

# LE SECTEUR INFORMEL ALIMENTAIRE À ABIDJAN

La question alimentaire fait depuis quelques années, en Afrique de l'Ouest, l'objet d'une attention particulière de la part des pouvoirs publics et des institutions de développement en vue d'une meilleure appréciation de son évolution. Malgré cet intérêt affiché, l'analyse du champ alimentaire présente des disparités. Par rapport aux études consacrées à la production et à la distribution, les études sur la consommation finale restent très marginales. Cette marginalité frappe encore plus la consommation extérieure pour laquelle presque pas d'étude systématique n'a été consacrée si ce ne sont quelques monographies de métier ou quelques efforts isolés de quantification. Pourtant la croissance démographique, couplée à la forte urbanisation en Afrique, compliquent ce problème de consommation alimentaire qui mériterait plus de suivi afin que les évolutions et les modifications intervenant dans son champ puissent être maîtrisées.

Dans le contexte ivoirien, l'importance de l'alimentation hors domicile a été mise en exergue par l'Enquête Budget Consommation de 1979 (EBC 79) qui évaluait sa part à 23 % du budget alimentaire des ménages. Mais les formes spécifiques que prend le secteur d'activité répondant à ce besoin alimentaire en nette croissance sont restées inconnues jusqu'à l'étude conduite dans le cadre des activités de l'UR : MSA/ORSTOM sur le thème «Urbanisation, politiques d'ajustement structurel et secteur informel en Côte d'Ivoire : l'exemple d'Abidjan».

Cet article tiré des résultats de ces travaux se propose d'examiner :

- les conditions d'émergence de l'informel alimentaire et les structures de consommation qui le compose,
- les stratégies de prix à la consommation,
- les fondements d'une production à faible coût.

## DE LA NECESSITE D'UNE ALIMENTATION EXTERIEURE...

Comme toutes les capitales africaines, Abidjan a vu accroître son espace habité ainsi que sa population. En vingt années, l'espace urbain aurait été multiplié par 20, tandis que la population décuplait pour s'élever autour de 1970 à 800 000 habitants. Cette population qui a été évaluée à 1 800 000 habitants en 1984 s'élève aujourd'hui aux environs de 3 000 000 habitants avec un taux de croissance de 10-11 % par an. A cette expansion démographique et spatiale correspond une croissance des besoins socio-économiques, notamment alimentaires. L'élargissement de l'espace, conjugué au rythme de vie urbain et à la faiblesse des moyens de transport, enlèveront aux travailleurs la possibilité de prendre leur repas à domicile, faisant ainsi de l'alimentation extérieure une nécessité.

On définit l'alimentation extérieure par opposition à la consommation interne aux ménages. Il s'agit donc des aliments ingérés en dehors du groupe habituel de consommation dans les restaurants, la rue, les cantines des services publics ou d'entreprises. Les restaurants officiels soumis à des déclarations fiscales et administratives ne drainent qu'une infime partie de la population.

C'est plutôt la restauration dite populaire ou «l'informel alimentaire» qui répond à l'essentiel de la demande. Font partie du secteur informel alimentaire, toutes les activités se limitant essentiellement au micro-commerce des produits vivriers bruts d'origine animale et/ou végétale — importés ou non — transformés en mets immédiatement comestibles et non enregistrés dans les cadres classiques de la comptabilité nationale.

Il se compose de cinq types de lieux de consommation, à savoir :

— **les restaurants en établissement** : ils se partagent entre les maquis, tenus essentiellement par des femmes (80,42 %), les restaurants-bars et les «kiosques» qui sont du domaine des hommes. En janvier 1987, dans Abidjan au moins 1 277 établissements de ce type ont été recensés, répartis en 907 maquis, 151 restaurants-bars et 210 kiosques.

La demande liée à l'alimentation extérieure a fait naître, parallèlement à la progression des établissements fixes, un nombre important de points de vente mobiles ou d'installations beaucoup plus précaires et fonctionnant avec un matériel réduit. Selon le degré de mobilité croissant on distingue :

— **les restaurants sur table mobile** (12 186 unités en janvier 1987). Généralement pratiqués le long des artères de circulation, ils n'ont pas besoin d'un local de production vente fixe ;

— **les espaces-restaurants** : ce sont des superficies aménagées par des micro-négociants dans le but de répondre à un besoin alimentaire massif. Ils ont l'allure de cantines improvisées autour des écoles, des services publics, administrations ou usines. Toujours en janvier 1987, Abidjan comptait 207 espaces-restaurants concentrant

chacun en moyenne 15 unités tenues à 90 % par des femmes ;

— **les restaurants spontanés** : quant à eux, apparaissent à une occasion particulière (chantier, festivités) et disparaissent à leur fermeture ; ils sont assimilables aux précédents et proposent le même type d'alimentation. Les données de l'enquête 1987 nous indiquent que les 10 communes d'Abidjan en comptaient 112 et que chaque attroupement regroupait en moyenne 8 unités de production-vente (UPV).

— Enfin, complètent ce tableau de l'alimentation extérieure, **les nombreux négociants ambulants** proposant chacun une très petite quantité de nourriture, essentiellement d'appoint. Leur comptage n'était qu'une hasardeuse opération qui n'offre d'ailleurs aucune fiabilité puisque les vendeurs, du fait de leur grande mobilité, passent très facilement d'un quartier à un autre. Néanmoins, à part ceux qui nous ont complètement échappé au cours du recensement, nous avons dénombré sur les 10 communes 5 213 unités de vente.

Il est indéniable qu'à défaut de structures alimentaires extérieures formelles (en 1986 on comptait à Abidjan quinze cantines avec un taux de fréquentation de 10 % pour 86 PME) en nombre suffisant, l'informel alimentaire est l'élément du sous-système alimentaire qui facilite au niveau extra-domestique l'accès à l'alimentation tout en tenant compte de l'aspect socio-culturel et économique des habitudes alimentaires. Tout informel qu'il soit, son efficacité a infléchi plusieurs tentatives formelles de distribution alimentaire (exemples de la Société «Ivoire Restau» en 1977 et de la SIPTOUR en 1980). Son caractère irremplaçable s'explique aussi et surtout par le facteur-prix de consommation.

#### STRATEGIES DES PRIX À LA CONSOMMATION

Au delà des questions de concordance entre l'offre et les habitudes alimentaires, la raison majeure qui fait préférer l'informel alimentaire aux autres modes de restauration



(cantine, alimentation à domicile...) est la possibilité de consommation à prix modéré et parfois à paiement différé. La présentation d'une moyenne des prix des plats les plus consommés dans les restaurants en établissement nous en donnera quelques éléments d'appréciation.

Ces prix sont soumis aux lois d'un marché concurrentiel sur lequel la grande majorité des micro-négociants n'exerce aucune influence. Même les fluctuations du prix des denrées alimentaires, qui devraient normalement se répercuter sur le coût de production, influencent difficilement les prix des repas. Une enquête réalisée par le CIRES sur les prix des vivriers à Abidjan nous montre qu'entre le 4 et le 27 avril 1984, le prix moyen de la banane plantain est passé de 105,2 F.CFA/kg à 229,2 F.CFA/kg, soit une augmentation de 118 %, et cela plusieurs fois dans l'année. Pourtant le prix du foutou n'a pas été révisé à la hausse dans les maquis en 1984. C'est surtout la forte densité des points de vente qui contraint les offreurs à réduire le prix de vente au minimum, à la «limite du tenable» en dessous de laquelle, sauf rares exceptions, ils ne pourront plus descendre.

D'une façon générale, quelles que soient les variations saisonnières que connaissent les prix des matières premières, les prix restent régis par le jeu de la concurrence, chaque vendeur craignant une perte de clientèle en relevant ses prix. Les artisans compensent — partiellement — les variations à la baisse du bénéfice consécutives à l'élévation du coût des matières premières par

Prix moyens de quelques plats consommés

PLATS	PRIX MOYENS CFA
<b>MAQUIS</b>	
• plat de riz / fofou / toutou / placali :	
— sauce viande de boeuf	300 F
— sauce viande de brousse	500 F
— sauce poisson frais	350 F
• poisson braisé	600 F
• kédjénu	1 900 F
<b>KIOSQUES</b>	
• "café complet"	125 F
• "café complet / pain beurré"	150 F
• 1 plat d'omelette (possibilité de consommation d'un demi-plat à moitié prix)	250 F
• 1 plat de spaghettis (possibilité de consommation d'un demi plat)	300 F
• 1 plat de viande / petits pois (possibilité d'un demi plat)	500 F
<b>RESTAURANTS-BARS</b>	
• Yassa	350 F
• Couscous / viande de poisson	400 F
• Plats ivoiriens (sauces + accompagnement)	300 F

un ajustement de la qualité des denrées et/ou un changement des unités de mesure pour un même prix ; ce qui n'est rien d'autre qu'une stratégie de réduction du manque à gagner. Pour le même prix, on peut être amené à constater une diminution prudente du volume habituellement servi. Mais le fait que la plupart des régimes alimentaires africains mettent avant tout l'accent sur la quantité consommée rend très délicate cette opération d'ajustement.

La modicité du prix à la consommation dans l'artisanat alimentaire, est un outil concurrentiel essentiel. Il détermine aussi bien les stratégies d'offre que les motivations sociales de la consommation.

Si, dans la plupart des cas, le marché concurrentiel fait la loi des prix, quelques marges de liberté sont exploitées par certains acteurs. Les variations des prix pour un même produit en sont une preuve. Mais comme nous le précisons, aucun micro-négociant n'échappe à la fixation du prix de vente en fonction du coût de production.

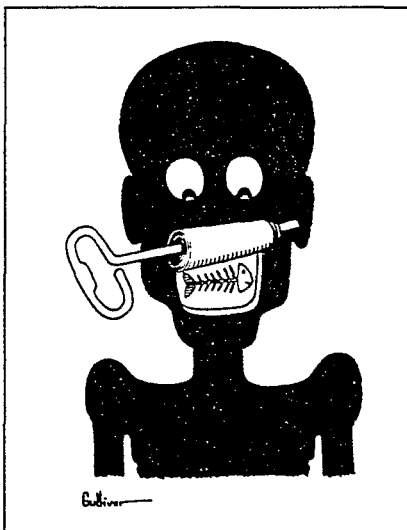
Trois facteurs, à notre avis, expliquent ces variations possibles :

— **Le niveau d'investissement** : les stratégies de prix des plats semblent dépendre aussi du niveau capitalistique des UPV. Ceci pourrait entrer en ligne de compte dans l'explication des différences de prix entre deux UPV pour un même repas. Pour un investissement supérieur à 500 000 F.CFA, les prix sont supérieurs à près de 45 % aux prix généralement pratiqués. Par exemple un plat de riz-sauce arachide-poisson, qui coûte généralement 350 F monte jusqu'à 500 F.CFA dans les maquis dont l'investissement excède 500 000 F.CFA. Quelques acteurs justifient ce choix de niveau d'investissement et cette stratégie des prix élevés comme une façon de sélectionner la clientèle pour ne réserver l'accès du maquis qu'aux consommateurs les plus solvables, c'est-à-dire à ceux dont le pouvoir d'achat est plus élevé.

— **Les denrées intermédiaires rares** : les denrées ayant servi à la confection de certains plats peuvent influencer le prix de ces plats. Les exemples des viandes de gibier, de certains poissons considérés

comme nobles (mérour, vérégates) sont éloquentes à ce propos. Leur rareté détermine le prix élevé du plat.

— **La situation géographique des UPV** : La situation géographique des UPV intervient aussi dans la formation de prix des repas. Plus le niveau socio-économique du quartier est élevé et plus le prix des repas grimpe. Les maquis sis dans les quartiers aisés comme Cocody, Riviera n'offrent pas leurs repas au même prix que ceux des quartiers populaires comme Koumassi, Marcory ou Treichville. Cette différence peut s'expliquer d'une part, par les différences de pouvoir d'achat selon les quartiers et, d'autre part, par l'incorporation des frais de transport dans le coût de production (par exemple, 94,2 % des restaurateurs du Plateau viennent des communes périphériques.



Leur accès au lieu de travail et le transport du matériel de production ou parfois des produits préparés nécessitent la location d'un moyen de transport.

D'une façon générale, le bas prix du repas dans l'informel alimentaire trouvent leur explication dans un croisement de facteurs.

#### LES FONDEMENTS D'UNE PRODUCTION À FAIBLE COÛT

Plusieurs facteurs expliquent la fourniture de plats à des prix relativement faibles :

- la capacité qu'ont les acteurs à reconvertir leurs réseaux sociaux en capital commercial,
- leur logique d'acceptation de marges bénéficiaires très faibles et,

- la politique alimentaire pro-urbaine de la Côte d'Ivoire.

— **La reconversion des réseaux sociaux en capital commercial** : Une des caractéristiques de l'artisanat alimentaire est cette symbiose entretenue entre l'unité de production-vente (UPV) et les structures familiales et ethniques des acteurs. Les interventions de ces dernières dans la dynamique de production alimentaire informelle se situent à plusieurs niveaux :

✓ **Au niveau de la formation du capital investi** : Face à la constitution du capital de démarrage, les stratégies des acteurs sont diverses. Il n'a été constaté aucun recours aux structures financières établies. Le capital ayant servi au montage des UPV ainsi que les investissements ultérieurs proviennent d'autres sources que les institutions financières telles que les banques et les autres établissements de crédit. Il est ressorti des enquêtes que la phase de la constitution du capital de départ est le premier niveau d'intervention du réseau social des acteurs économiques. L'environnement familial aurait joué un rôle capital dans la création de plus de 60 % des UPV soit sous forme :

- de prêt/don d'un parent ou de parents réunis,
- ou d'aide du conjoint.

Le fait de la non-intervention des institutions agréées de crédit dans cette branche d'activité semble laisser une marge de manoeuvre aux acteurs dans leurs stratégies commerciales.

✓ **Au niveau de la main d'oeuvre** : L'utilisation des aides familiaux est déterminante. Selon les résultats d'enquête, la main-d'oeuvre familiale constitue la majorité (98,1 %) de la force de travail dans cette branche d'activité. Les apprentis y sont inexistantes. Le salariat reste un phénomène marginal (2,9 %). Cette main-d'oeuvre familiale n'est pas rémunérée. Mais ceci n'autorise guère une analyse en termes de gratuité et d'exploitation puisque la rémunération est plus ici en nature qu'en espèce. Ce sont plutôt des échanges de services contre prestations sociales car 92 % des personnes employées appartiennent au ménage des tenanciers qui les ont à

charge. L'utilisation de ce type de capital humain à l'avantage de minimiser le coût de production.

✓ *Au niveau du capital technique :* Dans les réalités micro-économiques de l'artisanat alimentaire, et par rapport au mode de répartition des investissements initiaux, la distinction entre les investissements en capital technique fixe et le capital circulant n'est pas nette. Ceci provient du fait que dans la plupart des UPV la séparation entre équipement domestique et capital technique de l'entreprise ne soit pas chose aisée. Les enquêtes faisaient ressortir que près de 65 % des UPV, toutes structures confondues, partageaient leur capital technique avec le ménage des exploitants. Cette capacité à pouvoir disposer de l'équipement domestique comme capital technique de l'UPV est non seulement un facteur de réduction du coût d'installation mais aussi un élément déterminant dans le choix d'exercice de cette activité. Par effet d'entraînement les stratégies de prix en dépendent.

✓ *Au niveau de l'approvisionnement :* dans les pratiques de ravitaillement en denrées premières, le crédit (acceptation par le fournisseur d'être payé après que son client ait procédé à l'écoulement du stock antérieur) semble occuper une place fondamentale. Plus de 55 % des micro-négociants trouvent dans le crédit un moyen sans lequel ils ne pourraient s'approvisionner et assurer une production alimentaire régulière et 68,5 % des chefs d'UPV se ravitaillent à crédit au moins

pour un produit intermédiaire. Il faut cependant noter que ces privilèges de paiement différé sont plus facilement octroyés entre partenaires de la même origine ethnique même si quelques irrégularités interviennent dans le respect des contrats généralement tacites. La forte relation existant entre l'origine ethnique des fournisseurs et des chefs d'UPV nous conduit à parler plutôt de tribalisation des circuits d'approvisionnement. La reconversion de ce capital social en capital commercial n'est pas neutre non plus dans la marge de manoeuvre dont bénéficient les acteurs en ce qui concerne la fixation du prix des repas.

— *La logique d'acceptation d'une marge bénéficiaire faible :*

Pour éclairer les pratiques économiques, l'analyse des motivations économiques a révélé l'importance quantitative des acteurs qui se sont investis dans l'artisanat alimentaire par manque de formation (72 %) et par obligation d'assumer le rôle de chef de ménage «par substitution» pour raison d'appartenance à une famille polygame (41,7 %). La «structure des situations» dans lesquelles se trouvent ces acteurs détermine leurs stratégies de production et surtout leurs objectifs économiques qui se limitent à la satisfaction de besoins élémentaires ou symboliques. L'essentiel est que l'UPV fournisse le revenu nécessaire à la satisfaction des besoins primaires, à l'entretien du réseau familial ou à l'achat de biens de prestige (pagne et bijoux pour les femmes, combiné

radio-cassette et mobylette pour les hommes), signes d'une migration et d'un séjour en métropole abidjanaise réussis.

Rappelons que 87,54 % des acteurs de l'artisanat alimentaire sont des migrants. Dans cette optique, et compte tenu des pressions du marché, la rationalité liée à l'optimisation du profit, constatée seulement chez quelques acteurs (14,59 %), fait place à une logique générale d'acceptation d'un maigre revenu, logique à laquelle s'adapte tout un comportement commercial dont les bas prix pratiqués.

— *Les avantages de la politique alimentaire pro-urbaine :*

Bien que le secteur informel alimentaire se soit développé indépendamment de toutes actions des pouvoirs publics, son dynamisme est lié à la politique alimentaire ivoirienne surtout pour le ravitaillement en produits de grande consommation tels que le riz, la viande de boeuf, le poisson et le blé.

Dans sa stratégie nourricière, l'artisanat alimentaire s'appuie fortement sur des relations extérieures contractées par les pouvoirs publics surtout en faveur de la pauvreté urbaine. Ceci se lit à travers ce souci d'alléger l'impact des récessions économiques sur les pauvres des villes en mettant à leur disposition de la nourriture moins chère par l'entretien de l'importation des produits de grande consommation. Du coup, le consommateur urbain, par le biais des structures de l'informel alimentaire, qui n'ont d'autres choix de denrées que celles moins chères, profitent ainsi de la subvention à l'exportation de ces produits.

Par ces périodes de conjoncture économique difficile et par rapport à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs et la vitesse des pertes d'emploi, l'artisanat alimentaire peut à juste titre être compté au nombre des initiatives volontaristes dont la survie est plus que nécessaire en raison de sa place dans le système socio-économique. La sécurité alimentaire des urbains en dépend aussi.

Francis Akindes UR - MSA  
ORSTOM ABIDJAN

