande majorité (66,7%) par des démarcheurs. Le présent axe traite de leurs caractéristiques socio-démographiques. L'analyse portera singulièrement sur l'origine, la structure (genre et âge), le niveau d'instruction et la situation matrimoniale.

Origine, structure et ancienneté de l'activité

Le marché de gros d'igname *Kponan* enregistre des acteurs de diverses origines géographiques comme l'indique la figure 2. Ceci reflète le caractère composite de la ville d'Abidjan au niveau de sa population (Ferdinand, 2016). Toutefois, trois origines sont principalement observées : la Côte d'Ivoire (les nationaux), le Mali et le Niger. Contrairement à ce que pense l'opinion commune, les ivoiriens sont présentement les acteurs dominants dans le secteur avec 74% des grossistes enquêtés, tandis que les maliens et nigériens détiennent des proportions identiques de 13% chacun. Les nigériens (*Ahoussa*) sont plus orientés dans la vente au détail à travers une politique commerciale spécifique basée sur la proximité ; les vendeurs ambulants en d'autres termes. L'âge des acteurs dans leur ensemble est compris entre 23 et 57 ans et se subdivise en trois tranches.

De 23 à 35 ans

Les commerçants grossistes de cette tranche d'âge occupent 46,8% de l'ensemble des grossistes interrogés et les plus majoritaires. Ils sont pour la plupart héritiers d'une activité développée par des parents géniteurs/proches qui sont avancés en âge ou décédés. Plusieurs d'entre eux ont toutefois une parfaite maîtrise de l'activité, pour l'avoir apprise dès le bas âge auprès desdits parents. Cela témoigne de l'ancienneté de l'activité qui date d'au moins 15 années pour 73,3% des acteurs. Aussi, 45,45% de cette proportion dispose-t-elle de points de vente qui totalisent entre 20 et 32 années d'existence.

De 36 à 47 ans

Cette tranche d'âge enregistre 33,5% des commerçants grossistes d'Abidjan. La majorité des ivoiriens y est enregistrée. En effet, au lendemain des indépendances en 1960, le marché de gros de l'igname *Kponan* était fortement dominé par des acteurs étrangers notamment les *Ahoussa*. Ce n'est qu'à partir des années 1990 que plusieurs ivoiriens ont commencé à s'intéresser à l'activité. Cette importance de la communauté nigérienne sur le marché de gros de l'igname est encore perceptible dans certaines communes comme Adjamé et Yopougon. La majorité des commerçants grossistes

ivoiriens s'enregistre dans la commune d'Abobo avec $\frac{3}{4}$ des effectifs interrogés.

De 50 à 57 ans

Les commerçants grossistes appartenant à cette tranche d'âge sont les moins nombreux (26,8% des acteurs interrogés). Ils sont majoritairement (75%) constitués de nationaux (ivoirien). Les points de vente sont issus de leur propre initiative avec une expérience professionnelle d'au moins 30 ans.

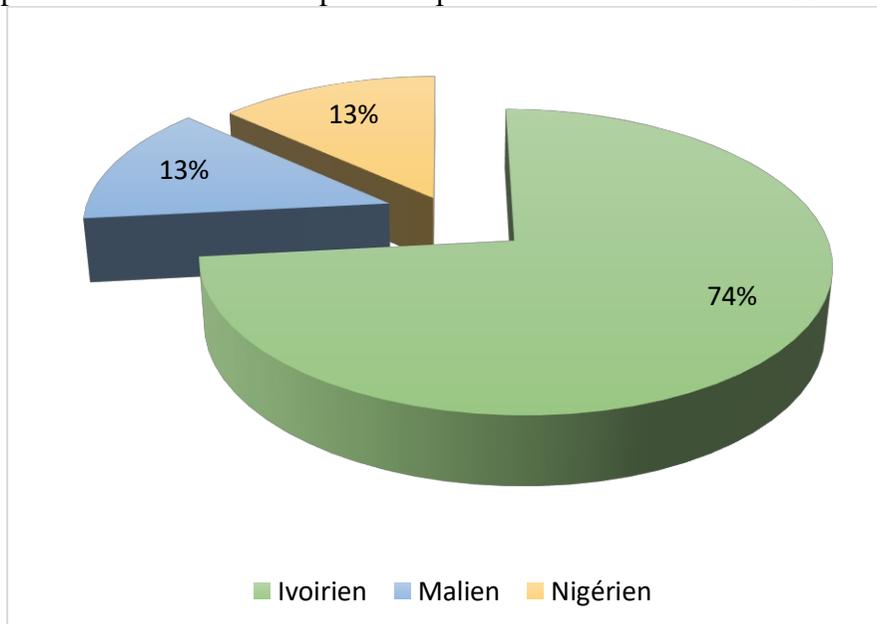


Figure 2 : Répartition des commerçants grossistes d'igname Kponan à Abidjan selon l'origine

Niveau d'instruction, situation matrimoniale et activités principales

Les commerçants grossistes exerçant à Abidjan se répartissent entre deux catégories : les instruits et les non instruits (analphabètes). Avec une proportion de 27%, les grossistes non instruits sont visiblement moins nombreux. Pour ces derniers, la difficulté majeure rencontrée dans l'exercice de leur activité est la maîtrise du fonctionnement et de la lecture des balances de pesage de l'igname.

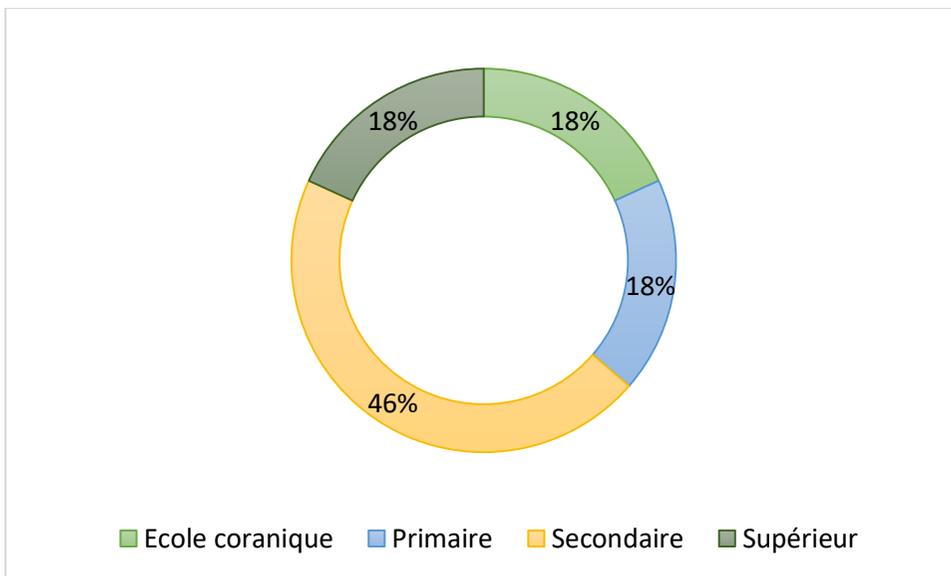


Figure 3 : Répartition des commerçants grossistes d'igname Kponan à Abidjan selon le niveau d'instruction

Il serait donc crucial d'alphabétiser tous les commerçants d'igname pour améliorer leur activité (Mathieu, 2011). Même si avec l'expérience acquise au fil des ans, certains finissent par dompter cet handicap, d'autres préfèrent se faire aider par des personnes instruites pour éviter d'être escroqués et cela diminue leur marge bénéficiaire.

Les grossistes instruits quant à eux, se répartissent quatre niveaux d'instruction différents, à savoir l'école coranique, le niveau primaire, le niveau secondaire et le niveau supérieur (figure 3). Le niveau secondaire représente 46% des acteurs de cette catégorie, tandis que les autres niveaux affichent des proportions identiques de 18%. Les commerçants de niveau supérieur sont essentiellement des étudiants qui sont en phase de reconversion à l'activité de commerce d'igname, soit en raison de difficultés d'insertion dans l'administration moderne, soit par exercice de l'activité à temps partiel.

Quant au statut matrimonial, les acteurs se répartissent en part égale (33,3%) entre trois statuts : marié, union libre et célibataire.

Contrairement à ce que révèle Mathieu (2011), le secteur est détenu dans sa quasi-totalité par le genre masculin ; les femmes s'enregistrent plus dans la vente au détail. Ceci révèle donc une sorte de spécialisation du genre en fonction du type et de l'échelle de vente.

Au nombre des commerçants grossistes enquêtés, 66,7% n'exercent que le commerce de l'igname en général. En plus du *Kponan*, ils commercialisent d'autres variétés dont l'*Assawa*, le *Bétébétê*, le *Krenglè*, le *Lokpa* et le *Florido*. Sur l'ensemble des enquêtés, 13,3% sont à la fois agriculteurs (culture d'igname *Kponan*) et commerçants grossistes, tandis que

le reste exerce l'activité à temps partiel. C'est le cas des étudiants suscités et des transporteurs qui occupent respectivement 13 et 7% (figure 4) des acteurs grossistes.

Le *Kponan* est une variété à cycle court avec une faible durée de conservation. Sa commercialisation ne couvre donc que 8 à 9 mois, c'est-à-dire du sixième mois de l'année *n* au deuxième mois de l'année *n+1*. De ce fait, les périodes allant de Mars à Juin sont le plus souvent assurées par les espèces comme le *Bétébété* et le *Florido* qui ont une durée de conservation plus longue (10 à 12 mois). Pendant ces périodes, les commerçants grossistes qui exercent l'agriculture à temps partiel, sont retranchés dans les zones de production de l'igname *Kponan* et leurs points de vente sont gérés par des parents proches ou des employés.

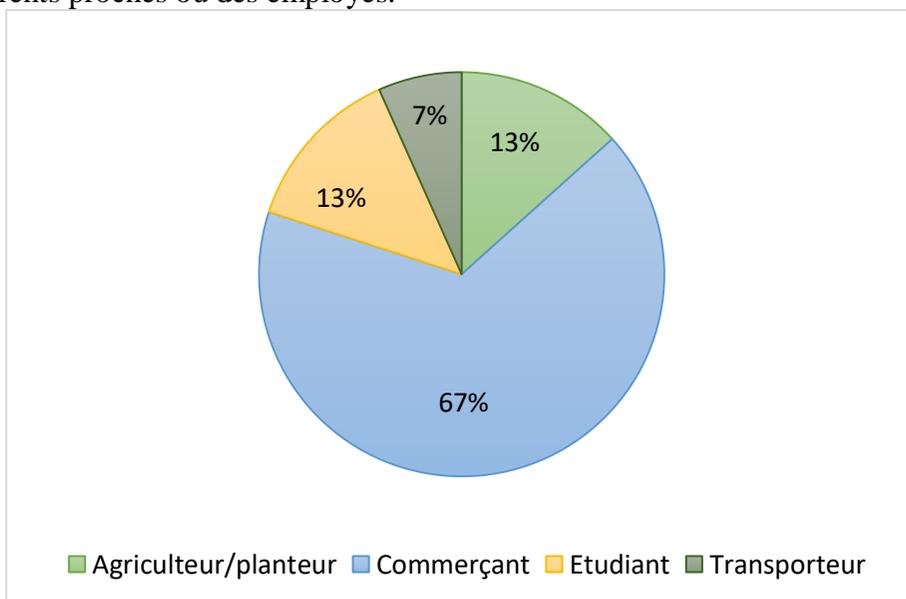


Figure 4 : Répartition des commerçants grossistes d'igname *Kponan* à Abidjan par activité principale

III - Les zones d'approvisionnement

L'igname *Kponan* vendue sur le marché de gros à Abidjan provient de plusieurs origines géographiques (Bouaké, Korogho, Dabakala, Bondoukou, Bouna et Kouassi-Kouassikro), les principales étant Bondoukou, Bouna et Kouassi-Kouassikro (figure 5).

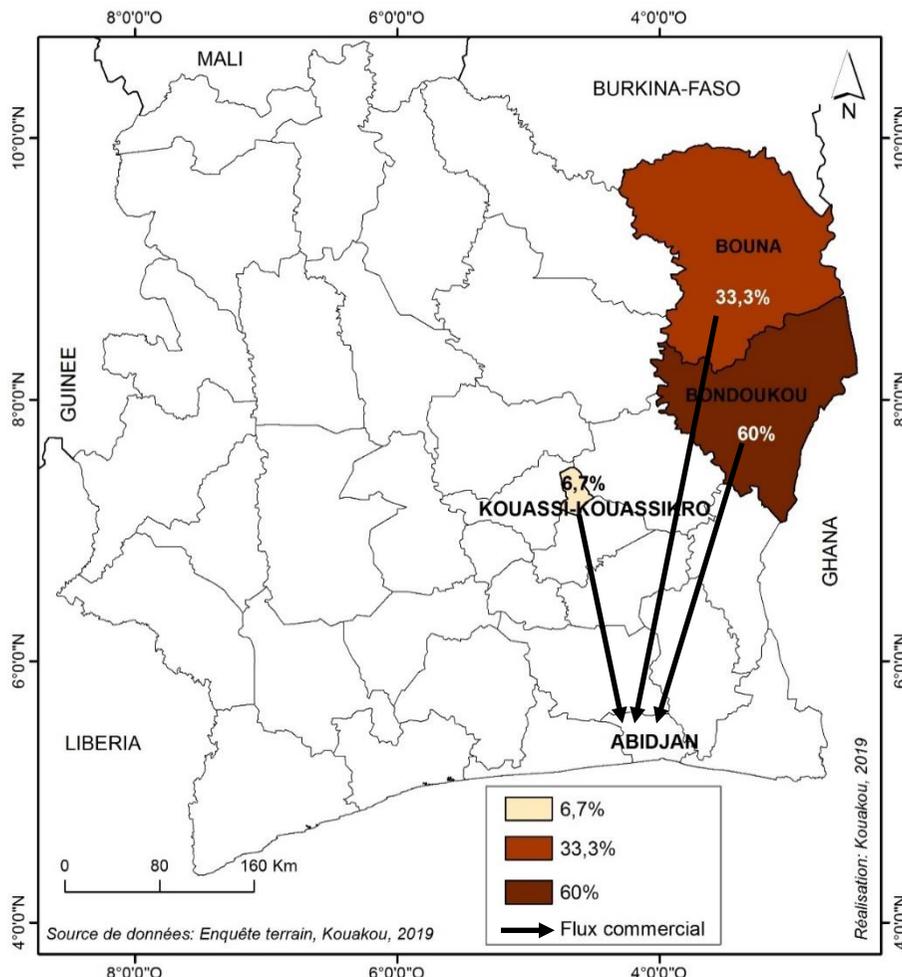


Figure 5 : Principales zones d’approvisionnement d’Abidjan en igname *Kponan*

L’observation de la figure 5 révèle que l’approvisionnement d’Abidjan repose essentiellement sur deux régions : Bondoukou et Bouna. Ces deux circonscriptions détiennent 93,3% de l’igname *Kponan* disponible sur le marché de gros à Abidjan, soit 60% pour Bondoukou et 33,3 % pour Bouna. Ce résultat corrobore dans une certaine mesure celui de *Demont et al.*, (2003) qui indiquent que le circuit Bondoukou-Bouna est le seul à approvisionner Abidjan en igname de variété *Kponan*. La zone de Kouassi-Kouassikro ne couvre que 6,7% du circuit.

Plusieurs facteurs expliquent cette situation:

- **La qualité de l’igname *Kponan* de Bondoukou-Bouna**

Pour les commerçants grossistes, l’igname *Kponan* en provenance du Nord-Est de la Côte d’Ivoire est de qualité dans la mesure où les risques de perte liés au pourrissement sont amoindris surtout celle de Bondoukou. Aussi,

l'igname *Kponan* de cette région est très prisée des consommateurs (Nindjin *et al.*, 2007 ; Bagal et Vittori, 2010). Selon les commerçants grossistes, certains consommateurs ne sont attachés qu'à l'igname *Kponan* de Bondoukou. Autrement, le critère fondamental de choix de ceux-ci reste l'origine du produit, et dans un souci de les satisfaire, les commerçants grossistes ont toujours une préférence orientée vers cette région. Ainsi, les relations commerciales développées avec les fournisseurs ou les producteurs paysans se fondent sur l'origine géographique préférée des consommateurs. Ceci révèle l'exigence des consommateurs pour des produits de qualité et d'origine garantie (Bizet, 2005).

- **La quantité et la disponibilité**

Contrairement aux autres régions productrices de l'igname *Kponan* en Côte d'Ivoire, celle en provenance du Zanzan et précisément de Bondoukou est disponible en quantité sur une longue période, parfois même sur toute l'année. Ceci est dû à la force de production de la région et la maîtrise des techniques traditionnelles de conservation. En effet, l'igname *Kponan* est pour le Nord-Est ivoirien, une culture de rente tout comme le Cacao et l'hévéa au Sud. De ce fait, les producteurs la cultivent en des superficies relativement importantes, espérant disposer de revenus conséquents pour couvrir leurs charges quotidiennes dont les principales sont orientées vers l'éducation des enfants et les soins de santé. Certains producteurs ont même des techniques traditionnelles de conservation qui leur permettent de vendre l'igname *Kponan* à des périodes de rareté comme les mois allant de janvier à mars.

La quantité d'igname *Kponan* produite dans le Zanzan est aussi un gage de stabilité dans l'approvisionnement des marchés de gros à Abidjan. Elle permet à ses acteurs de fidéliser une clientèle qui a développé une préférence alimentaire ou commerciale pour cette espèce d'igname. Avec la quantité, les démarcheurs impliqués dans la distribution arrivent à obtenir des tonnages importants pour satisfaire leurs correspondants grossistes à Abidjan avec moins de mobilité. Ce qui permet de minimiser le coût du transport et d'augmenter leur marge bénéficiaire. La quantité et la disponibilité de l'igname *Kponan* restent donc dans l'ensemble un important facteur dont bénéficie le Nord-Est de la Côte d'Ivoire dans le circuit commercial abidjanais.

- **L'accessibilité et les relations commerciales**

La sécurité alimentaire consiste à assurer à toute personne et à tout moment un accès physique et économique aux denrées alimentaires dont elle a besoin (Padilla, 1997). La notion d'accessibilité se rapporte ici à la possibilité d'accéder à un lieu et d'utiliser des biens et services qui s'y trouvent (Larrouy, 2007). La sécurité alimentaire rime donc avec l'accès aux ressources alimentaires. Bien que la disponibilité soit nécessaire pour permettre l'accès aux denrées alimentaires, elle n'est pas suffisante. A Abidjan, parmi les zones

impliquées dans l’approvisionnement du marché de gros en igname *Kponan*, Kouassi-Kouassikro dispose de stocks relativement importants que Korhogo, Bouaké et Dabakala, qui pourtant interviennent occasionnellement dans l’approvisionnement du marché abidjanais. Aussi, la période de récolte dans ce département devance d’un mois environ, les autres zones productrices. Selon les grossistes enquêtés, le département de Kouassi-Kouassikro fait parti des zones originelles d’approvisionnement. Aujourd’hui, la production y est certes non négligeable, mais les démarcheurs ont progressivement abandonné la zone en raison de l’impraticabilité des voies en période de grande récolte de l’igname *Kponan*. En effet, ces périodes de grande récolte coïncident le plus souvent avec de fortes pluies dans le département, si bien que les transporteurs ont des difficultés à accéder aux sites de production de l’igname *Kponan*. Dans le Zanzan, avec la construction de la route bitumée reliant Abidjan et Bouna en passant par Bondoukou en 1997, les problèmes d’accès ont été atténués. La route participe de ce fait, à la transformation de l’espace agricole et à la sécurité alimentaire (Joseph et Koissy, 2013). Il eut dans un passé récent quelques difficultés liées à la dégradation de cette route, mais des améliorations notables ont été enregistrées depuis l’année 2017. Aussi, l’intensité des trafics commerciaux sur cet axe routier permet aux transporteurs de réaliser des gains dans tous les sens (aller et retour) de leurs trajets. Il s’agit le plus souvent d’une combinaison entre production, échanges et mécanismes sociaux. A Bondoukou et Bouna, les producteurs s’appuient principalement sur leur production d’igname *Kponan*, complétée par des échanges de denrées alimentaires et d’autres biens sur le marché abidjanais. A Abidjan, l’igname *Kponan* prisée des consommateurs et autres commerçants détaillants vient principalement de Bondoukou et Bouna. Il en découle donc des marchés qui répondent à la demande urbaine, tout en assurant, le ravitaillement quotidien des populations en produits agricoles et manufacturés (Aloko-N’guessan et Gogbé, 2010). Dans ce cas, des mécanismes sociaux (fidélisation de la clientèle, crédits), relationnels (confiance, contrat de collaboration), et commerciaux (vente et achat de biens) vont intervenir pour booster le niveau des flux et stabiliser les différents maillons de la chaîne de distribution.

La faiblesse de l’autoconsommation

Dans le Zanzan, les principales zones et peuples impliqués dans la production de l’igname *Kponan* ne consacrent qu’une quantité très faible à la consommation locale. Les Lobi par exemple qui assurent la production du *Kponan* à Bouna ont une alimentation prioritairement orientée vers le maïs, le mil et le sorgho. Ainsi, plus de 90% de l’igname produite est destinée à la commercialisation et Abidjan en est la destination privilégiée. Les flux d’igname en provenance des régions Bondoukou-Bouna sont orientés

majoritairement vers Abidjan en ce qui concerne la variété *Kponan* (Doumbia *et al.*, 2006). Ce qui n'est pas le cas des régions du centre (Bouaké et Kouassi-Kouassikro), où le peuple Baoulé qui en est majoritairement originaire a des habitudes alimentaires culturellement basées sur l'igname. L'igname y joue en d'autres termes, un rôle important sur le plan nutritionnel, mais aussi dans les rites socioculturels (Demont *et al.*, 2003). Dans ces conditions, l'igname *Kponan* produite subit plus une mobilité/distribution interne qu'externe. Autrement, l'igname est cultivée en grande partie pour la consommation du ménage. Outre cet état de fait, l'igname produite au Centre de la Côte d'Ivoire est beaucoup exportée vers d'autres villes de la Côte d'Ivoire et certains pays limitrophes comme le Burkina et le Mali. Bouaké est ainsi un centre de pré-collecte en vue d'une réexportation de l'igname vers d'autres destinations (Doumbia *et al.*, 2006).

IV - Mode d'acquisition de l'igname *Kponan* et mécanismes de fixation du prix

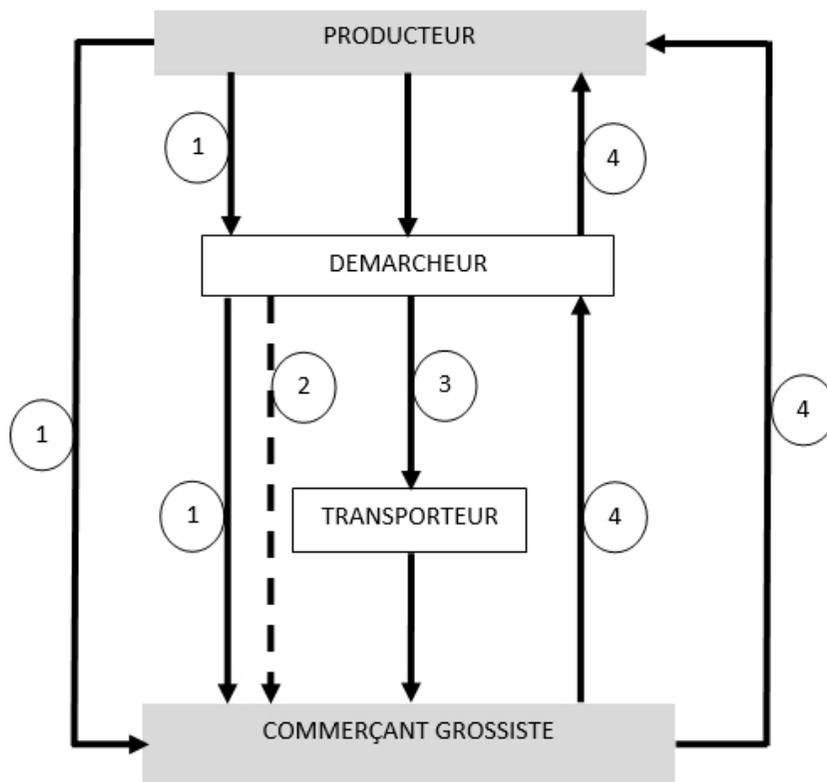
Les commerçants grossistes sont les acteurs qui correspondent directement avec les démarcheurs ou les producteurs paysans. Ils disposent de grands entrepôts/points de vente dans plusieurs communes d'Abidjan ; les communes d'Abobo (Marché de la gare), d'Adjamé (Marché Gouro), de Treicheville et de Yopougon (Gesco et Siporex) enregistrent la majorité.

Ces entrepôts dont la quasi-totalité a fait l'objet de cette étude, sont des lieux de stockage de l'igname destinée à approvisionner le marché abidjanais à travers les commerçants détaillants et les consommateurs finaux.

De façon générale, le mode d'acquisition, de distribution et de vente de l'igname *Kponan* obéit à un modèle qui est explicité à travers la figure 6.

Les démarcheurs travaillent en partenariat avec des producteurs basés dans les zones de production.

La relation qui lie ces deux acteurs (producteur-démarcheur) est fondée sur la confiance et la fidélité dans la mesure où le producteur fournit l'igname *Kponan* au démarcheur à crédit.



- 1- Livraison à crédit
- 2- Livraison avec paiement partiel
- 3- Paiement cash
- 4 - Paiement après-vente

Figure 6 : Mode d’acquisition et de vente de l’igname Kponan sur le marché de gros à Abidjan

En effet, plusieurs producteurs issus d’une même localité associent leurs ignames et lorsque la quantité requise pour un chargement de 20 ou 30 tonnes est atteinte, le démarcheur impliqué dans la chaîne de distribution assure à ses propres frais le coût du transport (cash) de l’igname jusqu’à l’entrepôt du commerçant grossiste à Abidjan.

Dès réception de l’igname à Abidjan, le commerçant grossiste peut dans la mesure du possible effectuer un paiement partiel (opération moins courante) du montant de la marchandise reçue. Ce montant est généralement l’équivalent de la somme versée au transporteur par le démarcheur.

Lorsque le grossiste n’est pas en mesure d’assurer un paiement partiel dans l’immédiat, une modalité de paiement est définie entre lui et le démarcheur. Le plus souvent, le paiement intégral a lieu après-vente, ce qui implique la livraison d’un nouveau stock. Dans le cas où l’écoulement de l’igname *Kponan* connaît une lenteur, la facture du démarcheur est réglée par modalité et ce, de façon progressive jusqu’à l’épuisement total du stock. Cette situation est difficilement vécue par les producteurs paysans qui dépendent de

la même chaîne de paiement. L'attente n'est souvent pas facile dans la mesure où ils sont parfois associés dans la réparation des préjudices financiers subis par le démarcheur dans le transport et la distribution de l'igname. En clair, lorsque le démarcheur rencontre des difficultés dans l'acheminement de l'igname vers Abidjan, les effets financiers engendrés par ces difficultés sont endossés d'une part par les producteurs à travers la réduction de leur dû, et d'autre part, par le commerçant grossiste à travers une augmentation inattendue du prix de l'igname. Dans ces conditions, les producteurs paysans s'organisent parfois pour rechercher une clientèle, non seulement plus offrant, mais aussi capable de payer au cash leur dû.

En ce qui concerne les prix, ils varient dans le temps et dans l'espace. Les prix fixés par les démarcheurs connaissent des fluctuations régulières fondées d'une part sur la loi du marché (la loi de l'offre et de la demande) et d'autres part sur le coût du transport. Et pour éviter de travailler à perte, les tracasseries et autres imprévus subis par les démarcheurs sont répercutés sur le prix de la distribution aux commerçants grossistes qui, à leur tour vont agir conséquemment pour garantir leur marge bénéficiaire. De ce fait, des variations de prix sont constatées d'un grossiste à un autre. Pour les grossistes qui reçoivent la tonne d'igname *Kponan* entre 250 et 300 000 FCFA, ils ont tendance à la revendre à un prix oscillant entre 350 et 400 000 FCFA, soit une marge bénéficiaire de 100 000 FCFA/tonne. Ce bénéfice peut être réduit de 40 à 50% lorsque le client est un commerçant détaillant. Autrement, tous les commerçants grossistes pratiquent également des prix de détail, ceci pour satisfaire les consommateurs directs qui s'approvisionnent en de petites quantités (moins de 20kg). Toutefois, les prix de détail pratiqués par les commerçants grossistes sont inférieurs à celui des commerçants détaillants/vendeurs de proximité installés dans les quartiers. Il ressort donc que sur les marchés de gros, le prix de l'igname *Kponan* est relativement abordable pour les consommateurs finaux qui s'y ravitaillent. Généralement pendant les périodes d'abondance, il se négocie entre 300-350 FCFA/kg pour les consommateurs directs et 250-300 pour les commerçants détaillants. En cas de rareté comme les débuts de récolte (Juin) et les mois allant de Décembre à Février-Mars, des hausses de prix sont progressivement constatées. Le prix du kilogramme dans ces périodes est compris entre 400 et 500 FCFA/kg pour les consommateurs finaux, et de 350 à 450 FCFA le kilogramme pour les commerçants détaillants. Par ailleurs, il y a des périodes d'extrême rareté (Février – Mars) où le prix de l'igname *Kponan* est vraiment élevé. L'approvisionnement du marché dans ces périodes est exclusivement assuré par la région de Bondoukou. Le démarcheur peut acquérir l'igname *Kponan* dans ces périodes à 400 000 FCFA la tonne, soit 400 FCFA/kg. Et suivant la chaîne de tarification, le prix du kilogramme peut atteindre 500 FCFA au

marché de gros. C'est dire que le prix de l'igname *Kponan* subit différentes étapes de fixation, en fonction de la loi du marché.

Le prix de l'igname *Kponan* diffère en outre d'une commune à une autre. Dans chacune des quatre communes visitées, Abobo enregistre les plus faibles prix et Treichville la commune la plus chère. Ceci est dû d'une part au niveau de vie de ces communes et d'autre part, à l'engouement des consommateurs. Adjamé et Yopougon pratiquent des prix moyens et relativement identiques. A l'analyse, le démarcheur est à l'origine de la fixation du prix de l'igname *Kponan* à Abidjan. Toute la chaîne tarifaire (du démarcheur au consommateur final) s'appuie sur le prix auquel il livre l'igname au commerçant grossiste. Aussi, en l'absence d'une instance d'homologation des prix, les fluctuations sont régulières même pendant une même période de vente.

V - Volume moyen d'igname *Kponan* commercialisé par grossiste sur le marché de gros et chiffre d'affaire

Le volume d'igname commercialisé est fonction des périodes ; les périodes d'abondance durent souvent 5 mois (Juillet à Novembre) tandis que les périodes de rareté n'en couvrent que 4 (Juin et Décembre à Février-Mars).

V.1 - Volume moyen d'igname *Kponan* commercialisé par grossiste

La période d'abondance correspond généralement aux grandes récoltes dans la majorité des zones d'approvisionnement. Pendant cette période, chaque commerçant grossiste vend en moyenne 28,73 tonnes d'igname *Kponan* par semaine (tableau 1). Rapporté à toute la période de grande abondance, ce volume moyen s'élève à 574,67 tonnes, soit 114,93 tonnes/mois.

Tableau 1 : Volume moyen d'igname *Kponan* commercialisé par commerçant grossiste à Abidjan

	Hebdomadaire	Mensuelle	Ensemble période
Volume moyen/grossiste en période d'abondance (tonne)	28,73	114,93	574,67
Volume moyen/grossiste en période rareté (tonne)	12,63	50,53	202,13
Ecart	56%		
Total volume moyen (tonne)	41,36	165,46	776,8

Source: Enquête terrain, 2019

La période de rareté couvre quatre mois. Il y a d'une part le mois de Juin qui marque le début des premières récoltes. La quantité d'igname *Kponan* sur le marché abidjanais est faible en Juin et n'enregistre que la production des zones de Kouassi-Kouassikro et quelques localités de Bouna. Celle, en

provenance de Bondoukou est absente sur le marché en Juin ; l'autorisation de récolter est donnée par les autorités coutumières et fait suite à des rituels qui ont lieu généralement dans le mois de Juillet. Ce qui fait de juillet, le mois marquant le début des grandes abondances de l'igname *Kponan* (Mahyao *et al.*, 2007)

D'autre part, il y a les mois allant de Décembre à Février. Ces mois marquent la période des deuxièmes récoltes (précisément en Décembre) mais, les tubercules récoltés sont prioritairement des semences pour la création de nouveaux champs d'igname *Kponan*. Le volume est donc non seulement faible, mais orienté vers la pérennisation des semences.

Sur l'ensemble des quatre mois de rareté, la quantité d'igname commercialisée connaît une chute considérable. Selon les données compilées dans le tableau 1, le volume moyen hebdomadaire/grossiste est de 12,63 tonnes, soit une baisse de 56% par rapport au volume enregistré en période de grande abondance. Ces mêmes écarts sont observés sur le volume moyen mensuel (50,53 tonnes) et le volume de toute la période ; il passe de 574,67 tonnes en période d'abondance à seulement 202,13 tonnes.

Les mois de Mars à Mai sont des périodes d'extrême rareté pendant lesquels l'igname *Kponan* est quasi inexistante sur le marché.

V.2 - Chiffre d'affaire

Les importantes quantités d'igname commercialisées permettent aux commerçants grossistes de se faire des chiffres d'affaire conséquents.

L'analyse du tableau 2 permet d'indiquer qu'en période d'abondance, ces grossistes d'igname *Kponan* réalisent individuellement des chiffres d'affaires moyens hebdomadaires compris entre 8 619 000 et 10 055 500 FCFA.

Sur toute la période de grande abondance, ce chiffre d'affaire oscille entre 172 401 000 et 201 134 500 FCFA, ce qui correspond à une moyenne mensuelle comprise entre 34 479 000 et 40 225 500 FCFA.

Tableau 2 : Chiffre d'affaire moyen par commerçants grossistes d'igname Kponan à Abidjan

	Hebdomadaire	Mensuelle	Ensemble période
Chiffre d'affaire moyen/grossiste en période abondance (FCFA)	8 619 000 à 10 055 500	34 479 000 à 40 225 500	172 401 000 à 201 134 500
Chiffre d'affaire moyen/grossiste en période rareté (FCFA)	4 420 500 à 5 052 000	17 685 500 à 20 212 000	70 745 500 à 80 852 000
Ecart	48 à 50 %		
Total (FCFA)	13 039 500 à 15 107 000	52 164 500 à 60 437 500	243 146 500 à 281 986 500

Source: Enquête terrain, 2019

A l'instar du volume d'igname *Kponan* commercialisé, le chiffre d'affaire quant à lui, connaît également une baisse en période de rareté (Tableau 2). Cette baisse se chiffre entre 48 et 50% par rapport à la période de grande abondance. A l'analyse des tableaux 1 et 2, le chiffre d'affaire ne baisse pas proportionnellement avec le volume d'igname commercialisé dans les deux périodes (rareté et abondance). Ceci est dû au fait qu'en période de rareté, le volume d'igname commercialisé est certes faible mais, bénéficie d'un prix de vente plus élevé. Au niveau de la marge bénéficiaire, il n'y a toutefois, pas de changement notable sur les deux périodes de commercialisation dans la mesure où la fixation du prix de l'igname *Kponan* obéit à une chaîne logique qui la stabilise.

En somme, chaque commerçant grossiste commercialise annuellement en moyenne 776,8 tonnes, pour un chiffre d'affaire qui oscille entre 243 146 500 et 281 986 500 FCFA.

Le secteur souffre par ailleurs de son inorganisation dans la mesure où la plupart des acteurs travaillent dans l'informel (Ferdinand, 2016), ce qui ne permet pas de capter tous les flux.

Conclusion

Le marché de gros de l'igname *Kponan* à Abidjan repose sur une interaction entre plusieurs acteurs. Au point de départ, il y a les démarcheurs qui assurent la liaison entre les producteurs paysans et les commerçants grossistes en s'appuyant sur les transporteurs.

Les prix de vente sont fixés en intégrant une marge bénéficiaire de 100 à 150 FCFA/kg du démarcheur au commerçant grossiste, et de 50 à 100 FCFA/kg du grossiste au détaillant. La marge bénéficiaire du démarcheur est plus élevée en raison du coût du transport qu'il supporte. Au bout de la chaîne, le consommateur final acquiert le kilogramme d'igname à un prix compris entre 400 et 500. Ce prix au consommateur final dépend des périodes et des communes. Pendant les périodes de rareté (Décembre à Février), le prix bord champ atteint souvent 300 voire 400 FCFA. Ce qui peut entraîner un prix moyen au consommateur allant parfois jusqu'à 700 FCFA/kg.

Plusieurs régions sont impliquées dans l'approvisionnement de la ville d'Abidjan en igname *Kponan* et chacune de ces régions, a sa particularité. Les récoltes débutent plus tôt dans la région du N'zi, précisément le département de Kouassi-Kouassikro, suivie de Bouna et enfin de Bondoukou. Toutefois, Bondoukou est la principale zone de provenance avec 60% du volume d'igname *Kponan* commercialisé devant Bouna qui en assure 33,3%.

Autrement, la quasi-totalité de l'igname *Kponan* vendue à Abidjan provient du Nord-Est de la Côte d'Ivoire, précisément dans le district du Zanzan avec 93,3% du volume vendu.

Au niveau du volume moyen annuel d'igname commercialisé par grossiste, il est de 776,8 tonnes, ce qui correspond à un chiffre d'affaire oscillant entre 243 146 500 et 281 986 500 FCFA. Le secteur souffre toutefois de son inorganisation, ce qui ne profite ni aux animateurs, encore moins aux consommateurs finaux.

References:

1. Aloko-N'GUESSAN, J., et GOGBE, T. (2010). Une réflexion sur quelques pôles secondaires du commerce régional. Échanges et réseaux marchands en Afrique, 7, 101.
2. Bagal, M., et Vittori, M. (2010). Les indications géographiques en Côte d'Ivoire, produits potentiels et cadre juridique pertinent. ACPEU TradeCom Facility in the context of the ACP regional workshops on Geographical Indications.
3. Bizet, J. (2005). Réflexions sur les moyens de mieux assurer le respect et la promotion des indications géographiques agroalimentaires à l'échelle internationale. Rapport de mission parlementaire auprès du Premier Ministre.
4. Demont, M., Houedjoklounon, A., Hounhouigan, J., Mahyao, A., Orkwor, G., Stessens, J., ... Toure, M. (2003). Etude comparative des systèmes de commercialisation d'igname en Côte-d'ivoire, au Benin et au Nigéria.
5. Doumbia, S., Touré, M., et Mahyao, A. (2006). Commercialisation de l'igname en Côte d'Ivoire: état actuel et perspectives d'évolution. Cahiers Agricultures, 15(3), 273–277.
6. FAO, (1992). Conduite de petites enquêtes nutritionnelles : Manuel de terrain, Numéro 5 de Nutrition et agriculture, Rome, 180.
7. Ferdinand, A. O. (2016). Les Facteurs De Developpement Des Activites Commerciales Sur Les Marches D'abidjan. European Scientific Journal, 12(4).
8. INS-CI (Institut National de la Statistique-Côte d'Ivoire). (2014). RGPH-
9. 2014. Résultats globaux, 22.
10. Joseph, K. K., & Koissy, K. Y. S. (2013). Impact de la route bitumee bondoukou-bouna sur l'instabilite des communautés paysannes au nord-est de la cote d'ivoire: le cas des paysans lobi. European Scientific Journal, 9(32).
11. Larrouy, M. (2007). L'invention de l'accessibilité. Des politiques de transports des personnes handicapées aux politiques d'accessibilité des transports urbains de voyageurs en France de 1975 à 2005 (PhD Thesis).

13. Mahyao, A., Doumbia, S., Zohouri, G. P., & Zoungrana, P. (2007). Rentabilité des investissements dans le commerce de gros des ignames en milieu urbain: Cas des grossistes d'Abidjan en Côte d'Ivoire. *Annales des Sciences Agronomiques*, 9(2).
14. Mathieu, K. K. (2011). Les analphabètes et le secteur informel en Côte d'Ivoire: le français outil ou obstacle de travail? Bouaké, Université de Bouaké.
15. Nindjin, C., Konan, G., Agbo, N., Otokore, D., Bricas, N., Farah, Z., & Girardin, O. (2007). Les variétés d'igname (*dioscorea spp.*) rencontrées sur les marchés en Côte d'Ivoire et leur préférence culinaire. *Annales des Sciences Agronomiques*, 9(2).
16. Padilla, M. (1997). La sécurité alimentaire des villes africaines: le rôle des SADA. FAO-ISRA sub-regional seminar 'Approvisionnement et distribution alimentaire des villes d'Afrique francophones'. Dakar, 14–17.