

LA COMMERCIALISATION INFORMELLE DU RIZ LOCAL À GAGNOA

Aloko-N'guessan Jerôme

Directeur de Recherches en Géographie, Université Félix Houphouet Boigny
Abidjan Cocody, Côte d'Ivoire

Kotchi Koffi Joachim

Doctorant (Géographie), Université Félix Houphouet Boigny
Abidjan Cocody, Côte d'Ivoire

Abstract

Informal marketing of local rice in Gagnoa (Côte d'Ivoire) with the increase of rice demand and an insufficient domestic production to cover the needs of Ivoirians, Ivoirian authorities are deploying many efforts in rice cultivation, especially in the exploitation of lowlands, in order to increase productivity. The present study aims to analyze the efficiency of domestic rice's marketing chain. Although overall, the market is competitive. We can however note a predominance of informal system. In addition, rice price is not uniform, change over time and depending on the trader.

Keywords: Local rice, exploitation, marketing chain, Côte d'Ivoire

Résumé

Face à une augmentation de la demande pour le riz et à une production nationale qui n'arrive pas à couvrir les besoins des populations ivoiriennes, la Côte d'Ivoire déploie beaucoup d'efforts dans la riziculture, notamment dans l'exploitation des bas-fonds en vue d'accroître la productivité des exploitations rizicoles. La présente étude vise à analyser l'efficacité du circuit de commercialisation du riz local, source de motivation à la production. Même Si globalement, le marché est certes concurrentiel, mais on note tout de même une prédominance du circuit informel. En outre, le prix du riz n'est pas uniforme et varie dans le temps et selon les commerçants.

Mots-clés : Riz local, exploitation, circuit de commercialisation, Côte d'Ivoire.

Introduction

Le marché ivoirien de riz est caractérisé par un déficit chronique. Malgré les efforts déployés par les pouvoirs publics, la production nationale de riz, estimée à environ 700000 tonnes de riz blanchi par an selon l'ONDR⁹, ne parvient pas à satisfaire la demande estimée à 1200000 tonnes en 2013. L'Etat est donc contraint d'importer en moyenne 500000 tonnes de riz blanc en direction des pays asiatiques tels que le Vietnam, la Thaïlande et la Chine pour combler le déficit pour un coût total d'environ 60 milliards de francs CFA selon Anonyme 1 (1997). Une des orientations de la politique de sécurité alimentaire menée en vue de résorber ce déficit autrement que par des importations massives, trop coûteuses en devises, est la promotion de la riziculture de bas-fonds. La région du Centre-Ouest réputée pour sa forte production de riz, soit 17 % de la production nationale, est l'une des cibles principales de la politique d'intensification rizicole. En effet, la filière riz en Côte d'Ivoire a fait l'objet d'investigations scientifiques, mais elles traitent généralement de la production. Les études sur les systèmes de commercialisation sont un peu rares et portent sur les marges bénéficiaires, les contraintes et les politiques rizicoles. Poelmans (1997) a trouvé un rapport de 11 % entre la marge bénéficiaire et le prix de vente entre détaillants et consommateurs de riz local et importé à Bouaké, Centre de la Côte d'Ivoire. A Korhogo au Nord, ce rapport a été de 24 %. L'auteur a expliqué ces marges trop élevées, (la norme étant de 5 à 8 %), par l'insuffisance de concurrence entre les détaillants. Dahoun (1998) a noté que dans le Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire, le prix du riz de bas-fond n'est pas incitatif. Il ne précise pas, néanmoins, si ce prix est rémunérateur pour les facteurs de production, ni le seuil au dessus duquel le prix serait incitatif. Selon Yao (1985), l'échec de l'ex-SODERIZ s'explique, en partie par les erreurs de politiques agricoles. Il a indiqué que les prix étaient fixés de telle sorte que la filière ne pouvait s'équilibrer. De fait, aussi bien le producteur que le consommateur étaient subventionnés. Le prix au producteur était supérieur au prix d'équilibre du marché pour encourager la production en vertu de la thèse de l'industrie naissante. Quant au prix au consommateur, il était inférieur au prix d'équilibre du marché pour satisfaire les consommateurs urbains.

Si des efforts sont faits pour augmenter la production, les systèmes de commercialisation, eux, font l'objet d'une attention moins forte depuis la faillite de l'ex SODERIZ¹⁰. De ce fait, les difficultés de commercialisation du riz local et d'approvisionnement en intrants et en matériel divers comptent parmi les principales contraintes au développement de la

⁹ ONDR : Office National pour le Développement du Riz

¹⁰ SODERIZ : Société pour le Développement de la Riziculture

riziculture. Il est donc important pour nous de mener une réflexion sur les systèmes de commercialisation du riz local au moment où nous parlons de plus en plus de relance de la production rizicole en Côte d'Ivoire.

Au total, des investigations plus approfondies sur les systèmes de commercialisation du riz local apparaissent nécessaires. L'étude se propose d'analyser les différents systèmes de commercialisation du riz local et leur impact sur la productivité. De manière spécifique, il s'agit d'étudier le mode de production, les circuits d'écoulement du riz local sur les marchés ruraux et urbains ainsi que les obstacles liés à l'amélioration du circuit de commercialisation.

Les informations utilisées pour répondre à nos préoccupations ont été recueillies à partir d'une enquête, qui a débuté en août 2013 et s'est achevée en novembre 2013, dans six localités choisies comme suit : deux dans la zone urbaine, deux en zone périurbaine et deux en zone rurale. Nous avons aussi élaboré une série de questionnaire que nous avons administré à la population agricole de ces six localités. Le questionnaire prend globalement en compte quatre catégories de variables : les caractéristiques socio-démographiques des paysans, l'organisation du travail sur les périmètres rizicoles, le mode de commercialisation, les lieux de vente et le prix de vente. Sur la base du recensement général de la population de 1998, nous avons repartis les paysans par village selon la taille de la population. Ainsi, nous avons enquêté le 1/10^e des ménages de ces villages, soit 08 à Barihio, 10 à Babré (en zone urbaine), 11 à Mahidio et 17 à Guessihio (en zone périurbaine), 26 à Obodroupa et 19 à Gnamagnoa (en zone rurale). L'échantillon de producteurs a été de 91 individus, dont 18 en milieu urbain (ville de Gagnoa), 28 en milieu périurbain et 45 en milieu rural. L'analyse s'articule autour de deux axes principaux : le premier point analyse le système de commercialisation et le deuxième point étudie les obstacles à lever pour aboutir à une rationalisation de la commercialisation du riz local.

I/ De la production à la commercialisation

1/ la production du riz local

La riziculture constitue la première activité vivrière à Gagnoa selon les chiffres de l'ANADER. On y rencontre deux types de riziculture : on a d'une part la riziculture pluviale et la riziculture irriguée d'autre part.

a/la riziculture pluviale

La riziculture pluviale occupe 80% des superficies rizicoles à Gagnoa. Ce type de riziculture est le fait des autochtones qui le cultivent dans les campagnes en association d'autres cultures vivrières (photo n°1 et n°2)



Photo n°1 : le riz local cultivé avec du maïs



Photo n°2 : le riz local cultivé avec du bananier

La photo n°1 et 2 montre comment le riz est produit par les autochtones en association avec quelques cultures vivrières. Selon les cycles choisis, le riz peut être récolté avant ou après les autres cultures. Quant au riz irrigué, sa culture est différente.

b/La riziculture irriguée

Beaucoup plus cultivée en zone urbaine et péri-urbaine, la riziculture irriguée est majoritairement pratiquée par les allogènes en quête de terres cultivables (photo n°3).



Photo n°3 : un paysan allogène labourant sa parcelle rizicole

Sur cette photo on observe un paysan malinké (ressortissant du nord de la Côte d'Ivoire) entrain de préparer son bas-fond pour le repiquage des plants de riz. En effet les allogènes en quête de terres cultivables utilisent les bas-fonds situés en zone urbaine ou péri-urbaine pour pratiquer la riziculture dont la production est destinée à la vente. Mais comment se fait la commercialisation du riz local produit par les paysans ?

2/la commercialisation du riz local, un moyen de lutte contre la pauvreté à Gagnoa

La commercialisation du riz local échoit aux producteurs eux-mêmes. Il n'existe pas de structure spécialisée dans la commercialisation. En général, le riz part du producteur au consommateur en transitant par deux intermédiaires commerciaux. On rencontre alors les détaillants et les grossistes.

a/La vente au détail sur les marchés ruraux et urbains

Ce mécanisme de vente s'observe à la fois dans les campagnes et en milieu urbain. Dans les campagnes, le riz pluvial est vendu soit sous forme paddy soit décortiqué. La vente sous la forme paddy est la plus utilisée. Disons que la commercialisation du riz pluvial est très limitée à cause du rendement faible des exploitations (0,5 à 1t à l'hectare). De plus les variétés cultivées sont des variétés traditionnelles que les autochtones réservent à eux seuls. Néanmoins, une infime partie est décortiquée et commercialisée par les femmes autochtones sur les marchés ruraux. Les femmes décortiquent le paddy le plus souvent à la main en l'absence de décortiqueuses et vendent directement aux consommateurs dans des récipients et bols (photo n°4 et n°5). En milieu urbain et péri-urbain, c'est le riz irrigué produit par les allogènes qui fait l'objet de commercialisation de la part des femmes malinkés qui s'adonnent à cette activité. Il est bon de noter que la commercialisation du riz pluvial est périodique (de septembre à décembre) alors que celle du riz irrigué s'étend sur toute l'année.



Photo n°4 : vente en détail du riz local au marché de Galébré

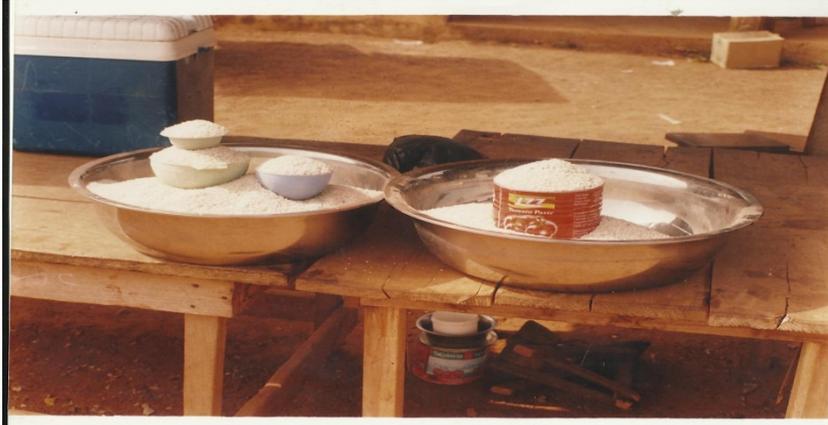


Photo n°5 : vue des unités de mesure du riz au marché de Zebizekou

b/La vente en gros ou les grossistes

Cette forme de vente est assurée par les grossistes qui préfinancent le plus souvent la production. De ce fait, le producteur vend son produit aux collecteurs ou aux grossistes spécifiques qui l'ont financé. Très souvent aussi, les producteurs empruntent de l'argent à ces intermédiaires commerciaux pour faire face à certains besoins tels que la scolarité des enfants, l'organisation des funérailles, les frais médicaux, etc. Ainsi, le producteur est contraint de leur vendre sa production par contrat signé par les deux parties. Ceux des paysans qui se sont autofinancés n'ont aucune contrainte vis à vis des tiers et vendent leur produit lorsque le prix proposé par l'acheteur leur paraît rémunérateur en ce qui concerne les producteurs situés en zone urbaine ou péri-urbaine. Quant aux producteurs résidents en campagne, ils n'ont véritablement pas le choix compte tenu de la distance qui les sépare à la ville. Pour ce faire, ils vendent le riz sous forme paddy (photo n°6).



Photo n°6 : les bottillons de paddy prêts à être vendus

En milieu rural donc, c'est le collecteur qui assure la collecte du paddy pour ensuite les acheminés sur les centres de groupage (photo n°7) avant d'être transformés par les décortiqueuses de la ville (photo n°8). Le collecteur travaille, soit pour son propre compte, soit pour le compte des grossistes ou des détaillants basés sur les marchés urbains. Quant au grossiste, il est basé en milieu urbain. Celui-ci assure le décortilage du riz qu'il revend aux détaillants. Il sert souvent de bailleur de fonds au producteur qui est alors obligé de lui vendre sa production.



Photo n°7 : vue d'un camion kia transportant du paddy au centre de groupage

Ces camions appartiennent soit à des groupements de femmes exerçant dans le secteur vivrier soit à des individus qui louent aux grossistes.



Photo n°8 : vue d'un moulin à Gagnoa

Ces unités de décortilage servent de lieu où les grossistes viennent se ravitailler afin de desservir les marchés urbains. En fait c'est dans ces entrepôts que le riz collecter est stocker et blanchi par la suite. Toutefois le citoyen lambda peut également venir là pour se procurer le riz local blanchi pour sa consommation.

II/ CONTRAINTES LIEES A LA COMMERCIALISATION

Les contraintes à la commercialisation du riz local sont nombreuses et diverses.

1/Contrainte liée au capital

L'autofinancement est la règle dans le secteur. Aussi le capital est-il limitant. Cela entraîne l'inaccessibilité des intrants agricoles et des équipements modernes de production à la majorité de ces petits paysans. Pour la fertilisation des espaces cultivés, il faut encore séparer les deux écosystèmes. En ce qui concerne la riziculture pluviale, la plupart des paysans n'utilise pas d'intrants en raison de leur coût élevé et aussi le fait que la production ne vise pas la commercialisation. Et donc les populations ne voient pas l'intérêt d'une telle démarche qui, à plusieurs niveaux comportent des risques surtout au niveau de la rentabilité. Le paysan ne trouve pas opportun d'investir dans une exploitation qui ne sert qu'à la nourriture de la famille. En ce qui concerne les riziculteurs des bas-fonds, recours est fait aux engrais mais en quantité insuffisante. Selon notre enquête, 59,16% des riziculteurs utilisent des engrais contre 40,54% de ceux qui n'utilisent pas d'engrais.

Cette situation s'explique par la cherté des intrants. Par exemple, pour un hectare de riz, il faut deux sacs d'urée à 40000F en raison de 20000F le sac ; deux sacs de NPK à 44000f en raison de 22000F le sac ; deux boîtes d'herbicide à 17000F en raison de 8500F la boîte. Donc pour un hectare il faut dépenser sensiblement près de 120000F pour les intrants, ce qui n'est pas à la portée de tous.

Parmi les producteurs qui utilisent les intrants, 51,40% des intrants sont fournis par le paysan lui-même ; 23,94% des paysans reçoivent les intrants de leur coopérative ; 15,49% viennent de l'ANADER ; 9,15% des paysans reçoivent les intrants de la part du PNR. A partir de ces chiffres, on se rend compte que les disponibilités financières constituent un frein au développement et limitent les achats des intrants et l'entretien des exploitations. Cette contrainte ne peut être levée que par la mise à disposition des producteurs d'un ou de plusieurs systèmes adaptés de crédits. Par le passé, on n'avait pas besoin d'herbicide et d'engrais pour faire une bonne récolte puisque la terre était encore fertile et la prolifération des herbes adventices n'était pas encore élevée. Aujourd'hui, à cause de la surexploitation des parcelles du fait de la restriction de l'espace, la production sans intervention est presque impossible. D'où la nécessité d'utiliser les engrais et herbicides afin de fertiliser ces espaces. Malheureusement, à cause du pouvoir d'achat très limité des paysans, ils ne parviennent pas à suivre cette recommandation.

2/La faiblesse du secteur de transformation du riz paddy en riz blanc

Le secteur vivrier et partant la filière riz, souffre d'un manque de structures de transformation et de stockage des récoltes causant d'énormes pertes post-récolte qui peuvent atteindre dans certaines zones 40 à 50% de la production rizicole. L'absence d'infrastructures de séchage et de conservation est responsable d'une mauvaise qualité dans certains cas du riz local. Le renforcement de capacité et d'usinage pour améliorer le secteur de transformation est souhaitable. Ce volet est tellement important que son action joue sur tous les autres axes de la filière. En effet, la transformation joue sur la production, sur la commercialisation et quand elle coince, la production ne peut décoller. C'est donc un problème à résoudre.

Le secteur de la transformation est constitué d'artisans décortiqueuses dont l'activité consiste à faire de la prestation de service qui se résume à décortiquer le paddy des producteurs moyennant une rétribution dont le tarif est compris entre 25F et 50F (selon les périodes) de riz blanc. Le producteur de riz n'a pas d'interlocuteur comme acheteur ou transformateur avec lequel il discute un prix de vente ou d'achat de sa production. or, le secteur du riz blanc (transformation) doit être considéré comme l'élément moteur de la filière rizicole. Tout dysfonctionnement de ce secteur se répercute automatiquement sur les autres activités de la filière, principalement sur la production. C'est pourquoi, l'axe majeur de la démarche de l'ANARIZ-CI est d'aller au système de production intégré ou à la professionnalisation du riziculteur. Celui-ci doit être à la fois lié à la production et à la transformation. Les exemples des CODERIZ de Gagnoa et de Bondoukou, où des unités de décorticages ont été installées avec l'appui du PNUD et l'Ambassade de Grande-Bretagne, ont permis de blanchir le riz produit localement et, de créer un label, avec l'appellation propre à chaque région, pour qu'il soit identifiable le marché national (photo n°9).



Photo n°9 : Vue du riz local, label Côte d'Ivoire

Ce système nous conduit à la traçabilité du riz local ensaché. Il est à étendre au niveau de tous les départements de notre pays pour aboutir à la mise en place d'autres appellations qui seront par exemple :

CODERIZ d'Aboisso "le Sanwi" « riz Côte d'Ivoire » ; CODERIZ de Katiola "le Hambol" « riz Côte d'Ivoire » ; CODERIZ d'Odienné "le dengulé" « riz Côte d'Ivoire » ; CODERIZ de Toumodi "le Rombo" « riz Côte d'Ivoire », etc. ceci permettra une meilleure organisation de la commercialisation et fixer un prix uniforme.

3/ La non garanti du prix d'achat du riz paddy aux producteurs

Le prix uniforme du kilogramme de paddy n'est pas garanti sur toute l'étendue du territoire national et les riziculteurs se retrouvent chaque année, avec des stocks de riz invendus ou mal vendus. C'est pourquoi, l'ANARIZ-CI pense que la production locale ne connaîtra pas d'avancée notable, tant que le prix du kilogramme du riz paddy n'est pas garanti aux producteurs comme base de négociation. Ce qui veut dire que la riziculture ne connaîtra son développement en Côte d'Ivoire, que lorsque les riziculteurs auront la garantie d'une juste rémunération de leur labeur. Nous pensons donc que tant que la question de la valorisation du travail du riziculteur ne sera pas résolue, toutes les autres actions sont vouées à l'échec, même l'encadrement.

La vente du riz local se fait beaucoup plus dans l'informel. Cependant, sur le terrain, les femmes dans presque tous les villages essaient de s'organiser en GIE (Groupement d'intérêts économiques) avec l'appui de l'ANADER, dans le souci d'organiser la commercialisation de leurs produits pour en tirer le meilleur profit et recevoir un encadrement efficient.

4/ Etat défectueux des routes

Le mauvais état des pistes villageoises rend l'accès à certaines zones de production difficile voire impossible surtout en période pluvieuse. De fait, les moyens de transport de la production du champ au village sont rudimentaires (sur la tête, à vélo ou à moto). Pour écouler leurs produits sur le marché local ou sur les marchés des villes les plus proches, certains paysans utilisent les mêmes moyens de transport ce qui entraîne un surenchérissement des coûts.

Conclusion

Globalement, le marché du riz local est certes concurrentiel, mais le circuit de commercialisation reste encore informel. Selon notre étude, 85% des producteurs en milieu rural vendent leur riz sous la forme paddy compte tenu de l'absence de décortiqueuses et du mauvais état des routes. Par contre, 92% des producteurs vivant dans la zone urbaine où péri-urbaine vendent le

riz blanchi parce qu'ils ont accès directement au marché de consommation. En plus, plusieurs possibilités s'offrent à eux pour la commercialisation de leurs produits. En effet, pour ceux qui sont en groupement ou en coopérative (33%), c'est la coopérative qui se charge de la vente du riz de ses adhérents. Pour ceux qui n'appartiennent à aucune structure coopérative (66%), ils assurent eux-mêmes la commercialisation de leur produit. Ils vendent généralement à ceux qui les ont préfinancés où aux structures qui leur apportent des intrants. Ce dernier cas entraîne des pratiques monopolistiques et oligopolistiques de la part de certains acheteurs. Aussi est-il impératif d'améliorer l'information économique sur le marché, afin de permettre plus de concurrence et donc une meilleure efficacité des systèmes de commercialisation. Le riz pourrait bien représenter un élément crucial de la politique de sécurité alimentaire si une production domestique pouvait être développée et écoulee à travers des systèmes de commercialisation efficaces, capables de fournir une offre répondant aux exigences de compétitivité du marché international.

References:

- Anonyme 1. 1997. Rapport d'activités du Ministère de l'agriculture et des ressources animales (MINAGRA). Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Anonyme 2. 1998. Recensement général de la population et de l'habitat (RGPH) de Côte d'Ivoire en 1998. Institut National de la Statistique (INS). Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Berger (M.) et (K.) Dezanecy. 1984. bridging the Gender Gap in Agriculture Extension ; Washington International Center for Research Women
- Dahoun (S.). 1998. Caractérisation semi-détaillée des bassins versants de la zone agroclimatique de Gagnoa : contraintes socio- économiques à l'adoption des techniques rizicoles. Mémoire de Maîtrise, Université de Bouaké, Côte d'Ivoire. 60 p
- Dembélé (N.), Dione (J.) et (J. M.) Staaz. 1987. Description et analyse de la structure du marché des céréales mil-sorgho-maïs ; Projet sécurité alimentaire, M.S.U, CESA, Bamako Mali
- Diomandé (K.). 1995. Dévaluation et autosuffisance alimentaire : cas de la filière riz en Côte d'Ivoire. Rapport technique. Université de Cocody, Faculté des Sciences économiques et de Gestion, CIRES. Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Eicher (C. K.) et (D. C.) Baker. 1984. Etude critique de la recherche sur le développement agricole en Afrique Subsaharienne. CRDIMR 100 f. Ottawa. Canada. 421p
- Fradet (P.). 1995. Compétitivité du riz ivoirien : impact de la dévaluation du franc CFA ; Université Pierre Mendès France. Grenoble 2. Faculté des Sciences économiques ; DEA Economie internationale. 164p.

- Agronomie Africaine 18 (3) : 299-308 (2006) 308 C.
- KOFFI et A. K. N'DRI Goffin (R.). 1975. Analyse microéconomique. Mémentos Dalloz. Paris, France. 197p.
- Henderson (J. M.) et (R. E.) Quandt. 1975. Microéconomique. Formulation mathématique élémentaire. Modules économiques. Dunod, Paris, France. 408p.
- Hirsch (B.). 1993. Le riz et les politiques rizicoles en Côte d'Ivoire 1960-1993. Caisse française de développement, Département des politiques et des études. Paris, France.
- Jones (W.). 1972. Marketing Staple food crops in tropical Africa ; Cornell University Press, Ithaca, New York, USA.
- Kamara (M.). 1987 : Performance des circuits de commercialisation du riz et de la banane plantain au sud ouest de la Côte d'Ivoire : Une analyse selon le genre ; CIRES, Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Koffi (C.), Koné (D.) et (W.) Yté. 2005. Pratiques paysannes en agriculture de bas fonds au centre ouest de la Côte d'Ivoire. In Récent développement de la production du riz en Afrique de l'Ouest. Agronomie Africaine. Numéro spécial (décembre 2005). Abidjan, Côte d'Ivoire. P 73 à 84
- Koné (D.). 2003. Mise au point des techniques culturales et d'aménagement appropriés. In Systèmes de production en zone de basfonds. Bilan et perspectives. Revue interne des programmes de première génération du CNRA. 23 p. Abidjan, Côte d'Ivoire.
- N'dri (A.). 2003. Etude des systèmes de commercialisation du riz local dans la zone de Gagnoa. DEA Université de Cocody. UFR Sciences économiques et gestion. Abidjan, Côte d'Ivoire. 54p.
- Perrault (P.). 1984. Le cadre théorique de la commercialisation des produits agricoles en Côte d'Ivoire. Actes de séminaire biennal du CIRES, du 14 au 18 Mai 1984, Abidjan, Côte d'Ivoire. 20 p
- Poelmans (A.). 1997. La commercialisation du riz en Côte d'Ivoire ; Document de travail n°9 bis IDESSA-K.U Leuven. Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Raju (V. T.) et (M.) Van Oppen. 1982. Marketing efficiency for selected crops in semi arid tropical india. ICRISAT, India 20 p
- Yao (K.). 1985. Politique agricole. Le cas du riz en Côte d'Ivoire. Rapport technique. CIRES. Abidjan, Côte d'Ivoire. 25 p