

UNIVERSITE DE PARIS I - INSTITUT D'ETUDE DU
DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL

Le système de commercialisation du riz en Côte
d'Ivoire : le marché interne des produits
agricoles, support de la politique alimentaire.

Directeur de recherche : Monsieur le Professeur Gérard Grellet

Dominique Harre

Février 1987

Thèse en vue du Doctorat de 3^e Cycle.

2. Conséquence de la typologie pour l'étude	39
SECTION II : La consommation dans le département de Bonguanou	41
I. Des régimes alimentaires liés à l'appartenance ethnique	41
II. La fréquence de la consommation des autres vivriers	45
III. Caractéristiques de la consommation de riz	46
1. Fréquence de la consommation	46
2. Formes de consommation	47
IV. Types de riz consommés	48
V. Consommation ethnique du riz	49
1. Les autochtones	49
2. Les allogènes	50
CHAPITRE II. LA POLITIQUE ALIMENTAIRE ET RIZICOLE	51
SECTION I : La politique alimentaire	51
I. Définitions. Contraintes externes et internes	51
1. Définitions	51
2. Limites des politiques d'importation de produits alimentaires	54
A. Les contraintes externes	54
B. Les contraintes internes	56
II. Les objectifs de la politique alimentaire depuis 15 ans	58
1. Prénance du modèle étatique-colonial	58
2. Echecs des structures lourdes de commercialisation	59
III. Diversification du modèle	61
1. Intérêt pour d'autres aliments locaux que le riz et reconnaissance d'une certaine stabilité des habitudes alimentaires	61
2. Les moyens de la diversification	63
3. Réorientation de l'agriculture au détriment des produits d'exportation ?	65
SECTION II : La politique rizicole	66
I. La politique de production	66
1. Politique de production du paddy : modernisation de la riziculture ...	66
A. La modernisation de la riziculture	67
B. La politique du prix au producteur	72

2. La politique de production de riz blanc 79
A. L'option industrielle 80
B. L'organisation de la collecte et de la transformation : vers
un désengagement de l'Etat 81
C. Les résultats 82
II. Une politique d'importation 86
III. Le coût de la politique rizicole 88

Conclusion 89

CHAPITRE III. STRUCTURES ET ACTEURS DU COMMERCE 94

SECTION I : Les structures 94

I. Deux espaces différenciables : les zones soudanaises et forestières 95
1. La zone soudanaise 95
2. Les zones forestières 96
3. Le commerce local 103
II. Evolution des structures jusqu'à la période contemporaine 106
1. Avant les indépendences 106
A. Le commerce de traite : principe et acteurs 106
B. La période coloniale 108
C. Le commerce continental : intégration ou survivance ? 110
2. Nouvelles structures à la période des indépendences 113
A. Transformation du commerce de traite 113
B. Les structures étatiques 114
III. Les échanges de produits vivriers 115
1. L'insertion dans les réseaux longue distance 115
2. Les échanges locaux intra et inter ethniques 116
3. Densité des réseaux d'approvisionnement des villes 117

SECTION II : Les acteurs 119

I. Catégories d'acteurs du commerce : les Diula en Côte d'Ivoire
constituent la principale force commerciale 119
1. Les commerçants hors diapora 119
2. Les peuples commerçants ou diasporas : l'exemple des Diula 120
A. Origine et extention : signification actuelle du terme Diula 121

B. Les catégories de commerçants Diula	124
C. La communauté marchande Diula dans la période contemporaine	126
II. Autres groupes commerciaux de la période contemporaine :	
les Libano-Syriens et les Mauritanniens	127
1. Les Libano-Syriens	127
2. Les Mauritanniens	128
III. Autres modes d'insertion dans le secteur commercial : "secteur informel" et investissements	130
CHAPITRE IV. CONTEXTE REGIONAL DE LA PRODUCTION RIZICOLE	134
SECTION I : Le contexte régional	134
I. Structure de la population du Moronou	134
1. Structure de la population en 1983	134
2. Evolution	137
II. Itinéraires de la population allogène	138
1. La population allogène agricole	139
A. Les conditions externes : les circonstances de la migration	139
B Les conditions internes à la société Mossi	140
C. Relations entre les populations autochtones et allochtones	141
D. La structure de la population agricole actuelle	144
2. La population allogène non agricole	146
SECTION II : Productions agricole et rizicole	149
I. Quelques chiffres relatifs aux productions régionales	149
1. Les productions d'exportation	149
2. Les productions de vivriers	150
A. L' ensemble des vivriers	150
B. La production rizicole	152
II. La production au niveau de l'exploitation agricole	157
1. Les producteurs	158
A. Les producteurs allogènes	159
B. Les producteurs autochtones	161
2. Les conditions économiques de la production	163
A. Présentation du compte d'exploitation simplifié des producteurs	164
B. Structures du prix de revient	168
C. Le prix de revient de la journée de travail	173
Conclusion	175

	<u>Pages</u>
CHAPITRE V. GESTION DU STOCK DE PADDY : PRODUIT DE RENTE	178
ET DE CONSOMMATION	
SECTION I : Un marché du paddy diffus	178
I. Les opérations de la collecte	178
II. Les blocages pouvant apparaître au niveau de la collecte	179
1. Une première série de blocages est liée à l'infrastructure et aux transports	179
2. Les blocages du système des prix	180
III. Le marché du paddy au sens économique et physique	181
1. Une collecte du paddy très diffuse	182
2. Marché saisonnier du paddy à Bonguanou	183
SECTION II : Gestion du stock de paddy par le riziculteur	183
I. Gestion du stock de paddy : choix possibles et choix effectifs	184
1. La gestion possible	184
2. La gestion effective	185
3. Les transactions du marché de la production : type et contenu	187
4. Le fonctionnement pratique révélé par les enquêtes	190
5. La marge de manœuvre de l'agriculteur	192
II. Les prix et unités de vente ; les variations saisonnières	197
1. Les unités de vente observées	197
A. Le paddy en javelle	197
B. Le paddy en grain	199
C. Le riz blanc	200
2. Les niveaux de prix et la valorisation du paddy par les producteurs..	201
A. Le paddy en grain	202
B. Le paddy en javelle	202
C. Les variations de prix au cours de l'année agricole	203
3. Deux monographies de producteurs	204
A. Monographie de la production d'un cultivateur Burkinabé	204
B. Monographie d'un planteur Agni	206
Conclusion	206

	<u>Pages</u>
CHAPITRE VI LA COLLECTE DU PADDY	210
Introduction :quelques aspects de méthodologie	210
I. Collecte effectuée par la rizerie : concentration du marché entre quelques commerçants	211
1. Evolution de la collecte du paddy réalisée par la rizerie	212
2. Mesure de la concentration sur le marché du paddy	214
II. Les catégories d'intervenants	216
1. La fonction de pisteur	217
A. Le contrat entre le collecteur et le pisteur	217
B. Typologie des pisteurs	219
C. Rémunération de l'activité	220
2. L'insertion des acheteurs de café et de cacao dans le commerce de paddy	221
A. Organisation des entreprises	222
B. Les capacités de financement	223
C. Les résultats	223
3. Autres catégories de collecteurs	224
A. Origine agricole des capitaux	224
B. Origine commerciale des capitaux	225
C. Origine salariale des capitaux	230
III. Les barrières à l'entrée : capital, information et main d'oeuvre familiale	230
IV. Types d'opérations et estimation des marges	235
1. Nature et montant des charges	235
2. Structure des opérations et marges associées	236
Conclusion	240
Annexe : Monographie d'un collecteur	242
CHAPITRE VII. LE RESEAU REGULE PAR L'ETAT	247
I. Les activités de distribution de la rizerie	247
II. La distribution de riz blanc	250
1. La distribution de gros	251
A. Les modalités de cession aux grossistes	251
B. La distribution de gros dans le département de Bonguanou	252

	<u>Pages</u>
2. la distribution de détail	258
A. Densité et localisation	258
B. Caractéristiques de l'échantillon enquêté	259
Conclusion : Comparaison avec le circuit Abidjanais	264
CHAPITRE VIII. LE RESEAU DE COMMERCIALISATION DU RIZ ARTISANAL OU RESEAU NON CONTROLE PAR L'ETAT	266
Introduction : Nature du réseau de commercialisation du riz artisanal.	267
Ampleur du réseau artisanal.	268
Deux "sous-réseaux" : réseau ouvert et réseau fermé.	269
SECTION I : Les aspects économiques du décortilage artisanal.	272
I. Les "espaces" du réseau artisanal : "Aires de décortilage" et "moulins"	272
1. Aire de décortilage : "espace" propre au réseau artisanal.	272
2. L'activité des aires de décortilage.	273
A. Les prestations de service.	274
B. Les transactions.	275
II. Décortilage : placement ou activité lié au commerce.	276
1. Qui sont "les décortiqueurs non commerçants" ?	278
2. Les décortiqueurs-commerçants de riz.	279
3. Aspects financiers du décortilage.	282
III. Les acteurs ne possédant pas de capital : les "tacherons" du décortilage.	286
IV. Evolution dans l'organisation de la transformation : spécialisation et mécanisation.	287
SECTION II : Le réseau fermé ou d'échanges locaux.	290
I. Boutiques et réseau artisanal fermé.	290
1. Les modes d'approvisionnement.	290
2. Prix et quantités de vente.	291
II. Marché et réseau artisanal.	292
1. Marché et commerce du riz.	294
A. Quantités vendues sur les marchés.	294
B. Relations des vendeuses avec le reste du système de commercialisation.	295
2. Qui sont les vendeuses ?	295
A. L'origine ethnique ou nationale.	295
B. Mode d'insertion dans le système de commercialisation : vendeuses occasionnelles et vendeuses permanentes.	296

INTRODUCTION

La question alimentaire de nombreux pays africains conserve son actualité préoccupante, et il n'est plus besoin de démontrer la nécessité de s'intéresser aux systèmes alimentaires. Un grand nombre d'analyses ont été réalisées sur ce sujet en Afrique de l'Ouest et certains esprits peuvent se demander quel intérêt peut receler une étude de plus sur un pays qui n'a jamais été boudé par les chercheurs! Cependant, les spécificités de la Côte d'Ivoire, pays forestier, et de son expérience, confèrent à sa situation alimentaire une problématique particulière à l'intérieur de la sous-région.

On connaît l'économie ivoirienne par son mode de développement basé sur l'exportation de ressources agricoles abondantes et par son rang de premier producteur mondial de cacao. Citée comme un exemple de réussite économique au sein de la sous-région, elle fait figure de privilégié en tant que pays réputé pour son absence de problèmes alimentaires. En effet, la Côte d'Ivoire n'a pas à agir dans des proportions comparables à d'autres pays pour éviter la raréfaction de ses ressources alimentaires locales.

Mais cette apparente bonne santé cache certains déséquilibres qui font ressortir d'autres facteurs que la production, et notamment les marchés alimentaires internes. Le rôle de ces derniers a d'abord été estompé au profit de celui des systèmes de production, ce qui leur vaut d'être encore méconnus mais dans tous les cas maintenant, on reconnaît qu'ils constituent un rouage essentiel du système alimentaire. Dans un contexte d'urbanisation et d'accroissement des flux de produits, les autorités ivoiriennes sont intervenues dès les années soixante-dix dans l'organisation des marchés internes.

Le riz est au cœur des déséquilibres puisque ce produit qui est une des nombreuses cultures vivrières, devient à la fin des années soixante-dix la principale importation alimentaire du pays. Puis, sous cette pression la Côte d'Ivoire rejoint le cortège des pays recherchant l'auto-suffisance alimentaire et recentre sa production agricole et agroindustrielle en direction du marché interne. Ceci nous conduit donc à placer cette étude dans un contexte plus large lié à l'appréciation du degré et des niveaux de dépendance du système alimentaire vis à vis de l'extérieur, et aux effets de la politique actuellement suivie.

Notre propos n'est pas d'analyser tous les aspects des alternatives possibles pour un pays mais d'étudier le système de transfert en tentant de cerner dans quelle mesure le fonctionnement des marchés internes peut être un support ou un obstacle à la réalisation des objectifs de politique alimentaire.

En préalable à l'étude de cas sur le système de commercialisation du riz, nous analyserons la consommation et l'orientation suivie par la Côte d'Ivoire en matière agricole et alimentaire depuis une quinzaine d'années en tant que déterminants du niveau d'importation. Les structures commerciales et les acteurs pris dans une perspective historique introduiront l'organisation actuelle des marchés, composée de plusieurs structures venues progressivement se greffer les unes sur les autres. Ces thèmes constitueront la première partie.

L'étude des marchés alimentaires requérant des observations attentives et une présence quasi permanente sur place afin de nouer des contacts avec les différents acteurs, nous avons limité spatialement les enquêtes de terrain à un département du Sud-Est ivoirien, le Moronou. Il est situé dans la zone forestière et plus précisément la Boucle du Cacao, appelée ainsi en raison de son rôle dans le développement des plantations de cacao.

Les observations réalisées sur les mécanismes du marché du riz et les acteurs ont une dimension dépassant le cadre régional mais les interactions entre production, importations et stratégies alimentaires ne pourront être analysées globalement (au niveau national) car les informations relatives à la production ne sont, elles, guères généralisables. Les aspects socio-économiques de la production rizicole sont contrastés selon les régions et le bilan de la riziculture ivoirienne peut s'expliquer comme la somme des contextes locaux.

Après avoir précisé les caractéristiques de la production rizicole dans la zone de produits d'exportation qu'est le Moronou, nous analyserons le système de transfert en tant que régulateur des échanges locaux et en tant que partie du système national d'échanges. Nous insisterons sur ^{les} stratégies des acteurs du commerce, la logique de leur insertion dans le marché et l'organisation de leurs activités. (seconde partie).

PROBLEMATIQUE ET METHODOLOGIE

SECTION I : LA PROBLEMATIQUE

Introduction : Restriction de l'étude à la commercialisation.

Le champ d'analyse a été limité aux stades de la commercialisation du riz paddy et du riz blanc, car il n'apparaissait pas possible d'appréhender l'ensemble de l'économie du riz. Contrairement à l'économie de plantation, la production de vivriers est peu connue dans cette région et n'a pas fait l'objet d'études spécifiques du système de production. Une étude approfondie et la constitution d'une base de données est nécessaire à de telles analyses. Les informations relatives à la production apparaissant dans ce travail, ne constituent donc qu'un aperçu permettant de comprendre la commercialisation et proviennent de la compilation de données bibliographiques et de quelques enquêtes sur les coûts de production. On a procédé de la même façon pour la consommation avec cependant un échantillon d'enquêtés beaucoup plus large.

L'économie du riz dans cette zone semi-rurale a donc été abordée essentiellement à partir des échanges du produit, en isolant le système de transfert en tant qu'entité. Deux coupes ont donc été effectuées dans le système alimentaire :

- une coupe verticale privilégiant un produit, en l'occurrence le riz paddy et le riz blanc ;
- une coupe horizontale par laquelle seules les opérations de transfert sont considérées.

Les opérations de transformation non industrielles (décorticage au pilon et au moulin) ont été incluses puisqu'elles semblaient à priori faire partie intégrante des circuits d'échange, ce qui s'est trouvé confirmé par les enquêtes.

Néanmoins, le système de commercialisation ne peut s'étudier sans le replacer dans le cadre de l'économie du produit car il entretient bien évidemment des relations avec les systèmes de production, de transformation et de consommation qu'il est indispensable d'identifier pour comprendre le fonctionnement des marchés du riz paddy et du riz blanc. Ces relations ont été scindées en deux catégories :

- les articulations avec la production et la consommation qui se répercutent directement sur les échanges.
- les interactions avec la commercialisation d'autres produits. Quelque soit le stade de commercialisation, on sait que les commerçants sont rarement spécialisés et il est artificiel d'isoler les échanges d'une seule denrée vivrière. Négliger les autres produits commercialisés par les agents peut rendre leur comportement et leurs stratégies incompréhensibles et ne correspond pas à la réalité.

.../...

I - LE CHOIX DU SUJET : SES RAISONS ET SES LIMITES

Le choix du sujet peut se comprendre en fonction de son importance et de sa spécificité dans les systèmes et politiques alimentaires ivoiriens. De plus, bien que l'ensemble de l'économie du riz n'ait pu être appréhendé, le système de commercialisation présente des aspects intéressants à approfondir dans la mesure où il joue un rôle très important dans la régulation de la filière riz.

A - ROLE DU RIZ DANS LE SYSTEME ET LA POLITIQUE ALIMENTAIRE

La Côte d'Ivoire, comme presque tous les autres pays africains, n'est jamais citée dans les statistiques parmi les pays rizicoles. La production des 26 Etats du F.A.C. ne représente que 1 % de la production mondiale dont 60 % pour Madagascar (1). La Côte d'Ivoire a un niveau de production légèrement supérieur à d'autres pays tels que le Zaïre, le Mali, le Sénégal (de 100.000 à 250.000 tonnes de paddy par an). Mais, la riziculture n'a jamais dominé les autres produits vivriers tels que la banane, l'igname, voire le manioc, si des comparaisons en terme de volume ont quelque signification. Ce n'est donc pas le marché du riz d'un grand pays rizicole que l'on va étudier.

Cependant, au niveau strictement national, le riz est progressivement à tort ou à raison, apparu comme un produit stratégique dans le système alimentaire et la politique alimentaire. Il a été à l'origine des diagnostics de dépendance alimentaire formulés par la Côte d'Ivoire par un certain nombre d'observateurs. Un écart grandissant est apparu entre la production et la consommation depuis le milieu des années 1970, écart comblé par des importations, ayant atteint plus de la moitié de la consommation au début des années 1980. Il a donc largement déterminé la politique alimentaire dans sa phase d'ouverture sur l'extérieur mais aussi ensuite au moment du repli sur la production nationale, destinée à opérer une substitution aux importations. Nous verrons que le riz a été constamment l'objet de beaucoup plus d'attention que les autres produits alimentaires dans la politique, et notamment du blé, dont les importations ne semblent jamais avoir été remises en cause.

Une telle évolution de la place du riz dans le système alimentaire, ayant conduit à des analyses de dépendance urbaine ou de dualité ville-campagne du modèle de consommation, demandait aussi à être analysée pour ce cas de figure spécifique, d'autant qu'une littérature était disponible à ce sujet. En effet, beaucoup d'analyses très globales, portant sur l'ensemble du continent africain ou l'Afrique de l'Ouest, ne permettent pas de mettre en évidence la situation concrète d'un pays et dégagent des principes de politique alimentaire parfois à l'emporte-pièce.

(1) : Le marché mondial du riz. Ministère Coop. Etudes et Documents numéro 61.
Mai 1985. .../...

B - ROLE DU SOUS-SYSTEME DE COMMERCIALISATION DU RIZ.

L'importance de l'étape de commercialisation n'est plus discutée et de nombreux travaux en terme de filière ont mis en évidence les diverses rétroactions entre production, commercialisation et consommation. Dans le cas du riz, une grande partie de la régulation de la filière s'effectue au niveau de la commercialisation. En effet, la consommation du riz induit des flux nombreux, variés et importants. D'une part, le riz importé arrive à Abidjan et est redistribué à travers tout le pays. D'autre part, le riz ivoirien, quelque soit le mode de transformation, n'est pas forcément consommé sur les lieux de production ou de transformation.

Les taux d'auto-consommation révèlent une forte part de mise en marché de la récolte de riz, celui-ci étant devenu une production de rente pour certaines catégories de producteurs. La politique rizicole a d'ailleurs cherché à accentuer cette tendance par un dispositif d'encadrement de la production et de la commercialisation, puis par un relèvement du prix au producteur. Apparemment, il est essentiel que la production rizicole progresse et double pour satisfaire les besoins de consommation mais la mise en marché et l'acheminement du produit vers le consommateur doivent également ne pas constituer de blocage.

C - CHOIX DE BONGUANOU.

La Côte d'Ivoire a des régions dont les différences ethniques, agricoles, sont bien marquées et en particulier, les produits vivriers se retrouvent presque tous partout mais n'ont pas la même importance selon les régions. Le riz est surtout produit dans l'Ouest du pays, et le Nord dans une moindre mesure, mais nettement moins au Sud-Est, où cette étude a été réalisée. Cependant, bien que le riz puisse être considéré comme une culture marginale par rapport à l'igname et à la banane plantain, l'économie de ce produit présente certains intérêts.

La collecte officielle du riz paddy, c'est-à-dire celui acheté par les organismes d'Etat successifs à un niveau plus élevé dans cette région, comparativement à la production et aussi à d'autres régions. Cela ne veut pas dire que les chiffres de production soient erronés mais au moins, cela dénote à priori un taux de mise en marché de la récolte relativement élevé. Bonguanou est ainsi un des huit endroits choisis pour l'implantation d'une rizerie industrielle. On ne cherche pas à connaître le sens d'une relation de cause à effet entre l'existence d'une unité de transformation et une collecte importante mais on voit dans cette zone, un lien d'activité commerciale actif, où se rencontrent divers flux dont on connaît à priori l'existence : flux de collecte vers l'usine, flux du commerce interne du riz, distribution du riz usiné et importé.

.../...

Les enquêtes de consommation et les chiffres de vente du riz importé révèlent que les zones rurales ont absorbé une grande partie des importations. Cette zone offre donc le même intérêt que les autres zones rurales et semi-rurales sur la pénétration du riz importé et les modalités de distribution qui lui sont liées. De plus, il est intéressant de voir comment et pourquoi il s'est intégré dans le régime alimentaire, voire le système de production.

Les Agnis ne sont pas les seuls à consommer du riz car le Moronou, comme les zones voisines, a accueilli une population allogène et étrangère nombreuse dans la période d'expansion de l'économie de plantation. Ces émigrés viennent surtout du Nord de la Côte d'Ivoire, du Burkina Faso et du Mali et le riz est un de leurs principaux aliments. Ils ont donc eu un rôle actif dans le développement de la riziculture dans cette région.

Enfin, si l'on connaît assez bien l'économie du café et du cacao dans le Moronou, celui-ci a été peu étudié sous l'angle de la production vivrière. L'évolution de la production vivrière depuis quelques années est en particulier mal cernée. Si la restriction du champ d'analyse ne permettra pas des conclusions approfondies sur le système de production, on pourra au moins y apporter quelques hypothèses.

D - QUEL DEGRE DE GENERALISATION POSSIBLE ?

Les résultats d'une étude de cas restent évidemment très liés au contexte régional, qu'on prendra soin de mettre en évidence afin de distinguer ce qui est spécifique à la région de ce qui peut être généralisé.

La commercialisation d'un produit agricole peut en effet prendre diverses formes selon les régions et selon la population, l'importance du produit dans le système de production et le régime alimentaire, le mode de développement régional etc... De même, la politique rizicole, décidée au niveau national peut se concrétiser différemment en fonction des contextes régionaux et des acteurs. Notamment, on sait que la population commerçante du Moronou ne proviendra que rarement de l'ethnie autochtone mais, essentiellement des allogènes du Nord qui sont installés ici depuis plus ou moins longtemps. Le commerce aura donc une physionomie certainement différente de celle du Nord du pays par exemple.

Cependant, ces aspects spécifiques à la région comportent aussi des degrés de généralisation à l'ensemble du pays ou aux systèmes de commercialisation en général. D'une part, à l'exception du commerce local, les réseaux de commercialisation du paddy et du riz débordent l'espace du département étudié et sont intégrés au reste du marché intérieur.

.../...

La physionomie des circuits, le système de prix de ces circuits, les acteurs repérés dans la région du Moronou, ne seront pas indépendants de ceux existant ailleurs. En particulier, ce que l'on sait des réseaux commerciaux, contrôlés par quelques grands groupes ethniques ou nationaux (Diulas - Syro-libanais) et avec le support d'autres travaux sur ce sujet conduit à généraliser les pratiques commerciales, l'organisation et les structures des entreprises commerciales. On souhaite ainsi que ce type d'observation et les analyses que l'on en tirera, permettent d'approfondir la notion de secteur non structuré ou informel et son rôle dans la régulation des marchés intérieurs. En outre, ces commerçants, au moins pour les plus importants d'entre eux, exercent leurs activités dans des zones étendues voire sur l'ensemble du territoire ou à l'étranger. Le système de commercialisation que l'on observera donc dans cette région peut prendre des formes particulières mais s'intègre dans l'ensemble des réseaux économiques de la Côte d'Ivoire, évolue aussi en fonction de la politique et ne peut donc expliquer, ni ne pas influencer, ce qui a lieu en dehors de la région étudiée.

II - LA DEMARCHE.

L'objectif de ce travail est d'apporter une contribution à l'étude des marchés internes des produits alimentaires dans des économies spécifiques, dites sous-développées. Bien que des travaux, de plus en plus nombreux ces dernières années, aient été effectués sur les systèmes de transfert, il semble que leur analyse ait déjà pris un certain retard sur celle d'autres thèmes, notamment celui des systèmes de production. Une des justifications et l'intérêt d'approfondir les connaissances sur les marchés alimentaires tient donc à certaines limites des études restreintes au système de production, qui "butent" sur les problèmes de commercialisation dans la mesure où la gestion des entrées et sorties de produits dans une exploitation rétroagit sur l'évolution du système de production lui-même. Les études de filières-produits, ont été les premières à prendre en compte l'aval de la production avant que l'on s'intéresse en particulier aux composantes de cet aval, transferts et consommation. On sait aussi que l'évolution des structures socio-économiques donne un rôle croissant aux marchés internes alimentaires, dans l'approvisionnement des ménages (urbains et ruraux). Les systèmes de production sont donc de plus en plus dépendants de l'évolution de l'aval du système alimentaire : évolution des modèles alimentaires, capacité du marché interne à répondre à de nouvelles conditions et réactions aux politiques économiques. La configuration des marchés se complique notamment par l'apparition de nouveaux flux (villes-campagnes : distribution des importations et de l'aide alimentaire ; campagne-campagne ou milieu rural semi-rural avec l'émergence de villes moyennes) et de nouveaux intervenants (1).

(1) : Cette évolution sera vue dans un chapitre particulier.

D'autre part, les marchés des produits agricoles et notamment des produits vivriers ont un fonctionnement spécifique de par la caractéristique même de la production et des produits : dépendance des conditions naturelles, périodicité des quantités offertes, fonction d'auto-consommation des produits vivriers liée à la fonction de rente, périssabilité des denrées etc...

Les facteurs agissant sur la commercialisation (au sens de mise sur le marché) des produits et l'organisation interne des marchés agricoles sont quelquefois mal connus ou bien leur dynamique n'est pas suivie attentivement. Une étude sur le système de transfert se situe donc encore forcément dans une problématique d'approfondissement de la connaissance de leur dynamique interne.

Cependant, cette dimension n'est pas la seule et l'expérience ivoirienne en matière d'organisation des marchés agricoles internes accroît l'intérêt de cette démarche.

A - Mécanismes du marché du paddy et du riz : déterminants internes et contraintes externes (rôle de l'Etat).

L'analyse des mécanismes d'un marché requiert d'abord l'observation d'un certain nombre de phénomènes concrets. Ceux-ci peuvent se résumer à la question :

- Comment les acteurs interviennent-ils, où, et à quelles conditions de rémunération ? Quel est l'impact des interventions extérieures ?

La réponse à la question "comment" balaie tout le champ des comportements des acteurs et des pratiques commerciales. Les mécanismes du marché ne peuvent en effet être compris sans une analyse des modes d'insertion et d'intervention des acteurs. Cette question nous semble d'autant plus importante et indissociable de la compréhension du fonctionnement des marchés internes qu'elle a toujours été au centre des débats (décideurs et chercheurs) sur la commercialisation des produits agricoles. Le circuit interventionniste, puis ensuite le courant libéral prônant le désengagement de l'Etat, ont puisé leurs arguments dans le rôle qu'ils attribuent aux acteurs (commerçants, Etat, producteurs, consommateurs) dans le fonctionnement des marchés. L'option libérale semble actuellement dominer et d'une alternative commerce privé, commerce étatique, on est passé au cours des années, à une réflexion sur la manière dont le secteur privé assure l'articulation entre production et consommation. Cependant, si l'Etat ne joue plus, dans ces théories, qu'un rôle régulateur amoindri, le repérage des types d'intervenants et l'analyse de la logique de leur intervention (modes d'insertion et d'intervention) restent un passage obligé de l'analyse des marchés.

.../...

Ce nécessaire passage repose sur l'idée largement acceptée que si l'analyse classique est une analyse en terme de comportement, celui de l'homo-économus répond à des principes de rationalité économique pure (utilité) et ne se distingue qu'en fonction de sa position d'offreur ou de demandeur, mais ne reflète pas ce qui a lieu dans la réalité. Pour nous, les acteurs ont des comportements et des intérêts divergents - selon des critères qu'il conviendra d'explicitier - qui se répercutent sur l'organisation des marchés et la détermination des prix qui apparaissent donc largement comme le résultat de rapports de force, de conflits ou de coalition (1). C'est pourquoi aussi, on a accordé une place importante à l'analyse de la nature des intervenants. (Cf. paragraphe II).

Les pratiques commerciales ne recourent pas complètement le comportement des agents et correspondent plutôt à la "manière" d'exercer une activité commerciale. Pour certaines catégories d'acteurs, elles apparaissent foncièrement différentes des pratiques commerciales occidentales, ancrées dans l'histoire du commerce africain. La question est de savoir, si, et comment, ces pratiques, qui ne sont d'ailleurs pas immuables, s'adaptent à de nouvelles conditions, créées entre autre par des mesures de politique économique.

La réponse à la question "où" nécessite le repérage des lieux de commercialisation et la reconstitution de leur ordonnancement en réseaux, formant le système de transfert. La configuration d'un marché est interdépendante avec le système des prix, les pratiques. Sa reconstitution permet de saisir les flux de produits. Cette phase descriptive incontournable dans ce type de travail, est une base essentielle de données à partir de laquelle découlent les analyses du marché. Un des objectifs méthodologiques consiste donc à effectuer un "découpage théorique", constituant un outil d'analyse efficace du marché. (Cf. section II Méthodologie).

Le système de prix constitue le point central d'une étude sur les marchés alimentaires et est la réponse à notre dernière interrogation. Il apparaît aussi comme la synthèse de toutes les caractéristiques mises en évidence sur ce marché : organisation, stratégies divergentes des acteurs, phénomènes physiques tels que les variations de flux (loi de l'offre et de la demande).

Dans l'optique de recherche, il convient de repérer les variables intervenant dans la formation des prix (le produit n'est pas forcément homogène) mais notre contribution se limitera à l'ébauche d'hypothèses dans la mesure où l'ampleur des relevés ne permet pas d'aller jusqu'à la modélisation.

La reconstitution des systèmes de prix et des marges, ainsi que le repérage de variables explicatives ne peuvent avoir qu'un objectif informatif dans la mesure où ils apportent une contribution à certaines questions.

(1) : DE BERNIS : "la fonction des prix dans la conquête par l'agro-capitalisme de la gestion des ressources naturelles d'origine agricole. Recherche Internationale numéro 13. .../...

- Nous verrons avec la politique alimentaire qu'un des points les plus délicats d'intervention sur le système alimentaire est celui de l'encadrement des prix ou de leur fixation. L'arbitrage principal étant réalisé entre les intérêts respectifs des producteurs et des consommateurs, on saisit l'importance d'une bonne appréciation des coûts de commercialisation et des marges des intermédiaires. Les revenus des couches de population défavorisées n'autorisant pas, sans risque de perturbations sociales, une élévation sensible des prix alimentaires, il s'agit alors de savoir si les coûts de commercialisation et les marges pourraient être réduits de manière à limiter les effets d'une transmission de l'augmentation du prix d'achat au producteur, dans le cas d'une politique de recentrage de l'économie sur la production vivrière (menée par la Côte d'Ivoire actuellement).

D'autre part, ce genre de données peut apporter des éléments contribuant à mesurer l'impact des prix des marchés internationaux sur la structure de l'offre nationale. Dans le cas de la Côte d'Ivoire, où les prix du riz sont administrés, le prix du marché international joue indirectement à travers l'intervention de l'Etat (fixation des prix et quantités) et, c'est donc l'impact de la fixation des prix qu'on pourra également apprécier. D'autre part, l'existence d'un régime de prix fixés par l'Etat pose immédiatement la question de son respect, de son influence sur l'organisation des marchés internes et donc des résultats à attendre d'une telle politique.

Comme ses voisins sahéliens, mais uniquement pour le riz, la Côte d'Ivoire tente depuis de nombreuses années d'agir sur le marché interne. Cette étude du marché du riz s'est réalisée peu après que la politique alimentaire ait pris une orientation plus libérale et ait redonné l'initiative au secteur privé. C'est donc cette option récente et ses conséquences qui nous intéresseront d'autant que l'analyse des phases précédentes a déjà été réalisée. En particulier, bien que les structures étatiques ne semblent pas perturber en général les structures privées, il paraît intéressant de voir comment s'organise le marché après leur disparition et le recentrage sur la production vivrière.

Cependant, nous verrons que le contexte ivoirien ne permet pas de rattacher cette évolution à la situation prévalant dans la zone sahélienne et que la remise en cause de la politique d'importation (la Côte d'Ivoire a des recours insignifiants à l'aide alimentaire) a des facteurs explicatifs différents. Cette spécificité permet d'ailleurs de sortir l'analyse des marchés et les stratégies nationales du contexte sahélien, servant souvent de référence unique au cas africain.

.../...

Enfin, d'un point de vue général, un certain nombre de dysfonctionnements touchent quelquefois les systèmes de commercialisation, sans que ceux-ci soient réellement inefficaces. Quelques uns ont été mis en évidence par des études préalables (1) : blocages d'ordre matériel ou techniques ayant trait à l'infrastructure, aux conditions de stockage ou de conservation, blocages issus d'une mise en place de structures lourdes et enfin blocages dus aux systèmes de prix. Chaque système de transfert ayant ses propres caractéristiques, on tentera d'examiner si ces blocages agissent dans le système d'échange du riz et si d'autres apparaissent et quelles solutions pourraient éventuellement être apportées.

B - Acteurs du commerce :

Les acteurs du commerce et les structures qu'ils créent sont présents dans deux sortes d'analyses : la problématique du commerce telle qu'elle est apparue depuis les années 1970 dans les travaux de recherche et les décisions politiques ; la problématique du secteur dit informel ou non structuré.

1 - La problématique du commerce des vivriers.

Nous ne ferons que présenter brièvement cette problématique dans la mesure où elle est maintenant largement connue. Depuis les années 1970, elle est essentiellement liée au degré d'intervention souhaitable de l'Etat sur les marchés agricoles et à la concurrence qui s'exerce entre secteur privé et secteur étatique quand celui-ci existe.

1.1. Acteurs et structures

La plupart des analyses opposent ces structures étatiques aux autres qui constituent alors le "commerce traditionnel", mais elles ne font apparaître que des catégories correspondant aux objectifs de départ. Ce découpage a un caractère dualiste très marqué puisque dans cette optique chaque type de commerce (étatique-moderne-traditionnel) a des modes de fonctionnement distincts et sont autonomes. Le commerce dit traditionnel est perçu surtout comme une survivance des structures pré-capitalistes où les relations sociales et lignagères sont primordiales. Il a pendant longtemps été considéré comme une entité homogène, dans laquelle les acteurs répondent tous aux mêmes caractéristiques, avant que des études sur des produits spécifiques (cola, bétail notamment) ne fassent apparaître son fort degré d'hétérogénéité. En outre, ce concept de traditionalité, qui concerne d'ailleurs dans la littérature générale des aspects plus larges que le commerce, répond plus à une certaine vision idéologique des structures socio-économiques africaines.

(1) : Voir les éléments bibliographiques relatifs aux études de cas sur la commercialisation.

Il n'apparaît donc pas opérationnel en raison de son imprécision et corrélairement de l'hétérogénéité des formes qu'il recouvre, lui ôtant tout contenu analytique

Les critères généralement utilisés pour isoler le commerce traditionnel sont les suivants (1) :

- non enregistrement au registre du commerce ;
- pas de comptabilité ;
- réalisation uniquement par voie orale des transactions sans support documentaire écrit et matériel ;
- absence quasi-totale de salariat comme mode de rémunération ;
- traitement des produits dans des conditions précaires : exposition des denrées à même le sol ou en plein air sans équipement et aménagement.

Tout un pan du secteur commercial n'apparaît pas dans la commercialisation d'un certain nombre de produits vivriers. Il s'agit des sociétés d'import-export, des sociétés de distribution à succursales, des sociétés commerciales. Ces dernières interviennent, mais d'une façon marginale. Leurs échecs ont été analysés dans les mêmes termes que ceux des structures étatiques qui, dans les analyses, forment avec les sociétés, le secteur dit moderne.

Le riz est un produit vivrier particulier parce que ces différentes sociétés participent à sa commercialisation au niveau de l'importation et de la distribution du riz importé et usiné. On devrait donc considérer les structures suivantes :

- les structures étatiques ;
- l'ensemble des sociétés commerciales ;
- le commerce privé africain hors sociétés commerciales.

Nous préférons ce terme à celui du commerce traditionnel en raison de sa connotation et de son inefficacité à analyser le marché interne. A l'aide des théories sur le secteur "informel" qui rejoignent ces analyses pour d'autres secteurs que les échanges, nous tenterons d'analyser la nature de ces entreprises commerciales et leur rôle dans le fonctionnement du marché. Le terme traditionnel ne sera donc utilisé que par rapport à ce que recouvre ce terme dans la littérature.

1.2. Deux optiques du rôle de régulation de l'Etat.

Le commerce "traditionnel" n'est d'ailleurs pas toujours considéré négativement. Pendant les années 1970, l'appareil commercial était jugé selon deux optiques opposées :

- * - une première, étatiste et modernisante, considérait que le commerce traditionnel ne pouvait répondre aux besoins des marchés alimentaires, surtout en période d'élargissement du marché intérieur des vivriers.

(1) : Boni KONADIO : "la question de la commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire. Communication au Colloque du CIRES. Mai 1984. Abidjan.

Il générerait des pertes importantes, des marges trop élevées répercutées sur les , de consommation, risquant par conséquent d'être incompatibles avec les pouvoirs d'achat. Les partisans de cette optique estimaient donc qu'un "secteur moderne" de la commercialisation devait se constituer sous l'impulsion de l'Etat (structures étatiques) ou des entreprises privées (intervention des sociétés commerciales).

* - Une deuxième contestait la première en considérant l'échec des structures lourdes et estimait au contraire que "le système traditionnel" a fait ses preuves, est suffisamment efficace pour continuer à jouer le rôle qui a toujours été le sien...

Les agents du système traditionnel connaissent le secteur (leur métier), les conditions du marché (les habitudes des ménagères) le caractère des produits (grande périssabilité pour beaucoup d'entre eux) qui sont tels que ce système, léger du reste, paraît adapté. "Un système moderne, ayant pour cible le marché intérieur avec des structures lourdes et devant par conséquent supporter des charges de fonctionnement ne pourrait tenir le coup" (1).

Cette optique a fini par l'emporter tant au niveau des travaux scientifiques qu'au niveau des centres de décision en raison de la souplesse d'adaptation des circuits non étatiques et du coût des structures bureaucratiques dans une conjoncture difficile et dans un secteur où les variations de l'offre et de la demande et des prix supposent des adaptations instantanées au marché et aux caractéristiques propres des filières.

2 - Commerce et secteur informel ou secteur non structuré.

Les caractéristiques des acteurs du commerce apparaissent également dans les théories du secteur dit "informel" mais l'adéquation entre les deux n'est pas immédiate.

2.1. Qu'est-ce que le secteur informel ou non structuré ?

La littérature abonde depuis quelques années sur ce concept de secteur informel ou non structuré, né de la constatation qu'un certain nombre d'activités économiques échappent aux statistiques et ont un mode de fonctionnement et une dynamique particulière. La réalité n'est pas nouvelle puisqu'une économie souterraine, n'apparaissant pas dans la comptabilité nationale et assimilée au "travail au noir", avait déjà été repérée dans les pays industrialisés. Cependant, on lui a conféré une problématique particulière dans les pays dits sous-développés en raison de son poids économique; dès qu'il a pu être évalué, et du caractère "traditionnel" (2) attribué à ces activités et à son mode de gestion qu'on oppose au secteur dit "moderne".

Nous verrons que le terme "informel" désigne les activités échappant à tout contrôle statistique et aussi dans un sens plus large, celles ne relevant pas d'une organisation du travail correspondant au modèle occidental.

(1) : BONI KONADIO : opt.cit.

(2) : Valable surtout dans le contexte africain.

2.2. Le commerce dans les études sur le secteur informel.

D'après les travaux consultés, les études sur ce sujet ont surtout traité de la production des biens et des services et ne mentionnent que peu le commerce, aucune ne semble avoir analysé le secteur dit informel ou non structuré à partir des activités commerciales. Seul le commerce de rue apparaît quelquefois mais sans le cadre de travaux relatifs au milieu urbain ou parce qu'il est intégré à l'artisanat alimentaire (1). Le commerçant y apparaît également comme intermédiaire entre les secteurs informel et capitaliste, dans le cadre de la sous-traitance industrielle et commerciale (2). Il achète ou fait fabriquer la production des unités du secteur informel pour la revendre au secteur capitaliste (sous-traitance indirecte de la petite production marchande). Ce type de sous-traitance est dite la plus fréquente en Afrique, notamment pour les produits agricoles (café et cacao par exemple en Côte d'Ivoire dont l'ensemble de la collecte repose sur ce type d'organisation). Il achète les matières premières au secteur capitaliste pour les redistribuer ensuite au secteur informel.

Sauf cas spécifiques, la définition du commerce compris dans le secteur informel est plutôt imprécise. On utilise souvent le terme de "petit commerçant". Hugon inclut dans les petits commerçants les intermédiaires entre les consommateurs et le milieu rural, les démarcheurs. Mais, il place les transporteurs dans le secteur dit moderne. Son approche exclut le commerce qui a des caractéristiques "capitalistiques", même s'il a des modes de gestion proches du secteur informel qu'il définit comme le secteur de la "petite production marchande" (cf. 2.4.). Charmes, par contre, apporte des éléments de précision dans sa définition et considère que les commerces, pouvant appartenir au secteur non structuré, ont moins de trois employés. Il distingue en outre un secteur non localisé (marchands ambulants) et un secteur localisé de commerce de détail des produits alimentaires et non alimentaires (3).

2.3. Approche du commerce.

L'approche du commerce en tant qu'activité dite traditionnelle apparaît dans les cas où le secteur informel est lui-même assimilé à un secteur traditionnel. Mais, on a déjà dit l'inopérance de ces définitions "traditionnel" ou "moderne" qu'elles soient utilisées pour le commerce ou pour d'autres activités, bien qu'ayant fait l'objet de tentatives de définition à partir d'un certain nombre de critères, demeurent néanmoins des "concepts" parfaitement flous et représentatifs d'un regard analysant les économies africaines à partir des structures prévalant dans les pays occidentaux industrialisés (mode de gestion, salariat, etc...).

(1) : MUCHNICK-DE-BRICAS : "L'artisanat alimentaire in nourrir les villes" l'Harmattan. 1985.

(2) : HUGON (P). La petite production marchande et l'emploi dans le secteur "informel". Le cas africain. IEDES 1977.

(3) : CHARMES (J). "Une recherche en cours : l'enquête sur le secteur non structuré en Tunisie". .../...

Le critère de non enregistrement, non emprunt d'à priori, est plus large et est retenu en préalable dans toutes les études. Ce critère très simple recouvre cependant plusieurs possibilités, du moins dans le cas du commerce.

- le non enregistrement strict. Il n'existe aucune trace de l'activité. Le commerçant n'est pas inscrit au registre du commerce. C'est un des critères retenus pour définir le commerce traditionnel dans l'article de Boni-Konadio.
- le non enregistrement au sens large. La comptabilité nationale ne connaît pas les volumes d'activité des entreprises, car celles-ci ne payent pas d'impôts.

C'est le non enregistrement au sens large, c'est-à-dire l'absence de données sur les chiffres d'affaires, qui est retenu pour définir les entreprises du secteur informel. Les détaillants ne sont alors pas les seuls concernés car presque tous les commerçants sont dans ce cas. En effet, un certain nombre de grossistes n'ont pas d'activités connues, ni même enregistrées mais les analyses du secteur informel n'en parlent pas. A partir de cette définition, la question est alors la suivante : quels agents commerciaux recouvre-t-elle et quelles comparaisons peut-on faire avec les autres branches de la production de biens et de services déjà étudiées ? Les agents intervenant dans le commerce ont-ils des caractéristiques semblables à ceux des autres branches et jusqu'à quel point les théories du secteur informel sont applicables au commerce ?

2.4. Théories sur la nature des activités et les relations du secteur informel.

Afin d'éclairer les questions sous-jacentes à cette question générale, rap-pelons brièvement les principales théories développées sur la nature des activités du secteur dit informel et sur les relations que celui-ci entretient avec les activités qui ne sont pas considérées comme informelles (1).

a) Les analyses dualistes.

Elles divisent l'économie en deux secteurs non concurrentiels ayant chacun leurs propres lois de fonctionnement. Les critères des activités informelles, variables selon les auteurs sont assez normatifs et arbitraires aussi, ce sont, sans exhaustivité : la faible dimension de l'entreprise ; le faible niveau technologique ; l'absence de salariat comme mode de rémunération ; la forte intensité de main d'oeuvre et l'absence de comptabilité. Notons que le caractère "faible" ou "fort" de certains critères n'est pas quantifié, sauf exception, et que ce flou rend ces critères non opérationnels. Il s'agit plutôt d'une approche "intuitive" de certaines activités.

Dans ces analyses, le secteur informel a un rôle positif puisqu'il absorbe l'exode rural et qu'il est un employeur de main d'oeuvre appréciable dans un contexte de pénurie de travail.

(1) : Cet exposé succinct s'appuie pour le découpage entre les théories sur l'ouvrage de P.Hugon, déjà cité, qui présente d'une manière critique, différentes approches du secteur dit informel.

Il est en outre fournisseur à bas prix de biens et services pour les travailleurs du secteur informel et capitaliste aussi. Dans cette optique, les secteurs modernes et informels sont complémentaires car les acteurs opèrent sur des circuits différents.

b) Dans les analyses systémiques...

... qui se veulent une critique des théories dualistes, le secteur informel est toujours en marge du secteur moderne mais lui est subordonné. L'analyse se fait cette fois à partir de la branche de production dans son ensemble et introduit la notion de forme de production afin de différencier plusieurs niveaux dans les activités informelles (certaines se rapprocheraient de celles du secteur moderne). Deux courants s'opposent à propos du rôle du secteur informel. Celui des marginalistes en fait une survivance des systèmes antérieurs et ne lui attribue pratiquement aucune contribution à l'accumulation du capital. Un autre courant considère qu'il y a surexploitation du secteur informel par le secteur capitaliste, par ponction de valeur.

C. Hugon reprend cette notion de forme de production pour construire celle de petite production marchande. Bien que celle-ci ne semble pas englober les activités commerciales dans son champ d'analyse, notons que, dans cette analyse, les entreprises modernes et artisanales produisent pour des marchés différents et "les activités informelles" constituent des formes de production associées au capitalisme dominant mais connaissant leurs propres lois de fonctionnement ; elles constituent des réponses des acteurs sociaux intégrés dans un certain type de relations" (1). En outre, le secteur informel est perçu aussi comme un palliatif au chômage urbain, né de l'exode rural.

Ces analyses diffèrent sur la nature et le rôle du secteur informel mais elles attribuent toutes aux activités concernées les caractéristiques suivantes :

- pas de tenue de comptabilité ;
- pas de salariat ;
- reproduction simple de la force de travail ce qui implique des niveaux de revenus faibles.

B.5. Certains thèmes développés dans les analyses intérieures nous intéressent plus particulièrement dans le cadre de notre étude.(2).

D'une part, les théories présentées plus haut reposent donc en général sur le postulat selon lequel le secteur informel constitue une réserve de main d'oeuvre issue de l'exode rural ou un palliatif au chômage. Ses travailleurs sont donc les nouveaux migrants urbains qui n'obtiennent pas d'emploi dans le secteur capitaliste et ceux qui ont quitté le secteur capitaliste. En Afrique, le secteur capitaliste ne peut créer autant d'emplois que n'en suppose l'ampleur de l'exode rural, ce qui expliquerait la création d'activités informelles.

(1) : HUGON : opt.cit.

(2) : IREP.

Les activités du secteur informel exerceraient donc une pression sur les niveaux de salaire et permettraient uniquement la reproduction de la force de travail au moindre coût. Elles seraient aussi nécessaires à l'accumulation du capital et le produit du capitalisme (1).

Cependant, d'autres approches (2) critiques, ont montré que les entreprises de l'économie non officielle peuvent générer dans certains cas des revenus supérieurs à ceux du salariat dans le secteur dit moderne et que le secteur informel ne constituait pas systématiquement une réserve de main d'oeuvre. La situation diffère cependant selon les branches (Charmes). Au contraire, le développement des activités dites informelles serait issu d'un décalage entre l'évolution du taux de salaire et celle des prix à la consommation. La main d'oeuvre du secteur non structuré serait donc constituée d'individus déscolarisés, et de pourvoyeurs de capitaux (salariés et fonctionnaires) et de main d'oeuvre (1).

Les études considérant le secteur informel comme un palliatif au chômage urbain ont été menées dans les zones urbaines, comme presque tous les travaux à ce sujet, semble-t-il. Cependant, des zones rurales ou semi-rurales (ces dernières sont très nombreuses sur le territoire ivoirien) abritent également de nombreuses activités s'apparentant au secteur informel. Le département de Bonguanou en constitue un exemple.

. Un autre type de critique des théories dualistes nie aussi l'existence de liens entre le secteur informel, le chômage et l'intensité du flux migratoire en s'appuyant sur des études empiriques menées en Colombie (3). Les théories dualistes établissant injustement ces liens, sous-entendent deux hypothèses qui ne se vérifieraient pas en réalité :

- il n'y a pas de barrières à l'entrée pour les activités non officielles ;
- la demande n'est ni dynamique, ni stable, ce qui provoque un fractionnement du revenu.

Ces thèses, et notamment l'absence de barrières à l'entrée ainsi que le rôle de palliatif au chômage, ont été avancées pour contester l'efficacité du commerce dit traditionnel, et pour véhiculer l'idée d'une multiplication parasitaire des intermédiaires. Il se produirait un allongement des circuits par augmentation du nombre d'intermédiaires, ce qui provoquerait une augmentation factice du prix à la consommation par le cumul des marges et les pratiques du micro-détail. Le nombre élevé de points de vente démultiplierait l'offre et créerait des prix "opaques", sans impulsion et sans lien avec la demande. Si le nombre d'intervenants, et notamment leur multiplicité, est difficile à établir, on peut tenter par certains biais, d'apprécier ces éléments en observant la longueur effective des circuits, les niveaux des marges, les conditions dans lesquelles les acteurs du commerce interviennent. Il convient aussi de prendre en compte la faiblesse et la répétitivité de la demande liée à la variabilité des revenus comme à la déconcentration du commerce (importance des commerces de proximité).

(1) : Bulletin numéro 1 du Département H. ORSTOM - AMIRA.

(2) : IREP : opt.cit... (3) : LOPEZ : opt.cit.

SECTION II

METHODOLOGIE

La méthodologie comporte deux niveaux : les concepts avec lesquels on appréhende le sujet étudié et les méthodes d'enquêtes proprement dites.

I - LES CONCEPTS.

A - L'OPTIQUE FILIERE.

L'économie alimentaire a souvent été abordée à l'aide du concept de filière. Cet outil d'analyse est né au moment où le système agro-alimentaire français a commencé à être étudié par produit dans les années 1950. Une filière est alors grossièrement une succession d'agents de même niveau technologique manipulant un produit donné. La filière répond à la nécessité d'une analyse globalisante d'un produit ou d'un groupe de produits et elle représente effectivement dans son utilisation l'intérêt de saisir l'ensemble de l'économie d'un produit du stade de production à celui de consommation, ainsi que les interactions entre ces différentes étapes.

Cependant, si elle est bien adaptée au système agro-alimentaire des pays industrialisés, quelques difficultés apparaissent lors de son application à d'autres types d'économie. En outre, les définitions de la filière peuvent varier d'un auteur à l'autre quand elle est remaniée afin d'être appliquée aux problématiques du sous-développement.

Dans ce contexte, quelques définitions différentes permettent de situer les utilisations de cet outil d'analyse.

1. Définition première :

Baris et Couty (1) ont une vision de comptabilité nationale donc macro-économique de la filière qui est une construction ex post. Elle est un mode de présentation des grands agrégats économiques et ne constitue donc pas une méthode utilisable pour des enquêtes de terrain.

2. Définition seconde : (2)

Hugon, lui, construit la notion de "filière spécialisée" dans une étude remettant en cause la relation entre l'urbanisation et la dépendance alimentaire. Sa définition de la filière lui paraît plus apte que les analyses néo-classiques, marxistes dualistes pour cerner dans le système alimentaire, le sous-système productif, les relations entre les agents, leurs conflits et stratégies, et les modes d'organisation.

(1) : Baris et Couty : "Note Amira n° 35 - INSEE.

(2) : Hugon : In "vivre et survivre dans les villes africaines".
et DEBLE. - PARIS PUF. 1982.

La filière est une suite d'opérations situées sur un espace de référence local, ou régional ou national ou encore international, d'où l'expression de filière spécialisée. Sur chaque filière (ou chaque sous-espace), l'auteur se propose d'étudier la logique des agents, les opérations de transformation, les modes de régulation et les lieux entre les filières (migration des agents entre eux, opérations de transformation correspondant à des changements de filière).

3. Troisième définition.

La filière proposée par Labonne a été élaborée avec un objectif de conception et d'analyse des politiques alimentaires. La filière permet de prendre en considération l'hétérogénéité du système alimentaire et de "rendre compte des processus de différenciation économique et sociale" et de ceux de conflits, d'automatisation ou d'alliance de groupes". La filière, dans sa conception originelle, ne permettait pas notamment d'appréhender ces aspects, qui étaient aussi des préoccupations d'Hugon.

Selon Labonne, les sous-systèmes composant le système alimentaire (production, transfert, consommation) entretiennent entre eux des relations qui ne s'effectuent pas au hasard selon les lois du marché car "par habitude ou intérêt des chaînes se constituent ; nous les appellerons filières, que nous définirons de manière systémique par leurs éléments (en ce cas les agents) et les relations qu'ils entretiennent". (1).

Labonne identifie trois filières : autosubsistance, artisanale ("articulation local-national et satisfaction de la demande locale habituelle") ; industrielle ("liée aux grands marchés nationaux et internationaux, satisfaction de la consommation nationale de masse"). Les critères d'élaboration sont le "degré de maîtrise technologique", le "rôle du capital", la "dimension économique des agents", le "caractère coordonné ou indépendant de leurs informations et leurs décisions". (1).

Cependant, "ces trois types proposés ne doivent pas faire croire que les filières concrètes prennent clairement de la production à la consommation, l'une de ces formes typiques. Les filières concrètes se mêlent, s'allient, se séparent au gré des circonstances et des politiques".

Labonne a également mis en évidence les limites de la transposition de la définition première, dues à des difficultés d'adaptabilité au contexte socio-économique africain. Outre, qu'elle ne puisse révéler les rapports sociaux contenus dans le système alimentaire, la notion de filière prévue pour un produit n'est guère utilisable dans la mesure où les entreprises des pays sous-développés sont diversifiées et "interviennent simultanément sur plusieurs filières". Cette principale caractéristique des agents permet de comprendre en partie la complexité des économies africaines. On ne peut d'autant l'évacuer que les acteurs constituent un axe essentiel de cette étude.

(1) : LABONNE : "sur le concept de filière". Polycopié -

En effet, quel que soit le stade de commercialisation, les agents ne sont pas spécialisés. Ils peuvent adjoindre à leurs activités commerciales d'autres participations au système alimentaire, voire à d'autres secteurs de l'économie. Il n'est pas toujours aisé de distinguer l'activité principale à supposer que celle-ci se détache.

B - L'OPTIQUE CIRCUIT.

Il n'est pas inutile d'évoquer ici ces conceptions diverses de la filière, même si on n'a pas retenu ce concept. D'une part, elles contiennent des aspects intéressant notre problématique, notamment ce qui concerne les jeux des relations entre acteurs. D'autre part, la filière est confondue, dans certains écrits, avec la notion de circuit, que l'on a retenu.

On n'a pu retenir le concept de filière en raison de la restriction, au départ, du champ d'analyse. Seul le sous-système d'échange a été approfondi à l'intérieur de l'économie du riz. En outre, le concept de circuit, tel que défini plus loin, s'adaptent à priori à la physionomie du marché du riz et aux objectifs de l'enquête. On a considéré le circuit comme "une succession d'intermédiaires et de lieux par lesquels transitent, pendant une période définie, des flux de produits (allant du producteur au consommateur), de monnaie (allant du consommateur au producteur), d'information sur l'offre et la demande (allant dans les deux sens)" (1).

Le circuit permet donc d'envisager la circulation des produits sous deux angles : celui de la circulation des produits dans l'espace et celui des agents commerciaux.

- L'angle spatial :

Le produit est déplacé dans l'espace, soit transporté d'un point à un autre à faible distance, soit son déplacement donne lieu à un changement d'échelle. Il est souvent tentant de faire correspondre linéairement des échelles spatiales d'opérations à des niveaux technologiques (type filières par produit artisanale ou industrielle), ce qui est loin d'être vérifié dans la réalité, du moins pour le système d'échange. Les méthodes artisanales ont fréquemment un champ de réalisation national, voire international.

- L'angle des agents :

Des chaînes d'intermédiaires se créent. Le premier échange est réalisé avec le producteur, le dernier avec le consommateur.

.../...

(1) : Baris et Couty : opt.cit.

On peut appréhender par ce biais :

- les caractéristiques de chaque type d'intervenant et leurs résultats économiques ;
- les relations entre agents ;
- les changements significatifs le long des circuits.

On sait que les circuits de commercialisation peuvent se séparer en segments de circuits (1) ayant des caractéristiques différentes. P.Couty a mis en relief un phénomène de différenciation de niveau technologique dans le cas du poisson (2).

La physionomie du marché du riz a fortement influencé l'adoption de l'approche par circuit. Le marché est à priori relativement compartimenté car il cristallise plusieurs cas de figures : le riz est à la fois importé, produit localement par l'agro-industrie et le secteur artisanal.

Un découpage initial a été effectué comme une construction devant être testée. Selon des premières hypothèses élaborées à partir de données bibliographiques et de quelques enquêtes antérieures, les grands réseaux du riz peuvent se rattacher aux types de riz. En effet, ce produit n'apparaît pas homogène mais plutôt comme un ensemble de sous-produits plus ou moins substituables entre eux : riz importé, riz ivoirien usiné, riz ivoirien artisanal se scindant lui-même en plusieurs catégories selon le lieu de production.

Le marché a donc été subdivisé en trois grandes parties :

- le riz importé et la vente au grossiste sont gérés par un organisme d'état (la Caisse Générale de Péréquation des Prix) ;
- le riz produit localement et usiné est un produit de l'agro-alimentaire dont l'approvisionnement est assuré par la petite production. Une partie repasse par la CGPP ;
- le riz produit localement et transformé de manière artisanale par les moulins est destiné au marché local et alimente un commerce à moyenne distance très mal connu. On peut y ajouter le riz décortiqué à la main dont l'utilisation est plus restreinte.

L'approche des circuits de commercialisation ne débouche pas uniquement sur une description détaillée des réseaux d'échange et de leur organisation. On peut analyser un certain nombre d'autres questions : l'étude des sous-systèmes, la formation des prix et des marges, la périodicité des différents types de flux au cours de la campagne agricole.

(1) : Expression de P.Couty : opt.cit.

(2) : P. Couty : opt.cit.

L'objectif est en quelque sorte d'interpréter le système d'échange du riz blanc et du riz paddy en isolant des sous-systèmes ayant une logique propre. Ce sont les sous-circuits. Ils ne sont pas autonomes et on analysera les interactions, les points de jonction, les parties communes etc... La segmentation effective par sous-produits ou par un autre critère sera ainsi vérifiée et/ou précisée. Cela revient à s'interroger sur la coexistence de plusieurs marchés pour un produit au sein d'un même système d'échange. Les cas généralement étudiés correspondent à l'instauration d'un marché officiel sur d'anciennes structures.

On veut examiner les liens entre l'existence des sous-systèmes et l'organisation du groupe commerçant, compte tenu des différenciations entre commerçants. En effet, une série d'observations réalisée sur les marchés de détail à Abidjan, ont révélé que les vendeurs, en règle générale, sont attachés à une seule sorte de riz. De même, la privatisation de la distribution et de l'usinage du paddy a pu entraîner une nouvelle différenciation parmi les commerçants, dans la mesure où tous n'auront pas les moyens d'accéder à ces activités commerciales. Un recul de 2 ans (privatisation en 1982...) rend possible l'appréhension de ce phénomène.

La recherche des critères de classification des sous-circuits s'est faite à partir des typologies : lieux de commercialisation, agents, sous-produits, espace de réalisation des échanges. La méthode des typologies permet ensuite l'étude séparée des éléments composant le système de commercialisation (agents et lieux de commercialisation en particulier).

La circulation d'un produit -vue sous l'angle des circuits qu'il emprunte- est également appropriée à l'analyse de la formation des prix et des marges commerciales. Ainsi, on peut rendre compte des différences de prix d'un produit non homogène, selon les différents circuits, les catégories de riz, le lieu et le volume de vente etc...

Dans le cas particulier du riz en Côte d'Ivoire, il semble important de saisir les disponibilités régionales des différents types de riz au cours de l'année. L'espace de référence est limité à une petite région mais il est significatif puisqu'il est à la fois zone de production, d'importation et d'exportation. Les rapports entre le riz importé et celui produit localement -inversion des flux, substitution à la consommation etc...- doivent être mis en évidence.

.../...

II - L'APPROCHE CONCRETE DES CIRCUITS : LES METHODES D'ENQUÊTE.

A - LA PRE-ENQUÊTE.

Au départ, on disposait seulement d'informations générales sur l'organisation des circuits des produits vivriers et non de données relatives à l'infrastructure commerciale de la région enquêtée. Une pré-enquête s'avérait donc nécessaire afin de recenser les types d'agents et de lieux de commercialisation et de définir les lieux concrets d'enquête. Les éléments enquêtés du circuit ont été déterminés par choix raisonné et non par tirage au sort parce que l'on ne disposait pas d'une base de données suffisante et que le type d'enquête ne se prête pas tellement à la seconde solution.

Cette pré-enquête a effectivement fourni des éléments précieux : il n'y a pas de marché de gros du paddy au sens physique du terme, le riz blanc est très peu échangé sur les marchés de villages, enfin, les moulins de décorticage s'avèrent être un lieu important d'échange et un point de départ du commerce de riz artisanal. La non-spécialisation des agents et leur "multi-fonctions" sur le circuit du riz ont également été vérifiés. Les premiers relevés ont également donné les "entrées" par lesquelles les circuits ont été abordés : le décorticage, la distribution de gros en magasins, les producteurs (sortie du paddy dans l'exploitation).

B - TYPES DE DONNEES

Deux sortes d'informations complémentaires ont été distinguées :

- les données qualitatives concernent surtout les agents (histoires de vie, analyse de leurs activités) et les relations qu'ils entretiennent à l'intérieur du système de transfert et avec le reste du système économique, sur la description du fonctionnement des lieux de commercialisation et sur les éléments du passé qui se répercutent sur le fonctionnement actuel du commerce ;
- les données quantitatives tirées des enquêtes sont de type micro-économique : systèmes de prix ; reconstitution des marges et des comptes d'exploitation des agents.

C - TYPES D'ENQUÊTES.

Les éléments composant un système de commercialisation étant très variés, plusieurs types d'enquêtes sont nécessaires selon les agents et les données recherchées. Ont été utilisés, les questionnaires fermés, les entretiens libres, les relevés périodiques.

.../...

- . les questionnaires fermés ont servi quand il était possible d'aborder les agents par ce moyen, ce qui fut le cas pour une cinquantaine d'individus (riziculteurs ; consommateurs).
- . La seule méthode d'enquête adaptée pour les commerçants est celle de l'entretien libre, car on ne peut toucher cette catégorie d'agent avec des questionnaires. Cette méthode a également servi pour les monographies des vendeuses et pour obtenir des précisions auprès des riziculteurs sur le revenu et les mécanismes de crédit.

Enfin, on a recueilli des données quantitatives sur les prix et les volumes de transaction par des relevés sur les lieux d'échange.

Les éléments de méthodologie concernant des points particuliers des enquêtes sont traités au fur et à mesure qu'on les aborde.

CONSUMMATION DU RIZ EN COTE D'IVOIRE
ET DANS LA REGION D'ENQUETE

INTRODUCTION

La consommation du riz en Afrique de l'Ouest évoque immédiatement à l'esprit le problème alimentaire africain, car elle représente, avec le blé, la "dépendance alimentaire" croissante vécue avec plus ou moins d'acuité selon les pays. Les contextes alimentaires ont fait naître des concepts et susciter des politiques spécifiques. On rappellera brièvement, cette vision globale de la situation alimentaire des économies dites du Tiers Monde avant de présenter des aspects permettant de porter un regard nouveau sur les modèles de consommation en Côte d'Ivoire.

Dans ce tableau quelque peu révisé de la consommation des ménages ivoiriens, on inclura les résultats d'enquêtes menées à Bonguanou sur les comportements de consommation.

SECTION - I - : LA CONSOMMATION DU RIZ EN COTE D'IVOIRE.

I - QUELQUES CHIFFRES

La Côte d'Ivoire consommait en 1983, 569.000 tonnes de riz blanc en effectuant la somme de la production et des importations. L'évolution des besoins est la suivante depuis le début des années 1960.

T.1

	PRODUCTION INTERIEURE RIZ BLANC *	IMPORTATIONS	DISPONIBILITES APPARENTES
1960	83	35	118
1961	81	33	114
1962	120	43	163
1963	114	26	140
1964	129	58	187
1965	130	78	208
1966	143	83	226
1967	180	24	204
1968	190	47	237
1969	158	56	214
1970	162	79	241
1971	205	97	302
1972	168	77	245
1973	175	148	323
1974	222	73	295
1975	242	2	244
1976	224	2	226
1977	248	147	395
1978	262	142	404
1979	278	218	496
1980	266	253	519
1981	203	335	538
1982	208	357	565
1983	182	387	569

SOURCE : HIRSCH

(RD) : la riziculture ivoirienne CCC E. 1984.

La consommation par tête fournit une idée plus exacte de l'importance du riz dans l'alimentation ivoirienne.

(Années !	Consommation par tête et par an en kg.
(1960 !	33,0 Kg
(1965 !	45,9 Kg
(1970 !	47,0 Kg
(1975 !	31,0 Kg
(1976 !	44,0 Kg
(1979 !	58,9 Kg

On note effectivement une augmentation sensible du niveau de consommation par tête en 20 ans.

Le chiffre de 1979 est un des résultats de l'Enquête Budget Consommation réalisée par Le Ministère de la Statistique Ivoirien en 1979. Cette enquête fournit une base de données pour l'élaboration des modèles ivoiriens de consommation. Elle a porté sur 1.000 ménages répartis sur l'ensemble du territoire et classés suivant 5 strates géographiques : Abidjan, autres villes, Forêt-Est, Forêt-Ouest, Savane.

La consommation des ménages a été découpée selon trois genres de prises d'aliments : consommation interne au groupe de résidence, consommation à l'extérieur par les absents au groupe et consommations individuelles. Les résultats de l'E.B.C. ont été connus en 1983 et remaniés légèrement pour le riz. Le premier chiffre avancé situait la consommation de riz à 60,4 kg de riz par personne et par an pour l'ensemble du pays. Soulignons que les chiffres de consommation par tête comportent en général des aspects aléatoires car, sauf méthode directe de mesure de type E.B.C., cette variable est en fait la somme de deux autres variables estimées : l'évolution de la production et celle de la population. Elle fonde pourtant les analyses du secteur alimentaire.

La consommation du riz s'est effectuée de plus en plus avec le support des importations. Elles ne représentaient que 29,66 % de la consommation totale en 1960, mais 68 % en 1983. La distortion croissante entre l'apport de la production et des importations est visible dans le tableau de la page ci-après.

II - L'ANALYSE DE LA DEPENDANCE ALIMENTAIRE.

L'analyse de la situation alimentaire des pays en voie de développement a produit quelques concepts comme ceux de la dépendance alimentaire ou de l'insécurité alimentaire. Le contenu de ces concepts diverge parfois selon les auteurs, mais la réalité qu'ils recouvrent est globalement celle d'une baisse des disponibilités alimentaires, liée à une insuffisance de la production ou du revenu, et qui entraîne une progression des importations ou de l'aide alimentaire.

Le déficit de la production agricole est généralement imputé aux mauvaises conditions climatiques (sècheresse des années 70 dans les pays sahéliens), à l'épuisement des sols, à l'expansion des cultures de rente au détriment des cultures vivrières, à l'urbanisation (qui entraîne une évolution du rapport producteurs-consommateurs, non compensée par une croissance des rendements agricoles).

Les difficultés des économies ayant des origines et des degrés variables, ne vont pas se présenter sous le même jour. Celles de la Côte d'Ivoire ont été vues sous le biais des importations de riz et de l'urbanisation de la population. Dans un premier temps, l'urbanisation provoque donc une baisse des disponibilités alimentaires par tête, la chute du nombre d'actifs agricoles n'étant pas compensée par une intensification de la production vivrière.

La propension à importer devient plus grande et la nature des produits importés entraîne aussi l'apparition de nouveaux modèles alimentaires, essentiellement urbains. En effet, les exportations de produits de base sont surtout des céréales provenant des pays du Nord, blé et riz, le premier étant un produit nouveau, le second n'étant pas forcément une denrée très consommée auparavant.

Les populations urbaines vont donc adopter rapidement ces produits, plus conformes à leur nouveau mode de vie (facilité et rapidité de préparation), disponibles en grande quantité sur le marché, d'autant plus que des goulots d'étranglement sur les vivriers "traditionnels" se manifestent. Certains problèmes de consommation empêchent un acheminement suffisant ou régulier des marchandises ou génèrent des coûts élevés, difficilement compatibles avec le pouvoir d'achat urbain moyen.

.../...

De ce comportement de consommation, naît un cercle vicieux renforcé par une progression continue de l'urbanisation et par la stabilité du nouveau modèle de consommation, puisque les préférences alimentaires se fixent sur les produits importés. Les populations rurales, continuent de fonctionner, dans ce schéma selon un système d'auto-consommation et sauf pénuries nettes n'ont pas réellement besoin des importations.

L'aide alimentaire pour certains pays joue dans le même sens mais en aggravant le phénomène en le portant dans les zones rurales victimes de pénuries.

Bien que conduisant à l'augmentation de la demande alimentaire sur des produits qui n'avaient pas auparavant une telle importance dans la consommation, les deux cas ne sont pas assimilables car, l'urbanisation provoquerait une dépendance relative alors que les pénuries nettes demandent une stimulation de l'appareil de production.

Le contexte ivoirien s'est prêté à cette analyse. Le riz se serait donc substitué aux autres vivriers dans les zones urbaines, la consommation de ces derniers étant restreinte aux zones rurales et au cadre de l'autoconsommation. Le phénomène urbain supplantant les caractères ethniques de la consommation, le riz serait devenu le produit le plus consommé et par toutes les ethnies. La transformation du modèle alimentaire, cependant, est relative puisque certaines ethnies sont d'anciennes productrices de riz mais leur consommation est moins diversifiée. La Côte d'Ivoire, ne parvenant pas à obtenir une production rizicole satisfaisant le niveau de demande, est donc dépendante des importations.

Avant d'apporter des éléments nuanciant fortement ce schéma qui a prévalu jusqu'au début des années 1980, on peut rappeler brièvement le débat sous-jacent à ce type de dépendance alimentaire, qui sera développé plus amplement au moment ou sera abordée la politique alimentaire. Un courant de pensée privilégie justement l'idée d'indépendance en estimant que la théorie des avantages comparatifs ne procure pas une situation favorable aux pays sous-développés même s'ils peuvent importer des denrées moins chères que leur prix de revient dans le pays. L'autre courant, sans remettre en cause la notion de dépendance d'un pays vis-à-vis de son approvisionnement, préfère des arbitrages entre le coût supporté par l'Etat qui subventionne une production et celui du même produit (ou un de substitution) sur le marché international.

.../...

La Côte d'Ivoire a suivi cette dernière option jusqu'en 1983, où elle prône alors un plan vivrier d'auto-subsistance. En effet, les limites d'une importation massive (plus des 2/3 de la consommation de riz blanc) sont apparues quand les recettes d'exportation - tirées essentiellement du café et du cacao - ont subi une chute, due à des mauvaises récoltes. Les importations de riz ont coûté 40 milliards de FCFA, en 1983, ce qui constitue une sortie de devises importante qui l'a conduite à ralentir les importations à partir de cette date.

III - VERS UNE VISION REMANIEE DU CONTEXTE ALIMENTAIRE IVOIRIEN.

Sans préjuger de la validité des analyses précédentes pour les autres pays, des observations menées, à partir de l'E.B.C. sur les modèles alimentaires ivoiriens, aboutissent à une vision différente de celle que l'on vient d'exposer et appellent d'autres explications à la croissance des importations.

1 Validité de cette relation au niveau régional

La relation, presque mécanique, exprimée entre l'urbanisation et la croissance des importations alimentaires conduisant à l'émergence d'un mode de consommation spécifiquement urbain n'est plus aussi évidente à la lecture de certains travaux, centrés sur l'analyse de cette relation.

En fait, plus qu'un apport de données nouvelles, il s'agit d'analyses portant un regard de moyen et long terme sur la consommation alimentaire et incluant le riz dans la consommation globale.

A - Si, on le verra plus loin, ce lien peut être sérieusement contesté pour la Côte d'Ivoire, il ne semble déjà pas si évident que ce qui a pu être affirmé, au niveau de l'Afrique.

Dans une étude de type économétrique, O.SURDRIE (1) vérifie justement la relation de causalité entre dépendance alimentaire et urbanisation en Afrique à l'aide d'indicateurs statistiques d'urbanisation et de dépendance alimentaire. En remarquant d'abord la diversité structurelle des pays concernés, il constate sur la période étudiée (1960-1980) dans un premier test, pour tous pays, "une absence de relation entre les importations alimentaires d'une part et la population urbaine (en valeur absolue et relative)".

(1) : O.SURDRIE : Dépendance alimentaire et urbanisation en Afrique
Sud-Saharienne : une relation controversée "Nourrir les villes"
Edition "L'Harmattan" - 1986.

a-1 : Impact du Revenu National

En fait, le niveau de revenu joue certainement un rôle supérieur à celui de la pression démographique sur les villes et "la croissance interne apparaît alors comme un phénomène largement auto-dynamique sans effet univoque sur le rythme des importations, notamment alimentaires".

En affinant le test statistique, la richesse nationale pour le groupe le plus importateur apparaît également beaucoup plus "déterminante" que l'urbanisation. Leur coefficient de dépendance calculé selon des normes FAO, comme étant le rapport de l'utilisation sur la production nationale passe de l'indice 100 en 1970, à l'indice 172 en 1980. Notons quand même que la notion de dépendance reste floue (le taux d'autosuffisance de la FAO n'est pas défini concrètement) dans la mesure où elle peut se comprendre à la fois en terme de coût d'importation ou en terme de rapport entre les volumes de production et d'importation.

a-2 : Pénétration des céréales importées dans les régions rurales

En isolant les céréales pour 23 pays, en 1975, on fait apparaître un autre déterminant de la croissance des importations. Le poids explicatif de la population totale, supérieur d'une dizaine de points à celui de la population urbaine, et par ailleurs représentant presque la moitié du poids explicatif total, laisse suggérer que les céréales importées n'ont pas été consommées uniquement dans les zones urbaines mais également dans les zones rurales.

Facteurs explicatifs du volume d'importation des céréales	Poids explicatif en %
. Population totale	42,3
. Population urbaine	33,24
. P.I.B.	15,66
. Distance au littoral	5,14
. Production vivrière / Production totale	2,17
. Facteurs inconnus	1,48

2 Modèles alimentaires tirés de l'E.B.C.

Les résultats de l'E.B.C., et ceux d'enquêtes plus anciennes permettent de reconstituer un modèle urbain de consommation, qui n'est pas celui d'un "mimétisme occidental" et dans lequel le poids des céréales importées est largement relativisé.

.../...

Dès les années 1960, à Abidjan, se détache un modèle sensiblement différent des régions rurales et dans lequel la consommation de viande, de poisson frais, de produits industriels est plus élevée.

En 1979, on observe toujours ces écarts entre consommation urbaine et rurale, mais le modèle urbain reste globalement stable dans ses grandes composantes.

a - Les caractères de ce modèle alimentaire

Le modèle alimentaire urbain est marqué par la consommation de produits industriels (importés et ivoiriens), une proportion plus élevée que dans les campagnes de viande, de poisson frais, d'attieké (semoule de manioc), de produits laitiers et avicoles en consommation externe.

Cependant, la consommation de produits d'origine végétale ne révèle pas une prépondérance absolue du riz. Si le riz domine globalement, les autres vivriers sont aussi largement présents dans le régime alimentaire abidjanais.

Produits	Coefficients Budgétaires
Riz	11,9
Maïs	1,6
Pain-Boulangerie	3,9
Mil Sorgho Fonio	0,6
Igname	3,3
Manioc	5,1
Banane	5,8
Autres tubercules	0,4
Arachide	1,0
Produits industriels ...	17,4
Produits animaux	39,6

Source : Requier - Desjardins d'après les résultats de l'E.B.C. (1)

La consommation d'igname a chuté fortement, cette régression pouvant être attribuée à l'augmentation du prix de détail. D.R. Desjardins fait cependant remarquer que la consommation des vivriers "traditionnels" autre que le riz n'a pas autant diminué que l'évolution de leur prix relatif aurait pu provoquer.

(1) :

Requier Desjardin : "urbanisation et évaluation des modèles alimentaires : le cas de la Côte d'Ivoire" - in "Nourrir les villes - ENSIA GRET - CERNEA ORSTOM - Ed. L'Harmattan 1986.

.../...

Le modèle abidjanais ne fait pas apparaître en outre, une consommation spécifique de certaines couches de population pouvant accréditer la thèse d'une "occidentalisation". Les consommations des cadres et des employés qualifiés comprennent plus de produits animaux et laitiers (effet de revenu) y compris gibier, mais pas plus de riz et de pain que les employés sans qualification. Par contre, les niveaux de consommation de banane sont très supérieurs (+ 50 kg), et ceux d'igname légèrement supérieurs. Ces deux produits, plus chers que les autres vivriers sauf en période de récolte, sont presque devenus des "denrées de luxe" à Abidjan.

T.2 Consommation selon la catégorie professionnelle
en kg/tête/an.

Produits	Employés sans qualification	Employés qualifiés	Cadres
Produits animaux	18,69	21,96	35,69
Poisson frais	8,13	14,53	15,87
Poissons secs et fumés	12,6	12,6	14,36
Produits laitiers	4,17	4,57	6,15
Riz	84,6	67,1	86,5
Farine de maïs	16,9	4,9	2,0
Blé	7,0	8,1	7,8
Igname	12,3	21,0	14,4
Banane	30,2	70,8	90,5
Manioc	26,9	52,8	43,7

SOURCE : E.B.C. opt.cit.

En fait, le type de consommation d'Abidjan dépendrait surtout de l'appartenance ethnique malgré une certaine standardisation inévitable. "La consommation des groupes ethniques en ville reste contrastée en fonction des mêmes oppositions qu'en zone rurale, même si elles sont quelque peu atténuées" (1*). Ce phénomène serait "structurellement lié à des caractéristiques relativement permanentes de l'urbanisation à Abidjan : type d'habitat, qui favorise l'entraide domestique et les larges groupes de commensalité". Les caractéristiques régionales de consommation apparaissent donc comme telles dans l'alimentation urbaine ; par là, la consommation de riz ne découlerait pas directement du fait d'habiter en ville mais, en partie, de l'appartenance à une ethnie consommatrice de riz.

b - Consommation de riz urbaine et rurale.

En ce qui concerne la consommation de riz, si on peut effectivement constater un écart important entre les zones rurales et urbaines, la consommation urbaine reste stable pendant la période considérée. Il paraît donc difficile de lui attribuer le surcroît de consommation (1) et par conséquent celui des importations de riz. Même l'alimentation extérieure n'a pas fait bondir la consommation (2). Le manioc sous forme d'attiéké, l'aloko (banane plantain frite), le pain voisinent en bonne place auprès du riz dans la restauration de rue.

(1) : Hirsch : opt.cit.

(2) et (1*) : Requier Desjardin : opt.cit.

T.3 L'évolution de la Consommation par tête entre 1956 et 1979 dans
les zones rurales et urbaines.

Années	Urbain	Rural	Ensemble
1956 (1)	71,0 (Abidjan)	-	-
1960 (2)	54,0	29,0	33,0
1963 (3)	67,0 (Abidjan)	-	-
1965 (2) ;;.....	76,5	36,3	45,9
1970 (2)	76,0	35,0	47,0
1975 (2)	20,0	55,0	31,0
1976 (2)	70,3	31,4	44,6
1979 (4)	76,9	44,7	56,0

Source : R.HIRSCH. : opt.cit.

- (1) : INSEE
 (2) HUMPHREY/RADER
 (3) SEMA
 (4) : E.B.C. (données révisées).

Par contre, la consommation rurale a progressé de 52 % entre 1960 et 1979. Elle proviendrait aussi bien des producteurs que des non producteurs, d'une forte auto-consommation des ruraux et surtout d'une grande disponibilité de riz importé. La région d'enquête constitue un exemple de cette évolution.

L'E.B.C. fait apparaître une consommation élevée dans les villes de l'intérieur, mais D. Requier Desjardin note que le grand nombre de villes de l'Ouest et du Nord, régions dans lesquelles le riz est une denrée de base, retenu dans l'échantillon, a pu biaiser les résultats.

L'E.B.C, d'autre part, ne permet malheureusement pas de distinguer la consommation de riz importé et de celui produit sur le territoire. Cette précision aurait fourni de très utiles informations sur la pénétration du riz importé dans les zones rurales qui ont un niveau de production très différent les unes des autres, et à l'inverse sur les quantités et l'origine du riz local vendu dans les villes.

La consommation des zones rurales peut très grossièrement s'estimer à partir de données de la C.G.P.P. (Caisse Générale de Péréquation des Prix), qui gère la distribution de riz importé. Pour la période allant d'Octobre 1982 à Septembre 1983, Abidjan absorbe 55,5 % des 285.000 tonnes de riz distribué.

.../...

Si la consommation urbaine de riz a un caractère ethnique, la progression sur l'ensemble du territoire et dans des régions faiblement consommatrices auparavant s'explique en outre par la politique agricole qui a favorisé constamment la consommation par une fixation du prix à la consommation du riz très faible. Cet aspect sera développé dans le chapitre suivant.

IV - CONSOMMATION ET DEMANDE

Les paragraphes précédents ont, à plusieurs reprises, fait référence indirectement aux composantes de la demande alimentaire et plus particulièrement de la demande de riz par rapport à celle des autres vivriers.

La première est l'appartenance ethnique, soulignée dans la consommation abidjanaise (1), et qui aurait freiné l'impact de la différence entre le prix du riz et celui des autres vivriers, auquel on aurait pu s'attendre.

La seconde est le revenu des consommateurs, qui expliquerait le plus la croissance de la consommation du riz sur l'ensemble du territoire.

Ces deux variables peuvent sembler contradictoires car elles consistent chacune à "tirer" la consommation du riz dans deux sens opposés. L'appartenance ethnique, en fait, minimiserait donc l'effet revenu, en soutenant la consommation des vivriers autres que le riz. Ce phénomène a d'ailleurs pu être favorisé par les transferts non marchand entre la partie rurale de la famille et sa partie urbaine.

Dans l'autre sens, l'effet prix tend à standardiser les modèles alimentaires autour du produit vivrier le moins cher. La forte représentativité des catégories sociales à faible revenu dans les grandes villes africaines, et la "conjoncture" économique accentuent les changements de comportement d'achat des consommateurs.

Sans préjuger de ce qui a lieu ailleurs, dans le département de Bonguanou, on peut suggérer, pour les Agnis, un élargissement de l'alimentation au riz sans que les produits "classiques" soient écartées de la consommation, les composantes "ethnie" et "revenu du ménage" se réunissant dans un régime alimentaire relativement flexible. Cette flexibilité a d'ailleurs été soulignée par Chauveau (2) qui observe une grande diversité des productions vivrières dans toutes les régions avant la colonisation et la régularité des échanges vivriers.

(1) : Requier Desjardins : opt.cit.

(2) : Chauveau.(JP) : Economie de plantation et "nouveaux milieux sociaux" : Essai d'analyse comparative et historique à partir d'observations en pays Gbari et Baulé (Côte d'Ivoire forestière).

1 - LA DEMANDE DE RIZ EST EGALEMENT CONDITIONNEE PAR D'AUTRES FACTEURS
QUE LE REVENU DES INDIVIDUS

Ils n'apparaissent néanmoins pas immédiatement, mais sous l'éclairage de la typologie du produit riz. Le riz est le plus souvent considéré comme un produit homogène. On fait, en général, une différence entre le riz importé et le riz local car l'origine diffère et parce que le riz importé a une problématique particulière. Mais, aucune n'est effectuée au niveau de la consommation. Pourtant, quelques observations partielles montrent bien que les consommateurs ivoiriens font une différence entre plusieurs sortes de riz blanc comme ils la font entre divers types d'ignames, de maïs, de mil etc...

Cet aspect n'a pu malheureusement être quantifié à partir des grandes enquêtes statistiques de consommation car celles-ci ne retiennent que la dénomination "riz" globalement.

Une typologie, suivant la diversification opérée au niveau des consommateurs, est cependant intéressante pour une analyse plus précise de la consommation, mais aussi pour l'étude du marché du riz.

Les catégories de riz peuvent se repérer en suivant deux critères :
la variété culturelle et le type de transformation du paddy.

. Les variétés culturelles du riz sont très nombreuses. Cependant, notre typologie est très certainement tronquée par le fait qu'elles apparaissent moins déterminantes que le mode de transformation. Par contre, dans l'Ouest notamment, et sûrement le Nord, les variétés culturelles, en grand nombre, pourraient avoir plus d'importance.

La seule préférence réellement marquée par les consommateurs de Bonguanou, surtout les Burkinabé et les Malinké, va vers le fosa, variété ancienne des Burkinabé sur laquelle nous reviendrons à propos de la production. Les Agnis, eux-mêmes, la reconnaissent pour une grande part d'entre eux et partagent cet engouement. Le producteur, quand il le peut, réserve souvent ce type de riz à la consommation familiale.

Le riz importé se distingue aussi du riz ivoirien par ce critère, car c'est du riz asiatique (chinois ou thaïlandais) pour une grande partie, différent du riz africain. On a d'ailleurs remarqué que les consommateurs faisaient une différence entre les variétés de riz importé et qu'une variété leur déplaisant pouvait influencer sur le comportement d'achat.

.../...

. Outre les variétés culturales, le mode de transformation du paddy donne un goût et des propriétés nutritives différentes au riz blanc.

On distingue ainsi :

- le riz usiné ;
- le riz décortiqué dans les moulins artisanaux ;
- le riz pilé à la main.

L'étuvage (cf. chapitre "transformation artisanale"), méthode qui conserve le plus de qualité nutritive au riz, est un des critères majeurs de différenciation. En Côte d'Ivoire, on n'étuve pas le riz industriel mais cette pratique est répandue dans le secteur artisanal de la transformation (décorticage au moulin, pilage à la main). On ne s'intéresse pas au riz d'importation dit "riz américain", qui est en fait le riz vendu sur les marchés occidentaux, car peu d'africains le consomment, certainement en raison de son prix élevé mais sans doute également parce qu'il s'agit d'un riz blanchi, pas très connu en Côte d'Ivoire car le blanchissage ne se fait pas dans les usines. Cependant, sur les marchés d'Abidjan, certains vendeurs en proposent régulièrement.

La typologie retenue pour l'étude de la commercialisation s'est uniquement basée sur le deuxième critère car toutes les variétés culturales sont indifféremment étuvées, mais au niveau de la consommation, on y inclut le fosa. Celui-ci, apparaît donc sur le marché sous forme usinée, décortiqué au moulin, pilé à la main, étuvé ou non. Les consommateurs ne le remarquent pas quand il est usiné car toutes les variétés sont mélangées. C'est sous les autres formes que son isolement a une importance au niveau des préférences alimentaires.

La typologie de la consommation distingue :

- le fosa ;
- le riz importé ;
- le riz usiné ;
- le riz décortiqué au moulin non étuvé
- le riz décortiqué au moulin étuvé
- le riz pilé main non étuvé ;
- le riz pilé main étuvé.

Les préférences alimentaires des individus vont souvent au riz décortiqué au moulin et pilé à la main. La dévalorisation du riz usiné est en partie due à son aspect, car il peut contenir des déchets et de nombreuses brisures.

.../...

Ces sortes de riz, bien que différenciées, sont évidemment substituables mais on ne peut dire que le produit riz soit homogène. Cela s'observe aussi sur les étalages de marché car les catégories de riz, selon la variété ou le type de transformation, ne sont jamais mélangées les unes aux autres. On l'a constaté aussi bien à Bonguanou qu'à Abidjan, qui reçoit de nombreux riz locaux divers.

Ces préférences alimentaires, variant selon les pays, ont également été constatées par la F.A.O. dans un rapport de 1973 sur la commercialisation.

2 - CONSEQUENCES DE LA TYPOLOGIE SUR L'ETUDE

La différenciation des sortes de riz à la consommation aide à l'approfondissement de l'étude du secteur agricole sous deux aspects.

Premier aspect :

Ces préférences alimentaires, en fait, modèlent la demande et donnent lieu à une relation assez nette entre consommation et commercialisation. En effet, l'intérêt porté au riz de type artisanal explique le dynamisme et le maintien des circuits commerciaux dits traditionnels en direction des grandes villes. Dans le cas d'Abidjan, une partie de ce riz provient de transferts entre les familles mais il est également acheté sur les marchés. Ce commerce est d'ailleurs soutenu par un réseau commercial dense à partir des régions productives (cf. chapitre sur le "réseau non géré"). Etant donné la grande disponibilité du riz importé et son prix faible, l'analyse des coûts de production du réseau commercial montre que celui-ci n'aurait pu se maintenir si une demande spécifique n'existait pas. Il aurait été extrêmement intéressant de mener un travail spécifique sur la consommation de ce type de riz à Abidjan, mais nous n'avons pas pu le faire.

Second aspect :

Le circuit du riz usiné et importé ne pratiquant pas les mêmes prix que les circuits du riz artisanal, une observation statistique du prix du riz, pour être pertinente doit tenir compte des catégories de riz offertes sur le marché.

.../...

SECTION - II - : LA CONSOMMATION DANS LE DEPARTEMENT DE BONGUANOU

L'étude de la consommation du riz en zone rurale apparaît alors aussi nécessaire et sans doute aussi complexe que dans les villes. Un caractère ethnique de la consommation alimentaire se retrouve à travers les différentes communautés de la région, autochtones, et allogènes en très grande majorité non forestiers. Cependant, on observe une tendance à un rapprochement entre les régimes alimentaires des deux grands groupes, par une évolution de celui des autochtones qui subit les répercussions des transformations de l'économie de plantation.

Les observations directes réunies sur la consommation dans le département ne constituent pas une réelle enquête consommation. En effet, elles pèchent par leur manque de données chiffrées car elles ont été envisagées sous l'angle du comportement de consommation et d'achat des individus afin de compléter les matériaux réunis sur les échanges. Une enquête sérieuse sur ce sujet nécessite des pesées, des passages répétés, la constitution d'un échantillon statistique etc... dont nous n'avions pas les moyens.

Les comportements de consommation et d'achat ont été saisis à travers 94 ménages enquêtés une seule fois à partir d'une grille les répartissant selon trois critères : l'ethnie, le lieu de résidence (bourg ou village) et l'activité (planteurs, agriculteurs, commerçants, artisans, fonctionnaires, employés ...). (Cf. tableau "Constitution de l'échantillon")

I - DES REGIMES ALIMENTAIRES LIES A L'APPARTENANCE ETHNIQUE

Le régime alimentaire Akan est essentiellement axé autour des tubercules : banane plantain et igname surtout, mais aussi taro et manioc. Les Agnis consomment traditionnellement plus de banane que d'igname, contrairement aux Baulé, bien que l'igname soit un produit symbolique. L'agriculture vivrière forestière a été complètement intégrée à l'économie de plantation. Chaque année, une parcelle de plantation est créée, sur laquelle on fait d'abord des vivriers, puis des associations café-cacao vivriers pendant quelques années, avant que seule la culture d'exportation ne subsiste sur la parcelle. D'autre part, les revenus tirés du cacao et du café, augmentent la part de la consommation marchande dans toute la Boucle du cacao dès les années 60, qui devient la plus riche de Côte d'Ivoire, et la consommation alimentaire s'apparente, par certains côtés, à une consommation urbaine (produits industriels, produits animaux, corps gras et sucres). (1).

(1) :

Requier Desjardins : opt.cit.

CONSTITUTION DE L'ECHANTILLON

I. AUTOCHTONES

activité	bourgs	villages	total
planteurs	4	25	29
employés	3	3	6
artisans	5	2	7
commerçants	4	2	6
fonctionnaires	3	/	3

II. ALLOGENES

activités	bourgs	villages	total
agriculteurs	6	14	20
artisans	5	2	7
commerçants	6	1	7
fonctionnaires	3	/	3

III. AUTRES ETRANGERS

activités	bourgs	villages	total
employés	/	1	1
artisans	1	2	3
commerçants	/	2	4

Le régime alimentaire des allogènes du Nord, est par contre, basé sur les céréales.

A titre indicatif, l'E.B.C. donne la répartition suivante de la consommation pour la région savanne :

T.5 REGION SAVANNE : KG/TETE/AN EN 1979

Produits	Kg/tête/an
<u>Céréales</u>	
. Riz blanchi	50,10
. Farine riz	0,94
. Maïs épi frais	1,80
. Farine maïs	46,46
. Farine mil	1,93
. Farine sorgho	4,96
. Farine grain	2,49
. Pain blé	0,71
. Macaroni	0,03
. Autres produits, dérivés	1,50
TOTAL	110,92
<u>Tubercules - Féculents</u>	
. Manioc frais	17,80
. Farine manioc	23,84
. Attiéké	0,15
. Igname précoce	50,64
. Igname tardive	104,86
. Taro	3,31
. Patate douce	4,22
. Pomme de terre	0,66
. Plantain fraîche	3,17
. Farine plantain	0,52
TOTAL	207,95

Source : Enquête Budget Consommateur 1979.
Ministère de la Statistique - Côte d'Ivoire -

Leur consommation s'est sensiblement modifiée lors de la migration en zone forestière. Certains produits comme les mil et sorgho, le fonio ont pratiquement disparu des cuisines, car ils ne sont pas cultivés. On ne les trouve qu'en petite quantité dans quelques boutiques de Bonguanou. Le maïs est le produit de base, préparé le plus fréquemment en to (boules faites à partir de la pâte de maïs).

.../...

Les produits d'origine forestière, semblent avoir été introduits mais de façon marginale dans les habitudes alimentaires. Cela tient certainement moins à des préférences qu'au fait qu'une partie des allogènes n'ont pas eu un accès au foncier permettant la culture des produits d'exportation et qu'ils se soient orientés vers l'agriculture vivrière, essentiellement le riz et le maïs. Suivant leurs déclarations au cours des enquêtes, 41,2 % des ménages ne mangeraient jamais de banane et 30,6 % d'igname.

Les habitudes alimentaires des allogènes se sont sans doute peu modifiées au cours des années, notamment pour les producteurs. Les autres consomment peut être un peu plus de riz qu'auparavant (Cf. Paragraphe III).

La structure de consommation donnée par E.B.C. pour la région Forêt-Est, est donc une compilation de celles des allogènes et autochtones. Elle ne permet pas d'analyser l'évolution connue dans chaque groupe.

(Cf. en annexe le tableau sur : "Forêt-Est- Structure de consommation E.B.C").

Les changements du régime alimentaire des autochtones (Agnis et Baulé) que l'on a pu appréhender, semblent liés à l'évolution des structures de production, qui a mené à une régression de la production vivrière des plantations, et à une baisse du pouvoir d'achat des planteurs, après les mauvaises années de sécheresse en 1981-1982.

La saturation foncière, accentuée depuis les années 1980, a commencé dans le Sud-Est, dès les années 1960 (1). Le rythme des créations de plantation s'est donc progressivement ralenti et un certain nombre de planteurs se retrouvent maintenant sans réserve de forêt. La production vivrière, telle qu'on la décrit plus haut, correspondant à une phase pionnière de l'économie de plantation ne peut plus s'effectuer de la même manière dans ces nouvelles conditions foncières. "Il n'est physiquement plus possible d'associer systématiquement vivriers et jeunes caçoyers" ; "par conséquent, tant pour des raisons de surfaces disponibles que pour tenir compte des facteurs climatiques, la majorité des planteurs pratique une agriculture vivrière sur jachère courte, juxtaposée aux cultures de café ou de cacao mais indépendante d'elles" (1). Ils utilisent des bas fonds restés vacants, des vieilles carrières et des morceaux de parcelles de plantation disponibles. Il se produit alors une substitution de la banane au manioc car la vieillesse des parcelles (+ de 20 ans) est telle qu'elles ne comportent plus de bananiers.

(1) : RUF (F) : "Production agricole et rapports sociaux, évolution
dans le Sud-Est Ivoirien - IRAT-CIRAD. Avril 1985.

T.6 FORET - EST

STRUCTURE DE CONSOMMATION E.B.C. 1979

KG/TETE/AN

Produits	Forêt Est	Ensemble rural	Ensemble Côte d'Ivoire
<u>Céréales</u>			
. Riz blanchi	23.5	44	55.8
. Farine de riz	E	0.3	0.3
. Maïs épi frais	0.28	3.9	2.6
. Farine maïs	10.5	21.6	20.7
. Farine de mil	0.01	0.6	1.2
. Farine sorgho	0.02	1.6	1.1
. Fonio Grain	0.02	0.07	0.5
. Pain de blé	2.3	1.5	3.1
. Macaroni	0.22	0.1	0.2
. Autres produits, dérivés	2.04	1.6	1.5
<u>TOTAL</u>	38.87	7.5	87
<u>Tubercules - Féculents</u>			
. Manioc frais	106.3	78.2	60.47
. Farine manioc	3.02	34.4	7.83
. Attiéké	1.57	0.98	2.36
. Igname précoce	41.8	31.5	26.67
. Igname tardive	163.8	95.1	77.19
. Taro	18.95	8.7	7.26
. Patate douce	0.11	1.7	1.8
. Pomme de terre	0.01	0.2	0.25
. Plantain fraîche	55.13	46.4	47.89
. Farine plantain	1.13	0.55	0.46
<u>TOTAL</u>	391.82	297.53	232.18

SOURCE : Enquête Budget Consommation.

Ministère de la Statistique - Côte d'Ivoire -

.../...

On note, globalement, un ralentissement de la production vivrière de plantation. Les planteurs tentent une certaine intensification des productions en augmentant par exemple la densité des buttes d'igname (qui passe de 6.000/ha à 10.000/ha, comme en zone de savanne) ou en tuteurant celles-ci.

Les planteurs, voyant leur production vivrière ne plus être "un sous-produit" (1) du café et du cacao, vont préférer, dans un contexte de raréfaction de main d'oeuvre familiale due à l'exode rural et à la scolarisation, acheter leur consommation alimentaire et reporter leurs efforts sur le café et le cacao, qui sont nettement plus rémunérateurs que les vivriers. La progression de la consommation de riz des autochtones peut s'expliquer en partie à partir de ce processus. D'autre part, la baisse du pouvoir d'achat, lié aux récoltes très médiocres de ces dernières années, conduit les planteurs à acheter les vivres les moins chères. Le riz, sauf peut-être lors de la récolte des autres vivriers, est meilleur marché que ces derniers.

Les autochtones ont déclaré une forte fréquence de consommation du riz, notamment du riz importé. On verra, par ailleurs, qu'ils ont également commencé parallèlement à exploiter les bas fonds propres à la riziculture.

Cette orientation du régime alimentaire vers le riz et plus marginalement le maïs, peut être considérée comme un élargissement de la consommation et non pas comme une désaffection pour les denrées traditionnelles. En effet, ils consomment quotidiennement ces produits à la récolte, qu'ils soient producteurs ou non, car ils sont moins chers ou à des prix proches de celui du riz pendant cette courte période.

II - LA FREQUENCE DE LA CONSOMMATION DES AUTRES VIVRIERS A ETE APPREHENDÉE A TRAVERS 4 REPONSES POUR L'ENQUETE.

On s'est limité aux produits les plus fréquents afin de ne pas alourdir le questionnaire. Le nombre de réponses "jamais" et "quotidiennement" permet de constater un certain maintien des habitudes alimentaires dans chaque groupe. En effet, 27,5 % des Agnis ne consomment jamais de maïs et d'autre part 41,2 % et 30,6 % des allogènes interrogés déclarent ne jamais manger de banane plantain, ni d'igname. Cependant, parmi les autochtones, les fréquences de consommation de l'igname et de la banane sont relativement basses.

(1) RUF (F) : opt cit

T.7 Fréquence de consommation en %
de la population enquêtée dans chaque groupe

Fréquence de consommation	autochtones	allogènes	% de la population
<u>BANANE PLANTAIN</u>			
. "quotidiennement"	32,6	-	18,5
. "souvent"	29,0	5,9	18,5
. "quelquefois"	34,4	52,9	45,6
. "jamais"	-	41,2	17,4
<u>IGNAME</u>			
. "quotidiennement"	16,0	5,5	10,9
. "souvent"	30,0	8,3	19,5
. "quelquefois"	52,0	55,5	55,5
. "jamais"	2,0	30,6	14,1
<u>MAIS</u>			
. "quotidiennement"	2,0	88,9	39,8
. "souvent"	5,8	2,9	4,3
. "quelquefois"	64,7	8,3	39,8
. "jamais"	27,5	-	16,1

III - CARACTERISTIQUES DE LA CONSOMMATION DU RIZ

La consommation de riz est donc à la fois liée à l'appartenance ethnique des individus et à leur niveau de revenu, les deux caractères pouvant être réunis dans le cas des allogènes. Ceux-ci apparaissent également dans les comportements de consommation entre les différentes sortes de riz existant sur le marché.

1 : Fréquence de la Consommation

La fréquence de la consommation de riz est assez remarquable car 89 % des ménages enquêtés ont déclaré en consommer tous les jours, toutes ethnies et nationalités confondues. La dizaine d'individus n'ayant pas une consommation quotidienne, en mangent toutefois environ 3 à 4 fois par semaine (5 réponses), 2 fois par semaine (3 réponses), quelquefois (1 réponse).

.../...

Elle semble donc bien supérieure à celle de l'E.B.C., qui donne 23,5 kg par an et par personne dans le Sud-Est. On peut donc faire l'hypothèse que globalement, la progression la plus importante de la consommation de riz s'est effectuée depuis le début des années 1980.

2 : Formes de consommation

Le riz peut être consommé à tous les repas. Les allogènes le prennent en général deux fois par jour, en bouillie le matin et en sauce, le midi ou le soir. Il n'est pas utilisé sous forme de farine comme au Nord du Pays.

Les Agnis le consomment moins souvent le matin que les Allogènes, quelques uns ont adopté la bouillie, d'autres préfèrent le "riz couché" (restes de riz préparé la veille).

La bouillie de riz est préparée sur l'ensemble du territoire, et seule sa composition diffère entre les régions.

Nom du Produit	Forêt-Est	Ensemble rural	Ensemble urbain
. Riz blanc	87,0 %	89,0 %	80,0 %
. Farine de blé ...	-	2,0 %	0,5 %
. Farine de mil ...	-	-	1,0 %
. Pain	2,0 %	1,0 %	1,5 %
. Sucre	9,0 %	6,7 %	11,5 %
. Lait en boîte ...	2,0 %	1,3 %	5,5 %
TOTAL	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Sinon, le riz consommé en sauce est composé de :

- riz blanc à 81 %
- légumes à 7 %
- gibiers et autres viandes à 6 %
- poisson à 2 %
- huile à 5 %

.../...

IV - TYPES DE RIZ CONSOMMES

Les consommateurs de la région peuvent se procurer tous les types de riz de la typologie que l'on a élaborée. Dans le tableau ci-après, synthétisant les résultats d'enquête, la consommation a été différenciée selon trois types de comportement. La typologie a été réduite à une différenciation entre riz artisanal (décortiqué au moulin ou pilé à la main) et riz usiné et importé. Les préférences alimentaires isolent surtout ces deux grandes catégories. Le riz sorti de la rizerie est plus ou moins assimilé au riz importé à cause du mode de transformation et parce qu'ils sont uniquement distribués par le même réseau de commercialisation.

T.8 Types de riz consommés par les ménages enquêtés

Types de riz	Nombre d'individus	dont Agnis	dont Allogènes	dont autres
Riz importé ou usiné uniquement...	23	15	3	5
Riz artisanal uniquement...	3	1	2	-
Consommation des deux types de riz.	68	35	32	1
TOTAL POPULATION ENQUETEE	94	51	37	6

Les individus ne consommant que du riz provenant de la boutique (importé ou usiné) sont ceux qui doivent acheter l'ensemble de leur consommation. Il s'agit de 6 planteurs Agnis, 3 employés, 1 fonctionnaire, 9 artisans et 4 commerçants. Les rares individus consommant uniquement du riz artisanal n'achètent pas de riz. Il s'agit de 2 agriculteurs et d'1 artisan exploitant un champ uniquement destiné à la consommation familiale.

Cependant, le riz artisanal est fréquemment consommé par des individus devant acheter tout ou partie du riz (artisans, commerçants, fonctionnaires, employés et les producteurs ayant rapidement épuisé leur stock).

.../...

Les préférences alimentaires désignent le riz artisanal, et du point de vue de la variété, le fosa, surtout parmi les allogènes. Ces préférences s'effacent cependant devant des contraintes de disponibilité du produit et de pouvoir d'achat. La commercialisation locale du riz artisanal a un caractère saisonnier assez marqué qui entraîne des variations de consommation au cours de la campagne agricole. Les quantités proposées diminuent trois ou quatre mois après la récolte. En même temps, on observe un accroissement du prix, qui, inférieur au riz importé, et usiné en début de période, lui devient supérieur ensuite. Les consommateurs devant acheter leur riz se reportent alors sur celui importé ou usiné.

Les réponses fournies par les producteurs révèlent également que, sauf trois d'entre eux, ils n'ont pas un stock d'auto-consommation suffisant pour faire la soudure. Cela peut provenir d'un calcul délibéré, ou de récoltes insuffisantes ou de ventes trop importantes. Ils achètent alors du riz importé. Le fait qu'ils puissent l'obtenir à crédit auprès des commerçants se répercute certainement sur le comportement d'achat.

L'importance de la consommation du riz importé, pouvant être déduite des déclarations des ménages enquêtés, va dans le sens de ce qui a pu être vérifié au niveau national. La progression de la consommation du riz importé s'est largement effectuée dans les zones rurales, et dans le Moronou, elle semble surtout correspondre à une conjoncture plutôt défavorable ces dernières années.

V - CONSOMMATION ETHNIQUE DU RIZ

1 - Les Autochtones :

L'augmentation de la consommation de la population autochtone s'observe sur une longue période. D'après les enquêtes de Boutillier réalisées en 1956 à Bonguanou, les Agnis consommaient 3,6 Kg de riz par an et par personne au village et 1,46 au campement ; l'essentiel de l'alimentation était assuré par l'igname, la banane plantain, le manioc et le taro (81,5 % des calories).⁽¹⁾ En 1984, les Agnis ont déclaré consommer du riz tous les jours, sauf en période de récolte des autres vivriers.

Notons que 60 % des acheteuses de riz, recensées sur trois marchés pendant une semaine sont Agnis (133 femmes recensées du 4 au 8 Mars 1985). Cela ne peut évidemment signifier que les autochtones mangent plus de riz que les Allogènes.

D'autre part, bien que plus enclins que ceux-ci à acheter du riz importé, la plupart d'entre eux connaissent et préfèrent le riz artisanal.

(1) BOUTILLIER - Bonguanou - Côte d'Ivoire - L'Homme d'Outre Mer : 1960

A titre d'illustration, sur la cinquantaine de consommateurs autochtones enquêtés, les cas de figures sont les suivants :

- 15 ne consomment que du riz importé ou usiné dont 6 des 29 planteurs, de l'échantillon.
 - 18 consomment du riz artisanal qu'ils n'achètent pas : 11 en culture directe ; 5 en louant leurs terres ; 2 par des dons.
 - les 18 restants achètent les deux types de riz (11 d'entre eux sont planteurs).
- Le comportement de consommation est identique dans les bourgs et dans les villages. Seul le mode d'approvisionnement est différent. Les urbains acquièrent le riz au moulin ou au marché ; les ruraux auprès des vendeuses Dioula dans les cours. La plupart des individus n'achètent du riz artisanal que pendant 3 ou 4 mois.

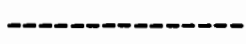
2 : Les Allogènes :

La consommation de riz des allogènes a toujours été d'un niveau élevé, si l'on se réfère à nouveau aux enquêtes de Boutillier. En 1956, ils consommaient 49,5 kg par personne et par an, essentiellement auto-consommés. Les préférences et les habitudes expliquent sans doute que peu d'entre eux (10 %) ne consomment que du riz importé et usiné (il s'agit de non producteurs). Les non producteurs s'approvisionnent d'abord sur le marché du riz artisanal.

CONCLUSION

Les déterminants de la consommation apparaissent donc plus complexes qu'un lien de causalité directe entre urbanisation et changement de modèles alimentaires provoquant une situation de dépendance alimentaire. L'effet d'urbanisation existe mais n'explique qu'en partie la progression de la consommation de riz, comme le suggère d'ailleurs l'évolution de la consommation rurale.

A Abidjan, les déterminants sont aussi sociaux, et l'appartenance ethnique jouant sur les choix de consommation, une demande s'exprime aussi sur les autres vivriers. Par conséquent, la résolution du problème alimentaire en Côte d'Ivoire n'est pas axée uniquement autour du riz et des villes. Cette observation est plutôt positive car la production de ces vivriers ne semble pas globalement connaître de difficultés particulières. Cependant, au niveau de la filière "riz" uniquement, un certain nombre de problèmes doivent être résolus. Dans le chapitre suivant qui développe la politique alimentaire et en particulier, rizicole, on verra que le déséquilibre alimentant les importations proviendrait de bas niveaux de prix du riz, à la production de la consommation. Entre autres, le riz se trouve donc moins cher en moyenne que les autres vivriers et les difficultés économiques des années 1980, se répercutant sur les pouvoirs d'achat, n'ont pu que contribuer à la progression de la consommation du riz importé.



CHAPITRE II

LA POLITIQUE ALIMENTAIRE ET LA POLITIQUE RIZICOLE

SECTION I : LA POLITIQUE ALIMENTAIRE

La Côte d'Ivoire n'a pas décidé une politique alimentaire telle qu'elle peut être définie maintenant, à l'aide des concepts forgés depuis quelques années à ce sujet, mais est intervenue sur certains points du système alimentaire depuis le début des années 1970. Avant de présenter l'ensemble de ces mesures, nous définirons rapidement ce que peut être une politique alimentaire, les débats théoriques sous-jacents et le cas ivoirien permettra d'analyser les limites d'une politique d'importation massive de produits alimentaires.

I - DEFINITION - CONTRAINTES INTERNES ET EXTERNES.

1. - Définitions.

Une politique alimentaire peut être conçue comme un ensemble de moyens permettant d'assurer une alimentation adéquate, en quantité et qualité pour l'ensemble de la population d'un pays donné. Cette première approche est volontairement très générale car depuis la prise de conscience internationale d'un problème alimentaire dans les pays du Tiers Monde, on a vu l'émergence de concepts ayant souvent des références idéologiques et un contenu parfois variable suivant les courants. Les notions de sécurité alimentaire, de dépendance ou d'auto-suffisance alimentaire, ont des différences fondamentales sur la manière d'analyser les difficultés des systèmes alimentaires, de les définir et donc de proposer des solutions. Il convient donc d'adopter des définitions qui servent à la politique alimentaire ivoirienne.

Le débat principal lié aux options de politique alimentaire tourne autour de l'ouverture de l'économie sur les marchés extérieurs. Le système alimentaire ne pouvant évidemment être isolé des autres secteurs de l'économie et de l'orientation économique générale d'un pays, le mode de développement choisi aura donc une répercussion importante sur la politique alimentaire.

Les préoccupations liées à l'équilibre alimentaire sont nées des déficits nets dans l'offre domestique de certains produits, qui ont conduit à des famines dans certains pays ou régions et d'une interrogation sur la capacité des pays à nourrir leurs villes, suite à l'urbanisation et à l'accroissement du nombre d'emplois dans la production non agricole.

.../...

Dans ce contexte, les relations villes-campagnes et milieu rural semi rural (importance des bourgs et petites villes en partie non agricole en Côte d'Ivoire), sont donc au coeur de la régulation du système alimentaire. La répartition du revenu jouera également un rôle essentiel puisqu'une grande partie de la consommation alimentaire est monétarisée. Achètent leurs vivres, les plus actifs non agricoles, et les producteurs ne produisant pas l'ensemble de leur consommation. Les intérêts des producteurs, des consommateurs et aussi des intermédiaires sont donc difficiles à concilier et l'Etat intervient dans de nombreux cas sur le système de prix afin de jouer sur l'offre ou la demande.

L'assurance pour les populations d'un accès à l'alimentation est résumée par l'idée de sécurité alimentaire qui peut recouper plusieurs options économiques. L'approvisionnement des populations urbaines et rurales peut être assuré par le commerce entre lieux de production et lieux de consommation, les importations alimentaires et le secteur agro-alimentaire.

La sécurité alimentaire sera donc le résultat de la "régulation d'un système complexe où la production agricole domestique a une place plus ou moins grande selon le niveau de développement général, les ressources et les options de politique générale" (1). Celles-ci vont de l'orientation libérale, reposant sur la théorie des avantages comparatifs, au développement autocentré en passant par toutes les combinaisons intermédiaires entre ces deux positions extrêmes, peu adoptées telles quelles dans la réalité.

1 : Pour les partisans des avantages comparatifs, un pays a toujours intérêt à produire et vendre les produits pour lesquels il a un avantage (coût ; géographique) sur les autres et à acheter à l'extérieur ce qu'il ne peut produire lui-même. Les pays comme la Côte d'Ivoire doivent donc dans cette optique chercher à tirer partie de leurs ressources naturelles (exportables, brutes ou transformées) et acheter les biens alimentaires sur les marchés internationaux. L'argumentation est axée autour du coût économique d'une politique d'auto-suffisance, plus élevé que celui d'une politique d'ouverture sur l'extérieur : le coût de la production vivrière est supérieur aux importations, d'autant que les produits alimentaires sont bon marché sur le marché international. Plutôt que d'utiliser leurs ressources pour produire des vivres chers, la logique comptable voudrait que les pays s'en servent pour accroître les investissements productifs dans d'autres secteurs de l'économie.

(1) : COURADE : "le risque d'insécurité alimentaire : quelques éléments pour une démarche". ORSTOM MSA. Novembre 1986.

Cette position n'est pas uniquement issue d'un seul calcul économique (coût-avantage), mais reflète une conception libérale du mode de développement. La recherche d'une plus grande indépendance est contradictoire avec un processus de développement capitaliste, réclamé par tous, qui "exige qu'on entre dans la division du travail mondial" (1). Un développement autocentré apparaît donc irréalisable pour les petits pays africains. Pour la Banque Mondiale, cette auto-suffisance alimentaire est un "objectif non économique" et défavorise surtout les producteurs par de faibles prix d'achat.

2 : Cette option théorique a néanmoins été nuancée par les organismes internationaux récemment dans la mesure où ils affirment un regain d'intérêt pour la production vivrière locale. L'acuité des crises alimentaires dans certains pays est à l'origine de ce recentrage. Plus radicale ^{même} que cette nouvelle position des financiers internationaux, les partisans d'un développement autocentré mettent en avant la nécessité pour un pays de satisfaire tous les besoins alimentaires à partir de la production nationale. L'auto-suffisance devient alors l'objectif prioritaire. Ce type de politique exige la fermeture des frontières ou la taxation des importations afin de décourager les consommateurs et a été adopté dans le passé pour les produits industriels. Une telle politique est évidemment plus difficile à décider dans le cas des produits alimentaires et la plupart des partisans d'un recours à la production vivrière locale ne refusent pas un recours aux importations. Ce courant de pensée, **conteste** la politique d'importation ou d'aide massive car il conduit à une destruction de l'agriculture nationale, qui n'est pas compétitive par rapport aux agricultures très capitalistiques des pays industrialisés qui peuvent approvisionner abondamment le marché national de produits alimentaires à bas prix. L'exemple du riz en Côte d'Ivoire nous fournira plus loin l'occasion de développer ce débat.

Il semble que la solution, ou les solutions envisageables dépendent du contexte et des contraintes inhérentes à chaque pays. Certains apparaissent beaucoup plus vulnérables que d'autres, en particulier ceux ne disposant que de peu de ressources d'exportation et risquant, par des importations alimentaires, une réduction de leurs dépenses d'investissement et des ruptures d'approvisionnement pouvant nécessiter une aide alimentaire. Mais, une politique massive d'importations alimentaires peut conduire à sa révision même quand un pays semble à priori avoir une capacité d'importation suffisante. C'est le cas de la Côte d'Ivoire, dont les ressources d'exportation lui ont permis de financer ses importations de riz, de blé, de viande et de produits laitiers, mais qui montre les limites d'une politique d'importation.

(1) : Couty. : réponse à A. Franqueville in "le coût de l'auto-suffisance alimentaire". La lettre de SOLAGRAL N° 10 . Avril-Mai 1986.

2 - Limites des politiques d'importation de produits alimentaires.

Ces limites sont externes et internes au pays considéré ; elles sont notamment inhérentes à la position sur les marchés internationaux et à l'efficacité de son système de transfert (1).

A : les contraintes externes

Une politique d'importation nécessite évidemment une stabilité des ressources extérieures d'une économie nationale, celles-ci dépendant de la nature des produits exportés. Les pays dits du tiers monde exportent surtout des produits agricoles qui ont des marchés fluctuants, dont les cours subissent souvent des chutes qui mettent en péril la capacité d'importation. La Côte d'Ivoire illustre ce cas de baisse brutale des cours sur les marchés mondiaux puisqu'après une période de croissance à la fin des années 1970, les prix mondiaux du café et du cacao connaissant une réduction.

Malgré son industrialisation, la Côte d'Ivoire est encore dépendante des exportations des produits agricoles brutes qui en 1985, représentaient environ 65,4 % des exportations en valeur. Ces exportations agricoles se décomposaient en café vert (21 % du total), cacao en fève et en masse (36 %), huiles brutes diverses (5,1 %), ananas, banane (3,3 %). Les productions développées pour réduire le poids du café (2), ont elles aussi un caractère très spéculatif. Afin de pallier aux variations de prix sur les marchés mondiaux, la Côte d'Ivoire tente de mieux valoriser ses exportations en accroissant la transformation industrielle des produits agricoles. Cependant, ce type d'exportation, comme certains produits manufacturés d'origine non-agricole, peut connaître des périodes de récession comme le montre l'exemple de l'ananas de conserve. En effet, depuis la cessation du monopôle sur le marché français, les exportations d'ananas de conserve se heurtent à la concurrence de la production thaïlandaise et Kenyenne, abondante et meilleur marché que la production ivoirienne. D'une façon générale, il semble d'ailleurs que l'industrie ivoirienne doive réduire ses coûts de production afin d'améliorer ses performances à l'exportation. A moyen et long termes, la position privilégiée sur les marchés internationaux obtenue en exploitant les avantages comparés, peut se détériorer à la suite d'une concurrence nouvelle ou d'une dégradation des conditions d'accès aux marchés.

La capacité d'importation dépend également des marchés des produits importés eux-mêmes qui peuvent connaître des fluctuations de prix et de l'offre. Le marché du riz est de ceux-là. En effet, le prix du riz à l'exportation reflète une forte irrégularité des cours depuis 1973 et 1974, années de flambée des prix. Depuis, malgré une nouvelle baisse sensible, on observe quand même une tendance à la hausse. La diminution du prix depuis 1981 n'exclut pas de nouvelles variations à la hausse dans l'avenir.

(1) : Voir la satisfaction des besoins alimentaires. OCDE opt.cit..../...
(2) : Statistiques douanières 1985. Abidjan . Côte d'Ivoire.

Tableau numéro 9 :

INDICE F.A.O. DES PRIX D'EXPORTATION DU RIZ

Années	Commerce privé	Contrats bilatéraux
. 1957	102	99
. 1960	83	95
. 1965	99	112
. 1970	96	104
. 1971	83	90
. 1972	105	93
. 1973	251	216
. 1974	357	402
. 1975	256	319
. 1976	180	209
. 1977	203	209
. 1978	271	265
. 1979	254	255
. 1980	310	327
. 1981	332	360
. 1982	231	225
. 1983	220	201

Source : Le marché mondial du riz - Perspectives dans les 26 Etats du F.A.C.
Mai 1985 - Ministère des relations extérieures - Série Etudes et Documents.

Les ventes de riz entre pays s'effectuent, en dehors du commerce privé, par contrats bilatéraux pour environ 20 % du volume échangé. La Côte d'Ivoire achète du riz par ce biais à la Thaïlande depuis les années 1980.

Deux caractéristiques des marchés du riz expliquent sa tendance à l'instabilité :

* - D'une part, seule une petite partie de la production mondiale est commercialisée, les pays producteurs utilisant d'abord la production pour le marché intérieur et exportant leur surplus. Sur la période étudiée, seuls 4,9 % de la production totale est vendue sur le marché mondial.

* - D'autre part, la production de consommation et le commerce s'effectuent essentiellement sur une même zone, les pays asiatiques. Lorsque la production décroît, un effet prix va jouer à la hausse car en même temps, le surplus exportable est moindre et la demande s'accroît. Le riz est d'ailleurs sensible aux aléas climatiques, plus que le blé dans la mesure où les techniques de culture ne sont pas "modernes" et qu'il est produit dans de petites exploitations familiales. Le marché du riz connaît donc des périodes de déficit ou d'excédent de la production, les périodes de déficit étant accentuées par l'inexistence de stocks régulateurs.

.../...

Les pays importateurs comme la Côte d'Ivoire ne peuvent contourner ces fluctuations car leur demande est peu compressible, la substitution avec d'autres vivriers n'étant pas évidente.

Le marché mondial des produits alimentaires et notamment les céréales présente en outre des risques liés à la limitation de l'offre sur le plan international dans un contexte de croissance démographique et à la concentration de cette offre entre les mains de quelques pays.

Une politique d'importation peut donc être jugée avantageuse pour un pays à court terme, mais "les bénéfices économiques que semble promettre la recherche de l'avantage comparé doivent être mis en balance avec une évaluation des changements à long terme de l'avantage comparé" (1).

B : les contraintes internes

Comme les contraintes externes, elles concernent aussi bien les produits importés que les produits exportés. Celles sur les produits importés dépendent de la capacité du système de transfert à apporter des produits jusqu'au consommateur à des conditions acceptables pour lui. En particulier, si les urbains des grandes villes sont en général assez bien ravitaillés, ce n'est pas forcément le cas des ruraux ou des individus vivant dans les villes de taille moyenne. Les conditions matérielles (moyens de transport, réseau routier, organisation des commerçants) se doublent de conditions liées au système de prix. Les produits importés peuvent être plus chers que ceux de la production locale et variables selon la distance au point d'approvisionnement. Par exemple, les autorités ivoiriennes, pour stabiliser le prix du riz sur l'ensemble du territoire ont dû subventionner le coût du transport au-delà du département d'Abidjan. En outre, l'actualité montre que dans un certain nombre de pays dans lesquels l'importation d'un ou plusieurs produits alimentaires est devenu vitale pour une partie de la population, et qui ont été amenés à subventionner les prix de consommation, la réduction de ces subventions, nécessaires pour l'équilibre financier, conduit à une amputation parfois dramatique des pouvoirs d'achat, voire à des troubles sociaux.

Le système de production peut en outre bloquer la capacité d'importation si l'offre de produits exportés devient insuffisante ou fluctue et si il ne peut s'adapter aux variations de la demande internationale sur les types de produits. Malgré sa bonne position dans la production mondiale du cacao (la Côte d'Ivoire est le premier producteur mondial) et dans une moindre mesure du café, la Côte d'Ivoire se heurte depuis quelques années au problème de la productivité de ses plantations.

(1) : La satisfaction des besoins alimentaires dans un monde en évolution.

Celles-ci sont maintenant vieilles (plus de 20 ans pour la plupart) et peu d'entre elles ont été réellement entretenues. Un important effort de replantation doit être effectué dans les années à venir pour accroître la productivité, effort inscrit dans le plan 1981-1985 et auquel on a donné des moyens importants.

D'autre part, la rigidité du système de production peut freiner un processus de diversification des productions agricoles, destiné au maintien ou à la reconstitution de la capacité d'exportation, réduite par une baisse conjoncturelle ou durable des cours. La Côte d'Ivoire s'est engagée dans cette voie depuis quelques années mais sur le support d'un financement étatique d'une assez grande ampleur. On mise en particulier sur le développement de la production des oléagineux, de l'hévéa, du coton. Cette diversification s'est cependant effectuée essentiellement pour les oléagineux (cocotier, palmier) et l'hévéa à partir des plantations industrielles et non à partir de la production villageoise, ce qui n'induit pas de transformation du système de production. La grave crise financière que vient de traverser la Côte d'Ivoire montre que les capacités d'importation d'un pays, même privilégié au départ, peuvent être mise en péril sur une période assez brève, qui lui laisse peu de temps pour faire face à cette nouvelle conjoncture. La Côte d'Ivoire a pu rétablir l'équilibre de sa balance commerciale en 1985 mais au prix d'une diminution des dépenses courantes de l'Etat d'environ 15 % de 1980 à 1985 et grâce à une bonne récolte de café et de cacao en 1984/85.

Imitant de nombreux autres pays, la Côte d'Ivoire recentre sa stratégie alimentaire vers la production locale et décrète une politique d'auto-suffisance alimentaire. La production de riz n'est plus la seule visée et bien qu'elle conserve un caractère prioritaire, on tente de mettre l'accent sur tous les autres produits vivriers. Cette préoccupation pour la production de l'ensemble des denrées alimentaires est récente puisque jusqu'alors, les autorités s'en étaient désintéressées, estimant que les potentialités des ressources et le dynamisme du système de production rendaient inutile une politique de production. En effet, contrairement à d'autres pays, il semble que l'accroissement de la production d'exportation ne se soit pas fait au détriment de la production vivrière puisque les planteurs l'ont incluse dans l'économie de plantation. Mais cette insertion reste à confirmer pour tous les produits et dans chaque région.

.../...

II - LES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE ALIMENTAIRE DEPUIS 15 ANS.

Jusqu'au début des années 1980, l'Etat intervient dans la production rizicole et l'organisation du marché intérieur avant de diversifier son champ d'action.

1. - Prégnance du modèle étatique-colonial.

La priorité à la riziculture est une constante de l'état ivoirien qui perdure une préoccupation de l'état colonial pour lequel le riz constituait déjà l'élément essentiel de sa politique (1). Celui-ci s'intéresse au riz pour l'approvisionnement de l'administration puis ensuite de la population européenne et africaine (ivoiriens et ressortissants des pays limitrophes), travaillant dans le secteur capitaliste. Les autorités adoptent une politique d'auto-suffisance, basée sur le riz, suivant le principe selon lequel les colonies devaient se suffire à elles-mêmes. Les moyens utilisés passent de la razzia, d'amendes, à l'impôt puis à l'intervention directe sur la production et une tentative de politique rizicole, visant à réduire les importations et à la mise au point de nouvelles variétés. Selon J.P Chauveau, les mesures sur le marché intérieur auraient fait naître la fameuse dichotomie entre secteur officiel et secteur non officiel. Un réseau parallèle de commercialisation du riz se crée entrant en concurrence avec les structures étatiques officielles. Le dispositif colonial ne réussit pas à contrôler le réseau Diula (qui achète le riz à un prix plus élevé que celui de l'administration) sauf pendant des périodes brèves et ponctuelles. Nous verrons que ce phénomène s'est reproduit pour l'ensemble des vivriers dans les années 1970, avec la constitution de structures "lourdes" de commercialisation. Nous verrons, plus loin, que la politique rizicole concerne l'ensemble de la filière mais constatant que son potentiel agricole permettait théoriquement de satisfaire la demande, la Côte d'Ivoire, pour les autres denrées, s'est limitée à l'organisation du marché intérieur. Les relations villes-campagnes ont en effet toujours été considérées comme problématiques. Le taux de la population urbaine et celle occupée à des emplois non agricoles a augmenté très rapidement (+ de 8 % par an pour la population urbaine) et les pouvoirs publics ont toujours estimé que le système de transfert en place ne pouvait répondre à l'accroissement de la production commercialisée et approvisionner de manière satisfaisante ces populations en produits alimentaires. A partir des années 1970, plusieurs étapes dans le choix du type d'organisation du marché intérieur, correspondant à des degrés divers d'intervention de l'Etat, vont se suivre. Elle "suivront" les théories interventionnistes puis libérales des théoriciens du développement, allant jusqu'à un désengagement sensible de l'Etat en 1980.

(1) : CHAUVEAU : opt.cit.

2. - Echec des structures lourdes de commercialisation.

La mise en place d'un dispositif lourd correspond à la volonté de maîtriser l'ensemble du système de transfert, toutes les étapes de la commercialisation : collecte, distribution de gros et de détail, stockage . Les pouvoirs publics veulent initier un nouveau système, en créant des points de vente et des marchés et en décidant d'un système de prix sur ces lieux de commercialisation. A ce moment, on connaît très mal le fonctionnement du commerce intérieur et, plusieurs "défauts" apparents du fonctionnement du marché intérieur sont sous-jacents à ces mesures : le caractère diffus de la collecte pour un certain nombre de produits , une capacité de stockage insuffisante , des conditions matérielles et hygiéniques de conservation et de ventes jugées médiocres et occasionnant un taux de perte élevé, une inorganisation des réseaux commerciaux et l'hypothèse que les marges commerciales sont prohibitives.

L'intervention de l'Etat prend la forme d'un Programme d'Action Commerciale (le PAC) en 1970, qui s'articule autour de deux sociétés AGRIPAC et DISTRIPAC et d'une nouvelle école de commerce (l'EGC : Ecole de Commerce et de Gestion) destinée à former les cadres des futures sociétés de distribution (1). AGRIPAC, Société d'Economie Mixte (94 % des capitaux appartiennent à l'Etat), créée en 1972, intervient sur l'ensemble du système de transfert avec l'objectif de drainer des flux suffisants pour influencer sur les prix. Elle est concrètement constituée par des Délégations Régionales, chargées de la collecte des produits vivriers autres que le riz à des prix d'achat favorables aux producteurs, du développement des échanges inter-régionaux et de la constitution de stocks régulateurs. AGRIPAC est également une structure de distribution de gros et de détail par l'intermédiaire d'une chaîne de distribution, DISTRIPAC, qui comptait 175 magasins en 1977 (1).

Parallèlement, un projet "Halles et Marchés", à Abidjan n'a jamais été réalisé complètement. Il portait sur la création d'un marché de gros, où les commerçants louent des emplacements. La méfiance des commerçants, la cherté de l'accès aux installations et le fait que ces halles n'auraient sans doute constitué qu'un stade supplémentaire sans apporter une quelconque régulation au marché, explique cet échec à priori.

En 1977, le Ministère du Commerce renforce ce dispositif en créant l'OCPA (Office de Commercialisation des Produits Agricoles) qui, entre autre, seconde AGRIPAC dans ses fonctions de collecte et de cession aux grossistes. Cependant, ces structures étant déjà entrées dans une période de difficultés profondes, cet organisme n'a jamais eu une existence légale réelle et son impact est resté très limité, par manque de moyens. Il disparaîtra en 1982.

(1) : P. RICHARD : "la commercialisation devant le risque vivrier" en Côte d'Ivoire. Centre ORSTOM. Petit Bassam. 1981. .../...

En fait, le PAC n'est jamais parvenu à maîtriser le commerce des vivriers locaux et il s'est progressivement orienté vers la commercialisation des produits alimentaires importés. En 1976, AGRIPAC s'attribue le monopole des importations de viande, de poisson, de fruits et de légumes afin d'augmenter son chiffre d'affaires. En 1977, ses importations représentaient 89 % du total des achats (1). L'objectif de détourner le commerce du secteur dit "traditionnel" ou de réorganiser celui-ci n'a jamais été atteint, même de loin, et le PAC n'a mis à la disposition du consommateur urbain qu'une petite partie de l'offre de produits vivriers. Cette inefficacité n'a cependant pas engendré de pénuries puisque le réseau africain privé fonctionnait. Les résultats du réseau étatique sont donc analysés en général par rapport à la situation de concurrence prévalant entre les deux types de commerce. Plusieurs facteurs peuvent expliquer que cette concurrence ait joué en défaveur du PAC : (1) :

- la lourdeur administrative des sociétés, qui génèrent en plus des charges fixes de fonctionnement élevées ;
- les mécanismes d'achat et de vente : AGRIPAC n'achète que lorsque la revente est aussitôt assurée ; le paiement des producteurs n'est pas immédiat et ceux-ci se découragent ;
- les commerçants du réseau privé achètent parfois à des prix supérieurs à ceux d'AGRIPAC ;
- les pertes sont élevées car les produits sont plusieurs fois manutentionnés avant d'atteindre le consommateur alors qu'ils sont envoyés directement du lieu de collecte au marché dans le cas du commerce privé. Même si les prix des magasins PAC sont moins élevés, la qualité médiocre des produits détournait les consommateurs vers le réseau dit "traditionnel".

A la charnière des années 1980, s'enclenche un mouvement de désengagement de l'Etat, provenant du bilan négatif de ces structures et de l'orientation nouvelle des idées sur le rôle du commerce privé africain dans le marché interne, issue des résultats d'un certain nombre de travaux (2). Les recommandations des organismes internationaux, FMI et Banque Mondiale, ne sont pas non plus étrangères à cette libéralisation. La Banque Mondiale préconise en effet en général de modérer les mesures de stabilisation et d'accorder une plus grande place qu'actuellement au commerce privé. En particulier, les offices de commercialisation doivent être dissous en raison de leur coût supérieur au commerce privé. Leur maintien exigerait au moins qu'ils ne soient pas subventionnés ou qu'ils ne détiennent aucun monopole de façon à ce qu'une concurrence s'exerce avec les filières privées.

(1) : P. RICHARD : opt.cit.

(2) : Beaucoup de travaux portant sur la commercialisation des produits agricoles ont été réalisés dans la décennie 1970-80/ Quelques uns sont cités dans la bibliographie. Pour une synthèse sur la Côte d'Ivoire, se rapporter aux Cahiers du CIRES (Centre Ivoirien de Recherche Economique et Sociale) - Juin 1982.

Toujours selon la Banque Mondiale, les offices, en constituant leurs stocks, empêchent le secteur privé d'en faire autant ; de plus ils ne proposent pas de prix à la production correspondant aux différentes variétés d'un même produit.

Actuellement, la collecte et la distribution des produits vivriers sont laissées aux intervenants privés africains. Les réseaux dits "traditionnels" ont donc repris le contrôle du marché intérieur. Les sociétés de distribution, organisées sur le modèle occidental sont toujours peu présentes mais on observe cependant quelques entrées récentes dans la branche. La distribution des produits alimentaires agro-industriels de grande consommation (riz, sucre, huile, concentré de tomate) est prise en charge par le Ministère du Commerce, par le biais de la Caisse Générale de Péréquation des Prix (CGPP). Cette prise en charge est possible car celle-ci contrôle la production du sucre, du palmier et de la tomate ainsi que la transformation d'une manière directe (sucre, huile, tomate) ou indirecte (riz). Les magasins d'Etat ayant disparu, la CGPP s'appuie sur le réseau de distribution déjà existant.

III - DIVERSIFICATION DU MODELE.

L'allègement des structures de commercialisation précède d'une courte période la diversification des pouvoirs publics envers la production agricole.

1. - Intérêt pour d'autres aliments locaux que le riz

et reconnaissance d'une certaine stabilité des habitudes alimentaires.

Depuis le plan 1981/85, la politique agricole porte sur l'ensemble de la production vivrière tout en conservant une priorité à la riziculture, dans l'objectif d'auto-suffisance. Cet intérêt pour les vivriers autres que le riz peut s'expliquer à partir de deux facteurs :

* - L'objectif de réduction des importations de riz repose outre la croissance de la production rizicole, sur le signe positif de l'élasticité prix de la demande de riz. On veut tenter une substitution de la consommation de riz vers les autres vivriers. On a vu que l'Enquête Budget Consommation remettrait en question l'idée selon laquelle les préférences alimentaires s'étaient fixées principalement sur le riz et le blé et que la consommation de riz n'avait pas autant augmenté que ce qui était couramment admis. Cependant, si une demande réelle s'exprime, la réussite d'une substitution exige que la distorsion des prix en faveur du riz soit supprimée ou du moins soit réduite. Les pouvoirs publics envisageaient donc d'augmenter progressivement le prix du riz afin de répartir la demande sur d'autres produits. Une substitution de la consommation est peut être d'autant plus nécessaire que la croissance de la production rizicole a peut être des limites à moyen terme.

* - Dès le début de la décennie, un déficit tendancier pour l'ensemble des vivriers, défini comme l'écart entre les besoins et la production, était prévu aux horizons 1985 et 1990, si aucun changement de structure n'intervenait.

T.10 Niveau des déficits prévus pour 1985 et 1990.

en %

Produits	1985	1990
. Igname	7,1 %	15,7 %
. Manioc	8,7 %	20,0 %
. Banane	8,3 %	18,1 %
. Taro	5,3 %	10,5 %
. Maïs	10,9 %	24,1 %
. Autres céréales	17,8 %	40,4 %

Source : Analyse du plan ivoirien 1981-1985. Afrique- Agriculture. Février 1983.

L'idée selon laquelle le système de production ivoirien ne "pose pas de problèmes" et peut répondre à toute modification de la demande alimentaire est donc remise en question. Cependant, les raisons de ce déficit tendancier ne sont pas clairement identifiées. Le plan 1981/85 vise donc une amélioration de la couverture des besoins alimentaires et la diversification des productions agricoles, notamment en direction des vivriers plus mineurs tels que le taro, le manioc et le maïs. On prévoit une augmentation de la production vivrière de 5,2 % par an entre 1980 et 1985 et de la production animale de 10 % par an pendant cette même période. L'objectif affiché est un accroissement des revenus agricoles permettant la création d'emplois dans l'agriculture (frein à l'exode rural) et l'accentuation de la fonction de rente des cultures vivrières. On encourage les producteurs à vendre les vivriers, particulièrement dans la zone forestière, qui a toujours été considérée comme le grenier de la Côte d'Ivoire.

On vise toujours une meilleure fluidité des flux de vivriers et une certaine réorganisation du marché intérieur, mais cette fois à travers une intervention légère. Outre l'augmentation du prix du riz, une réduction de la distorsion des prix relatifs peut être obtenue par une réduction des prix des vivriers autre que le riz. Bien que cet objectif puisse apparaître relativement illusoire, les pouvoirs publics visent la "transparence" du marché intérieur, une accentuation de la concurrence entre les intervenants afin de limiter les différences de prix entre commerçants ou lieux géographiques et d'obtenir à terme un fléchissement des prix intérieurs, aidé par un accroissement de la production commercialisée.

.../...

2. - Les moyens de la diversification.

La Côte d'Ivoire s'est dotée d'un certain nombre de moyens, dont la plupart apparaissaient déjà dans le plan 1981-85. Celui-ci s'appuyait essentiellement sur une modernisation de l'agriculture "seul moyen d'obtenir les gains de production indispensables, une fois utilisées toutes les potentialités du système traditionnel" (1). Cette modernisation devait résulter d'un renforcement de l'encadrement de la production et d'un "système coopératif rénové, fondé sur de véritables coopératives économiquement fiables, ayant les moyens et les dimensions nécessaires" (1). La motivation des producteurs devrait être dynamisée par une organisation de la commercialisation, essentiellement avec le support des groupements coopératifs, et une augmentation de la demande obtenue avec un réajustement du prix du riz. D'autre part, les organismes régionaux d'encadrement (SATMACI, CIDT, ET SODEPALM), dont la fonction se limitait à l'encadrement des productions d'exportations, sont chargés du développement de la production vivrière. Sans préjuger de ce qui s'est effectivement réalisé sur l'ensemble du territoire, les informations dont on dispose pour la région d'enquêtes, ne permettent pas de conclure que les actions contenues dans le plan aient été réellement engagées. Les coopératives de vivriers sont très embryonnaires et n'ont pas débouché sur l'organisation de l'approvisionnement du milieu urbain. Il semble plutôt que les bons résultats des campagnes 1984-85 aient été obtenus grâce à une amélioration sensible des conditions climatiques après deux années de sécheresse.

Outre des moyens financiers (les ressources du Budget d'investissement et d'équipement 1984-85 étaient utilisées à un tiers pour le développement agricole), des campagnes de sensibilisation et d'information ont été effectuées auprès des producteurs par voie de presse, de radio et télévision, par les organismes d'encadrement. Leur contenu avait surtout trait à l'importance de l'objectif d'auto-suffisance alimentaire, à l'intérêt de se regrouper dans une coopérative et au revenu potentiel apporté par la vente de vivriers. L'impact de ce type de campagne peut cependant difficilement être mesurable.

Aucun plan quinquennal n'a été publié en 1986, mais le contenu du Budget d'Investissement et d'Equipement pour 1986 éclaire sur la continuité de la politique agricole. Celui-ci, comme les deux années précédentes, met l'accent sur le développement agricole en lui consacrant 31,4 % de ses dotations (2), c'est-à-dire 31,36 milliards de FCFA. 59,5 % de ce montant est réservé à l'objectif d'auto-suffisance alimentaire, réaffirmé pour les années à venir.

(1) : Eléments du plan 1981/85 dans Afrique Agriculture - Février 1983.

(2) : Afrique Agriculture N° 128. Avril 1986.

T. 11

Répartition en millions de FCFA

INTITULES	MONTANT
- Opérations de développement intégré	6.550 FCFA
- Programme élevage	5.655 FCFA
- Programme pêche	1.242 FCFA
- Programme manioc	188 FCFA
- Programme légumes	159 FCFA
- soutien au développement agricole (1)	5.205 FCFA
- encadrement vivrier et vulgarisation agricole ...	2.571 FCFA
TOTAL	21.570 FCFA

Source : Afrique Agriculture numéro 128 - Avril 1986.

(1) : non explicité dans les sources.

Depuis 1984 également, les 8 Fonds Régionaux d'Aménagement Rural (FRAR), qui auparavant étaient destinés aux équipements collectifs, participent aux projets productifs liés à la croissance de la production alimentaire (cultures vivrières, élevage, pêche, constructions de magasins et entretien de pistes). Leur dotation s'élève à 1.610 millions de FCFA.

Quelques grands projets sont également soutenus financièrement :

- le projet ovin-manioc dans la région de Toumodi. La production de manioc est destinée à une transformation industrielle pour la fabrication d'attiéké et constitue un des axes de la valorisation industrielle des produits agricoles ;
- périmètres maraîchers dans le nord du pays ;
- l'élevage dans toutes les régions car la production nationale ne couvrait que 47 % des besoins en 1984. Des programmes d'encadrement de la production d'animaux et d'aliments du bétail, dans le domaine de la santé animale sont inscrits dans ce budget d'investissement.

L'intervention sur le marché intérieur confirme un certain désengagement de l'Etat dans le financement d'infrastructures telles que marchés ou moyens de stockage. On envisage la création de marchés ruraux animés essentiellement par des structures coopératives et "l'organisation" des grossistes et des détaillants (identification, formation et usage de la vente des produits au poids). Cependant, aucune mesure d'encadrement des prix n'est prévue. Ces mesures ont pour justification l'instabilité des prix sur les marchés créée par le système dit traditionnel, dont les acteurs sont toujours jugés trop mobiles et trop nombreux.

.../...

Ces projets n'étaient pas concrétisés en 1984/85 au moment où ont été effectuées nos enquêtes. Par contre, depuis cette période, il semble qu'un support logistique non négligeable ait été apporté aux commerçants sous la forme d'informations sur les prix et opportunités de transaction au niveau local et inter-régional. Les services de l'agriculture, informeraient les commerçants qui le souhaitent sur les quantités demandées dans les départements limitrophes et à l'inverse sur l'offre de certains grossistes. Une sorte de "bourse aux produits vivriers" se constituerait ainsi à travers le pays, laissant l'initiative des transactions aux commerçants privés. Cette expérience est encore récente et demanderait une observation pour être analysée à propos de l'impact qu'elle peut avoir sur le fonctionnement du marché intérieur.

3. - Réorientation de l'agriculture au détriment des produits

d'exportation ?

Le recentrage de l'économie sur les productions vivrières, si il relativise le rôle des productions d'exportation dans le système de production, ne remet pas en cause son importance dans l'ensemble de l'économie et dans l'équilibre de la balance commerciale.

On impute un taux de croissance plus modéré qu'auparavant pour certaines productions (café et cacao) et on insiste sur la diversification de productions et sur le développement de celles qui peuvent être transformées industriellement et qui bénéficient des marchés d'exportation prometteurs (latex et oléagineux). Par exemple, les projets de développement de l'hévéa représentent 8 Miliards de FCFA dans le Budget d'Investissement et d'Equipement de 1986. Le plan 1981-85 prévoyait une croissance modérée des cultures d'exportation, 6,7 % au cours du plan. Si la croissance des anciennes cultures d'exportation, le café, le cacao et le coton est toujours projetée, on veut l'obtenir maintenant à travers des gains de productivité et une limitation de l'extension des superficies et renverser ainsi les tendances passées. D'autre part, on cherche une croissance simultanée des cultures vivrières et d'exportation en mettant en place des projets intégrés, sous l'encadrement des sociétés d'état : en savane un projet coton-arachide-riz-maïs fonctionne depuis 1977 sous le contrôle de la CIDT. Dans le centre, on développe les cultures irriguées. En Forêt, depuis 1977 également, 120 terroirs villageois ont été organisés en projets intégrés et dans la région Centre-Ouest, ces projets intégrés concernent le café, le cacao et le riz. Outre son financement étatique, ce type de projet reçoit l'appui d'un certain nombre d'organismes internationaux et Français (Banque Mondiale - Caisse de Coopération Economique et Sociale, BIRD etc...).

.../...

Les cultures d'exportation demeurent de toute façon essentielles pour l'équilibre de la balance des paiements et pour la croissance économique. La Côte d'Ivoire a axé son développement sur l'exploitation de ses ressources agricoles, exportées brutes et transformées. Même si la transformation industrielle n'utilise qu'une petite partie de la production agricole (moins d'un quart), l'effort d'industrialisation a d'abord porté sur le développement des filières agro-industrielles qui sont toujours prioritaires dans le Plan d'Ajustement Structurel de 1984, portant sur l'industrialisation. Jusqu'à présent, aussi, les prélèvements fiscaux opérés sur la vente des cultures d'exportation par le biais de la CSSPPA (Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Produits Agricoles) ont permis d'importants transferts du secteur agricole vers les secteurs secondaire et tertiaire (1). Les statuts de la CSSPPA établissent en effet que 60 % de ses fonds servent à assurer le paiement du café et du cacao aux planteurs et 40 % sont versés au Budget Spécial d'Investissement (2). Depuis 1980, en outre, elle contribue au paiement de la dette publique et cette charge est "telle que le surplus retenu par la CSSPPA devra lui être entièrement consacré" (2).

SECTION II - LA POLITIQUE RIZICOLE.

Contrairement aux autres vivriers, les mesures prises pour le riz concernent toutes les étapes de la filière, production, commercialisation, et consommation. La non réalisation de l'objectif de substitution aux importations va donner de plus en plus d'acuité au problème rizicole, surtout après 1976 quand le niveau des importations commence à remonter très sensiblement. Tout en continuant à encadrer la production, on passe progressivement d'un secteur commercial étatique lourd à une infrastructure légère redonnant place au commerce privé. L'intervention sur le système de prix du riz reste inchangée pendant la période.

I - LA POLITIQUE DE PRODUCTION

L'objectif du gouvernement étant avant tout l'approvisionnement des centres urbains, il a cherché à fournir un produit fini au consommateur et son intervention a porté à la fois sur la production de paddy et sur celle du riz blanc.

1. - Politique de production de paddy

Les autorités ivoiriennes ont une politique agricole invariante dans le temps, basée sur la modernisation, aussi bien pour les cultures d'exportation que pour le riz, ou les autres produits vivriers plus récemment.

(1) : Le prélèvement est constitué par la différence entre le prix de vente sur le marché mondial et le prix d'achat au producteur.

(2) : O.VALLÉE : "Stratégies alimentaires et crise financière : la Côte d'Ivoire. Communication au colloque Stratégies Alimentaires. Septembre 1985.

La modernisation (concept flou à priori), doit apporter les gains de productivité nécessaires pour accroître les volumes de production. D'après le contenu des plans, la modernisation se définit comme un transfert de technologie opéré dans plusieurs directions : utilisation de variétés à meilleur rendement que les variétés habituellement utilisées par les producteurs ; "amélioration" de la conduite technique des cultures : utilisation d'intrants ; mécanisation et enfin réaménagement de l'espace. Le moyen de "faire passer" ces changements auprès des producteurs est d'abord l'encadrement de la production et une injection de moyens financiers afin de les rendre attractifs.

Tous ces moyens ont été utilisés afin d'accroître la production rizicole. Cependant, si une politique de prix au producteur a été jugée essentielle pour le café et le cacao, le même raisonnement ne semble pas avoir été suivi, sauf ponctuellement, dans le cas du riz.

A. - La modernisation de la riziculture

Les régions rizicoles de la Côte d'Ivoire (Ouest et Nord) ont, avant l'intervention de l'état, développé une culture pluviale qui représente d'ailleurs l'essentiel des surfaces en riz en Afrique de l'Ouest. La culture pluviale dépend uniquement des conditions climatiques puisqu'aucun aménagement n'est effectué pour maîtriser l'apport d'eau, comme dans le cas de la riziculture irriguée. Une petite partie des surfaces est en culture inondée, c'est-à-dire que les champs de riz sont recouverts une partie de l'année par un volume d'eau, variable (1). Ce type de riziculture est surtout présente dans les pays asiatiques.

En Côte d'Ivoire, l'accent a été particulièrement mis sur la riziculture irriguée bien qu'elle ait été au départ inexistante. Ce choix a été justifié par les rendements potentiellement élevés de la culture irriguée et par conséquent par les revenus supérieurs à la culture pluviale qu'elle pouvait procurer aux producteurs. Dans l'optique d'un approvisionnement régulier des centres urbains, ce type de riziculture, moins dépendante des conditions climatiques que le riz pluvial, apparaissait donc moins risqué. Cette option était envisageable sous les hypothèses que la Côte d'Ivoire n'ait pas de contraintes sur l'approvisionnement en eau ni sur le foncier car le développement de la riziculture irriguée devait se faire par des créations de périmètres. Si l'approvisionnement en eau ne semble pas avoir posé de problème particulier, le foncier a pu contrecarrer l'extension ou la rendre conflictuelle, au moins à certains endroits (2).

(1) : Les statistiques agricoles ne distinguent pas les surfaces en riziculture inondée et riziculture pluviale.

(2) : DOZON : "L'impasse rizicole" - Cahiers ORSTOM.

a) L'encadrement.

Le développement de la riziculture irriguée reposait sur l'encadrement des producteurs, auxquels on a offert des conditions d'exploitations plus intéressantes que pour la culture pluviale (1) : fourniture d'intrants, aide matérielle à la mécanisation (défrichage) et au suivi technique des opérations, fournitures de variétés améliorées et d'engrais etc... Ces tâches d'encadrement ont été attribuées à la SATMACI (Société d'Assistance Technique pour la Modernisation Agricole de la Côte d'Ivoire) jusqu'en 1970. La SATMACI est également chargée de la commercialisation du paddy à la sortie de l'exploitation agricole et de la gestion des rizeries, ainsi que du suivi des cultures d'exportation. En 1970, afin d'intensifier la politique de production du riz, on crée la SODERIZ (Société d'Etat) qui reprend les fonctions de la SATMACI en matière de riziculture. La SATMACI s'occupera dès lors uniquement de la production des produits d'exportation. Après beaucoup de difficultés, la SODERIZ est dissoute en 1977 et l'encadrement de la riziculture est à nouveau confié aux organismes d'encadrement des cultures d'exportation. Ceux-ci ont désormais surtout une vocation régionale alors qu'avant ils étaient spécialisés par produits : la SATMACI prend en charge la zone forestière, la CIDT (Compagnie Ivoirienne de Développement des Textiles) la zone de savane, et la SODEPAL (Société pour le Développement du Palmier à Huile) la région Basse Côte). La SODERIZ aura souffert des maux "classiques" des structures étatiques lourdes, évoqués précédemment : lourdeur de la gestion, manque de moyens, manque de crédibilité auprès des producteurs et concurrence avec le circuit privé. La riziculture constituera une charge supplémentaire pour ces sociétés pour laquelle elles n'étaient pas préparées. Une période d'adaptation, non terminée au moment des enquêtes, leur a donc été nécessaire avant qu'elles puissent assurer pleinement leur mission.

Le développement de la riziculture a sans aucun doute souffert de ces ruptures successives dans les mesures gouvernementales et des changements relativement fréquents des responsabilités de l'encadrement.

b) Les aménagements matériels.

Un certain nombre de périmètres de riziculture irrigués sont apparus au fil des années, concentrés surtout dans la région Ouest et dans le Nord. Des opérations de développement intégré et des campagnes de "retour à la terre" des jeunes (San Pédro) ont été liées à l'installation de ces périmètres. La plupart de ces investissements ont lieu pendant l'existence de la SODERIZ et ils ont requis 76 % des ressources consacrées à la production rizicole (1) (voir coût de la politique plus loin). Les participants sont souvent des nouveaux riziculteurs (jeunes et émigrés) qui passent un contrat avec l'état, quand ils prennent en charge une parcelle du périmètre irrigué, parcelles n'excédant pas un à deux hectares.

(1) : HIRSCH : opt.cit.

c) - Des résultats très mitigés.

Les résultats de ces mesures sont relativement négatifs au début des années 1980. En effet, l'extension de la riziculture irriguée est restée extrêmement limitée et n'a donc guère contribué à l'accroissement de la production nationale. En outre, l'ensemble des moyens investis dans l'encadrement de la production n'a permis que de fixer son taux à 15 % environ des superficies totales en 1982 et 1983 (1).

Le taux d'encadrement total de la riziculture ne progresse pas entre les campagnes 1972/73 et 1982/83, puisqu'il ne représente, respectivement que 13 % et 15 % de la superficie totale pour ces dates. Peu de producteurs de riz ont donc bénéficié de l'ensemble des mesures décidées par les pouvoirs publics et l'augmentation éventuelle de leur production est due à d'autres facteurs que l'encadrement. En particulier, la physionomie de la culture pluviale demeure inchangée entre 1972 et 1983. La superficie totale n'augmente que très légèrement (de 267.000 hectares à 275.000 hectares) et le taux d'encadrement reste de 11 à 12 % de la superficie totale. Les surfaces en riz irrigué, bien que doublant pendant la décennie 1970, ne représentaient que 10 % environ de celles en riz pluvial. La baisse du taux d'encadrement des années 1974-1975, et sa faible remontée ensuite montrent que la politique rizicole n'a jamais atteint ses objectifs au niveau de l'encadrement et du développement de la riziculture irriguée. Il paraît d'ailleurs difficile d'avoir une estimation de l'évolution des aménagements, faute d'informations précises. Un certain nombre de bas-fonds sont complètement abandonnés ou récupérés, comme à Bonguanou, par des riziculteurs en dehors de tout encadrement. Il semble que les riziculteurs aient été découragés par des conditions d'encadrement trop rigoureuses (calendrier, suivi technique des opérations, conditions financières) et par l'arrêt des distributions gratuites des semences et des engrais.

Malgré ce constat global négatif, on constate quand même que la consommation d'engrais et d'utilisation des semences améliorées ont progressé pendant cette période. Ces deux facteurs auraient d'ailleurs plus contribué à l'augmentation de la production que l'encadrement lui-même de 1965 à 1975 (1).

(1) HIRSCH : opt.cit.

Tableau numéro 12
Riz pluvial et inondé

Années	Superficie totale : 1.000 hectares	Superficie encadrée 1.000 hectares	Taux d'encadrement en %
1972/73 ..	267,0	30,2	11
1973/74 ..	274,0	20,3	7
1974/75 ..	292,0	6,5	2
1975/76 ..	365,4	15,3	4
1976/77 ..	370,0	18,3	5
1977/78 ..	381,0	17,6	5
1978/79 ..	403,0	15,1	4
1979/80 ..	426,0	32,9	8
1980/81 ..	439,0	36,9	8
1981/82 ..	278,0	37,7	13
1982/83 ..	275,0	34,0	12

Tableau numéro 13
Riz irrigué

Années	Superficie totale 1.000 hectares	Superficie encadrée 1.000 hectares	Taux d'encadrement en %
1972/73	10,0	7,1	71
1973/74	13,8	13,5	98
1974/75	19,9	5,9	30
1975/76	24,7	8,6	35
1976/77	25,5	8,7	34
1977/78	25,5	10,1	40
1978/79	25,5	8,7	34
1979/80	25,5	9,6	38
1980/81	25,5	7,1	28
1981/82	25,5	8,8	35
1982/83	25,5	10,9	43

Tableau numéro 14

Ensemble

Années	Superficie totale 1.000 hectares	Superficie encadrée 1.000 hectares	Taux d'encadrement en %
1972/73	277	37,2	13
1973/74	288	33,8	12
1974/75	312	12,5	4
1975/76	390	24,0	6
1976/77	395	27,0	7
1977/78	407	27,7	7
1978/79	428	23,8	6
1979/80	451	42,5	9
1980/81	464	44,0	9
1981/82	303	46,5	15
1982/83	300	45,0	15

Notes :

De 1974-75 à 1976-77, les hectares par cycles encadrés sont uniquement ceux ayant fait l'objet d'un contrat de culture. En fait, d'autres superficies étaient également encadrées, mais ne sont pas prises en compte par les rapports SODERIZ ou par les statistiques rurales.

Source des tableaux : HIRSCH : opt.cit.

L'encadrement de la production a eu un impact positif sur l'intensification mais qui ne s'est pas poursuivi au-delà de la disparition de la SODERIZ. La consommation d'engrais était passée de 29.000 tonnes en 1971-72 à 9.000 tonnes en 1976, mais n'était que de 3.000 tonnes en 1981-82 (1). Ces quantités ont encore diminué les années suivantes. En 1982-83, l'utilisation effective d'engrais représentait 2 % des besoins théoriques en culture pluviale et 11 % en culture irriguée. Nous verrons que cette utilisation d'engrais et de pesticides est fortement liée à la gratuité, remise en question au début de la décennie pour des raisons de restriction budgétaire.

L'intensification de la riziculture reste cependant faible et a eu un impact limité dans la croissance de la production si on en croit l'étude réalisée par Humphrey/Rader (2). Selon eux, la progression de la riziculture entre 1965 et 1976 peut s'expliquer par les facteurs suivants :

- accroissement des superficies 9 %
- maîtrise de l'eau 14 %
- engrais 11 %
- encadrement, semences, pesticides 16 %

En fait, la production rizicole après une période de croissance assez soutenue jusqu'en 1979, commence à régresser et en 1984, elle est à peine supérieure à son niveau de 1972 (360.000 tonnes). Il semble qu'elle se redresse spectaculairement en 1985 et 1986, mais il est encore tôt pour savoir si cette tendance est conjoncturelle ou non.

.../...

(1) : Hirsch : opt.cit. (2) Humphrey/Rader 1983 : "Rice Policy" Oxford University Press

T.15 Evolution de la production rizicole
et des superficies de 1972 à 1986.

Années	Volume		Superficie	
	en 100 tonnes	Variation en %	En 1.000 ha.	Variation en %
1972	320		282	
1973	335	4,5	290	2,7
1974	406	17,5	317	8,5
1975	496	18,1	390	18,7
1976	460	- 6,0	398	2,0
1977	477	3,6	409	2,7
1978	504	5,3	428	4,4
1979	534	3,7	448	4,5
1980	511	- 4,3	461	2,8
1981	450	- 11,9	451	2,2
1982	400	- 11,1	303	- 32,8
1983	360	- 10,0	380	20,3
1984	360	-	?	?
1985	514	42,7	?	?

Sources : Statistiques Agricoles. Ministère de l'Agriculture.

Si la modernisation de la riziculture, telle qu'elle a été définie plus haut, est restée très relative, et se traduit essentiellement par une consommation d'engrais plus élevée et une amélioration de la maîtrise de l'eau, il convient d'évaluer l'impact de la politique des prix au producteur, deuxième axe d'intervention de l'état.

B. La politique du prix au producteur :

Agir sur le niveau des prix au producteur est un des moyens d'intervention privilégié des gouvernements mais aussi un des plus difficiles à manier en raison de ses répercussions sur l'ensemble du système des prix et du difficile équilibre entre une rémunération correcte des producteurs et un prix à la consommation compatibles avec les pouvoirs d'achat des plus démunis.

Deux grands courants s'opposent à propos de l'utilité d'une politique de prix au producteur pour atteindre le même objectif c'est-à-dire, l'augmentation de la production vivrière.

.../...

a) La problématique d'une politique de prix au producteur.

Cette problématique tourne essentiellement autour de la reconnaissance ou non de l'élasticité prix positive de la production agricole. Un prix au producteur élevé est-il le meilleur moyen de stimuler la production vivrière, et par là, améliorer la sécurité alimentaire de la population ? Un premier grand courant estime que non et préfère d'autres modes d'intervention. Un autre courant de pensée privilégie l'action sur le prix au producteur mais cette reconnaissance induit une autre question : quel est le niveau optimal des prix au producteur dans le contexte donné et comment évaluer la rémunération de ces producteurs ?

Pour les partisans d'un prix au producteur rémunérateur, l'élasticité positive de l'offre par rapport au prix justifie l'adoption de cette mesure. Les analyses de l'influence des prix sur la production ont été développées en recherchant les moyens de relance de la production vivrière. Notamment, on invoque la distortion des prix entre produits d'exportation et cultures vivrières pour expliquer la défection des agriculteurs pour les premières. Augmenter le prix d'achat des vivriers inciterait donc les producteurs à en faire une culture de rente au même titre que le cacao-café, hévéa, etc... Si cette rémunération jugée suffisante perdure, les producteurs auront tendance à introduire un nouveau degré d'intensification.

Au contraire, le courant de pensée opposé estime que le relèvement du prix au producteur n'est pas une "bonne mesure" en raison de ces effets pervers sur les revenus. Le prix auquel le producteur vend sa récolte se répercute sur les prix de consommation, qui en se revalorisant accentuent la pauvreté des couches de population les plus défavorisées et met en péril leur sécurité alimentaire. Les "pauvres" des villes consacraient 60 à 80 % de leur revenu à l'achat de denrées alimentaires (2). Les producteurs agricoles les plus pauvres sont également affectés par une augmentation des prix alimentaires car ils sont acheteurs nets d'aliments. Les répercussions d'un relèvement du prix au producteur sur le secteur rural sont donc moins positives que l'on a pu le dire et ce sont les producteurs, les plus aisés, qui en bénéficieraient le plus (3). Pour ces raisons, les produits alimentaires doivent rester bon-marché et l'intervention de l'état doit plutôt s'orienter vers une politique de lutte contre la pauvreté. De plus, Pinstrup-Anderson par exemple, est très sceptique sur les effets d'une hausse du prix au producteur sur la production agricole. Il estime que si cette mesure est cependant prise, elle doit s'accompagner d'un changement technique et d'une meilleure efficacité du système de commercialisation. En particulier, la réduction des coûts de commercialisation pourrait à la fois accroître les prix au producteur et infléchir ceux de consommation.

(2) : PINSTRUP ANDERSON : "les prix alimentaires et les pauvres dans les pays en voie de développement. Economie Rurale n° 167-1985.

(3) : Mellor cité par Pinstrup-Anderson : opt.cit.

- 74 -

Il ne conteste pas l'impact positif d'une croissance des prix sur le développement à long terme, mais recommande alors que les pouvoirs publics adoptent une "politique de compensation sous la forme de subventions accordées aux consommateurs". Les subventions globales sont attribuées à toutes les couches de la population et sont extrêmement coûteuses pour les finances publiques. On leur préférera donc des "subventions ciblées", destinées aux plus pauvres (tickets de rationnement, distribution de vivres etc...). Cependant, l'auteur ne dit pas comment ces mesures peuvent être mises en place concrètement, dans des pays où les revenus sont difficilement estimés (pas de salariat, grande proportion de manoeuvres payés à la journée etc...).

En fait, ces positions reposent sur des hypothèses globales et il convient de mesurer l'élasticité prix de l'offre dans des contextes spécifiques. Bien qu'il semble logique que les "producteurs" optent pour la culture la plus rémunératrice, les exemples du café et du cacao en Côte d'Ivoire iraient dans ce sens, il semble aussi plausible que d'autres facteurs que le prix déterminent la stratégie des producteurs.

Cette proposition est aussi la conclusion d'une étude statistique sur l'élasticité prix du riz réalisée dans le cas de six pays africains dont la Côte d'Ivoire (1). Dans cette étude, une relation de type $y = ax + b$ a été testée entre le niveau de prix et celui de la production, sur la période 1960-1980. On part du principe selon lequel une variation du prix d'achat au producteur induit deux effets : une augmentation de la production et/ou celle de la part commercialisée de la récolte qui peut ne signifier qu'une baisse de l'auto-consommation ou un destockage. Pour la Côte d'Ivoire, la corrélation entre les deux variables apparaît positive : "la valeur maximum de a ", correspondant à "l'ampleur de la réponse de la production et des superficies" étant de 0,25" (1). Mais, si l'élasticité prix est positive, "le coefficient b ", représentant l'impact des facteurs autres que le prix s'est révélé statistiquement significatif pour presque toutes les réactions testées" (1). Le poids de ces éléments est d'ailleurs plus important que celui du prix.

Si donc on peut adopter une position moyenne, dans laquelle "prix et facteurs autres que le prix semblent jouer des rôles complémentaires", il reste à déterminer ces facteurs (qui ne le sont pas dans l'étude précitée). On peut en imaginer quelques-uns, avant que de nouvelles analyses les confirment ou les infirment. La comparaison avec la rémunération des autres productions reste un élément essentiel, ainsi que celles obtenues dans les autres secteurs d'activité : l'augmentation de prix est-elle suffisante pour infléchir sur le système de production ? A cet égard, la Banque mondiale remarque que certaines mesures, notamment sur les taux de change, peuvent annuler une augmentation des prix au producteur. (2).

(1) : P.PHELINAS : opt.cit.

.../...

(2) : Si le taux de change augmente, le prix réel revenant au producteur reste stable ce qui favorise les produits d'exportation. Banque Mondiale. Rapport sur le développement dans le monde. 1986.

L'efficacité du système de transfert influe aussi sur le comportement du producteur qui ne cherchera pas à augmenter sa production s'il n'est pas sûr de l'écouler et dans de bonnes conditions. L'exemple du manioc dans le cadre du complexe de transformation de Toumodi (Centre de la Côte d'Ivoire) montre que les agriculteurs attendent quelque temps avant de développer une culture afin de "tester" le système de commercialisation mis en place et ne renouvellent pas l'expérience si celui-ci s'est montré défectueux.

Cette étude statistique révèle également l'extrême sensibilité des quantités commercialisées aux mouvements de prix : dans ce cas, "le coefficient" "a" est au minimum égal à 1,45 (1). Le délai de réaction est d'un an alors qu'il est de deux ans pour les superficies (2).

La reconnaissance d'une élasticité prix positive de l'offre implique donc que les autorités ont intérêt à intégrer cette mesure dans leur politique globale mais dans ce cas que signifie un niveau élevé du prix au producteur, comment peut-il être déterminé ?

Théoriquement, le prix au producteur peut être déterminé selon deux critères :
le coût de production ou le prix du marché.

La première solution assure donc une rémunération positive au producteur mais elle nécessite une connaissance de ces coûts de production, ce qui n'est pas toujours le cas. Elle peut entraîner une augmentation sensible du prix de vente et donc les effets pervers sur le pouvoir d'achat des plus démunis. Elle devra alors être subventionnée et si le prix excède celui du marché, le produit devient invendable à l'extérieur. C'est ce qui s'est passé pour le sucre, dans les années 1970 pour lequel le prix de revient interne atteignait 300 FCFA le kilo alors que le prix moyen du marché mondial était de 80 FCFA. C'est également le cas du riz industriel, que l'Etat a toujours subventionné pour ne pas pénaliser les catégories les plus pauvres. L'option de certains gouvernements consiste à protéger le marché intérieur et à supporter le poids des subventions pendant un certain temps, en attendant que les coûts de production baissent.

Selon la Banque Mondiale, au contraire, le prix doit plutôt se déterminer en fonction du prix du marché, plutôt que du coût de production, à cause justement des risques d'atteindre un prix de vente jugé trop élevé. Cependant, si économiquement cette hypothèse se justifie, l'expérience montre que les systèmes de production des pays concernés ne peuvent atteindre des coûts de production aussi bas que ceux des pays du Nord et les prix agricoles ne peuvent donc s'aligner sur le prix mondial (ou les prix mondiaux) (3).

(1) : P.Phelinas : opt.cit.

(2) : Le calcul a été effectué pour le paddy collecté par le circuit officiel en l'absence de données sur les autres circuits.

(3) : De Bernis : la fonction des prix dans la conquête par l'agro-capitalisme de la gestion des ressources naturelles d'origine agricole. In Recherches Internationales, numéro 13

Par conséquent, dans un pays sans protection douanière agricole, ouvert aux importations de biens alimentaires ayant un prix inférieur aux prix agricoles internes, le système de production entre dans un processus de dégradation (1). On constate d'ailleurs que nombre de pays industrialisés protègent leur agriculture (U.S.A. ; Japon ; C.E.E.). Les pays engagés dans une phase de redressement de la production agricole devrait donc "maintenir les prix agricoles sur le marché national à un niveau plus élevé que sur le marché international..... Pour sa propre cohérence, chaque système productif doit se doter d'un système de prix relatifs correspondant aux exigences de son processus d'accumulation, compte tenu des structures de son appareil productif, des contraintes dûes à ses relations avec l'extérieur et du développement de ses forces productives" (1).

La Côte d'Ivoire, en règlementant les importations de riz et en vendant le riz importé un peu plus cher qu'acheté, n'a pas soumis complètement la production rizicole interne à la concurrence internationale. Nous n'avons pas réussi à déterminer selon quels critères les prix d'achat au producteur sont fixés et relevés, mais les prix de revient que l'on a pu mettre en évidence au cours de ce travail révèlent que les prix internes du riz (industriel et artisanal) sont supérieurs aux prix du marché, encore qu'il est difficile de connaître la différence entre les prix puisque les achats de riz se font par accords bilatéraux entre la Côte d'Ivoire et les pays exportateurs. Si l'Etat n'avait pas réuni riz importé et riz usiné localement dans le même système de distribution et le même système de prix et exercé une "péréquation" entre les coûts de la production interne et les gains réalisés à l'importation, il est fort probable que la production rizicole aurait baissé davantage qu'elle ne l'a fait pendant les années 1970. En effet, si on part de l'hypothèse que l'élasticité prix de l'offre est positive, les prix à la production de riz ne semblent pas avoir été très incitatifs pendant cette période.

b) Les prix à la production du riz.

Théoriquement, on peut juger de l'impact du prix sur le comportement du producteur selon la rémunération relative qu'elle lui procure et les modalités d'écoulement du produit. Ces critères s'ajoutent donc au choix entre coût de production et prix du marché, transmission au prix d'achat pour fixer un niveau "optimal". Dans la réalité, toutes ces contraintes, allant dans des sens différents, favorisant des agents divers, font sans doute de ce prix "optimal" un objectif impossible à réaliser. Le choix d'un prix pêchera par certains côtés et les gouvernements auront à rectifier ces effets par un ensemble d'autres mesures.

(1) : DE BERNIS (G). : opt.cit.

L'évolution du prix au producteur a été très irrégulière depuis 1970. Des augmentations brusques sont suivies de périodes de stagnation voire de diminution du prix réel (1980-81). Malgré le relèvement important de 1974 (+ 132 %), le prix d'achat du paddy en francs constant en 1983 a une évolution défavorable puisque le niveau de prix de 1980 est celui de 1960 (1).

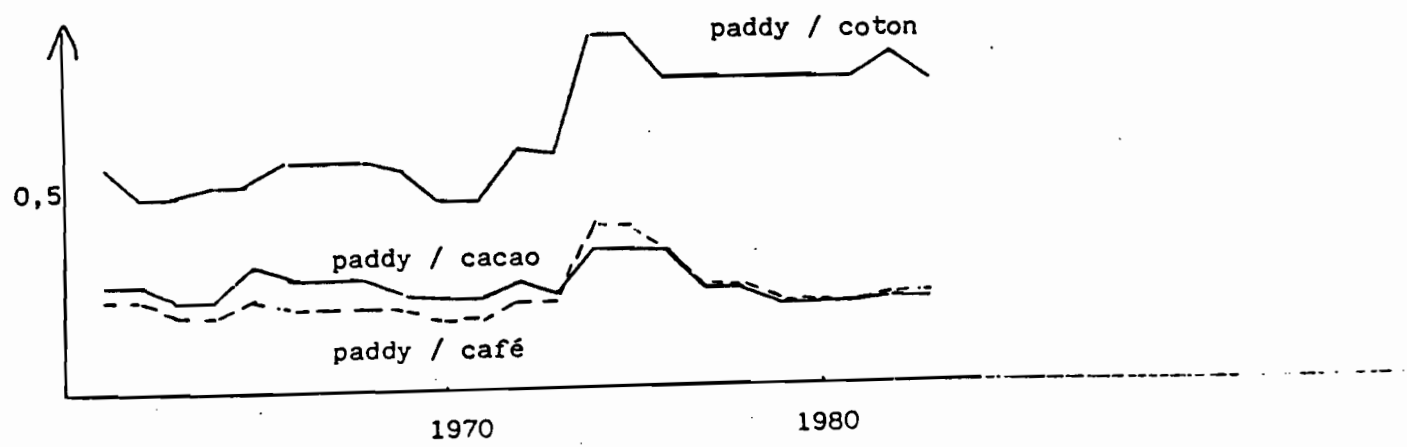
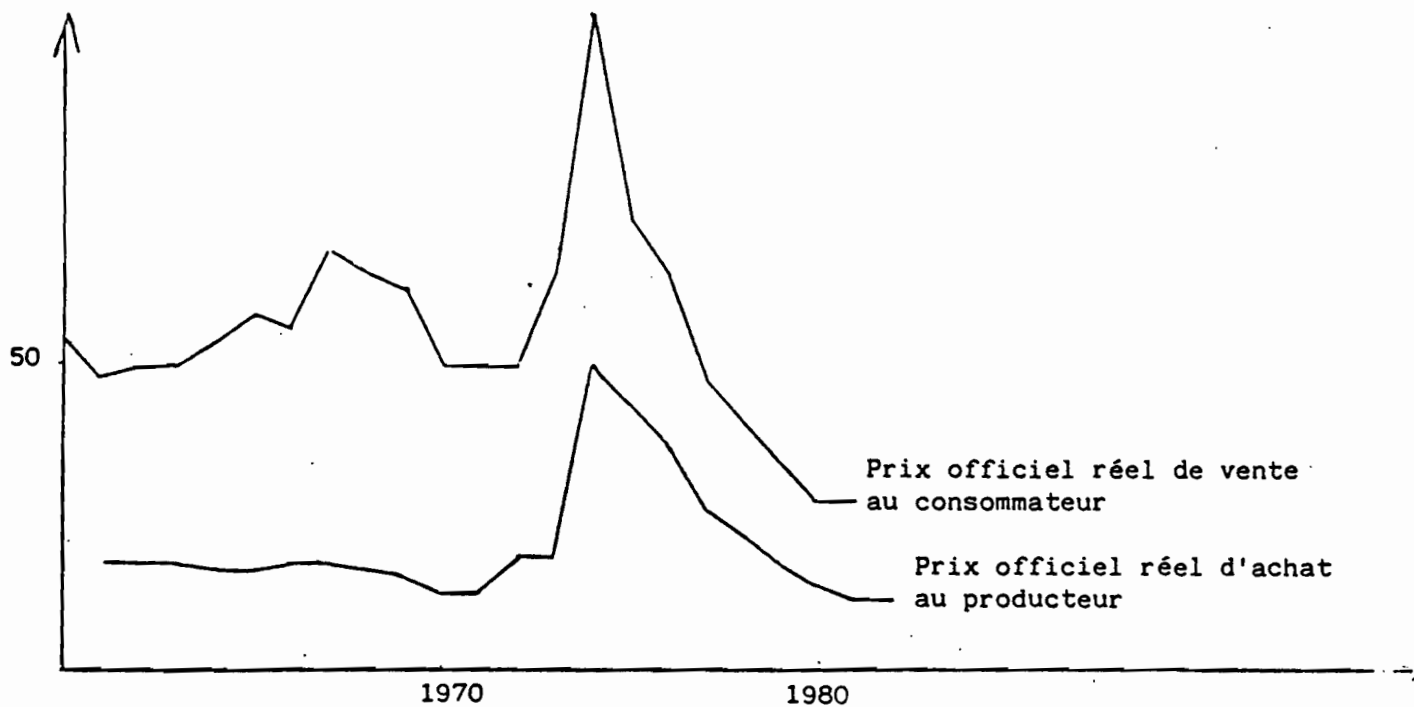
T.16 Evolution du prix du paddy
de 1969 à 1985.

Années	Niveau du prix en FCFA.
1968-1969	20
1969-1970	22
1970-1971	22
1971-1972	22
1972-1973	28
1973-1974	23/65
1974-1975	65
1975-1976	65
1976-1977	65
1977-1978	65
1978-1979	65
1979-1980	65/50
1980-1981	50/60
1981-1982	60
1982-1983	60
1983-1984	80
1984-1985	80

Source : HIRSCH : opt.cit.

(1) : P.PHELINAS : opt.cit.

En FCFA de 1970



SOURCE : P. PHELINAS opt cit

Ce prix peu incitatif ne suit donc même pas l'évolution des coûts de production uniquement due à l'inflation (main d'oeuvre en particulier et intrants dans une moindre mesure puisque ceux-ci ont été subventionnés pendant quelques années).

Les rémunérations obtenues avec le café et le cacao par exemple apparaissent beaucoup plus élevées que celles tirées de la riziculture, même irriguée. Les estimations des rémunérations sont sujettes à caution (on connaît mal les coûts de production) mais le rapport peut aller de 1 à 2. Les organismes d'encadrement du riz estiment le revenu journalier du riz pluvial (qui représente 9 % des surfaces) à environ 1.000 FCFA alors que le café et le cacao peuvent procurer 1.500 à 25.000 FCFA par jour (1).

Les producteurs qui ont le choix vont donc s'orienter vers les plantations plutôt que la riziculture. Dans l'Ouest ivoirien, on mène les deux types de cultures. Ce sont les femmes qui maintiennent le niveau de production rizicole car les plantations étant réservées aux hommes, la riziculture est le seul moyen de se procurer un revenu mais, si elles acceptent de cultiver un produit peu rémunérateur, elles ne vont pas au-delà de leurs besoins financiers immédiats (2). Dans les régions Est, et notamment dans la zone d'enquête, les agriculteurs immigrés se trouvent dans la même situation que les femmes et la riziculture est pour une partie d'entre eux le seul produit de rente (voir chapitre sur le contexte régional). Ceci peut donc expliquer que les autorités aient laissé le prix du riz se dégrader pendant longtemps mais aient finalement opté pour un relèvement, afin de stimuler l'intérêt de ces catégories de producteurs et de nouveaux.

Il est difficile de comparer la rémunération obtenue par la riziculture avec les revenus des secteurs tertiaire et secondaire, car la monoculture est rare et des activités non agricoles s'ajoutent assez souvent à l'agriculture. De plus, les mouvements d'exode rural ne sont pas liés uniquement à l'espoir de mieux gagner sa vie en ville, mais aussi à des considérations d'aspirations sociales et au refus de retour à la terre après la déscolarisation. Mais nous verrons que les revenus nets du riz apparaissent inférieurs à ce que l'on peut obtenir d'un emploi dans une autre branche.

2. - La politique de production de riz blanc.

L'intervention de l'Etat a une optique filière et touche donc toutes les étapes que suit le produit jusqu'à la consommation. Le succès de l'option industrielle de production du riz blanc dépendant étroitement de l'organisation de la collecte du paddy, ces deux étapes sont prises en charge conjointement.

(1) : Estimations de F.RUF dans l'Ouest Ivoirien.

(2) : F.RUF : "la contribution des femmes à la production alimentaire entre les rizeries et les cacaoyères, les femmes préfèrent la ville "Communication .../... au Séminaire CIRES 1982. "Les productions vivrières, élément stratégique du développement agricole ivoirien".

A . L'option industrielle :

La Côte d'Ivoire choisit une option industrielle de transformation du paddy, concrétisée par la construction de plusieurs rizeries de grande capacité pendant la décennie 1970-1980. Cette décision n'est pas isolée mais est incluse dans une orientation générale de développement du secteur agro-industriel qui a lui-même un rôle important dans la croissance industrielle ivoirienne depuis le début de son industrialisation. L'agro-industriel et notamment l'agro-alimentaire () constituent en effet % du chiffre d'affaires total de l'industrie en 1984. Cette situation s'explique par la richesse des ressources agricoles mais surtout par l'orientation de la politique industrielle. Après une période d'ouverture sur l'extérieur, cette politique favorise la substitution aux importations puis la valorisation des ressources locales pour le marché intérieur. L'industrialisation de la transformation du paddy ressort donc de ces deux objectifs. Commencée dans les années 1960; elle se poursuit tout au long de la décennie 1970-1980. et elle accompagne donc la constitution de l'industrie du sucre, celle de la transformation de tomate, le développement de l'industrie des oléagineux (huile de palme), préparations alimentaires (cubes utilisés dans les sauces) etc... L'Etat ne se borne pas à encourager la création d'agro-industries par un système de priorité accordant des réductions fiscales, ou en créant divers organismes d'aide et d'information (B.D.I., Bourse etc). Il intervient par le biais de prise de participation dans les sociétés et crée totalement certaines branches dont l'industrie du riz, la fabrication du sucre et de l'huile qui ont aussi été impulsées par le secteur étatique. En 1985, l'Etat, bien qu'ayant privatisé une partie de l'industrie agro-alimentaire depuis les difficultés économiques, détenait encore un tiers du capital.

La constitution de cette industrie du riz, qui en 1983 avait une capacité d'usinage du paddy de 320.000 tonnes par an, ne s'est pas effectuée sur un secteur de transformation du paddy inexistant. Quelques unités de moyenne capacité (détenues par des français) s'étaient implantées en milieu urbain (Abidjan, Bouaké); elles ont cessé ensuite toute activité (1). Elles côtoyaient les moulins à décortiquer répartis à la campagne et en ville destinés à l'usage domestique et commercial. Ceux-ci par contre n'ont pas cessé leur activité et semblent même d'après nos enquêtes, s'être multipliés et avoir pris une part active au commerce du riz hors branche industrielle. On prévoit donc une forte augmentation de la production du paddy, faisant suite aux mesures prises pour le développement de la riziculture (notamment irriguée) et le potentiel de transformation existant déjà étant jugé insuffisant, on craint qu'un goulot d'étranglement ne se produise, entravant l'approvisionnement urbain. (Rappelons que les premiers destinataires de la politique rizicole ont d'abord été les urbains).

(1) : Nous n'avons pu reconstituer l'évolution du secteur de transformation sur une longue période.

Dans cette optique, l'organisation de la collecte de paddy est donc un corollaire de cette industrialisation. On veut centraliser le paddy dans les rizeries et contrôler le volume maximum de paddy commercialisé par les producteurs. En fait, l'objectif de ces mesures n'est pas seulement de drainer les quantités supplémentaires de paddy issues de la croissance de la production et de renforcer le circuit existant déjà, mais c'est aussi de soustraire à celui-ci le marché intérieur du paddy et du riz. Le secteur étatique industriel se place donc d'emblée en situation de concurrence avec le commerce privé et le secteur artisanal de la transformation. Plus tard, quand les commerçants privés seront les seuls à intervenir dans la collecte, les relations entre les deux seront plus complexes (1).

B. Organisation de la collecte et de la transformation : vers un désengagement de l'Etat.

Comme pour les autres vivriers, on met en place un organisme d'Etat chargé de la commercialisation du paddy et de la gestion des rizeries. Cet organisme de tutelle changera également au cours des années. Cette responsabilité est d'abord confiée à la SATMACI (1960-1980), puis à la SODERIZ (1970-1977), qui ne s'occupe que de ce produit, et enfin à l'OCPA (1977-1982). Après la disparition de l'OCPA, la collecte du paddy est laissée aux commerçants privés, qui achètent le paddy et le revendent aux rizeries qui ont été privatisées en même temps, selon des prix de campagne officiels(2).

Les investissements dans le secteur de la transformation ont élevé la capacité de stockage à 140.000 tonnes et celle d'usinage à 320.000 tonnes. Les moyens de stockage ont augmenté sensiblement surtout pendant le fonctionnement de la SODERIZ ; pendant cette période, ils passent de 40.000 tonnes à 140.000 tonnes. Dix silos polyvalents pouvant servir simultanément au paddy, au maïs et au soja seront repris par les entreprises privées. La capacité d'usinage progresse également plus entre 1970 et 1978. Cette augmentation est d'abord le fait de création d'unités puis de leur agrandissement. Cela explique d'ailleurs l'élévation de la capacité d'usinage entre 1978 et 1982 malgré la fermeture de 3 rizeries. La privatisation s'accompagne de la réouverture d'une unité (Bonguanou) et de l'extension de plusieurs autres.

T.17 Evolution de la capacité d'usinage entre 1960 et 1983

Années	Nombre de rizeries	Capacité d'usinage annuelle(en tonnes).
1960	5	70.000
1970	10	140.000
1975	10	165.000
1978	10	210.000
1982	7	250.000
1983	8	320.000

Source : HIRSCH : opt.cit.

(1) : Voir chapitre 8.

(2) : Nous verrons comment s'organise la collecte et les effets du désengagement de l'Etat dans le chapitre 5.

Au début des années 1980, les mauvais résultats du secteur étatique (voir paragraphe suivant) et les recommandations du F.M.I. conduisent les autorités à "libéraliser" la politique rizicole comme antérieurement pour les structures de commercialisation des autres vivriers. Cela se traduit par la remise des rizeries au secteur industriel privé. Cinq groupes les reprendront, dont trois sont déjà des sociétés de l'industrie agro-alimentaire (ABILE GAL : café et cacao, IGESCO, SOCIDO).

Cependant, cette libéralisation n'est pas complète, car l'Etat ne privatise pas purement et simplement les rizeries en les revendant à des entreprises. Un contrat est passé entre les deux parties, qui laisse l'Etat partie prenante dans leur gestion mais lui impose une charge financière lourde.

Le contrat passé entre les groupes privés et l'Etat.

L'Etat, par le biais de la Caisse de Stabilisation des produits agricoles, s'engage à verser aux usiniers la différence entre le prix de revient du riz blanc à la rizerie et le prix de cession officiel au grossiste, suivant un barème révisable chaque année. Ce barème sert à calculer le prix garanti à la sortie de l'usine et une "formule de révision" est "applicable en cas de modification des tonnages usinés (1). Dans cette convention, un rendement à l'usinage est défini et inclu dans le barème déterminant le niveau du soutien de l'Etat mais il est établi de telle façon que les usiniers ne sont pas contraints à améliorer leur taux d'usinage et donc leur rentabilité interne. D'autre part, la Caisse de stabilisation peut payer un surcoût dans la mesure où les charges fixes de la rizerie ne sont pas révisées si le tonnage usiné est inférieur à ce qui était prévu, ce qui s'est produit en 1982-83 (80.000 tonnes prévues et 30.800 tonnes effectuées). Dans ce contrat, est également prévue une rémunération des usiniers de 2.000 FCFA par tonne usinée et le "remboursement des prêts liés à la remise en état des rizeries" (1). Les conditions de reprise des rizeries sont donc nettement favorables aux groupes privés qui n'assument aucun risque. "A la limite, la société n'usinant pas une seule tonne de paddy au cours d'une campagne, sera intégralement remboursée de ses charges fixes, mais sera seulement privée de sa rémunération forfaitaire, fixée à 2.000 FCFA par tonne de riz". En outre, les nouveaux investissements effectués sont aussi à la charge de l'Etat.

C. Les résultats.

a) La collecte :

Les quantités commercialisées par le circuit officiel, très basses au début des années 1970, augmentent sensiblement pendant la période de la SODERIZ, jusqu'à 27 % de la production nationale, ce qui représente une grande partie de la production commercialisée car on estime celle-ci à environ 40 % de la production totale.

(1) Ce contrat n'ayant pu être obtenu au cours de nos enquêtes, nous reprenons ici les éléments fournis par HIRSCH. .../...

A partir de 1980, les résultats du réseau étatique chutent jusqu'à 10 % de la production. Le réseau privé collecte alors la plus grande partie du paddy vendu. Sur l'ensemble de la période, les quantités achetées par les rizeries apparaissent extrêmement variables et peuvent fluctuer fortement d'une campagne agricole à l'autre. Les facteurs de variation de la collecte officielle sont divers : le prix d'achat au producteur, les modalités d'achat et l'organisation de la collecte en général, le dynamisme du réseau privé etc... Si le niveau du prix a un impact sur la production commercialisée, la collecte des rizeries en recueille certainement les fruits. Mais, si on constate une progression après les relèvements de prix (1974-1984), d'autres mouvements à la hausse ou à la baisse ne semblent pas liés directement à une variation du prix au producteur (1977-78 ; 1982-83).

En particulier, il importe d'évaluer l'impact de la décision de privatiser la gestion des rizeries, destinée à améliorer les performances du secteur industriel de la transformation. Les deux années consécutives font apparaître une amélioration des quantités achetées par les rizeries, mais elle peut être imputée essentiellement à la réaction au prix d'achat. Cependant, nous verrons que la privatisation s'est accompagnée d'une amélioration des modalités d'achat (délais de paiement) et que l'organisation actuelle de la collecte laisse la place à l'intervention d'une catégorie très performante d'agents. De plus, l'influence de la concurrence exercée par les circuits dits traditionnels retiendra particulièrement notre attention dans la mesure où une variation de la collecte réalisée par les rizeries peut correspondre à la variation inverse dans les résultats du circuit dit traditionnel. Nous verrons en particulier que cette analyse peut s'appliquer, du moins à Bonguanou, à la croissance de la collecte des rizeries après la privatisation et mettrons en évidence comment les comportements des commerçants peuvent, sous l'influence d'un certain nombre de facteurs, aller dans le sens de la politique rizicole.

T.18 Evolution des quantités réceptionnées par les rizeries.

Années	Tonnage	Evolution	% de la production
1972/73	12.449		4
1973/74	29.884	+ 140 %	9
1974/75	99.313	+ 232 %	24
1975/76	148.450	49 %	25
1976/77	70.200	- 52 %	15
1977/78	121.970	+ 73 %	26
1978/79	96.490	- 20 %	19
1979/80	145.715	+ 51 %	27
1980/81	56.295	- 60 %	11
1981/82	16.731	- 70 %	4
1982/83	34.741	+ 100 %	9
1983/84	50.649	+ 45 %	14
1984/85	129.099	+ 154 %	25
1985/86	96.194	- 25 %	18

Source : De 1972 à 1983, HIRSCH : opt.cit.

De 1984 à 1986 : Ministère de l'Agriculture (Abidjan).

.../...

b) La production de riz blanc.

Les résultats des rizeries sont directement issus de ceux de la collecte officielle. On peut cependant évaluer d'une manière spécifique les volumes de riz blanc produits par le secteur étatique industriel en les rapportant aux capacités d'usinage. De ce point de vue, l'objectif visé par les autorités n'est jamais atteint car l'usinage effectif est resté inférieur aux capacités de production sur toute la période considérée. En effet, ce taux d'utilisation des capacités d'usinage, faible en 1969/70 (16 %) fait un bond en 1974/75, atteint 60 % et s'y fixe pendant quelques années avant de retomber à 16 % en 1983/84, campagne suivant la privatisation. Depuis, ce chiffre s'est redressé puisqu'en 1985/86, la moitié des capacités de production ont été utilisées mais comme pour la collecte, cette amélioration demande à être confirmée pour les années à venir.

T.19 Evolution de la capacité d'usinage entre 1970 et 1986
(en %)

Années	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81
Taux d'utilisation	16	5	10	10	16	62	75	64	55	41	60	26
Années	82	83	84	85	86							
Taux d'utilisation	7	13	16	43	28							

La conséquence directe de ce faible taux de rentabilité interne des rizeries est la nécessité pour l'état de subventionner la production de riz blanc. Le prix de cession au grossiste, fixé par le Ministère du commerce, est inférieur au prix de revient sur toute la période. La politique ivoirienne va plutôt en direction des consommateurs, par le maintien d'un bas prix. Cette charge semble avoir été "compensée" par les gains réalisés sur les importations de riz avant l'augmentation du prix d'échange mondial. La facture est de plus en plus lourde car la capacité d'usinage avait augmenté à la fin des années 1970, en prévision d'une collecte très élevée. Cependant, la privatisation des rizeries n'allège pas cette charge pour l'Etat, en raison du type de contrat qu'il a passé avec les groupes privés. Cette donnée n'a pu être recueilli auprès des autorités pour les années 1984/85 et 1985/86.

.../...

T. 20. Montant des financements accordés au titre du soutien de la production
de riz local de 1977-1978 à 1983-1984.

Campagne 8	Production de riz blanc 1.000 tonnes	Soutien global milliards FCFA	Soutien FCFA/kg	Prix de revient FCFA/kg	Prix de gros FCFA/kg
1977-1978 ...	74,7	4,47	59,8	146,8	87
1978-1979 ...	56,9	3,30	58,6	145,6	87
1979-1980 ...	85,0	5,74	67,5	154,5	87
1980-1981 ...	35,5	2,14	60,2	147,2 / 160,2	87 / 100
1981-1982 ...	10,5	0,8	76,2	176,2 / 194,2	100 / 118
1982-1983 ...	22,0	2,27	103,1	221,0	118
1983-1984 ... (prévision)	39,0	3,0	77,0	195,0 / 221,0	118 / 147

Source : HIRSCH : opt.cit.

.../...

Pour avoir un bilan financier positif, il faudrait augmenter le prix de vente du riz car le niveau actuel de celui-ci ne permet pas de dégager un gain, même si les rizeries fonctionnent à 100 % de leur capacité. En effet, en 1984-85, si on prend un taux de conversion moyen au décorticage de 0,65 il fallait 146,15 FCFA de paddy pour produire un kilo de riz blanc alors que le prix de vente au grossiste était fixé à 146 FCFA. La perte est donc inévitable quand on intègre les charges de fonctionnement des rizeries. Si on inclut ces charges, le rapport entre le prix d'achat du riz et son prix de vente doit être environ de 2 (1). Ce taux est inférieur à 2 sur toute la période et était de 0,64 en 1984/85. Les pouvoirs publics iront-ils vers un réajustement du prix du riz ?

L'Etat n'apparaît donc pas à priori, gagnant de cette opération de privatisation qui n'en est pas vraiment une puisqu'il assure toujours les charges financières liées à l'exploitation des rizeries. Cependant, il semble que l'intérêt essentiel est de se dégager du financement de la campagne rizicole qui revenait à la BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole), via la SODERIZ. L'analyse des échecs des organismes étatiques de commercialisation fait toujours ressortir l'impact de la défection des moyens de financement. Les pays ont des difficultés à avancer les fonds nécessaires à l'achat des produits, payant les producteurs avec des délais importants ou pas du tout, et ces derniers préfèrent alors vendre aux commerçants privés, même à de moins bonnes conditions. Actuellement, la campagne est financée par les banques commerciales ou les intervenants ce qui change les modalités d'achat et on verra quelle importance cela revêt dans les résultats des rizeries.

II. - UNE POLITIQUE D'IMPORTATION ?

Les importations ont plutôt connu une progression constante depuis les années 1960 jusqu'en 1983, malgré la volonté affichée de les réduire. "L'auto-suffisance" des années 1975 et 1976 a été à posteriori analysée comme le résultat conjoncturel, d'une chute brutale de la consommation liée à un relèvement sensible du prix du riz alliée à une augmentation de la production de paddy, due elle-même à celle du prix d'achat au producteur. Elle n'annonçait pas une hausse durable de la production. Mais, en dehors de la stagnation de la production rizicole, le niveau d'importation ne peut-il pas être vu aussi comme la conséquence d'une politique d'importation, c'est-à-dire un recours voulu au marché international ?

D'une part, la politique des prix du riz favorise la consommation et par là son importation puisque la production nationale ne peut satisfaire ce surplus de demande. Le prix de vente du riz importé (et usiné puisqu'ils suivent le même canal) a eu une croissance nettement inférieure à celle des autres vivriers entre 1960 et 1984 : + 5,4 % pour le riz ; + 10,2 % pour l'igname ; + 10,5 % pour la banane ; + 11,5 % pour le manioc ; + 7,9 % pour la farine de maïs et 8 % pour le blé (Statistiques des prix du Ministère de la Statistique).

(1) : HIRSCH : opt.cit.

La comparaison entre les variations de prix montre que l'igname, la banane, et le manioc, valant à peu près un tiers du prix du riz en 1960, coûtent à présent de 25 à 100 FCFA plus cher, sauf la banane plantain. De plus, le riz est moins cher à la calorie que les autres produits. Il semble bien, alors, que l'augmentation de la consommation de riz ait été générée par ce différentiel de prix avec les autres vivriers. Le riz apparaît comme un aliment destiné aux couches pauvres des centres urbains qui n'ont pu que croître avec la crise économique sévissant depuis la fin des années 1970. Il joue également le même rôle dans les zones rurales puisque le prix est normalement uniforme sur l'ensemble du territoire. En effet, le coût du transport est assuré par la Caisse de Stabilisation et non par les commerçants achetant le riz au-delà d'un rayon de 100 kilomètres autour d'Abidjan. Si le relèvement du prix du riz à la consommation de 1973 et 1974 aurait pu à terme réduire la substitution à la consommation vers le riz, la baisse des années suivantes (de 125 FCFA à 100 FCFA) ne pouvait que donner un nouvel élan à la consommation et aux importations dans la mesure où la production nationale était insuffisante. La situation s'est alors détériorée dans un contexte où les autres produits vivriers augmentaient sensiblement surtout à Abidjan.

D'autre part, les faibles prix du riz sur le marché mondial ont permis à l'Etat de percevoir "une taxe" à l'importation puisque le riz était vendu au-dessus de son coût d'achat. Dans la perspective d'une substitution aux importations, par relance de la production, la politique de production a pu en partie être financée, en quelque sorte, par les importations.

Notons que, cependant, deux phénomènes ont pu contrecarrer la réalisation de la substitution aux importations :

- * - la spéculation sur les vivriers, surtout à Abidjan, a accentué la demande sur le riz ;
- * - les modalités d'importation : les importateurs, qui sont aussi les grossistes de la distribution, ont privilégié le riz importé au détriment du riz local, même dans les périodes où celui-ci était relativement abondant. Cece a été en partie à l'origine de la disparition de la SODERIZ, celle-ci ne trouvant pas d'acquéreur (1). Jusqu'en 1977, les importations de riz sont assurées par la Chambre de Commerce, via un groupe d'importateurs agréés (Sociétés commerciales et d'import-export). Les importations se font sur appel d'offre. Cette organisation se poursuit apparemment jusqu'en 1983 mais la Chambre de Commerce est remplacée par la Caisse de Péréquation des Prix. Puis, les autorités préfèrent négocier elles-mêmes les contrats d'importation en passant des accords bilatéraux avec les pays exportateurs (150.000 tonnes à 250.000 tonnes en 1984 avec la Thaïlande).

(1) : DOZON : opt.cit.

Le riz est centralisé à la Caisse de Péréquation qui le cède ensuite à des grossistes agréés (cf. Chapitre sur la distribution) en même temps que le riz racheté aux rizeries.

III - LE COUT DE LA POLITIQUE RIZICOLE

Le coût de la politique rizicole, jusqu'en 1983 peut servir d'exemple dans le débat entre partisans d'une ouverture sur l'extérieur et partisans de l'auto-suffisance alimentaire. En effet, la riziculture ivoirienne et la transformation du paddy ont coûté cher, pour finalement atteindre les résultats mitigés que l'on sait. Le montant du coût total s'élève à 101,8 milliards de FCFA, entre 1960 et 1983, répartis selon le tableau suivant :

T.21 Coût global de la politique rizicole de 1960 à 1983
(en milliards de FCFA).

Années	1961-65	1966-70	1971-75	1976-80	1981-83	Total
Nature des coûts						
- développement de la production (1)	1,15	5,2	12,8	21,5	5,8	46,45
- usinage et stockage (2)	0,15	1,6	0,2	8,4	4,2	14,55
- soutien au riz local (3)	0,1	1,9	6,7	25,3	11,5	45,4
- gain ou perte sur le riz importé (4)		- 2,7	+ 1,3	- 2,8	- 0,5	- 4,6
TOTAL	1,4	6,0	21,0	52,4	21,0	101,8

(1) : Investissements, subventions et incitations à la production ; charges de structure.

(2) : Investissements seulement.

(3) : Y compris subvention sur transport du riz usiné.

(4) : Y compris subvention sur transport du riz importé.

Source : HIRSCH : opt.cit.

Au regard de ces chiffres, le recours aux importations de riz est beaucoup plus avantageux que de tenter une relance de la production interne à grand frais. La Côte d'Ivoire aurait donc du sur cette base importer l'ensemble de la consommation de riz au lieu de tenter d'augmenter la production. Sans nier cette "évidence mathématique", on a dit plus haut toutes les limites à moyen et long terme d'une politique d'importations massives, qui se sont révélées être des contraintes réelles au début des années 1980.

.../...

D'autre part, le coût de cette production locale apparaît fortement liée au choix technologique effectué pour la transformation. A eux seuls, les postes "usinages et stockages" et "soutien au riz local" représentent plus de la moitié du coût global. On a vu que le montant du soutien était fortement lié au fait que les rizeries fonctionnaient très en deçà de leur capacité de production. La politique d'importation à bas prix a aussi joué un rôle dans cet "engrenage" puisqu'elle a certainement fait progresser la consommation, accentuer la demande et finalement poussé les pouvoirs publics à maintenir un bas prix, même intenable au vu du prix du paddy et du coût de l'usinage. Il semble que la stratégie de relance des production vivrières comme culture de rente autre que le riz soit intervenue un peu tard, ainsi que le relèvement du prix au consommateur de 1984.

Des unités de transformation moins coûteuses auraient limité le coût de cette politique rizicole. Les autorités envisagent d'ailleurs maintenant de recourir à des rizeries de moyenne capacité, entièrement privées, destinées à l'approvisionnement local mais ceci reste encore à l'état de projet. Nous ne disposons malheureusement pas des chiffres des deux dernières années correspondant à la privatisation des rizeries et permettant de voir si le coût du soutien à la production a diminué, suite à la meilleure utilisation des capacités de production des rizeries.

CONCLUSION

Si on veut résumer en quelques mots l'ensemble de ces mesures, on peut dire que la politique rizicole s'est révélée coûteuse pour finalement des résultats très mitigés. La production en 1983 a le même niveau pratiquement qu'en 1970. La riziculture irriguée ne s'est guère développée et la culture pluviale apporte toujours l'essentiel de la production. Enfin, le volume d'importation s'est accru considérablement à partir de 1976-77, favorisé par des bas prix à la consommation qui ont en outre permis une substitution d'aliments à la consommation, sans doute aussi bien dans les zones rurales qu'urbaines. La Côte d'Ivoire se retrouve donc au début des années 1980 dans une situation plus préoccupante que 10 ans auparavant et dans l'obligation de réduire le déficit de la balance des paiements. En conséquence, les autorités lancent un "plan d'urgence riz" en 1983 avec une problématique qui perdure : réduction des importations, augmentation de la production de riz, car les besoins pour 1985 sont évalués à 604.000 tonnes si la consommation par tête reste au même niveau et à 745.000 tonnes en 1990 ; on reprend des mesures d'encouragement à la production par l'encadrement et par le relèvement du prix au producteur (+ 1/3).

.../...

Cependant, si le riz est encore l'objet principal de la politique, un encouragement certain à la production et à la commercialisation des autres vivriers a lieu, accompagné de quelques mesures relatives à la production et à la commercialisation. On ne sait pas si ces mesures ont réellement été appliquées depuis 1985 et avec quelle réussite. La production vivrière globale a effectivement augmenté de 4 % en 1984/85 mais il est bien difficile de distinguer l'impact du programme vivrier et celui de l'amélioration des conditions climatiques.

Transférer la consommation vers les autres vivriers comporte des risques sociaux pour l'Etat soucieux d'approvisionner la population urbaine, qui, rappelons le, constitue 48 % de la population totale. Les prix de ces vivriers sont relativement élevés sur les marchés urbains et il s'agit de savoir si le pouvoir d'achat des couches pauvres est compatible avec une augmentation du budget alimentaire. L'augmentation du prix du riz avait suscité les mêmes questions. Cependant, le relèvement de 30 FCFA par kilo en 1983/84 n'avait provoqué aucun mouvement social de protestation, ce qui laisse supposer qu'un réajustement progressif du prix du riz est possible à condition que la situation économique globale ne se détériore pas à nouveau. La connaissance du niveau de revenu réel des actifs est donc extrêmement importante dans le cadre de la politique agricole. Les rémunérations sont extrêmement variables selon les secteurs d'activité.

Se baser sur le revenu minimum obligatoire est insuffisant, d'abord parce qu'il n'est pas forcément respecté et que beaucoup d'individus sont rémunérés selon d'autres critères que le salariat. Les revenus du secteur dit "informel", qui représentent la grande partie des revenus distribués ne sont pas suffisamment connus pour déterminer à priori et sans risque social, une augmentation sensible des prix à la consommation. Des études ont montré que, dans le secteur dit informel, les revenus sont supérieurs à ce que les premières théories laissaient entendre (revenu à la limite de la subsistance) et parfois supérieurs à ceux du secteur dit moderne. Les prix agricoles pourraient donc être augmentés, dans certaines limites bien sûr, sans que la survie des urbains soit remise en cause (1), mais ceci reste à confirmer plus amplement. Il faudrait aussi savoir, dans le cas de la Côte d'Ivoire, si effectivement les niveaux de prix des vivriers autres que le riz importé sont compatibles avec le pouvoir d'achat des ménages. Un programme de recherche ivoirien est en cours sur l'observation des prix des vivriers à Abidjan. Les décisions de développer le mouvement coopératif dans le secteur vivrier, de rendre plus "transparent" le marché par des informations officielles sur les prix et quantités, faciliteront-elles la circulation des vivres et comment les commerçants privés peuvent-ils réagir ?

(1) : ORSTOM. Département H. Bulletin numéro 3.

Malgré une certaine intégration de la politique rizicole dans le reste du programme vivrier et une réelle baisse des importations, on peut craindre que l'amélioration apparente de la filière riz ne soit qu'un "remake" de ce qui s'est passé en 1985, bien que les données macro-économiques soient différentes (baisse du pouvoir d'achat des couches aisées ; amélioration du prix-producteur etc...).

UNE POLITIQUE LIBERALE ?

La Côte d'Ivoire, en supprimant les offices de commercialisation, en redonnant l'initiative aux commerçants privés tant à l'achat de paddy qu'à la distribution de riz blanc, en privatisant les rizeries industrielles, semble donc avoir opté pour une politique résolument libérale, proche de celle prônée par la Banque Mondiale. Celle-ci, en effet, critique vivement les politiques interventionnistes des années antérieures (1), arguant du fait qu'elles déstabilisent plutôt le secteur agricole et sont budgétairement coûteuses.

Le secteur privé peut offrir des conditions financières avantageuses aux producteurs. Le relèvement du prix d'achat au producteur constitue une priorité à la réussite de la politique, les bas prix pratiqués jusqu'ici sont donnés comme une raison principale de l'échec de la stimulation de la production. Les prix doivent être compatibles avec l'inflation et le taux de change réel. Par contre, les mesures de stabilisation des prix et la subvention à la consommation sont jugées trop lourdes et même déstabilisatrices. La Banque Mondiale préconise donc une suppression partielle de ce type de subventions en ne les distribuant qu'à des populations très ciblées (régions déficitaires ; enfants de milieux pauvres, etc...). Le désengagement de l'Etat doit se situer en particulier vers les offices de commercialisation estimés coûteux et ayant un coût de revient supérieur au commerce privé agissant sur les marchés libres. Ils doivent donc être dissous ou ne pas être subventionnés et ne pas avoir le monopole de façon à ce qu'une concurrence entre marchés libres et publics puisse s'établir.

Si on prend comme référence d'une politique libérale, cette série de mesures conseillées par la Banque Mondiale, celle suivie par la Côte d'Ivoire depuis le début des années 1980, a des aspects allant à l'encontre du libéralisme, même si une politique n'est jamais "pure".

(1) : Cf. Rapport sur le développement 1986.

ANNEXE

Tableau récapitulatif T.22.

	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1972</u>	<u>1977</u>	<u>1980</u>	<u>1982</u>
Encadrement Production	SATMACI	SODERIZ		SATMACI SODEPALM C.I.D.T.		
Collecte	SATMACI + Caisse de Péréquation	SODERIZ	AGRIPAC Points de Collecte	Commerçants privés		
Usinage	SATMACI 5 rizeries étatiques	SODERIZ		OCPA	11 rizeries privées	
Distribution	Chambre du Commerce riz importé	DISTRIPAC Distribution de détail	AGRIPAC	OCPA		AGRIPAC C.G.P.P.
Importation	Chambre de Commerce + Cartel d'importation agréés.			Ministère du Commerce CGPP.		

STRUCTURES ET ACTEURS DU COMMERCE EN COTE D'IVOIRE

INTRODUCTION

Avant d'étudier l'organisation des échanges d'un produit particulier, il paraît intéressant de resituer sur une longue période, les structures commerciales et leurs acteurs. L'approche historique montre pourquoi le commerce prend actuellement plusieurs visages. Elle permet aussi de confirmer, s'il en était besoin, son importance constante dans les sociétés. D'une manière sans doute artificielle, on a distingué l'exposé des structures de celui des acteurs. L'étude de l'évolution des structures, dans un premier temps, révèle que le système commercial ivoirien, aussi bien du commerce continental que du commerce de traite, est en quelque sorte le résultat d'une longue mutation des deux. Dans la période contemporaine, s'insèrent le commerce africain de grande distribution et les organismes officiels de commercialisation.

La présentation des acteurs a été essentiellement axée autour des Diulas, qui forment le groupe marchand le plus ancien et le plus influent en Côte d'Ivoire.

Deux thèmes émergent de la perspective historique : la continuité et la rupture. Continuité du commerce dit traditionnel issu pour partie des anciens réseaux continentaux. Permanence d'ethnies à tradition marchande qui drainent des pratiques et une organisation originale datant de plusieurs siècles, dont certains traits perdurent à travers les mutations.

Ruptures nées de l'impact de la colonisation sur les structures commerciales qui mèneront à une réorientation d'une partie des intervenants.

SECTION - I - LES STRUCTURES

On sait que les sociétés africaines, même si cela a été occulté dans une vision réductrice de la réalité, ont pratiqué le commerce à une plus ou moins grande échelle et avec plus ou moins d'intensité. Les zones forestières n'ont pas échappé à l'économie marchande même si elles ne sont pas forcément à l'initiative des échanges et ont été intégrées à plusieurs structures commerciales dès la période pré-coloniale. Ceci s'est poursuivi dans la période contemporaine sous un visage différent en raison des bouleversements structurels opérés par la colonisation.

.../...

I - DEUX ESPACES COMMERCIAUX DIFFERENCIABLES : LES ZONES SOUDANAISES ET FORESTIERES

Deux grandes zones de systèmes agraires, et d'intégration dans les échanges se distinguent dans la sous-région Afrique Occidentale : la zone de Savane, ou soudanaise et la zone forestière.

1 - LA ZONE SOUDANAISE

La zone soudanaise est réputée être à l'origine des grands courants commerciaux qui animeront le sous continent, eux-mêmes dynamisés par le commerce maghrébin car elles sont pourvoyeuses des agents du commerce et des produits.

Le commerce continental correspond à une longue période s'étalant du IXème siècle jusqu'au XIVème siècle. Les premières routes commerciales s'établissent entre le Maghreb et l'Afrique Noire puis à l'intérieur de l'Afrique Sub-saharienne. Ces réseaux d'échanges, entièrement contrôlés par les africains resteront indépendants du commerce avec l'Europe du point de vue des agents et de l'organisation. Ces deux types de commerce, se confondant concrètement sur les mêmes routes commerciales, sont généralement assimilés l'un à l'autre sous le terme de commerce caravanier ou à longue distance. La limite du désert est cependant une zone frontière où des villes relais comme Tombouctou constituaient des lieux d'échange pour les commerçants n'effectuant pas le voyage à travers le désert. Le commerce sub-saharien est un exemple d'intégration économique (1) et s'effectuait dans l'actuelle CEAO. Les axes commerciaux ont, "grosso-modo", une orientation Nord-Sud jusqu'à la forêt et une orientation Ouest-Est à travers le continent.

Notre propos n'est pas de faire une reconstitution historique du commerce caravanier de cette époque mais on peut signaler que les axes et zones d'influences commerciaux ne sont pas restés figés durant cette longue période. Ils se transforment au rythme de l'expansion de grands empires et de petits royaumes, commerce et état entretenant toujours des relations dynamiques de dépendance réciproque entre les régions. Peu à peu, les routes s'orienteront vers les pôles du commerce européen (St Louis ; Assinie).

Les régions soudanaises fournissent les groupes de commerçants les plus importants et sans doute les plus mobiles dont l'un d'entre eux est l'objet d'un point particulier en raison du flou entourant la définition de certains groupes opérant de nos jours. Ces commerçants se regroupent en caravane pour le transport de leurs produits et les plus riches organisent individuellement de telles expéditions.(2).

.../...

(1) : IGUE : L'officiel, le parallèle et le clandestin ou nourrir les villes en Afrique Sub-Saharienne. Editions l'Harmattan.

(2) : PERSON "Samori, une révolution Diula"- IFAN 1968 - Chapitre III.

Le commerce repose sur la complémentarité des régions, pour les produits d'échange. Le commerce trans-saharien est issu des traversées maghrébines qui sont à la recherche de l'or soudanais. Il fournit en échange le sel gemme, précieux car inexistant en Afrique Noire (1), et des objets de luxe. Les produits d'échanges inter-régionaux apparaissent très variés. Les commerçants soudanais viennent eux-mêmes chercher l'or et la noix de cola des régions forestières et échangent également des produits vivriers et artisanaux variés. Le commerce des esclaves prend vite une grande ampleur et sa généralisation contribua à une transformation des rapports de production existant dans les sociétés. Généralement, l'esclave est une capture ou bien il est acheté par les "sédentaires" afin d'accroître la production agricole.

Deux structures spéciales, superposées dans les échanges réels se différencient selon le degré de contrôle de la marchandise (2) : le relais et le réseau. Dans le réseau, les produits sont contrôlés par un commerçant d'un bout à l'autre du trajet qu'ils effectuent, ou sont suivis par ses représentants dans le cadre de liens familiaux ou ethniques. Dans le relais, la marchandise change de commerçant avant d'arriver à son utilisateur final. Les marchands peuvent avoir des possibilités de déplacement limitées ou arrivent devant une frontière ethnique. Sont également relais, les endroits où les produits sont échangés, stockés, où sont installés logeurs, courtiers, interprètes etc... Ces lieux d'échanges peuvent devenir de grandes villes commerçantes situées dans la zone soudanaise et sur la limite avec la forêt : Kong, Tombouctou, Djenné, Bondoukou, Kumasi etc...

L'importance du commerce, indéniable dans les sociétés soudanaises, dans les structures sociales, organisation de la production etc..., a été souvent minimisée pour les sociétés dites forestières. Leur histoire économique est sans doute connue avec moins de détails que les autres, leur situation géographique les donnent pour impénétrables, d'autant que les ethnies forestières ont bloqué l'accès de leur espace aux commerçants (Baulé pendant une période, ethnies de l'Ouest Ivoirien). Elles ont cependant été touchées et ont participé au commerce continental, ainsi qu'au commerce européen à partir de la fin du XVIème siècle.

2 - LES ZONES FORESTIERES

La zone forestière est très vaste et s'étale, dans des limites grossières, le long du golfe de Guinée et du Golfe de Bénin. Mais on resserre notre propos à la Côte d'Ivoire et aux régions forestières afin d'en dégager les traits communs ou spécificités. On s'intéressera surtout dans cet ensemble à la région englobant la zone d'enquête, pour nous permettre de mieux y suivre l'évolution du commerce.

(1) : PERSON : opt.cit.
 (2) : Boutillier : cité dans Meillassoux. L'évolution du Commerce en Afrique de l'Ouest - Oxford University Press - 1971.

La zone forestière n'a pas la même pratique du commerce continental que la zone soudanaise. En général, elles ne fournissent pas ces ethnies marchandes sauf le royaume Ashauti dont les commerçants se déplaçaient dans la sous-région.

La carte des grandes routes commerciales du XIXème siècle montre un espace vide entre la route de Kankan et celle reliant Kong à Kumasi. Les échanges se font dans des zones de transition, le long de la forêt. Le contact avec le commerce continental est indirect car un groupe d'agents, intermédiaires, assurent le bon déroulement des échanges. Des marchands soudanais sédentarisés (les dya-tigi) occupent cette fonction ainsi qu'une ethnie, les Gouro, dans le cas des échanges avec l'Ouest ivoirien destinés à approvisionner les zones soudanaises en noix de cola (1). Ce produit est pour certains auteurs (2), le stimulant du commerce caravanier pendant une longue période. Mais des régions forestières reçoivent également de nombreux produits artisanaux. Le commerce, en pays Bété n'a pas transformé les rapports de production dans la mesure où la cola est un produit de collecte mais il a cependant suscité la création du marché dans cette zone forestière avec les rites sociaux qui lui sont généralement attribués et l'appartenance de commerçants, qui allaient vendre la cola aux intermédiaires.

On semble disposer de moins d'informations sur la physionomie du commerce continental dans l'est ivoirien et au centre. Avant le peuplement des régions des Agnis et Baulé, début XVIIIème siècle, la route caravanrière ne passe pas par cette région mais par Bondoukou, puis au Nord-Est vers Kumasi. Les migrations Akan, puis l'installation du premier comptoir français à Assinie attirant plus au Sud les colporteurs malinkés de la région de Kong, "font que des courants commerciaux importants se développent entre la Côte et la Savane ivoirienne"(1).

Dans le pays Baulé, les captifs et les vivriers s'échangent, sur les routes commerciales principales le long de la Cômôé et à l'intérieur de la forêt (marchés de Toumodi et Tiassalé) (2). C'est l'or qui constitue la base de ce commerce accompagné des habituels articles artisanaux, ivoire etc...

Ce commerce, d'origine continentale, que l'on isole pour les besoins de l'exposé, est fondu au niveau des échanges réalisés par les autochtones, avec le commerce d'origine européenne. Celui-ci est apparu depuis le XVIème siècle, peu après la découverte progressive des cartes africaines jusqu'au golfe du Bénin. Les échanges des régions forestières se caractérisent donc par la superposition de ces deux types de commerce dans la mesure où les individus ont un accès simultané à leurs produits.

(1) : SEDES Rapport Sud-Est - Côte d'Ivoire - 1965. Tome commerce et Transport P.40

(2) : CHAUVEAU et DOZON : Colonisation, économie de plantation et société civile en Côte d'Ivoire - Cahiers ORSTOM - VOL : XXI n° 1 - 1985.

L'organisation des échanges avec l'Europe passe par le comptoir européen, où arrivent les produits manufacturés, pacotille, alcool, poudre à fusil et d'où partent les esclaves, puis les produits du commerce de traite. Un certain nombre de comptoirs commerciaux et de forts ont été édifiés tout le long de la côte par les Portugais, Anglais, Français et Hollandais. Des commerçants européens s'installent également pour y développer un réseau de distribution. Dans un premier temps, les européens convoitent l'or et les épices du continent africain et achètent également la malaguette et l'ivoire. Puis à partir de la fin du XVIème, le commerce des esclaves devient de très loin le trafic le plus intense. (Une partie du commerce continental, d'ailleurs, se tourne vers la vente d'esclaves aux marchands européens afin d'obtenir entre autre des armes).

En fait, l'ensemble de la Côte n'est pas affecté de la même façon par le trafic côtier et son impact à l'intérieur des terres. Les côtes du Golfe de Guinée, avec la forêt qui constitue une barrière industrielle, auront longtemps des activités commerciales moins intenses que les zones correspondant au Sénégal, à la Gambie, Sierra-Léone actuel.

Si les agents et les pratiques commerciales du commerce continental restent spécifiques, on observe sa délocalisation vers les côtes assez rapidement, un des objectifs du commerce européen étant de détourner les réseaux d'échange continentaux afin d'accaparer l'or soudanais qu'ils véhiculent (1). De plus, une partie du commerce continental se tourne vers la vente d'esclaves aux marchands européens afin d'obtenir, entre autre, des armes.

La zone côtière "connait aussi un peuplement progressif grâce aux migrations venues de l'intérieur, que l'expansion des groupes mandingues projette vers la forêt et le littoral"(3). Un contact s'établit donc progressivement entre les deux types de commerce mais Meillassoux observe que les produits européens parviennent peu dans les circuits continentaux(1). Binger, lors de son entrée à Kong, fait la même constatation en remarquant que les articles de pacotille qu'il a pris soin d'emporter avec lui sont très demandés par la population (2).

Cette question concernant les quantités de marchandises (absolues ou relatives) injectées dans les circuits commerciaux reste délicate à toucher en raison du peu d'estimations chiffrées parvenues de l'époque précoloniale et même de périodes plus contemporaines. Elle a pourtant donné lieu à des conclusions sur l'impact réel des activités mercantiles sur le reste des structures socio-économiques et notamment des structures de production.

(1) : Meillassoux : -West African Trade- Introduction.
 (2) : Binger : Du Niger au Golfe de Guinée par le pays de Kong et le Mossi (1883-1887) Paris - 1982.
 (3) : Wondfi : la Côte Ouest Africaine du Sénégal à la Côte d'Ivoire
 "Géographie-Société" Histoire 1500-1800 .../...
 Editions l'Harmattan 1985.

Dans ce contexte d'incertitude, les divers textes consultés (sans être exhaustifs) permettent cependant d'estimer raisonnablement que les zones forestières ont, de par leur situation géographique, servi de "zone tampon" entre l'aire commerciale continentale et l'aire côtière, largement "envahies" par les produits manufacturés européens et les produits artisanaux des zones soudanaises.

La circulation n'est pas forcément directe et C.Wondfi (1) note que les Bété pouvaient acheter des articles européens (armes) aux Gouro, ethnie voisine, que ceux-ci avaient eux-mêmes acquis auprès des Baulé.

Le Moronou semble bien illustrer cette superposition des structures commerciales au niveau des sociétés, dès la période précoloniale. En effet, relativement proche de la Côte (environ 200 km), il fait partie de l'aire d'attraction du commerce européen. D'autre part, les commerçants du Nord traversèrent la région dès le 18ème siècle, et enfin le commerce d'origine locale n'est pas marginal comme on le verra dans un troisième point dans le cadre général.

Cette intégration dans les grands courants commerciaux a pu être presque simultanée en raison de la date de peuplement de cette région. Remarquons au passage qu'il n'est pas fait référence, dans les travaux consultés, à une population antérieure aux Agnis.

Les premières vagues d'émigration Akan eurent lieu vers 1720-1730 et le Moronou semble s'être peuplé dans une période légèrement ultérieure. On peut rappeler, à titre d'information, la manière dont les Agnis parviennent dans leur nouvelle région, d'après le récit recueilli à Bonguanou par S.P. Ekanza (2). Au début du XVIIIème siècle, les Agnis de l'actuel Moronou "appartenaient alors au groupe Denkyra et se battaient contre l'ennemi Ashanti" (2). Vaincus, ils fuirent vers l'Ouest, firent une première étape de longue durée puis une deuxième fuite survint à la suite d'une nouvelle guerre. Au cours de cet exode, le Royaume du Sanwi est créé (Krinjabo), puis celui de Bettié, et enfin le Moronou après que les Agnis eurent franchi la Comoé. "L'installation faite, (au Moronou), ceux-ci se mirent à chercher de l'or, qui à poursuivre le gibier. Ils parcoururent ainsi l'étendue entre Ehuikio et Arrah, créant des villages et essaimant un peu partout".(2).

A cette époque, c'est-à-dire la première moitié du XVIIIème siècle, la traite négrière commence à diminuer progressivement pour faire place au commerce de traite, c'est-à-dire des produits d'exportation d'origine agricole.

(1) : Wondfi : Opt.cit.

(2) : EKANZA : "Bulletin d'Information et de liaison n° 1 - 1958.

La route Kong-Bassam, ouverte à cette période comporte des voies passant dans plusieurs villages et bourgs du Moronou. Deux grandes voies dominent le trafic :

- "la voie à orientation nord-est, sud-ouest, reliant Sawva aux Salefué de Ouellé, passant par N'Zuekokoré, Bonguanou, Andé, Brou-Akpaoussou"(1) ;
- la seconde voie, "toute aussi fréquentée, à direction nord-sud, reliant N'Zuekokoré au N'zi, passant par N'Guessankro et Assié-Kumasi" (1).

(1) : EKANZA : Le Moronou précolonial -Essai de démographie historique -
Annales de l'Université d'Abidjan - 1982 Série ITX.

En outre, Arrah dans la deuxième moitié du XVIIIème siècle, est reliée à Cape Coast (l'actuel Ghana) et au pays Baulé et à la ville de Bassam, comptoir français (1).

Le développement des activités commerciales dans la région du Moronou et peut-être de régions voisines, semble essentiellement lié à l'or et non à la noix de cola, comme dans l'Ouest ivoirien. Le commerce continental, dont l'aire d'expansion dépend de la possibilité de se procurer des produits spécifiques dominants, trouve là une abondance de métal précieux dont l'extraction se faisait déjà couramment et avait une fonction de prestige (1). Un certain nombre de centres commerciaux émergent : Abongua, Kregbé, Dansso , N'Zuekokoré.

Les agents de ce double commerce, en quelque sorte, sont surtout des allo-gènes, des marchands itinérants Bambara, Fanti, Appolonien (2). A Arrah, notamment, ce sont des commerçants étrangers, les Nzima, venus de Cape Coast qui créent l'activité commerciale. "Ce fut l'arrivée des commerçants Nzima qui mit fin à l'autarcie d'Arrah, intéressés par l'abondance de l'or, en quête de débouchés et de nouveaux produits pour leur commerce"(1). Ils apportent pagnes, perles, barres de sel, armes, poudre etc... et ramènent donc de l'or et des pagens tissés à Arrah. Notons que si la présence des commerçants du Nord est évoquée dans le Moronou dans son ensemble, Kodjo Niamkey remarque cependant "dans cette seconde moitié du XIX ème siècle, l'absence totale des commerçants Diula à Arrah à cause de l'insécurité qui pesait sur eux. Les Nzima servaient d'intermédiaires entre les populations Ahua et celles du Nord.

Les autochtones interviennent également dans les échanges, bien que le commerce soit "une profession... peu prisée, auprès de l'Agni"(2). Des expéditions se formaient pendant la saison sèche jusqu'aux comptoirs coloniaux (Cape Coast, Assinie et Bassam). En outre, quelquefois des centres de diffusion intermédiaires comme Tiassalé et Alépé, accueillait les agriculteurs du Moronou, commerçants occasionnels, désireux non point de réaliser des gains sur les achats effectués, mais de ramener, au premier responsable du lignage "le sel, le gin, le tabac, les pagens, les perles", bref tous les articles nécessaires à la célébration des mariages, des funérailles, des fêtes et autres cérémonies. A Arrah, essentiellement, autour de Kouadio Bilé, héritier de la chaise "ahua" s'était regroupée une clientèle de jeunes gens qui se livrait au commerce"(2).

(1) :KODJO NIAMKEY : "le commerce d'Arrah à l'époque pré-coloniale".
Document dactylographié -Université d'Abidjan - Institut d'Histoire, d'Art
et d'Archéologie africains.

(2) : EKANZA : le Moronou à l'époque de l'Administrateur Marchand. Aspects
historiques et économiques - Annales Université ABidjan . IX - 1981.

Les Agnis du Moronou, dont la vie économique "se résume à l'agriculture, au commerce et à l'extraction de l'or" (1), apparaissent cependant pas intégrés à ces réseaux commerciaux en tant que marchands, cherchant à réaliser des gains, pouvant servir à nouveau de "moyens d'échange" (en monnaie ou en marchandises), par l'intermédiaire du commerce. Les produits achetés à l'aide de l'or sont destinés à la consommation.

Quelques analogies avec la région forestière Ouest, orientée vers la vente de cola, peuvent être relevées (2). En effet, ni l'or, ni la cola n'ont donné naissance à des activités productives, la cola est un produit de cueillette et l'or peut y être assimilé. L'or est extrait à la saison sèche dans le Moronou (3) et ne perturbe pas le calendrier agricole. De même, pour les activités artisanales, le "tissage et le travail du cuir" chez les Beté, tissage à Arrah (3), qui, introduites à la faveur de ce trafic, ne peuvent susciter l'apparition de castes artisanales spécialisées" (4).

Enfin, la pratique du commerce ne se manifeste pas de la même manière dans le Moronou qu'en zones de Savane et soudanaise en ce sens que le marché au sens physique du terme n'existe pas. Il en est de même pour certaines zones de forêt à l'Ouest et dans le pays Baulé (Cf. Meillassoux- Wondfi). "A Arrah, le commerçant logeait chez l'habitant et toutes les affaires se traitaient dans la maison de l'hôte. Les articles de fabrication locale, les bofouan, les nattes, destinés à la vente étaient exposés à l'entrée des maisons" (3).

SP. Ekanza fait la même observation à propos des autres marchandises, "les échanges ordinaires - denrées de premières nécessité et autres - ne s'effectuaient pas à date et lieu fixes, comme en certaines régions d'Afrique. Au contraire, les marchandises étaient exposées quotidiennement, le long de la rue principale, sur des étalages, ou encore suspendues à un piquet par une corde. Par contre, les transactions de grande valeur, portant sur l'or par exemple, se concluaient à l'abri de tout regard curieux dans le secret des cases".

Ici, c'est aux denrées du commerce local qu'on fait allusion, sans préciser, malheureusement, s'il s'agit de produits alimentaires ou d'autres produits. Ceci nous amène au troisième type d'activités commerciales dans lesquelles sont intégrés les individus : le commerce local.

(1) : Ekanza : opt.cit.

(2) : Cf Meillassoux et Wondfi pour informations sur ce commerce : opt.cit.

(3) : Niamkey : opt.cit.

(4) : Wondfi : opt.cit.

3 - LE COMMERCE LOCAL

A défaut d'une autre expression, le commerce local veut désigner des activités commerciales circonscrites à un espace géographique restreint. Cet espace peut être le campement, le village ou un ensemble de villages, voire la petite région. Il met en relation des individus appartenant à la même communauté ou à des communautés voisines. Les produits sont fabriqués dans la région, vendus et consommés dans cette même région (1). Cette notion reposant sur un critère géographique peut sembler relativement floue et surtout peu significative. Elle reflète cependant l'existence d'une réalité toujours observable et on l'a utilisée pour désigner les échanges de courtes distances, opposés à ceux de longues distances ou continentaux.

Si ces échanges locaux sont bien étudiés actuellement, peu d'informations finalement nous parviennent de la période pré-coloniale et coloniale. Ceci provient évidemment des difficultés à recueillir des matériaux concernant un phénomène sans doute plus discret que le commerce caravanier mais aussi d'une perception faussée de la réalité économique de cette époque, évoquée dans l'introduction (2). Cette perception "oubliait" en quelque sorte, les échanges réguliers de produits divers intra-ethniques, qui s'ajoutaient aux échanges avec les agents du commerce continental.

Les produits de ce commerce sont en grande partie des vivriers, que l'on développera dans un point particulier de ce chapitre. Ce sont également des objets artisanaux. Certains produits peuvent à la fois être l'objet de transactions locales ou à longue distance, notamment les tissus (pagnes à Arrah), bien que les marchandises se vendant facilement à l'extérieur de la région de production pouvaient être progressivement réservées à cet usage .

Le commerce local évoque automatiquement l'idée de marché (au sens physique) mais l'existence de ce dernier, généralisé depuis la colonisation, ne doit pas faire oublier qu'il ne génère pas la totalité des échanges. De nombreuses transactions avaient lieu et ont encore lieu au domicile des acheteurs ou des vendeurs, et le principe du commerce ambulancier s'applique aussi au niveau du village ou du groupement de villages, pour des denrées d'utilisation courante, vivriers en particulier. Cette caractéristique a été évoquée précédemment pour les sociétés sans marchés dans lesquels les échanges étaient directs, (de personne à personne) pouvant être issus des relations entre les lignages, ou s'effectuaient à la porte des maisons.

(1) : LAUNAY : Traders without trade : The duyla in the Ivoiri Coast - Oxford University Press - 1983.

(2) : CHAUVEAU : Le paradigme vivrier - : opt.cit.

Ce commerce local, touchant de nombreuses productions avaient deux origines : une dynamique propre aux structures internes et le commerce longue distance (1).

L'effet d'entraînement du commerce longue distance est provoqué par les besoins en ravitaillement des marchands et des caravanes. J.L. Boutiller remarque que jusque dans la seconde moitié du XIXème siècle, à Nassiam, la seule source de revenus pour les Koulango provenait de la fourniture de vivres et de services lors du passage des caravanes, sur la plus grande route commerciale de l'époque (Kong)(2).

La dynamique interne semble plus difficile à reconstituer. Deux exemples illustrent la nature des échanges locaux entre autochtones :

- le premier a trait aux sociétés Malinké (3) familières, elles, de l'institution du marché. Le commerce local apparaît très indépendant du commerce à longue distance. Sur les marchés, peuvent être acquis des vivres "pour quelques artisans et pour les étrangers de passage" (3), des condiments, plats cuisinés, des objets divers d'artisanat, lin, sel, bétail, armes et munitions (3) ; "les deux tiers des produits qu'y s'y vendent proviennent d'un rayon de 10 à 20 km". De même, un commerce actif existe entre Sénoufo et Diula, dans la région de Khorogho (4). La plupart des commerçants Diula n'intervenaient qu'à l'échelle locale, et vivaient beaucoup de ces échanges avec les Sénoufo, dans le pays desquels ils se sont installés. Ils leur vendent essentiellement du tabac et du coton et en même temps, ils leur achètent une partie de leurs vivres.

Les agents du commerce local ne sont pas ceux des commerces continentaux et européens. L'exemple le plus commun est celui du producteur ou son épouse, qui vend une partie de la récolte, ou celui de la revendeuse achetant au niveau du village ou en brousse. Ce sont également des artisans qui viennent vendre leur production. Le rôle des femmes dans ce type de commerce a toujours été important, bien qu'une partie d'entre elles ne se déplace pas sur le marché tous les jours, quand celui-ci existe. On verra ce rôle avec les revendeuses de riz du département de Bonguanou.

(1) : Meillassoux et Hokpins cité par ARDITI. : opt.cit.
(2) : Boutiller : opt.cit. : des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest
Analyse bibliographique - Tome I.
(3) : Person : Opt. cit.
(4) : Launay : Opt.cit.

.../...

Comme on l'a déjà signalé, les échanges imputables aux circuits longue distance et locaux sont concrètement imbriqués les uns dans les autres. Dans le cadre des marchés Malinké, l'articulation entre les deux est assurée par le "petit colporteur besogneux" qui "se limitant généralement à un cycle hebdomadaire de faible rayon autour du centre où il s'approvisionne (Kankan par exemple, ou Karoussa)"... manipule exclusivement les produits exotiques... les diffuse et qui effectue "la redistribution au détail du cola et du sel" ; il permet donc "la conversion en biens de prestige des marchandises exotiques importées, ou en marchandises des produits locaux".

D'une façon générale, les individus peuvent se procurer à la fois marchandises importées et locales de façon directe ou indirecte, chaque type de produits pouvant servir de monnaie d'échange pour l'obtention des autres. L'échange indirect est noté entre Baulé, Gouro et Bété. Les échanges entre ethnies sont une forme de commerce local, qui semble actif également. Outre, celui déjà évoqué, les échanges entre populations littorales et populations agricoles de l'intérieur sont connus. (1). Il s'agit d'un commerce basé lui aussi sur la complémentarité entre les régions.

Le commerce local n'est donc pas un phénomène récent et donc lié uniquement à l'urbanisation des zones rurales (administration, services) même si celle-ci s'amplifie.

Conclusion

=====

Les structures commerciales de la période précoloniale, bien qu'en évolution continue sur l'ensemble de la période, réapparaissent toujours en filigrane dans les structures contemporaines qui peuvent aussi s'expliquer globalement par l'apparition successive de structures différentes, venues se greffer les unes sur les autres, sans intégration véritable. Le système commercial a connu, plutôt que des ruptures, une évolution et adaptation constante aux diverses transformations de l'environnement économique, social et politique. Les systèmes plus anciens se distinguent encore l'un de l'autre et restent à l'origine de l'hétérogénéité actuelle du secteur commercial.

Cette "continuité" rend donc intéressant un remplacement des observations relatives au Moronou actuel dans une dynamique de longue période, les aspects historiques pouvant éclairer les situations contemporaines et orienter certaines analyses.

(1) : CHAUVEAU : opt.cit.

La colonisation constitue cependant une période de transformation plus rapide et plus brutale sur l'ensemble des structures commerciales et crée la vision d'une dynamique économique à deux axes.

II - EVOLUTION DES STRUCTURES JUSQU'A LA PERIODE CONTEMPORAINE :
CONTINUITES ET NOVATIONS

1 - AVANT LES INDEPENDANCES

A : Le commerce de traite : principe et acteurs.

Devançant la période coloniale proprement dite, les prémises de ses structures commerciales apparaissent à travers l'économie de traite tout au long du XIXème siècle, qui jette ainsi les bases des futures relations euro-africaines.

En effet, à partir du Traité de Vienne abolissant l'esclavage en 1815, la traite négrière va disparaître progressivement au profit du "commerce licite"(1) des produits agricoles et de cueillette achetés par les européens : huile de palme dans une grande proportion, arachide, bois, caoutchouc, riz, peau etc... "La traite consiste donc à rassembler et à drainer vers les ports les produits du pays qui sont exportés bruts, à répartir en échange les produits fabriqués"(1). En fait, ce type de commerce s'avère beaucoup plus rémunérateur pour les marchands que la vente des esclaves.

Cette mutation, via le commerce côtier, va finir par influencer fortement le système d'échange continental, qui cependant ne sera affecté qu'à partir du troisième tiers du siècle car auparavant, "il (commerce côtier) était encore trop lointain pour entrer en concurrence avec le trafic maghrébin"(1). L'ensemble des structures africaines commerciales mais aussi politiques et sociales vont s'adapter à ces nouvelles conditions et les intégrer à leur propre système de fonctionnement.

La colonisation sera à la fois la poursuite de l'évolution entamée avec l'économie de traite et une période de rupture pour la société africaine, qui aura des conséquences importantes sur les rapports de production et sur le commerce jusqu'à présent contrôlé par les africains et resté indépendant, malgré une certaine délocalisation des zones soudanaises vers les côtes.

(1) : C. Coquery Vidrovitch, H.Moniot - L'Afrique Noire de 1800 à nos jours - RUF. 1974.

Le commerce de traite se renforce très sensiblement et diversifie ses produits en développant les cultures pour l'exportation.

La manifestation la plus concrète de l'économie de traite est la grande société commerciale européenne qui, libre de ses mouvements, assure son implantation dans l'ensemble de l'Ouest africain. Ces sociétés, vite nombreuses, (SCOA UNILEVER, CFAO, CFCI etc...) prennent en charge les opérations en amont et sont également le premier maillon d'une structure de distribution bien hiérarchisée. Elles détiennent "tous les chefs du commerce extérieur et intérieur" (1) : collecte des produits d'exportation agricoles et distribution des marchandises européennes. Le siège de la société est généralement situé en Europe ou dans les ports africains. Elles dispose de succursales tenues par des européens et situées à l'intérieur du continent dans les centres urbains. Leur densité n'étant pas suffisante, le relai est pris à l'échelon local par les libano-syriens et quelques africains. Enfin, au dernier échelon, les colporteurs assurent une micro-distribution directement auprès de l'utilisateur final.

Ces derniers, appartenant aux groupes Dioula, Nago ou Haoussa, sont ceux ayant délocalisé complètement leurs activités auparavant orientées vers le commerce continental, sur le commerce de traite.

Dans la région Sud-Est, où se rencontrent les cultures destinées à l'exportation, l'économie de traite se développe très rapidement. Après l'installation définitive des militaires français en 1843 (2), les compagnies européennes commencent leur expansion à partir de la voie de communication passant le long de la Comoé. Une infrastructure de traite se met peu à peu en place à partir d'Aboisso. Deux compagnies, Kong et CFAO parviennent à installer des boutiques à Aboisso autour des années 1900, après la renaissance et la "pacification" de la région.

Ce réseau commercial, s'ajoute au commerce caravanier qui descendait jusqu'à Aboisso et faisait de cette ville un grand centre d'échange mais "en raison de difficultés et des coûts de transport, les maisons de commerce ne disposent pas de comptoirs en brousse. Ce sont les colporteurs qui "montent" les marchandises et organisent la "descente" de la gomme, par porteurs, jusqu'à Aboisso"(3).

On ne dispose pas d'informations sur les dates d'implantation de telles succursales dans le Moronou, mais on peut raisonnablement penser que la création d'un centre administratif à Bonguanou et le drainage de cacao et du café ont dû assez rapidement résoudre les problèmes de communication.

(1) : Bonnefon Atsé Léon. Transformation du commerce de Traite en Côte d'Ivoire depuis la dernière guerre mondiale. Cahiers d'Outre-Mer - N° 84.

(2) : Moneyzy.H. Assinie et le Royaume de Krinjabo- Larose 1954.

(3) : SEDES - Etude Sud-Est : opt.cit.

B : La période coloniale : l'objectif colonial et l'impact.

a) - L'objectif colonial

D'une façon générale, l'objectif est de détourner la production et la distribution à son profit. L'économie européenne agit "par intervention directe du capital dans la production des marchandises exportées vers l'Europe et par la substitution la plus large possible des produits du secteur capitaliste à la production locale" (1). Le dynamisme du commerce continental qui draine ses propres produits et contrôle ses circuits gênent le projet colonial et une concurrence s'installe entre les deux.

La vision d'une marginalisation du secteur commercial économique animé et contrôlé par les africains est née du déclin apparent du commerce continental avec la colonisation et des profondes transformations qu'elle y opère. On sait que les structures africaines sont intégralement bouleversées par cette période : structures de production et de distribution.

En Côte d'Ivoire, outre l'instauration des cultures de rente, l'état colonial provoquera une répartition nouvelle des systèmes agraires régionaux. Un certain nombre de cultures se fixent dans l'Ouest (riz), et dans l'Est (banane, igname), pendant que d'autres connaissent un déclin relatif (taro). Une plus forte pression est exercée sur le café, cacao et sur le riz pour le vivrier. L'Etat cherche ainsi à assurer la reproduction de la force de travail liée à l'économie capitaliste et l'autonomie financière des colonies ainsi que la limitation des importations alimentaires (riz essentiellement)(2).

Des structures nouvelles apparaissent sous la forme de commercialisation forcée des vivriers réquisitionnés, puis achetés par le gouvernement ainsi que les structures de distribution.

b) - L'impact du fait colonial sur le commerce africain s'exerce à plusieurs niveaux.

Un certain nombre de routes commerciales changent d'itinéraire, et des centres commerciaux s'éteignent au profit de nouveaux lieux d'échange. Ces déplacements ont lieu après 1914, car auparavant on note une résistance des anciens circuits précoloniaux (3).

(1) : Meillassoux : opt.cit.

(2) : Chauveau : "L'avenir d'une illusion : histoire de la production et des politiques vivrières en Côte d'Ivoire. A paraître dans Etudes Rurales.

(3) : Chauveau : opt.cit.

Pour citer quelques exemples, la route Kong-Bondoukou sera définitivement fermée dès 1897, et la voie reliant Bassam, Dabou, Tiassalé, Bouaké acquiert un "rôle prépondérant" (1). La ville de Bouaké devient une cité marchande de transit, coupée de son arrière-pays" (2).

Dans la région du Moronou, la nouvelle route Dimbokro Bonguanou, qui deviennent des postes administratifs coloniaux, "détrônera la vieille route Sahoua-Akakou-Moekrou" (3). On observe "le déplacement de quelques unes de ces pistes, des centres anciens vers de nouvelles agglomérations créées afin de mieux répondre aux préoccupations coloniales... La conséquence, c'est que des centres anciens et actifs tels que N'Zuekokoré, place tournante située sur la route caravanière reliant le Moronou au Baulé, déclinent petit à petit pour s'éteindre définitivement" (3). Effectivement, N'Zuekokoré n'est plus, à présent, qu'un gros bourg de quelques milliers d'habitants, ne possédant que quelques boutiques et abritant quelques vieux acheteurs dont l'activité est très réduite.

Les nouveaux centres commerciaux de la région sont donc Bonguanou, Ti et Anoumaba en raison de la proximité du chemin de fer, ces deux dernières devenant des places commerciales actives pour l'arrière pays, pour les acheteurs soudanais et sénégalais (3).

Parallèlement, des circuits commerciaux se créent pour l'écoulement des produits d'exportation. Ils sont différents de ceux du commerce continental et tous de direction Nord-Sud vers la côte.

c) Une partie des agents du commerce continental préfère intégrer les circuits du commerce de traite, ...

mais leur statut social régresse dans la mesure où ils deviennent commis ou détaillants attachés aux sociétés commerciales et leurs succursales.

Ce mouvement semble d'ailleurs s'être amorcé un peu avant la colonisation effective, et sous l'emprise croissante du commerce de traite obligeant les commerçants africains à s'adapter d'une façon ou d'une autre : "les responsables du commerce africain se trouvent dépossédés. Partout les intermédiaires traditionnels - créoles de Saint Louis ou du Sierra Léone, Dyula de la zone soudanaise, Fanti acculturés de Gold Coast, "Buschiens" du Dahomey, métis d'Angola ou du Mozambique, Nyamnen ou Yao de la côte orientale - furent brutalement ou progressivement éliminés pour entrer à titre subalterne au service des grandes firmes européennes (4).

(1) : Bouteiller : opt.cit. - (2) : CH. Dozon : opt.cit.

(3) : Ekanza : opt.cit. (4) : Coquery Vidrovitch : opt.cit.

Des colporteurs s'orientent, désormais, vers les comptoirs et le ravitaillement des zones rurales en marchandises importées. D'autres deviennent petits commerçants ou transporteurs. De même, certains grands marchands Diula se mettent au service des maisons européennes ; ils se recrutent parmi les Dia-Tigi, commerçants qui servaient d'intermédiaires entre les marchands du nord et les populations forestières (1). Ailleurs, les colporteurs de l'ethnie Kooroko du Wasulu du début du siècle deviennent sous-traitants des maisons européennes en achetant le caoutchouc aux producteurs. Par contre, les plus influents d'entre eux sont des concurrents sérieux de ces maisons de commerce (2).

Le commerce local se maintient, du moins en ce qui concerne les produits vivriers, et on peut observer un développement des échanges monétaires de vivriers dans la zone forestière (3). On n'a pas trouvé d'allusion au devenir du commerce local des objets artisanaux mais on sait globalement que celui-ci a régressé devant "l'invasion" des objets importés, notamment des tissus. L'évolution du commerce des vivriers et sa relation aux structures officielles est abordée dans le second volet du chapitre.

C : Le commerce continental : intégration ou survivance ?

Le commerce continental semble être sérieusement affligé par l'économie de traite imposée par la colonisation, mais ses structures locales et longue distance persistent jusqu'à présent malgré les transformations qu'elles subissent. C'est donc en quelque sorte la persistance de ce secteur de production et d'échange, jugé inefficace et incapable de répondre positivement aux évolutions économiques(3) qui a donné naissance à une vision dichotomique de l'économie africaine. Cette analyse, énoncée pour le secteur vivrier, semble parfaitement valable (adaptable) à l'ensemble de l'économie et particulièrement à l'ensemble du commerce vivrier ou non vivrier.

L'adaptation du commerce aux nouvelles conditions économiques constitue une question d'actualité et la problématique essentielle des travaux sur le commerce car un certain "flou" persiste dans l'appréciation de son évolution. Les auteurs ne proposent pas tous la même thèse sur l'importance véritable de ce secteur et ses perspectives à venir. Les uns estiment qu'effectivement, le commerce africain a périclité ou n'a subsisté que sous une forme dénaturée, les autres au contraire lui donnent un rôle actuel plus important.

(1) : Person : opt.cit.

(2) : Amselle : "les négociants de la Savane" - Editions Anthropos - 1977.

(3) : Chauveau-Dozon : opt.cit.

Dans le premier cas (1), l'intégration régionale du commerce sur laquelle reposaient les réseaux pré-coloniaux disparaît et les empêche donc de fonctionner "normalement".

- D'abord, l'ancien espace d'évolution est découpé administrativement en territoires, ce qui fractionne un marché où régnait auparavant le libre échange.

- D'autre part, des monnaies nouvelles apparaissent, différentes selon les territoires et différentes de celles utilisées par le commerce continental.

Pour Igue, les caravanes ne peuvent donc plus circuler comme elles le faisaient avant l'instauration des régimes douaniers, et ce qui reste des réseaux s'apparente désormais à la fraude car les marchands tentent alors de tirer partie des différents régimes monétaires. Des marchés frontaliers se créent, avec les marchandises du commerce de traite.

Apparaît donc, en marge des circuits contrôlés par les européens, un marché parallèle qui n'est "rien d'autre que le nouveau circuit d'échange mis au point par les anciennes communautés marchandes de l'époque caravanière" (1). Outre le commerce frontalier, les commerçants réutilisent également les anciennes pistes entre le Mali et la Côte d'Ivoire, le Nigéria et le Niger et le Ghana pour drainer des tissu importés, poisson fumé, cola, bétail, etc... ce qui a conduit au "développement de migrations marchandes doublant celle des travailleurs agricoles"(1).

Dans le second cas, les auteurs (2) s'accordent pour reconnaître que le commerce longue distance a su préserver sa prépondérance sur certains produits (cola, bétail, poisson séché, Karit , coton tissé) mais qu'à moyen terme, il est fortement menacé.

Ces anciens circuits restent en marge de ceux mis en place par le commerce de traite et ne doivent pas être assimilés aux "circuits commerciaux de traitants collecteurs, colporteurs et regrutiers", greffés sur l'écoulement des produits du capitalisme européen et sur la collecte des produits agricoles" (2). Leur maintien montre que la concurrence du secteur capitaliste n'a pu avoir d'impact pour la maîtrise des circuits des produits cités plus haut. Un certain nombre d'éléments expliquent cette persistance, voire le développement du commerce de certains produits (cola par exemple). Les commerçants ont su en quelque sorte combiner leur structure sociale et leurs pratiques commerciales initiales avec les innovations apportées par l'économie capitaliste.

(1) : IGUE : opt.cit.

(2) : C. Meillasoux : opt.cit. C.Arditi : opt.cit.

Ces innovations sont surtout utilisées dans le domaine des communications, du transport (chemin de fer, route, téléphone, poste etc...) et du secteur bancaire. Ils ont su profiter également de "la généralisation de la monnaie et de son usage comme moyen de paiement" (1), et du développement de la demande suscitée par l'urbanisation (1).

Les qualités d'adaptation des ethnies commerçantes leur ont donc permis d'utiliser à leur avantage ces nouvelles données qui auraient pu constituer des contraintes insurmontables, et de conserver leur situation de monopole.

D'autre part, la cohésion des groupes et leurs pratiques (cf. le volet III du chapitre) basées sur le contrôle des produits par une diaspora constituée d'intermédiaires demeure, et c'est cette organisation qui a toujours fait "la force" de ces réseaux commerciaux. La compétition entre les ethnies marchandes se poursuit également.

Par contre, les centres d'échange au lieu de Kong, Bondoukou, Bouna, sont désormais Mopti, Bamako, Bouaké, Gagnoa, Ibadan, Kumasi (1).

Le commerce de la cola surtout s'étend considérablement même si les itinéraires et les modes de transport ne sont pas les mêmes. La cola est l'exemple type de l'adaptation et de l'innovation possible de la part des commerçants issus des ethnies du commerce continental. Elle devient le troisième produit d'exportation de la Côte d'Ivoire après le café et le cacao (2). Les populations du Haut Niger quand à elles continuent d'approvisionner en poisson séché, les centres urbains de l'Afrique de l'Ouest (3). Les denrées vivrières, outre le poisson, sont plus commercialisées qu'auparavant mais on sait que peu de données chiffrées sont disponibles à ce sujet.

C'est justement par rapport à ces produits et aux pratiques sociales, maintenus depuis la période pré-coloniale que le commerce longue distance est appelé à disparaître d'après Meillassoux et Arditi.

D'une part, "la caractéristique la plus importante de ce commerce, celle d'être greffé sur la production du secteur non capitaliste, le condamne à terme". En effet, les produits voient leur niveau de production baisser car les producteurs s'orientent vers d'autres spéculations et leur demande peut diminuer (tabac). Les commerçants éprouveront donc de plus en plus de difficultés à s'approvisionner. (1). D'autre part, les anciennes pratiques commerciales, qui sont en fait des pratiques sociales, ont du mal à persister.

(1) : Meillassoux : opt.cit.

(2) : Vernières. - Anyama, étude de la population et du commerce Kolatier. Cahiers Orstom Sh. Vol VI - N°1 - 1969.

(3) : Arditi : opt.cit.

En fait, ces deux thèmes ne sont pas forcément contradictoires car les commerçants évoqués par Meillassoux et Arditi n'apparaissent pas être les mêmes que ceux dont parle Igue.

En effet, le commerce africain pré-colonial a certainement eu une évolution différenciée : rattachement à l'économie de traite, clandestinité, maintien dans les anciennes structures. Dans les deux premiers cas, se sont ajoutés aux commerçants du commerce continental, de nouveaux individus issus de groupes divers et tentant leur chance dans des activités où l'entrée est plus facile qu'auparavant et où les possibilités de réussite sont plus liées aux compétences individuelles.

Cette hétérogénéité du secteur commercial africain, rend difficile son appréhension et problématique son rattachement au secteur dit informel dans la mesure où la définition de celui-ci lui confère une position marginale dans les structures.

Pourtant, la "marginalisation" du secteur, qui apparaît comme la conséquence d'une concurrence déloyale avec le commerce de traite, se renforce pendant la période des indépendances. Chauveau observe notamment que la manière de considérer le secteur de production et de distribution lié au secteur d'auto-subsistance n'a finalement pas changé de nature après la période coloniale. Il est toujours opposé au secteur officiel, regroupant des entreprises privées et publiques, et se distinguant par sa "modernité" c'est-à-dire en fait par l'utilisation de pratiques occidentales en ce qui concerne le commerce.

Ceci a pu en outre être renforcé par la création d'organismes officiels destinés à pallier, dans le secteur vivrier, l'inefficacité supposée du commerce privé.

2 - NOUVELLES STRUCTURES A LA PERIODE DE L'INDEPENDANCE

Le commerce issu des structures carvanières entrant dans une certaine marginalité, sinon clandestinité, l'évolution du secteur commercial en Côte d'Ivoire est surtout reflétée par celle du commerce de traite, par la création des structures étatiques et par le développement du commerce alimentaire d'approvisionnement des centres urbains.

A : Transformations du commerce de traite (1).

En 1966, quand Atsé Bonnefond écrit son article, le secteur commercial "connaît une grande mutation". Les sociétés de négoce cessent le commerce de détail et préfèrent désormais la distribution de gros et demi-gros.

(1) : BONNEFOND : L'ensemble de ce paragraphe est tiré de l'article suivant :
"Transformation du commerce de traite en Côte d'Ivoire depuis la dernière Guerre Mondiale et l'Indépendance. Opt.cit.

En même temps, elles se spécialisent et s'approvisionnent auprès de l'industrie nationale à 80 %. La même tendance se précise chez les Syro-Lybanais et quelques africains mais ces derniers restent surtout sous-traitants des premiers.

Des sociétés commerciales ivoiriennes se créent sous la forme de groupements d'achatset de sociétésde distribution à succursales. Elles "doublent" en quelque sorte la structure du commerce de traite (qui à cette époque, perd cette appellation). La création de chaînes de distribution telles Elephant (aujourd'hui disparue) et Chaîne Avion donne naissance à une nouvelle catégorie de commerçants africains qui en sont les gérants. Ils bénéficient d'une formation rapide et sont recrutés sur l'ensemble du territoire. Chaîne Avion demeure, cependant, d'initiative occidentale, comme certains autres supermarchés.

A côté de ces chaînes, des sociétés d'import-export ivoiriennes et sociétés de commercialisation des vivriers se sont constituées au fil des années (Scopa, "Halles Abidjanaises", Idad, etc...). L'existence de ces sociétés privées est souvent remise en question en raison de la concurrence qu'exerce le secteur dit "traditionnel" de distribution des vivriers. Elles éprouvent d'énormes difficultés à collecter les vivriers à des coûts supportables pour une entreprise en raison de la dispersion et de la périssabilité des produits vivriers (1). Elles se heurtent également à l'irrégularité des approvisionnements du fait "du caractère saisonnier de la production et des difficultés de transport" (1). Certaines ont préféré se cantonner, comme l'ont fait beaucoup de sociétés étatiques, dans l'importation de produits frais, ou se limiter aux produits non périssables dont l'approvisionnement est assuré par les structures étatiques (riz, sucre en particulier). Mais elles changent alors leur objectif et ne concurrencent plus le secteur de la collecte et la distribution (autre que le riz).

B : Les structures étatiques.

Sur cette structure commerciale qui se complexise donc, vient se greffer, au début des années 1970, le commerce étatique dont on a décrit la constitution dans le chapitre concernant la politique alimentaire ivoirienne. On a vu qu'il était en nette régression depuis quelques années mais que les structures même légères qui subsistent pour le riz constituaient néanmoins un réseau de commercialisation particulier.

(1) : Voir à ce sujet BONI KOUADIO " la question de la commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire. Communication au Séminaire du CIRES - Abidjan - 1984.

III - LES ECHANGES DE PRODUITS VIVRIERS.

Ce volet concernant les échanges sur les vivriers peut faire double emploi avec ce qui précède mais ceux-ci appellent quelques remarques, liées à notre problématique. Il aurait été intéressant d'orienter la présentation des structures commerciales sur le commerce des vivres mais très peu d'informations spécifiques sont disponibles et l'appréciation des quantités et de la diversité des échanges est très malaisée sur une longue période. Bien qu'ils aient pris un essor particulier avec l'urbanisation, on sait qu'ils ont eu lieu à tous les niveaux : locaux, inter-ethniques, longue distance, et donc que la complexité du secteur alimentaire semble ne s'être jamais limitée à l'échelon de l'exploitation agricole.

Une vision réductrice du caractère auto-subsistant des sociétés africaines provient d'une certaine analyse du secteur vivrier. La production agricole fournirait éventuellement la quantité de vivres nécessaire à la reproduction du groupe domestique (stocks compris) plus un éventuel surplus commercialisé. Ce sont les revenus tirés des produits d'exportation et des migrations saisonnières qui assurent les dépenses monétaires, voire les dépenses alimentaires. Cependant, un certain nombre de travaux montrent que la réalité est plus complexe, aussi bien dans les périodes antérieures qu'aujourd'hui, les structures commerciales intégrant les vivriers.

1 : L'insertion dans les réseaux longue distance.

Deux sortes d'insertion sont possibles.

La première, déjà évoquée dans le cas du commerce local, est liée à la fourniture de vivres lors des passages des caravanes.

La seconde est une participation à part entière dans le commerce continental, au même titre que des produits comme le sel, tissus, or, cola etc... On a souvent minimisé les quantités réellement drainées mais C. Maillassoux estime au contraire que le commerce des produits agricoles est aussi important que celui des esclaves et de l'or dans les échanges sahariens et vers les villes sahéliennes. Il fait allusion à la cola et au karté, bien sûr mais également aux "grains en particulier" et au poisson sec qui sont envoyés en direction "des salines sahariennes et des villes commerciales sahéliennes, que leur situation en zone aride ou semi-aride rend presque totalement tributaires de l'agriculture de savane" (1).

(1) : Maillassoux : opt.cit.

Le commerce des produits vivriers assure également l'approvisionnement des régions déficitaires, en particulier le Cap. Vert "importe des grains contre du poisson sec" (1). Le pays Worodugu a une demande importante car il ne peut produire suffisamment de vivriers pour approvisionner ses marchés de courtage ; d'autre part, ses propres caravanes consomment des vivriers pendant leurs séjours commerciaux en pays Guro (2). D'autre part, ces mêmes auteurs notent des "transactions monétaires sur la production vivrière" dans le pays Baulé. On sait que les Baulé sont dès la période pré-coloniale impliqués dans des échanges marchands importants" qui font intervenir l'or" (2). Ils échangeaient, à cette époque, des vivriers contre de la poudre d'or, des perles d'aigri, du sel. En outre, "ce négoce intérieur... se complétait, en effet, par une exportation, limitée mais apparemment régulière, de biens de subsistance" (2).

Notons également que, pendant quelques années, entre 1884 et 1888, les Baulé vendront de grandes quantités de denrées alimentaires aux troupes successives de Babemba, Moré Touré et surtout Samory. La stimulation de la production vivrière qui en résultera permettra des ventes sur les circuits d'échanges orientés vers le Nord (3).

Peu d'éléments sont fournis sur le cadre de ces échanges qui peuvent être effectués sur la place du marché quand elle existe, et certainement pour partie, directement entre les protagonistes.

Il est intéressant de remarquer que le commerce des vivriers peut déboucher sur le développement de la production marchande, les agricultures ne vendent donc pas uniquement leur surplus mais augmentent leur production pour la vente ((4). Cette augmentation peut se faire grâce à l'esclavagisme, le producteur achetant des esclaves afin d'accroître un surplus commercialisable. On a ainsi une "boucle" d'échanges esclaves, produits agricoles et artisanaux.

2 : Les échanges locaux intra et inter-ethniques.

Le commerce local entre villageois n'est pas expliqué dans les ouvrages et articles consultés. On ne dispose pas réellement de données à ce sujet pour les époques passées, ce qui n'est pas surprenant quand on considère la pauvreté de l'information pour la période actuelle. Il est fort probable, dans les zones forestières, que de tels échanges s'effectuent directement entre les individus. D'autre part, les échanges inter-ethniques, ou à l'intérieur d'une même famille sont certainement des échanges marchands la plupart du temps.

(1) : Mollieri cité dans Meillassoux : opt.cit.

(2) : Chauveau-DOzon -Histoires de riz -histoires d'igname- Cahiers Orstom Africa 5 1981.

(3) : Chauveau-Dozon : opt.cit. (4) : Meillassoux : opt.cit. .../...

Néanmoins, dans certaines circonstances, une partie de la population résidente ne fournit pas la totalité de sa consommation alimentaire. Dans les zones sahéliennes notamment, au XIVème siècle, existaient des villes dans lesquelles les biens étaient échangés sur le marché (1). Le commerce de céréales à Bamako à la fin du XIVème siècle, par exemple, repose sur l'approvisionnement de cette population mais aussi sur la présence des troupes françaises dans la région (2). Dans le pays Baulé, la croissance de la production agricole, suivant celle de l'économie de plantation, permettra l'approvisionnement des chantiers publics et privés et les centres urbains de Basse Côte en banane, igname, maïs, riz et manioc (3).

Le commerce inter-ethnique (entre sociétés voisines) est plus cité. Le cas le plus évoqué est celui des Gouro, situés au centre de la Côte d'Ivoire, entre les Bété, les Malinké et Baulé ce qui leur donne une position centrale dans les réseaux commerciaux. Ils tirent des revenus de commerce avec les Worodugu et avec les Malinké, encore qu'il y ait une certaine réciprocité avec ceux-ci afin de pallier les déficits alimentaires. Il s'agit d'un commerce local propre aux Gouro et Malinké, que l'on pourrait qualifier de régulateur de variations de productions vivrières, d'une contrée à l'autre : les irrégularités climatiques propres à cette région provoquent d'importantes fluctuations des productions agricoles d'une année sur l'autre, d'un endroit à l'autre" (3).

Le commerce des vivriers, avant toute intervention officielle reposait donc sur l'existence du commerce continental et sur les déficits de certains pays, zones ou partie de la population résidente, en se situant dans une société donnée.

3 : Densité du réseau d'approvisionnement des villes.
 - -----

Actuellement, les échanges de vivriers, essentiellement destinés à l'approvisionnement des centres urbains, sont particulièrement dynamiques en Côte d'Ivoire, qui a de nombreuses villes secondaires et où les communications sont facilitées par un réseau routier dense, même si des problèmes persistent dans certaines régions. Les flux n'ont donc pas qu'une direction nord-sud vers Abidjan mais aussi des orientations Ouest-Est ou vice versa à travers le pays. L'approvisionnement est également assuré par le commerce local qui a pris de l'essor lui aussi avec l'augmentation de la population non agricole dans les zones semi-urbaines et le caractère attractif des villes telles que Bouaké, Gagnoa, Yamoussoukro, etc...

(1) : Meillassoux : opt.cit.

(2) : Roberts : "The emergence of a grain market in Barako" (1883-1908).

(3) : Chauveau-Dozon : opt.cit.

Le commerce vivriers à destination des pays limitrophes est peu connu. On sait que les ressortissants de pays connaissant de graves problèmes alimentaires effectuent des transferts pour leur famille mais on ne semble pas savoir dans quelle mesure les déficits enregistrés dans ces régions ont suscité un commerce. Au cours des enquêtes, quelques allusions à des ventes de riz ont été faites mais l'obtention de données est difficile car l'exportation de riz est répréhendue par les autorités, à cause du soutien du prix du riz à la consommation. Il est très probable qu'avec les pays où le prix du riz est plus élevé qu'en Côte d'Ivoire, un commerce trans-national soit né, mais qu'il demeure clandestin.

CONCLUSION

Jusqu'à présent, les acteurs du commerce ont été volontairement mis de côté car, comme pour les vivriers, on voulait dégager et mettre en relief des points particuliers, notamment sur les diasporas de commerçants, et éclairer la position du commerçant dans la société africaine.

Une intrusion dans le passé nous a semblé nécessaire en raison des persistances dans les catégories d'acteurs et les pratiques commerciales. Comme dans les sections précédentes, la période précoloniale pourra donner l'impression d'être vue d'une manière figée. Mais, bien qu'il soit évident que les acteurs du commerce ont évolué pendant cette époque, ce sont les changements plus récents et jouant sur la période actuelle qui nous intéressent ici.

On doit surtout préciser les contours passés et présents de la formation commerçante Diula, car elle est prépondérante dans le commerce ivoirien et elle est sujette à des définitions et analyses différentes.

D'autre part, la multiplicité des intervenants commerciaux, dans une société comme celle de la Côte d'Ivoire, oblige à cerner la population se livrant au commerce et les stratégies liées à l'exercice d'une activité commerciale quelconque.

.../...

SECTION - II - LES ACTEURS

I - CATEGORIES D'ACTEURS DU COMMERCE : LES DIULA EN COTE D'IVOIRE
CONSTITUENT LA PRINCIPALE FORCE COMMERCIALE.

La variable ethnique reste assez déterminante pour l'introduction dans une activité commerciale, bien que l'on ait vu que nombre de sociétés (parmi la documentation consultée) aient comporté des commerçants dans des mesures et des implications différentes. Un autre type de variable semble être lié à la place de l'individu dans la société concernée. Certaines sociétés sont à castes et d'autres isolent nettement un microcosme, en relation étroite avec le pouvoir et le reste des individus, qui sont des agriculteurs ici.

Un découpage, arbitraire sans doute, mais se voulant commode pour la présentation, a séparé les commerçants en deux catégories :

- ceux évoluant dans des sociétés comportant un certain nombre d'individus vivant, pour tout ou partie du commerce, et pouvant constituer des groupes particuliers, voire des classes sociales ;
- ceux évoluant dans les sociétés secrétant des diasporas de commerçants, en majeure partie reliées au commerce longue distance.

1 - Les commerçants hors diasporas.

L'évocation des commerçants n'appartenant pas à des diasporas rappelle que celles-ci n'étaient pas les seules à pratiquer le commerce. En effet, le phénomène de la diaspora commerçante a pu "faire écran" aux autres types d'émergence de catégorie de commerçants. Ont déjà été évoqués les commerçants des zones forestières qui partaient en expédition dans les centres marchands ou qui allaient les approvisionner en cola.

Des commerçants, apparemment beaucoup plus actifs aux XVIIème et XVIIIème siècles le long de la Côte Ivoirienne, dans les sociétés dites lagunaires, autour de Grand-Lahou (1). Ce sont les intermédiaires Quaqua (Alladian et Avikam) et Assiniens. Ces commerçants, "qui faisaient le commerce au nom de leur lignage et qui réglait les relations extérieures de celui-ci" (1), disposaient d'un "réseau de correspondants" (1) qui distribuaient les marchandises européennes à l'intérieur des terres.

(1) : Wondfi : opt.cit.

Peu à peu, ces commerçants se détachent socialement et "au XIXème siècle, le groupe des traitants domina les lignages et se constitua en groupe comprador au sein de la société gentiliée".

Par contre, ceux des Essouma, arrivés au XVIIIème siècle dans la région d'Assinie, qui deviendront commerçants, s'effacent devant les chefs de lignage qui ont l'autorisation du roi de faire du commerce et ce sont ces derniers qui restent les notables. Ceci fait écho au cas où le commerce reste entre les mains du roi ou dans celles d'une cour restreinte (Dahomey, groupe ashanti). Cependant, Quagua et Assiniens disparaîtront à la fin du XIXème siècle en tentant de s'opposer au capitalisme européen.

Celui-ci aura plus de difficultés avec les groupes compradores, Métis et Créoles qui monopolisent le commerce des côtes en Casamance, Guinée et Sierra Léone. Ceux-ci sont également intermédiaires entre commerce africain et européen. Ils transportent sur la Côte des Rivières, sel, cola, vêtements, huile de palme, riz et vendent de l'ivoire et des esclaves aux européens.

Ces groupes, composés de métis anglo-africains et afro-portugais ont des caractères socio-culturels nouveaux et un rôle économique précis (mariés le plus souvent dans des grandes familles africaines, ils ont finalement le contrôle de celles-ci économiquement et politiquement). Ils sont directement en concurrence avec les grandes compagnies européennes car certaines grandes familles sont suffisamment puissantes pour se séparer de leurs services. Ils tentent donc de s'imposer dans la vie économique tout, "en prônant la liberté du commerce contre le monopole des grandes compagnies" (1), cependant, ils demeurent "des agents au service du capitalisme mercantile européen".

Cette bourgeoisie va disparaître à la période coloniale et sera remplacée par des établissements européens (2). En Côte d'Ivoire, cette bourgeoisie commerciale autochtone n'a jamais émergé avant l'indépendance et les établissements européens, puis syro-libanais, ont contrôlé le commerce côtier.

2 - Les peuples commerçants ou diasporas : l'exemple des Diulas.

Un certain nombre de sociétés ont émergé dans l'histoire en raison notamment de l'intensité de leurs activités commerciales et de leur participation au commerce à longue distance. Dans celles-ci, une partie de la population forme une catégorie particulière, se différenciant nettement du reste de la population, par le fait qu'elle est mobile et se déplace parfois de très loin pour l'exercice de leurs activités commerciales.

(1) : Wondji : opt.cit

(2) : Amin - cité dans Meillassoux : opt.cit.

On peut citer sans être exhaustives, celles les plus connues en Afrique de l'Ouest, qui ont créé et développé les voies commerciales du sous-continent : Haoussa, Ashanti, Yoruba et Diula. On ne les passera pas toutes en revue, non parce qu'elles présentent des caractères homogènes, mais parce qu'un tel exercice, relativement long, ne présenterait pas d'intérêt supplémentaire dans le cadre de notre étude.

Dans certains cas, de véritables réseaux de commerçants issus du même peuple, essaient au long des routes commerciales. Une partie des individus circule et les autres servent de relais aux premiers. Ceci permet d'assurer le contrôle des marchandises le long des circuits et le contrôle des marchés sur place, par l'information et des intermédiaires supplémentaires.

* Les Diulas
=====

Les Diulas sont donc les commerçants du commerce continental les plus connus et les plus répandus dans une partie de l'Afrique de l'Ouest : Côte d'Ivoire, Mali, Guinée, surtout.

Le terme Diula semble prêter à confusion actuellement à propos de la définition des individus que l'on nomme, ou qui se nomment eux-mêmes Diulas. En effet, ce nom a recouvert une ethnie - ou plus exactement les noms qui ont précédé celui de Diula - et il concerne maintenant une fonction : la fonction commerciale. Sachant que presque tous les commerçants du secteur alimentaire, et en particulier du riz, sont assimilés aux Diulas, le terme doit être cerné dans une étude s'intéressant aux agents du commerce en Côte d'Ivoire.

On essaiera donc de rapprocher, d'une part, l'histoire des Diulas telle qu'elle se présente dans le commerce longue distance, et d'autre part, la catégorie Diula d'aujourd'hui, en s'appuyant sur ce que l'on sait de l'évolution des structures commerciales.

A - Origine et extension - Signification actuelle du terme Diula.

L'origine des Diulas, ne semble pas susciter de polémiques parmi les historiens et auteurs consultés (1). En fait, c'est l'extension des Sarakholés dans une aire géographique de plus en plus grande, qui donnera naissance au terme de Diula, puis à l'extension de la signification du mot lui-même.

(1) : Person et Launay notamment.

Les Sarakholés (clans Mana, Siré, Turé, Dyabi) sont issus de la partie occidentale de Bakel (Haut-Niger). Très tôt, ils "ont...essaimé au long des routes qui mènent aux mines d'or : vers le Haut-Sénégal et les orpailages du Bambuk, mais aussi vers ceux de la Volta et de l'Ashanti" (1). En particulier, ils créent l'Etat du Ghana (au IXème siècle) pour alimenter le commerce de l'or. Après la chute de l'Etat du Ghana, ils s'installent à la limite du Masina, parmi les peuples Bozo, ils créent les villes de Nono et Dya au XIème siècle qui deviendront Djenné au XVème siècle.

Les Sarakholés deviennent Marka sous l'initiative des "conquêteurs de l'Empire du Mali" (1), qui donnent ce nom à l'ensemble de la population du Masina. Les peuples Voltaïques vont utiliser aussi le mot Marka qui leur sert à désigner les commerçants du Haut-Niger. L'assimilation des Sarakholés est d'autant plus facilitée qu'ils ne parlent plus, dès les XIIIème et XVème siècles, leur propre langue mais le Bambara.

Les Marka vont à nouveau connaître une expansion dans la Boucle du Niger au XIVème siècle. Plus tard, ils seront appelés d'une part, les Dafin, qui se fixent dans la boucle de la Volta Noire et d'autre part les Diula qui "parsemèrent un pays immense de Bozo à Kong, et aux forêts de l'Ashanti" (1). A ceux-ci s'ajoutent pour former le groupe Diula, les commerçants Sarakholés du centre de Dyakha (les Diakhanké) qui sont Malinké et les Wangara, qui sont les commerçants itinérants du Mali.

En conclusion, les termes ethniques sont progressivement remplacés par le terme Diula, dans l'aire d'expansion mandingue. Le Diula devient en quelque sorte mandingue dans la nouvelle aire de circulation. Cette extension n'est pas le seul fait des commerçants mais elle a été précédée, du moins dans certaines zones (celles les plus occidentales) par une migration agricole et militaire des peuples soudanais. Ceci a pu introduire assez tôt une certaine confusion entre la signification ethnique et celle relative à la fonction des individus dans leur société.

A ce propos, Person envisage deux situations suivant le lieu où le terme Diula est utilisé :

- " A l'Ouest d'une ligne unissant le Bagoé au Bandama" (1), le sens du mot est professionnel dans la mesure où l'individu se trouve dans un ensemble Malinké uni par la même langue et la même culture (en simplifiant un peu pour la culture). Le Diula est donc un commerçant. On retrouve d'ailleurs cette signification dans la littérature Malinké.

(1) : Person : opt.cit.

- Par contre, à l'Est sur la Comoé et Volta, le sens du mot est plutôt ethnique car les Diulas ont à nouveau migré vers la forêt et la mer (alors qu'ils étaient déjà islamisés) et qu'ils constituent des groupes parmi une population n'ayant pas la même langue (Sénoufo, Koulango, Abron pour la Côte d'Ivoire). Ils absorbent également des individus de toute origine. Person estime donc que l'on "peut parler d'un peuple Dyula mais la valeur ethnique de ce nom est récente et secondaire"(1).

C'est dans ce cadre que Launay étudie les Diulas de Khorogho, qui se sont installés parmi les Sénoufo, animistes et agriculteurs. Dans cette région, il remarque que tous les Diulas ne sont pas commerçants et ne l'étaient pas tous non plus dans le passé. La valeur ethnique du mot a donc pu s'accroître, d'autant que les migrants n'avaient pas la volonté de s'assimiler aux Sénoufo, bien que certains (guerriers notamment) aient adopté certains rituels, tel le poro, rituel d'initiation.

Il n'y a qu'une adéquation partielle, dans le groupe qu'étudie Launay, entre l'ethnie et les fonctions commerciales dans la mesure où tous ne sont pas commerçants. La "Société Diula", étant divisée en tribus plus ou moins spécialisées dans la guerre, l'érudition ou le commerce, les deux premières sont moins ou pas intégrées au commerce continental, celui-ci exigeant la mobilisation de nombreuses personnes de la tribu. D'autre part, dans cette région, le commerce longue distance était moins intense qu'ailleurs car les Baulé ferment la région au Sud. L'intensité des activités commerciales et le type de commerce développé, dépend donc aussi du lieu d'installation. Dans les villes actives, la spécialisation du travail est plus grande mais une communauté isolée dans une zone rurale, éloignée des grandes routes, dépendra plus de l'agriculture pour sa subsistance, si bien que les individus doivent consacrer moins de temps au commerce, à la guerre et aux activités religieuses.

Ces thèmes conduisent à admettre que le phénomène s'est poursuivi au fur et à mesure de l'expansion et l'agrandissement de l'aire de circulation. Si les Diulas ont été les Wangara, non plus originaires uniquement du Mali mais des savanes et de la zone soudanaise (on les trouve sur toute la Côte Ouest de la Sénégambie à El Mina) (2), les Diula d'aujourd'hui sont donc ceux originaires de la nouvelle zone d'expansion qui va jusque dans la forêt (on remarque que les enfants de migrants Diula sont dit aussi Diula).

Bien sûr, l'extension ne s'effectue pas sur l'ensemble des populations car sinon, toutes les ethnies soudanaises, puis de savane, s'appelleraient Diulas. Les Diulas seraient donc d'une part des commerçants parlant le mandingue et islamisés quelque soit leur origine et d'autre part, les individus issus des migrations anciennes et qui se démarquent des populations qu'ils cotoient.

(1) : Person : opt.cit.

(2) : Wondfi : opt.cit.

Person notait, à propos du commerçant le plus puissant du Buté, au XIXème siècle : "le Dyalouké, converti à l'Islam et s'adonnant au commerce, était considéré comme Dyula" (1). De même, les commerçants venant du Mali et de Haute Volta, dans la première moitié de ce siècle, vers Khorogho, s'intégreront en tant que commerçants à la communauté Diula. Les Sénoufo, également, s'islamiseront pour devenir commerçants, même à l'échelle locale (2). Le phénomène se poursuit, bien que d'une manière marginale, dans la zone forestière. Citons pour exemple ce commerçant important du département de Bonguanou, Agni, qui s'est assez tardivement converti à l'Islam et intégré à la communauté Diula, afin d'asseoir ses activités commerciales.

On doit donc s'intéresser à la manière dont les individus entrent dans le secteur commercial en tant que Diula car les facteurs déterminants ne sont plus seulement d'origine ethnique ou familiale.

Cependant, le fait même que certains individus changent de religion ou en adoptent une, et apprennent une nouvelle langue, pour s'intégrer à un certain cercle commercial, montre que la notion de communauté fonctionnant selon certaines normes est toujours vivace. La cohésion régnant au sein de cette communauté - qui n'exclue pas la concurrence - permet sans doute de conserver le contrôle des réseaux commerciaux, sur des produits particuliers ou dans des aires géographiques.

B - Les catégories de commerçants Diula :

Pas plus qu'une homogénéité ethnique, les Diulas ne représentent une homogénéité quand aux fonctions commerciales qu'ils exercent, et à la participation effective aux réseaux commerciaux. En fait, tous les Diulas ne sont pas des commerçants longue distance et parmi ceux-ci existe une hiérarchie assez grande. Cette constatation faite pour la période faste du grand commerce est valable aujourd'hui (on le verra notamment dans le cadre de la commercialisation du riz).

b-1 Les commerçants locaux des régions non forestières ont une activité indépendante du commerce continental. Une différenciation s'opère aussi dans le commerce local entre le producteur qui se rend sur le marché et les commerçants de Khorogho dont parle Launay. Celui-ci constate que la plupart des Diulas de la région ont des activités locales orientées vers le "marché Sénoufo" et qu'une partie seulement peut se consacrer au commerce continental. L'aire d'activité des commerçants locaux ne dépasse pas quelques marchés proches de leur résidence (3 à 9 jours de marché). Ils monopolisent les échanges de tabac et surtout de tissus et de vêtements, qu'ils produisent par le travail familial et des esclaves.

(1) : Person : opt.cit.

(2) : Launay : opt.cit.

D'autre part, un certain nombre de colporteurs drainent les marchandises importées ou du commerce longue distance à partir des centres commerciaux (Kankan cité dans Person).

b-2 Les autres sont intégrés dans le commerce continental et c'est à l'intérieur de celui-ci qu'apparaît une hiérarchie forte entre les intervenants. Le fonctionnement de la diaspora repose sur un réseau de commerçants itinérants et sur le principe de l'intermédiaire et du correspondant.

Les commerçants itinérants sont au bas de la hiérarchie. Ils travaillent de façon indépendante ou peuvent être financés par de gros commerçants. Ils sont d'origines diverses mais la plupart sont originaires de dyamu Sarakholés (1). L'accès à ces activités est possible après une période de travail en tant que porteur. Ces commerçants peuvent circuler le long des routes pendant une partie de l'année ou pendant quelques années, afin de se constituer un pécule. Même s'ils restent commerçants toute leur vie, la plupart n'amélioreront leur situation que très relativement ; ils posséderont un âne et un ou deux esclaves (1).

Les commerçants importants sont de deux sortes : ceux qui financent des caravanes et ceux qui servent d'intermédiaires entre la savane et la forêt.

Les premiers , les Dyago-tigi, les "maîtres du commerce" (1) sont peu nombreux. Leur réussite peut s'expliquer par la diversification des activités commerciales notamment l'ajout d'esclaves, bétail ou armes à la cola, ce qui n'était pas à la portée de tout commerçant. Person remarque que d'autre part, "les grosses fortunes Diula... sont le fait de lignées" plutôt que d'individus et d'autre part que ces marchands n'avaient pas que des activités commerciales.

Les seconds sont les Dya-tigi, les courtiers, intermédiaires des colporteurs et correspondants des Dyago-tigi, dont ils réceptionnent les marchandises. Les grands commerçants ont ainsi des courtiers tout le long des voies commerciales. L'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur peut être considéré comme une institution du commerce africain. D'autres diasporas (les Haoussa pour le commerce de bétail) (2) et d'autres sociétés (commerçants lagunaires), connaissent cette pratique commerciale, que l'on retrouve d'ailleurs dans le commerce contemporain (cf. le secteur artisanal chapitre VIII)

Les fonctions de l'intermédiaire, qui s'exercent en dehors de la place du marché, sont multiples (1) : logement et nourriture du commerçant, garantie du paiement des opérations à crédit, fourniture du crédit pour les achats d'un voyage à l'autre, couverture des dettes locales, stockage et vente des marchandises de son hôte.

(1) : Person : opt.cit.

(2) : Agier : "Commerce et Sociabilité - Les commerçants soudanais du quartier Zongo de Lomé (Togo) . Editions Orstom - 1983. .../...

Leur rémunération s'établit en pourcentage des ventes (1/10). Ils spéculent en outre sur les mouvements de commerçants et sur l'abondance des récoltes. Ces commerçants ne voyagent pas et ils sont déjà riches quand ils s'installent comme intermédiaires.

C - La communauté marchande Diula dans la période contemporaine.

La communauté marchande Diula s'est trouvée entraînée dans les bouleversements structurels évoqués dans la première section, et est marquée par des entrées et sorties d'individus depuis l'empire de l'économie de traite.

Une partie d'entre eux s'orientent rapidement vers le commerce de traite (boutiques et colportage). D'autres continuent à faire vivre le commerce continental en conservant l'essentiel de leurs structures pour quelques produits (bétail, cola, poisson etc...). Au moment où ce commerce régresse, certains commerçants ne parviennent pas à adapter leur capital et leurs structures et leurs activités commerciales s'effondrent. C'est le cas des diulas de Khorogho qui sont relayés par des mandingues venus du Mali, qui les supplantent parce qu'ils contrôlent le capital commercial et par des Sénoufo islamisés (1).

La communauté marchande Diula est donc constituée de lignées anciennement commerçantes qui poursuivent le commerce continental ou s'adaptent à d'autres produits. Il serait intéressant de connaître la généalogie des plus grandes familles dites Diula Côte d'Ivoire. Il semble cependant, qu'actuellement, la réussite ne soit pas uniquement inhérente à l'appartenance à une lignée. Certaines grosses entreprises commerciales ont été constituées depuis peu par des individus se lançant dans le commerce.

Les commerçants Diula ont également largement investi le commerce des vivres lié à l'approvisionnement des villes, un peu moins la collecte des produits d'exportation, dominée par les Libanais. On les retrouve dans tous les circuits d'approvisionnement en produits de base : céréales, banane plantain, igname etc... Ils s'intègrent également au marché géré par des structures étatiques au niveau de la collecte et de la distribution.

Bien que tout individu commerçant puisse se faire appeler Diula aujourd'hui, les commerçants semblent (en l'absence d'une étude statistique à ce sujet) pour la plupart d'origine Malinké (population se répartissant dans les départements du Nord-Ouest : Mahou, Ouorodougou, Koyara, Koro, Diula, Bambara (2) quand ils sont Ivoiriens, Maliens, Guinéens. D'autres commerçants étrangers ne se déclarent pas Diula quand ils sont enquêtés. Ce sont des Nigériens, Nigérians, quelques Burkinabés.

(1) : Launay : opt.cit.

(2) : Marguerat : Des ethnies et des villes - Analyse des migrations
vers les villes de Côte d'Ivoire. Cahiers Orstom. Sh Vol XVIII N°3 1981/82

II - AUTRES GROUPES COMMERCIAUX DE LA PERIODE CONTEMPORAINE :
LES LYBANO-SYRIENS ET LES MAURITANIENS

Une partie des Diula sont, si on considère leur nationalité, non ivoiriens, Maliens, Guinéens en particulier, mais ils se confondent avec les originaires du Nord. Deux autres groupes marquent la structure commerciale africaine qui s'est donc largement constituée sur l'immigration. Il s'agit des Mauritaniens et des Libano-syriens qui ont des fonctions spécifiques, les premiers intervenant sur le commerce de gros et les autres sur le commerce de détail. Ils interviennent dans la distribution en magasin des produits importés ou industriels, alimentaires ou non, mais pas dans la collecte et la distribution des vivres (qui se font sous l'infrastructure classique). Les libano-syriens, eux, ont en plus très vite investi la collecte des produits d'exportation à travers une implantation dense dans les régions de production.

1 - Le Groupe des commerçants Libano-Syriens.

L'immigration des Libano-Syriens a débuté à la fin du siècle dernier, mais s'est surtout accentuée "aux lendemains de la première guerre mondiale, à la faveur du mandat confié à la France sur la Syrie et le Liban" (1). La deuxième vague a eu lieu après le début de la guerre en 1975 (et est constituée par les individus fuyant le pays ou restant bloqués à l'étranger.

Actuellement, la communauté libanaise en Côte d'Ivoire est estimée à plusieurs milliers de personnes, intervenant pour une majeure partie d'entre eux dans le secteur tertiaire, essentiellement commercial, et commençant à investir dans le secteur industriel. Ils sont peu à peu passés de la distribution au détail relayant les factories européennes installées, elles, dans les villes moyennes, à la distribution et la collecte en gros et fournissant les boutiques tenues par les africains. Bonnefond note une "tendance nette à la spécialisation" des entreprises syro-libanaises. Si cela est évident à Abidjan, c'est aussi vrai, bien que dans une moindre mesure, pour des zones semi-urbaines comme Bonguanou et ses environs.

Plusieurs familles libanaises résident à Bonguanou et elles se partagent les secteurs de distribution (alimentaire et bazar, pièces détachées, journaux, tissus, alcool, etc...). Selon les informations recueillies sur place par la communauté, la première famille est arrivée à Bonguanou en 1937. A ce moment, elle effectuait du commerce de cola avec les commerçants maliens. Puis, elle passe de la collecte des noix de cola à celle du café et du cacao vers 1950, pour une société européenne fixée à Abidjan.

(1) : Bonnefond. Atsé : opt.cit.

Les autres suivront peu à peu et préciseront leur domaine d'activité.

On remarque que la stratégie d'implantation est essentiellement familiale. A Bonguanou, 3 des 5 familles chrétiennes sont apparentées et sont issues du même village. A M'Batto, les deux familles libanaises sont également apparentées à celles de Bonguanou. A Arrah, le premier arrivé a fait venir deux de ses frères et leurs familles et a mis à leur disposition les moyens de créer leur entreprise. Le niveau de parenté semble assez proche (cousinage).

2 - Les Mauritaniens.

Ceux-ci ont un "profil" très différent et ne représentent pas une catégorie puissante comme les libano-syriens. Les Mauritaniens se cantonnent dans le commerce de détail. Cependant, l'importance en nombre de points de vente, qu'ils prennent dans la distribution et qu'ils contrôlent en grande partie, leur confère un certain poids. Ils sont concurrencés, depuis la "conjoncture" ivoirienne, par les ivoiriens eux-mêmes, qui voient maintenant dans le petit commerce, une possibilité de survie ou d'augmentation de revenus par parent interposé.

Les Maures ne sont pas des nouveaux venus dans le commerce puisque l'on note leur présence près du Fleuve Sénégal dans la seconde moitié du XVIIème siècle où ils échangent de la gomme, du sel, du mil et des esclaves contre des armes et produits manufacturés avec les Européens (1). Puis, au XVIIIe siècle, commence leur installation dans ce pays où ils deviennent intermédiaires et se chargent du transport de la gomme, puis de l'arachide, en conservant la pratique de la caravane. Ils s'intéressent aussi au commerce de bétail, qu'ils font venir de Mauritanie pour revendre sur Dakar et la Gambie. Ils effectuent eux-mêmes tous les métiers annexes du commerce de viande - notons que cette introduction sur le marché de la viande persiste encore -. A Bonguanou, tout le commerce de la viande est monopolisé par un mauritanien, par ailleurs commerçant en gros.

Les Maures se spécialisent ensuite pour le cas du Sénégal, dans le commerce de détail, en s'orientant dans les grandes villes. Le Sénégal attire le flux le plus important d'immigrants Mauritaniens, suivi de la Gambie, puis de la Côte d'Ivoire, du Mali et de la Guinée.

A Dakar, le développement des pratiques tenues par des Mauritaniens a lieu quand le commerce européen et libanais régressent.

(1) : C.Santori : l'immigration Maure : une vocation commerciale affirmée.
Cahiers Orstom. Vol XII N°2. La suite du paragraphe s'inspire largement de cet article.

La participation dans les autres secteurs est faible au Sénégal :

- commerçants 82,2 % des migrants ;
 dont bouchers et vendeurs de pains 2,3 % des migrants ;
- autres professions 11,8 % des migrants.

Dans la catégorie "autres" on relève la présence de : fonctionnaires, boys, bouchers, marabouts, artisans, employés.

Nous n'avons pas de données sur la Côte d'Ivoire mais on peut raisonnablement penser que le même phénomène de substitution s'est produit quand les commerçants européens et libanais ont cessé le commerce de détail pour le commerce de gros.

La proportion de ces derniers en Côte d'Ivoire est certainement plus faible dans la mesure où l'émigration est plus récente et que certains types d'emplois sont déjà effectués par d'autres migrants (boys, employés, marabouts).

Ce commerçant "apparaît comme un homme jeune, né en Mauritanie, célibataire, vivant seul, sa famille étant restée au pays, il tient une petite boutique dans les quartiers périphériques de la ville" (1). Ceci s'applique aux mauritaniens en Côte d'Ivoire et notamment ceux rencontrés au cours des enquêtes. Ils ne se sont pas limités à Abidjan ou aux villes principales mais semblent s'être répartis sur tous les centres urbains ou semi-urbains du territoire ; en effet, on ne les rencontre pas dans les villages, où le commerce de détail est détenu par d'autres.

Ils sont propriétaires de la boutique qu'ils occupent ou bien aide L'accès à la propriété de la boutique est relativement long (10 ans selon C.Santori) après un statut d'aide boutiquier. L'ouverture d'une première boutique peut se faire par la vente de bétail, détenu en Mauritanie (cas plusieurs fois rencontrés dans le département de Bonguanou) ou bien, plus rarement par un emprunt auprès de la famille.

D'autre part, certains ne souhaitent pas investir dans une boutique et repartent avec des économies faites en tant qu'aides boutiquiers. D'une façon générale, la communauté Mauritanienne semble très mobile, une arrivée remplaçant un départ. Peu d'entre eux font venir leur famille et l'objectif n'est pas une installation définitive à terme, dans le pays d'accueil. Elle ne développe pas non plus de commerce de plus grande envergure. Les gains "qui sont substantiels" (1) peuvent être utilisés de plusieurs manières : commerce de bétail dans le pays d'accueil, construction de maisons en dur, investissement dans une autre boutique, achat d'un moyen de transport.

(1) : C.Santori. : opt.cit.

III - AUTRES MODES D'INSERTION DANS LE SECTEUR COMMERCIAL :
"SECTEUR INFORMEL" ET INVESTISSEMENTS

Avant de reconnaître les acteurs de la commercialisation du riz et du paddy, on peut déjà indiquer quelques généralités de l'insertion dans la branche du commerce, qui sont en fait valables pour toutes les structures commerciales non "modernes". La pratique du commerce doit d'abord, et, c'est une banalité de le remarquer à nouveau, être replacée dans celles de multi-activités propres aux économies africaines. Le fait de mener de front plusieurs activités rémunératrices est extrêmement courant, que ce soit dans la même branche ou pas. Cela obéit à des stratégies des acteurs différentes selon la catégorie sociale à laquelle ils appartiennent.

Pour les individus ayant un revenu faible, la diversification des activités constitue une stratégie de survie, au niveau individuel ou familial. Cela se traduit concrètement par l'entrée sur le marché du travail d'un plus grand nombre de membres de la famille, notamment les enfants, par une double journée de travail ou des travaux à domicile. A notre connaissance, on ne dispose pas de données chiffrées pour l'Afrique, mais l'ampleur du phénomène a été estimée en Amérique Latine. Par exemple, au Brésil, "la formation du revenu des ménages-ouvriers tend ... à combiner l'engagement d'un ou de plusieurs de ses membres à la fois dans des activités formelles et informelles ... Parmi les familles enquêtées dans les quartiers périphériques de Béto Honrijonte, 36,3 % disposaient d'un revenu exclusivement salarial, 45,5 % combinaient les revenus monétaires et non monétaires de nature diverses" (1).

Les individus les plus nécessiteux ne sont pas les seuls à recourir à une activité supplémentaire. Certains salariés, désirant améliorer leur niveau de vie, le font mais disposent d'un capital minimum pour investir. Un certain nombre d'activités dites informelles, c'est-à-dire non déclarées, sont entreprises dans ce cadre. Pour ceux disposant de hauts revenus, il s'agit d'une stratégie de participation ou d'investissement.

Ce contexte est propice aux activités commerciales, qui apparaissent souvent comme des activités secondaires qu'elles soient de détail ou de gros. La souplesse du commerce permet d'intervenir à des échelles très différentes et cela explique aussi l'hétérogénéité des opérations selon le volume de transaction, le genre de produit et le capital de départ. En Côte d'Ivoire, le commerce en tant qu'activité "rajoutée" n'est plus seulement le fait de populations à tradition marchandes mais aussi des autres ethnies. Cependant, ces dernières n'interviennent pas dans certains types de commerce où l'appartenance ethnique (au sens large) constitue une barrière à l'entrée.

Certains commerces de détail peuvent être entrepris pour augmenter les revenus individuels ou familiaux. Cela peut passer par la location d'une boutique que l'on confie à un parent ou à un gérant qui paye un loyer mensuel. En fait, le commerce de détail peut correspondre à deux phénomènes : celui que l'on vient d'évoquer et une impossibilité d'avoir une autre source de revenus. Cela complique évidemment l'analyse car on ne peut à priori trancher sur la nature "parasitaire" ou non de l'activité. Cela tient à la relative facilité d'accès au commerce de détail et au niveau de capital requis. Dans certains cas, la stratégie peut se compléter à l'intérieur d'une même cellule familiale : un individu disposant de quelques ressources va investir dans une activité afin de procurer un emploi à un membre de la famille.

A plus grande échelle, la physionomie du commerce est différente et il nécessite une certaine disponibilité en capital qu'il soit une activité complémentaire ou non. Des agents issus de secteurs d'activités divers s'y intéressent mais si on connaît bien le rôle des fonctionnaires et autres salariés dans la production agricole, on sait finalement peu de choses sur leur insertion dans le secteur commercial. De plus, l'usage des prête-noms est courant et on a pu observer cette pratique pour la distribution du riz importé à Abidjan (cf. chapitre sur la distribution). L'origine des capitaux utilisés dans le commerce est donc souvent difficile à appréhender car la circulation entre les branches s'effectue d'une manière non officielle. Par exemple, les transporteurs investissent systématiquement dans des activités commerciales mais si leur profession de transporteur est déclarée, il n'en n'est pas de même pour le reste. Le caractère non officiel ou informel de ces activités annexes, qui peuvent d'ailleurs apporter un revenu aussi élevé que les autres, est plutôt lié au fait que les agents n'ont pas d'intérêt ou d'avantages particuliers à les faire enregistrer.

La non spécialisation des agents s'exerce également à l'intérieur de la branche commerciale, ce que l'on vérifiera pour tous les types d'agents intégrés aux circuits du riz et du paddy. Les commerçants diversifient leurs activités à la fois hors et dans le système d'échange. En effet, ils vendent rarement un seul produit quelque soit le volume des transactions, ils exercent aussi des fonctions dans plusieurs structures commerciales sur une même filière produit (production, commercialisation, transport et transformation). Dans ce dernier cas, on verra que les combinaisons possibles sont nombreuses. Les investissements hors commerce sont souvent liés aux fonctions commerciales mais pas forcément puisqu'ils peuvent avoir lieu dans l'artisanat, l'immobilier etc...

.../...

Notons que la diversité des fonctions dans le système d'échange est directement due à la nature différenciée de celui-ci :

- nature des opérations : collecte, distribution, importation, exportation ...
- espace de réalisation des échanges : local, régional, national, international ...
- l'état de transformation du produit requis à sa consommation.

Les associations et le degré de diversification ne sont d'ailleurs pas identiques pour tous les agents. Ceci peut donner un caractère confus aux circuits commerciaux, et ceux du riz et du paddy constituent d'ailleurs un bon exemple. Les commerçants limitent ainsi les risques inhérents au caractère saisonnier et parfois aléatoire de certains types de commerce (ceux des vivriers en particulier). Ils cherchent aussi à ajouter de la valeur marchande aux produits commercialisés et la plus grande maîtrise des circuits (concentration verticale).

En général, il semble que les entreprises commerciales fonctionnant bien ont des pratiques d'investissement et de diversification assez systématiques et ont tendance à s'étendre à l'intérieur du système d'échange et en dehors. Cette diversification débouche donc sur une assez grande circulation du capital commercial qui noue des relations étroites avec les autres secteurs d'activités.

CONCLUSION DU CHAPITRE

=====

Les structures commerciales africaines, apparues à des moments et lors de circonstances diverses, se distinguent donc entre elles du point de vue de leur origine (de leur mode de financement), de leur personnel, des types de produits et de l'espace de réalisation des échanges. Certaines ont perdu de leur rayonnement et l'évolution sociale et économique en a développé ou fait apparaître de nouvelles : commerce des vivriers au niveau national ; sociétés d'import-export, de distribution et de commerce des produits d'exportation qui représentent le secteur capitaliste de la branche commerce ; enfin le commerce géré par l'Etat. La physionomie actuelle du système d'échange peut s'expliquer globalement par l'apparition successive de structures différentes venues se greffer les unes sur les autres sans intégration véritable.

On a distingué les structures suivantes :

- les structures continentales longue distance ;
- les structures issues du commerce de traite :
 - . exportation des produits agricoles
 - . distribution des produits manufacturés et industriels (nationaux et importés)
- les structures de distribution non issues du commerce de traite :
 - . sociétés commerciales et chaînes de distribution ivoiriennes.

.../...

- les structures étatiques directes ou indirectes ;
- les structures de commercialisation des vivres liées à l'urbanisation ;
- les structures locales de commercialisation.

Le commerce de riz possède la particularité d'être inclu dans toutes ces structures car c'est un produit importé, produit localement et transformé industriellement et artisanalement.

Cette diversité des structures commerciales a pour conséquence un certain fractionnement du marché. Celui-ci ne s'opère pas tellement au niveau de la demande puisque toutes les couches de consommateurs ont accès à beaucoup de produits industriels, nationaux ou importés. Il s'établit plutôt en aval, au niveau des circuits suivis par les produits et de la formation du prix de ces produits. On le verra avec le riz, commercialisé par toutes les structures évoquées.

Quelques structures ont conservé un personnel spécifique mais les commerçants africains ont su évoluer sur tous les circuits avec une adaptation constante et dans le cadre de la constitution d'une économie nationale (les sociétés commerciales). Ils ont surtout su garder le contrôle des échanges de produits alimentaires et modifier leurs entreprises au fur et à mesure des nouveaux besoins sociaux.

Outre les sociétés qui constituent bien le secteur dit moderne, capitaliste de la branche commerce, les facettes hétérogènes des activités commerciales nous posent déjà des questions sur leur nature et leur appartenance à un secteur non structuré tel qu'il a été défini pour d'autres branches. Cette question se complexifie si on considère tous les types d'intervention dans le secteur commercial.

LE CONTEXTE REGIONAL DE LA PRODUCTION RIZICOLE
--

On a situé, sommairement dans l'introduction, la région d'enquête, le Moronou, dans la zone forestière, à l'Est de la Côte d'Ivoire. Outre ces données spatiales, le contexte régional de l'étude est indispensable à préciser. La diversité agro-géographique et culturelle du pays implique qu'une étude sur le riz -ou un autre produit- ne se présente pas de la même façon dans le Sud-Est qu'en zone de Savane ou dans l'Ouest Ivoirien.

De plus, le Moronou fait partie d'une région particulière en Côte d'Ivoire qui doit en partie à l'économie de plantation qui s'y est développée dans le Sud-Est son premier rang mondial de producteur de cacao.

La dynamique de développement régional a été soutenue par une répartition de population spécifique, que l'on expliquera et qui est à l'origine de la riziculture dans cette zone.

Le contexte total de la riziculture n'a pu faire l'objet d'une enquête approfondie, comme on l'a déjà souligné et la présentation de la production comporte de nombreuses lacunes. On a tenté de situer la riziculture, dirigée par les allogènes et autochtones, dans l'économie de plantation.

Enfin, l'observation de quelques cas particuliers nous a permis de reconstituer les conditions économiques de la production et d'estimer (avec cependant les réserves dues à ce type d'enquête) le coût de production du riz.

SECTION I : LE CONTEXTE REGIONAL

Le contexte régional est donc dominé par l'économie de plantation et par la répartition de la population qui a permis son extension. Le développement économique de la boucle du cacao s'est effectué à partir d'une forte immigration de travailleurs agricoles, venus surtout du Burkina Faso.

Le nécessaire drainage des produits d'exportation et l'émergence d'un haut niveau de revenu ont engendré une vie commerciale active, soutenue elle aussi par l'immigration de "peuples spécialisés".

Cette structure, collée aux structures coloniales est l'économie de traite, évoquée au chapitre précédent, et qui permet l'approvisionnement du colonisateur en produits primaires et l'écoulement de produits manufacturés.

I - STRUCTURE DE LA POPULATION DU MORONOU - SON EVOLUTION -

1- Structure de la population en 1983.

La structure démographique la plus récente a été recueillie sur place, en 1984, à la suite du recensement de population effectué dans tous les départements en 1983, pour les échéances électorales de 1985.

Les données recueillies dans chaque sous-préfecture ne sont pas homogènes puisque chacune des trois (Bonguanou, Arrah, M'Batto) a adopté des critères différents pour classer la population.

.../...

Le tableau regroupant l'ensemble du département est réducteur car la sous-préfecture de Bonguanou a distingué Ivoiriens et non Ivoiriens alors que celle de M'Batto différencie autochtones, allogènes ivoiriens et allogènes étrangers, et enfin, Arrah distingue en plus les nationalités des allogènes étrangers.

T. 23 Population du département
en nombre d'individus

Catégories	Ivoiriens	Non Ivoiriens	Total
Sous-Préfecture			
. Bonguanou	66.641	14.816	81.457
. M'Batto	47.657	5.319	52.976
. Arrah	15.108	16.392	31.500
TOTAL	129.406	36.527	165.933

Source : Sous-préfectures du département de Bonguanou.

Ce critère ne fournit pas d'indication sur les structures "réelles" de la population du Moronou puisqu'un certain nombre d'ivoiriens sont allogènes, originaires du nord du pays (Senoufou, Mandingues, essentiellement), et leur immigration s'apparente à celle des allogènes étrangers (Burkinabé, Maliens, Guinéens).

Un découpage plus précis distinguant les ethnies et les nationalités correspondrait mieux à notre propos puisque selon leur origine, les individus ne viennent pas dans la région pour tout-à-fait les mêmes raisons et ne s'intègrent pas de la même manière. Des catégories existent donc dans le groupe allogène (Ivoiriens et non Ivoiriens).

En schématisant, car la réalité est bien sûre plus complexe, des spécialités apparaissent selon l'activité dominante dans la région d'accueil.

.../...

- La population de manoeuvres agricoles et exploitants est surtout composée de Burkinabé , et d'allogènes ivoiriens du nord (Senoufou).
- La population commerçante regroupe d'abord les Mandingues ivoiriens et non ivoiriens (Maliens et Guinéens), les Nigérians, Nigériens et Mauritanien, peu nombreux.
- Enfin, les activités artisanales diverses et les fonctions d'employés sont tenue par une population plus large comprenant les étrangers tels que Beninois, Ghanéens, Togolais.

Ce tableau est cependant très schématique car la spécialisation ethnique est moins nette quand les individus résident depuis longtemps et on sait que les activités d'un individu ou d'un groupe familial peuvent être très diverses.

Une mesure de la population allogène est possible en considérant uniquement les sous-préfectures d'Arrah et de M'Batto.

La population autochtone est largement dominante puisqu'elle regroupe 60 % de la population de ces deux sous-préfectures. Parmi les 25,7 % d'étrangers de toute nationalité, presque la moitié est d'origine Voltaïque (un peu plus de 900 dans la sous-préfecture d'Arrah). Les allogènes ivoiriens sont peu nombreux puisqu'ils représentent 4,9 % du total.

Cette proportion d'allogènes ivoiriens et mandingues étrangers est peut être plus grande si on inclut Bonguanou en raison de l'existence d'un important quartier commerçant dans la ville de Bonguanou. Il est possible également qu'une partie de la population étrangère mobile et non résidente ait pu échapper au recensement mais aucune mesure de ce biais n'est possible.

T. 24. Population Autochtone et Allogène
en %

Catégories	Autochtones	Allogènes ivoiriens	Allogènes étrangers	Total
Sous-préfectures				
. M'Batto	83,6	6,4	10,0	100,0
. Arrah	45,5	2,5	52,0	100,0
. Population Totale	69,4	4,9	27,7	100,0

SOURCE : Sous-Préfectures d'Arrah et de M'Batto.

.../...

2 Evolution

= =====

L'évolution de la structure de la population peut être estimée à partir de deux enquêtes, l'une réalisée à la fin des années 1950 dans le Moronou (1), et l'autre dans le Sud-Est, dans les années 1960 (2).

En 1958, la structure de la population se présente de la façon suivante :

Sites	Agnis	Allogènes	Total
. Bonguanou ville	850	2.300	3.150
. Arrah ville	2.250	400	2.650
. Kotobi	700	750	1.450
. Zones rurales et M'Batto		10.550	
TOTAL		14.000 à 16.000 (1)	

(1) Variation des travailleurs saisonniers selon les années.

Boutillier remarque, en outre, que la population des villages situés sur les axes routiers en direction de Dimbokro, Daoukro et Abengourou est surtout composée d'étrangers. La population immigrante est récente et temporaire en partie.

L'enquête SEDES, en 1963 - 1964 note pour le département de Bonguanou une proportion d'allogènes de 26 % de la population totale s'élevant à 121.500 personnes. Cette population est originaire, selon le lieu de naissance des individus de :

- Odienné	7,0 %
- Gagnoa	3,0 %
- Khorogho	1,6 %
- Man	3,1 %
- Bouaké	30,6 %
- Reste de Côte d'Ivoire	4,1 %
- Mali	20,5 %
- Haute Volta	23,7 %
- Autres pays étrangers	6,4 %.

(1) : Boutillier - Bonguanou - Côte d'Ivoire "L'homme d'Outre Mer" 1960.

(2) : Enquête SEDES Sud-Est - 1965.

.../...

La comparaison des chiffres de 1958, 1963 et 1983 donne une stabilité du rapport population allogène, population autochtone qui s'établit à 1/3 environ. La période des recensements viendrait, selon le rapport SEDES, après "l'afflux le plus important d'étrangers" qui a eu lieu entre 1955 et 1965". Entre 1960 et 1970 environ 10.000 nouveaux immigrants viennent dans le Moronou - ce qui correspond à une baisse de l'immigration - . Cependant, le rapport constate que "le mouvement d'immigration définitive ... semble connaître une nouvelle poussée, notamment en milieu urbain"(1).

On ne dispose pas, cependant, de données actuelles pouvant confirmer ou infirmer la pérennité de ce mouvement depuis les années 60. Tout semble se passer, donc, comme si les périodes d'afflux ou de reflux des migrants ne perturbaient pas la structure globale de la population.

II - ITINERAIRE DE LA POPULATION ALLOGENE

Les régions et pays d'origine des migrants sont donc divers, mais la population voltaïque et mandingue est de loin la plus nombreuse.

L'immigration de ces deux dernières populations remonte au premier quart du siècle et de nombreuses personnes se sont installées pour une longue période ou définitivement. Sur place, on distingue donc un groupe de migrants temporaires dont le cas le plus représentatif est le manoeuvre agricole saisonnier, et un groupe de résidents.

La présence de la population résidente allogène a conduit à l'installation de structures différentes à celles du monde Akan, contrôlées par les allogènes et juxtaposées à celles des autochtones. Ces structures sont constituées par un mode de vie, une culture et par un système cultural spécifiques.

Les communautés allogènes importantes ont reconstitué sur place les structures des milieux d'origine (2). Leur importance numérique est sans doute à l'origine de ce phénomène ainsi que la cohésion sociale des groupes.

Le mode de cohabitation entre les communautés peut s'illustrer par l'habitat. Dans tous les bourgs et villages, une première subdivision géographique s'opère entre autochtones et allogènes puis parmi eux, entre grands groupes ethniques ou nationaux. Trois grands quartiers se différencient donc : ceux des Agnis, Diula et Mossi.

(1) . SEDES : Opt. Cit.

(2) : BOUTILLIER - QUESNEL - VAUGELADE " Systèmes socio-économiques Mossi et migrations " Cahiers ORSTOM SH. Vol XIV n°4 - 1973.

Le terme Dioula est compris dans son sens global, qui donne son nom au quartier des allogènes du nord parlant le Mandé. Certains groupes sont trop faibles numériquement pour former de réels quartiers à part.

A l'intérieur de chaque quartier, les structures sociales, modes de vie, traditions, propres à chaque communauté se reproduisent. L'intégration à la région d'accueil se fait donc en marge des autochtones et dans une moindre mesure, en marge des autres allogènes.

La population allogène impliquée dans l'agriculture, a eu un rôle déterminant. On le retracera d'abord avant de s'intéresser à la population non agricole.

1 La population allogène agricole.

= =====

Cette population est surtout composée de Burkinabé et plus particulièrement de Mossis, à tel point que dans le Moronou, le terme Mossi est complètement assimilé à celui de Burkinabé.

La venue puis l'installation de ces migrants ont été permises par des conditions internes à la Société Mossi, des conditions externes qui ont servi de motif aux déplacements, et favorisées par des conditions internes à la société Agni installant un rapport autochtone-allogène influant sur la dynamique d'émigration.

A - Les conditions externes - les circonstances de la migration

L'émigration voltaïque a donc permis le développement de l'économie de plantation dans le Sud-Est. La production de cultures d'exportation émane d'une volonté coloniale, reprise par les forestiers du Sud-Est à leur propre compte, comme la "moins mauvaise" des productions agricoles imposées (1) dans les années 1920.

Le pays Mossi était déjà considéré "comme un réservoir de main-d'oeuvre" (2) par les autorités coloniales qui en 1933 avaient décidé le rattachement de l'Empire Mossi à la Côte d'Ivoire afin de détourner l'émigration voltaïque du Ghana vers le Sud-Est ivoirien. Cette mesure n'étant pas suffisante, on organisera le transfert de la main d'oeuvre vers les zones forestières (2).

Affou Yapi (2) estime que "l'origine nationale et ethnique des manoeuvres trouve son origine dans l'approche historique du salariat".

(1) : CHAUVEAU - L'avenir d'une illusion : l'histoire de la production et des politiques vivrières en Côte d'Ivoire - A paraître dans Etudes rurales.

(2) : AFFOU YAPI-S-. Le grand planteur villageois dans le procès de valorisation du capital social - OSTOM - Centre de Petit Bassam . Abidjan - Côte d'Ivoire - 1979.

A ce moment, les planteurs auront "recours à la main d'oeuvre salariée de façon systématique" (1).

Après la dissolution du travail forcé en 1946, les voltaïques resteront sur place sans pour autant avoir directement accès à la terre et deviendront salariés du secteur industriel et agricole.

Depuis cette période, l'émigration voltaïque volontaire s'est poursuivie au rythme de l'expansion des plantations. Elle "se fit autour de noyaux que constituaient les premiers immigrants" (2). Les plus anciens arrivés accueillent les nouveaux, issus des mêmes familles ou villages et servent d'intermédiaires pour l'obtention d'un emploi. Cette "façon de faire" est la plus courante et est pratiquée par toutes les populations migrantes.

B - Les conditions internes à la Société Mossi.

L'émigration, aussi massive que celle des Mossis en direction du Sud-Est, s'explique aussi par des facteurs internes à la société.

Dans une étude sur plusieurs villages Burkinabé en 1973, Boutillier met en relief deux facteurs de migrations internes (3) : l'un provient de la longue période nécessaire à un jeune Mossi pour accéder à l'indépendance économique et à un certain statut social, l'autre provient de la raréfaction des terres dans certaines régions qui rend problématique l'accession à la terre.

Si au début, le migrant allait au Ghana et en Côte d'Ivoire pour l'impôt, la stratégie se transforme et il émigre afin de trouver des terres en métayage ou vacantes. En même temps, le nombre de migrants emmenant leur famille (femmes-enfants) augmente. En 1961, il représentait 37 % des migrants mariés et 84 % en 1973.

"Les migrations constituent une réponse à l'emprise centralisatrice des chefs de patrilignage" , le jeune Mossi en acquérant de la terre auprès des autochtones, accède plus tôt que dans son pays à l'autonomie économique.

La majorité des migrants revient dans sa région d'origine, définitivement ou en visite, mais Boutillier constate que pour ceux installés dans la zone d'accueil, le contrôle des allées diminue. Il remarque, en outre, "le faible impact du revenu migratoire en tant que moyen de développement des forces productives" en pays Mossi, car les jeunes n'ont pas accès dans le système social à l'achat de gros bétail et d'outils aratoires. Les investissements se font certainement, quand ils ont lieu, en Côte d'Ivoire.

(1) : AFFOU : opt. Cit.

(2) : ASSANE DJETO - Cahiers CIRES (Côte d'Ivoire) n)23 p 99 - 207.

(3) : BOUTILLIER : opt. Cit.

Les conséquences socio-économiques d'une telle émigration sur la Société Mossi, sont plus le fait des migrations en direction de Côte d'Ivoire que celles vers les autres régions du Burkina Faso. Les migrants sont tous des individus jeunes et les migrations hors Burkina sont beaucoup plus amples que celles, internes, qui dirigent les migrants à l'Ouest de la Volta. La main d'oeuvre agricole vieillit et devient donc moins productive, ce qui a pu avoir une relation avec les déficits vivriers enregistrés depuis, dans cette région.

En outre, la cohésion sociale globale diminue au fil des installations définitives à l'étranger.

C - RELATIONS POPULATION AUTOCHTONE - ALLOGENES

Si "des contradictions sociales au sein d'une société de type agricole pré-capitaliste" (1), ont fait naître un mouvement migratoire continu depuis plusieurs décennies, l'économie de plantation basée sur l'emploi de cette main d'oeuvre agricole, a pu se développer aussi grâce à des conditions d'accueil permettant au migrant de réaliser ses objectifs. Celles-ci sont permises par les rapports entre les deux sociétés.

Les migrants voltaïques, et ceci peut apparaître une lapalissade, s'acheminent sans hésitation vers le Sud-Est ivoirien parce qu'ils sont sûrs d'y trouver un emploi rapidement. Ceci est valable pour toute la zone de plantation mais le Moronou semble offrir une accession à la terre plus aisée et relativement plus rapide que dans d'autres zones (2), ce qui est en fait l'objectif final des migrants, après une période de salariat agricole. En effet, les Agnis du Moronou ont largement cédé leurs terres dans les premières périodes de l'émigration : "à l'inverse de certaines régions de Côte d'Ivoire... les cessions de terre à court et moyen terme font partie intégrante de la rémunération"(3). Il fallait 2 à 3 ans au manoeuvre pour obtenir une parcelle après avoir travaillé et fait preuve d'un certain nombre de "qualités" auprès du planteur agni.

Le procédé d'obtention de la terre pour les étrangers est reconstitué par J.M Gastellu (4). Le planteur peut faire simplement don d'une parcelle au manoeuvre ou il lui prête cette parcelle.

(1) Boutillier : opt. Cit.

(2) : AFFOU YAPI : Opt.Cit.

(3) : DJETO : opt.cit.

(4) : GASTELLU : "Disparition de la main d'oeuvre étrangère" : cahier du CIREs n° 23 - 1979 -.

Dans le premier cas, l'héritier du receveur de la parcelle en bénéficie aussi. Dans le cas d'un prêt, à la récolte, un tiers du produit revient au propriétaire et cette part constitue une "redevance foncière". La longueur du prêt peut varier d'un an à plusieurs années selon les villages. "La parcelle cédée est en général abandonnée depuis longtemps (forêt secondaire). Elle est souvent transformée en rizière" - (1). L'achat de terre n'est pas fréquent.

D'une façon générale, les manoeuvres voient plutôt leur statut social s'améliorer au fil des années. Ils peuvent passer de contractuels, salariés au mois, à l'année, au statut d'abu-san, plus valorisant pour eux et surtout plus rémunérateur (2).

L'abu-san n'est pas une cession de terre, mais une sorte de métayage qui a tendance à se substituer aux autres catégories de contrat. Affou estime que l'abu-san masque le rapport salarial entre le propriétaire et le manoeuvre qui peut avoir l'impression que la terre lui appartient réellement. Cette forme de rémunération est fort répandue en pays Agni et existait déjà dans la société ancienne chez les Agnis et Ashanti (1). L'abu-san laisse de toute façon "plus de liberté que les autres contrats" (2) et peut permettre éventuellement une activité annexe. Au cours des enquêtes, des cultivateurs ont été rencontrés, qui, par exemple, conservaient la "surveillance" d'une ou de plusieurs parcelles de plantation afin d'avoir un revenu monétaire sûr. Dans un contrat d'abu-san "le manoeuvre s'engage à exercer des travaux de nettoyage, d'entretien et de récolte sur une portion de la plantation déjà en production sous la condition d'en partager le produit avec le propriétaire selon les modalités suivantes : 1/3 pour le manoeuvre, 2/3 pour le propriétaire de la terre, des semences des plantes et des principaux instruments de production".

Enfin, le manoeuvre, après avoir été salarié, obtient une parcelle de terre, tout en étant éventuellement encore abu-san. L'octroi de terre concerne des parcelles à plantation et des terres à vivriers : "dans un premier temps, l'accès à la terre pour les allogènes se limite à la seule production des vivriers, mais très vite, il se prolonge par l'exploitation de cultures pérennes" (1*). Chauveau et Dozon remarquent en analysant les "types d'usage de la main d'oeuvre" un premier type (sans doute le plus ancien et correspondant aux traditions d'accueil des "étrangers" consistant à employer un actif qui travaille sur les plantations contre l'octroi d'une parcelle destinée aux vivriers qu'il pourra commercialiser" (1*).

(1) : GASTELLU : opt.cit. (2) : AFFOU-YAPI : opt.cit.

(1*) : CHAUVEAU-DOZON "Colonisation, économie de plantation et société civile en Côte d'Ivoire". Cahiers ORSTOM SH. Vol. XXI. 1985.

Le nouveau migrant, succédant au migrant saisonnier, évoqué par J. Boutillier, et qui s'intégrera de plus en plus à la société d'accueil est un "produit des rapports de production existant dans la société d'accueil lesquels se transforment constamment dans la confrontation de cette société avec la population immigrante" (4).

Cette relation est constatée pour l'économie de plantation d'une façon générale. (2).

Ce processus d'intégration des migrants agricoles, venus en majorité de Burkina Faso, a commencé à se transformer à la fin des années 60 (1). De nouvelles relations entre allogènes et autochtones apparaissent et restreignent l'octroi des parcelles, celui-ci devenant plus difficile et nécessitant une période plus longue.

La pression foncière, qui se manifeste donc par une diminution des terres disponibles et des portions de forêts à défricher semble être à l'origine de ce phénomène. Celui-ci semble également toucher actuellement les agnis qui déclarent se heurter à la régression de la forêt, même secondaire, pouvant être défrichée.

Les Agnis utilisent "le recours aux droits ancestraux, au droit émanant du souverain, au caractère sacré et inaliénable de la terre, qui permet de légitimer le refus de céder des terres" (2).

La raréfaction des terres disponibles, qui limite d'une part l'agrandissement et la création de plantations, a aussi pour conséquence, par le biais du refus de céder de nouvelles terres, de faire régresser les mouvements migratoires de main-d'oeuvre agricole (3).

"N'ayant plus de terres disponibles les planteurs éprouvent d'énormes difficultés à recruter de la main-d'oeuvre". En outre, les Mossis peuvent se diriger vers d'autres régions leur offrant de larges possibilités d'obtenir des terres à plantation ou à vivriers (4), telles le Sud-Ouest et l'Ouest, pour le riz entre autres.

(1) : SEDES : opt.cit.

(2) : CHAUVEAU-DOZON : opt.cit.

(3) : CHAUVEAU-RICHARD : "une périphérie recentrée" ORSTOM - Centre de petit Bassan . Abidjan - Côte d'Ivoire 1976.

(4) : BOUTILLIER : opt.cit.

Gastellu (1) constate d'ailleurs en 1977/1979, que la proportion d'actifs et d'étrangers par exploitation a diminué au profit de la main-d'oeuvre domestique depuis 1954-1956.

D'autres formes de cessions de terres se sont substituées aux dons et prêts. Des ventes auraient eu lieu mais il est fort possible que ce phénomène soit marginal. Par contre, au cours des enquêtes, de cas fréquents de location de terres à vivriers ont été rencontrés. Les Agnis louent des parcelles pour la durée d'une campagne agricole et la location est renouvelable. Le prêt d'une parcelle contre une contrepartie en nature (une partie du produit de la récolte) n'est pas une pratique récente mais actuellement il semble que les locations contre une contrepartie foncière soient très fréquentes.

Ceci transforme la condition des communautés allogènes. La sécurité de leur installation dans la région diminue dès lors qu'ils n'ont pas l'entière possession des terres qu'ils cultivent. Ils risquent peut être de ne pas trouver de parcelles à louer et de redevenir manoeuvres. La rente foncière qu'ils versent au propriétaire, qui compense ainsi monétairement la baisse de productivité de ses plantations, diminue la rémunération du cultivateur qui n'est déjà pas élevée sur les vivriers.

La société Agni elle-même évolue dans la mesure où la terre se trouve individualisée et n'est plus la possession de la communauté villageoise.

D - LA STRUCTURE DE LA POPULATION AGRICOLE ACTUELLE

Nous ne disposons pas de chiffres concernant l'arrivée de nouveaux migrants depuis une période récente, ni de données concernant la façon dont ils s'intègrent ou pas à l'économie de plantation. Le recensement de 1983, qui suggère une stabilité de la population allogène englobe toutes les ethnies et prend en compte les enfants nés dans la région de parents allogènes.

La situation actuelle des migrants agricoles paraît relativement hétérogène. Elle dépend à la fois de la date d'arrivée dans la région et de la "réussite" individuelle.

(1) : GASTELLU : opt.cit.

Une étude réalisée dans 2 villages du Moronou en 1977 révèle "trois générations d'émigrants sur la base de l'appropriation foncière" (1).

- la première génération de migrants bénéficie de la situation la meilleure et a pu générer une "accumulation foncière" (1).
- la seconde constitue "un groupe de transition parce que ses membres sont à la fois exploitants et manoeuvres".
- enfin, la dernière est une population jeune, arrivée après 1973 et encore "sous la tutelle d'un autochtone ou d'un planteur étranger".(1).

En fait, si une évolution linéaire, du statut du manoeuvre à celui de possesseur de terre, schématise le cheminement du migrant agricole, on constate dans la réalité des cas de figure divers. Par exemple, un certain nombre d'allogènes disposant de champs de vivriers redeviennent manoeuvres au moment des grands travaux sur les plantations.

Le statut de migrant agricole est étroitement dépendant de son statut foncier et celui-ci dépend à son tour des relations entre les deux sociétés. Il semble qu'une étude spécifique permettant de déterminer l'évolution de ses relations serait fort intéressante. Les problèmes fonciers de la région paraissent être devenus assez complexes, d'autant que des conflits surviennent assez fréquemment entre allogènes et autochtones.

Avant de passer à la population non agricole, il convient de préciser qu'en réalité les deux groupes sont loin de former deux entités autonomes. La diversification des activités étant en général très répandue, on ne s'étonnera pas de constater que les migrants à vocation agricole, se soient intéressés à d'autres secteurs d'activités et que des individus commerçants, artisans ou autres entretiennent des champs de vivriers ou même une parcelle de plantation. On a déjà souligné, d'autre part, que l'installation définitive des familles émigrantes faisait que les enfants de celles-ci pouvaient être enclins à choisir d'autres activités que l'agriculture ou la vie urbaine, dans la région d'accueil ou dans de plus grandes villes.

(1) : ASSANE DJETO : opt.cit.

2 La population allogène non agricole.

= =====

La population allogène non agricole en suivant l'économie de plantation et son impact, a développé les activités commerciales de la région et les activités annexes liées à l'artisanat. Les effets d'entraînement n'ont pas été jusqu'à la création d'un centre de type industriel, dans une région "vouée" à la production d'exportation. Les 2 unités industrielles existantes, sont toutes deux liées au drainage des produits agricoles (riz et café) et appartiennent à la même société. Elles n'offrent qu'un nombre marginal d'emplois, dont la plus grande partie est saisonnière.

Le développement de l'économie de plantation s'est traduit d'abord par l'élévation du niveau de vie de la population. Ce pouvoir d'achat élevé relativement aux autres régions a permis l'élévation du niveau de consommation des planteurs, qui s'est situé "en avance" par rapport à l'ensemble du pays et proche du modèle urbain. Dans ce modèle de consommation, entrent des produits alimentaires nouveaux, de type industriel ivoirien, ou importés, des produits non alimentaires tels que radio, télévision, bazar, mobilier etc... Les planteurs ont également largement investi dans la construction d'habitations "en dur", dans les bourgs et les villages (lotissements de Bonguanou et d'Abougua ou autres). Par ailleurs, la scolarisation des enfants est très fréquente et de longue durée. Les conditions d'un développement nouveau des activités commerciales étaient donc réunies.

En effet, l'élévation du revenu des planteurs a très vite dynamisé le commerce et les quartiers commerçants ont rapidement émergé dans les trois sous-préfectures : " les villes d'Arrah et M'Batto ont littéralement "explosé" à partir de 1953 " (1). La création d'un réseau de deux pistes, indispensable au drainage des produits d'exportation, a permis la circulation aisée des hommes et des marchandises, même si encore une partie est parfois peu praticable en raison des pluies.

Les actuelles sous-préfectures du département sont venues grossir le nombre des petites villes (en bourgs) ivoiriennes. "Si les fonctions administratives et commerciales sont à l'origine de la croissance des petites villes en Côte d'Ivoire" (2), ces facteurs sont venus s'ajouter aux revenus tirés de l'économie de plantation.

(1) : GASTELLU : opt.cit.

(2) : A. COTTEN : "Introduction à une étude des petites villes de Côte d'Ivoire" cahiers Orstom.SH Vol VI n° 1 - 1969.

La structure administrative, assez importante (en particulier, la présence de nombreuses écoles et CEG répartis sur l'ensemble du département ; hôpitaux et dispensaires ; organismes d'état ; banques ; tribunaux etc...) a eu également un effet positif sur les activités commerciales. En effet, selon AM. Cotten, "la fonction administrative a dans une large mesure créé les villes ivoiriennes actuelles En Basse-Côte, quelques villes sans passé colonial ont grandi depuis 10 ans dans les régions de grande activité économique (dans la Boucle du Cacao : M'Batto, Arrah, Daoukro". (2).

Enfin, Bonguanou a pu bénéficier, comme Daoukro, pendant cette même période, de "l'ouverture de la route Kotobi-Akoupé, qui les relie directement à Abidjan". (3). Bonguanou, auparavant rattachée à Dimbokro pour son ravitaillement, est donc directement en contact avec Abidjan et peut donc devenir une entité commerciale à part entière. Dimbokro, depuis la région des axes routiers de la région, voit son influence économique décroître.

Le département de Bonguanou est donc devenu assez rapidement une zone semi-urbaine. Entre 1955 et 1965, la croissance de la population de la ville de Bonguanou a été de 12 % par an, celles d'Arrah et de M'Batto de 6 % par an.

Elle est donc constituée de personnel administratif, de commerçants, artisans, et professions de service. On ne dispose pas de répartition de la population par catégorie d'activité, ce qui d'ailleurs nous a empêchés d'estimer la population commerçante.

Les commerçants et artisans ont des modalités de fixation dans les régions sensiblement différentes de celles perpétrées par les migrants agricoles dans le mesure où leur objectif final n'est pas l'accession à la terre.

Les artisans (réparateurs en tout genre, tailleurs, horlogers etc..) s'installent facilement car leur immigration est de type urbain. Ils semblaient d'ailleurs avoir moins que les autres un champ de vivriers. Leur origine ethnique et nationale est très variée et on trouve parmi eux des autochtones akans et baulé.

(2) : AM. Cotten : opt. cit.

(3) : DUCHEMIN - TROUCHAUD. "Données démographiques sur la croissance des villes en Côte d'Ivoire - Cahiers ORSTOM SH Vol VI n° 1. 1969.

La catégorie des commerçants est extrêmement diversifiée et on verra en détail leur mode d'insertion. En général, leur intégration est progressive car ils débutent souvent avec un capital faible. Leur implantation dans la région est souvent définitive. Un certain nombre d'entre eux passent au préalable par le statut de manoeuvre ou de cultivateur avant de réunir le capital nécessaire à une petite activité commerciale (collecteurs de produits, boutiquiers).

Les réseaux commerciaux sont restés aux mains des allogènes du nord pour lesquels l'immigration ne représentait pas, ou accessoirement, la possibilité d'avoir accès à la terre, mais celle d'avoir une activité commerciale pouvant déboucher sur le contrôle d'un secteur particulier. On retrouve dans cette catégorie d'immigrants, toutes les ethnies réputées commerçantes. Néanmoins, au cours des enquêtes, le nombre de Mandingues d'origine ivoirienne (d'Odienné en particulier), malienne ou guinéenne est apparu très nettement supérieur à celui des nigériens, appoloniens, N'zima et autres.

Les autochtones sont très rarement commerçants. Quelques uns ont développé un commerce de détail au village, plus rarement (2 cas rencontrés) un commerce de gros ou d'achat de produits d'exportation.

SECTION II - PRODUCTIONS AGRICOLES ET RIZICULTURE

I - QUELQUES CHIFFRES RELATIFS AUX PRODUCTIONS REGIONALES

1 Les productions d'exportation

= =====

La production de cacao suit la tendance nationale en progressant et doublant presque entre 1970 et 1980. Le concours du département à la production nationale passe de 17,8 % à 14,1 %.

Par contre, la production de café subit une chute progressive sur cette période puisqu'en 1980 elle est 3 fois inférieure à celle de 1970. Il semble que les producteurs s'orientent plutôt vers la culture du cacao, car la région y est plus propice qu'au café.

T.25 Evolution de la production de café et de cacao

Années	Tonnes	CACAO		CAFE	
		Production en tonnes	% de la production nationale	Production en tonnes	% de la production nationale
1969-1970		32.000	17,8	61.700	22,0
1970-1971		28.000	15,6	35.600	14,8
1971-1972		32.900	14,5	45.100	16,7
1972-1973		26.800	14,4	50.100	16,6
1973-1974		26.900	12,9	25.900	13,2
1974-1975		32.100	13,3	40.200	14,8
1975-1976		30.700	13,5	40.100	13,0
1976-1977		32.600	14,2	39.600	13,5
1977-1978		43.700	14,7	11.000	5,6
1978-1979		45.000	14,1	23.000	8,3
1979-1980		56.800	14,1	18.350	7,3
1980-1981					
1981-1982					
1982-1983					

Statistiques Agricoles 1981. Direction des Statistiques rurales et des enquêtes agricoles.

Ministère de l'Agriculture . Côte d'Ivoire. Afrique Agriculture N°

1981. 1984 : estimations à partir de la production nationale.

.../...

2 Les productions vivrières.

= =====

L'économie de plantation a permis une croissance continue de la production vivrière, dans la zone forestière, par l'intégration des cultures principales dans les cycles du café et du cacao.

A - Ensemble des vivriers.

Remarque préliminaire :

Il aurait été intéressant d'observer la contribution de la région à la production nationale sur une longue période. Ceci n'est cependant pas possible car Bonguanou est un des nouveaux départements administratifs créés en 1980. Il était auparavant entièrement inclus dans le département de Dimbokro.

Un léger retour en arrière est néanmoins possible car dans l'édition 1983, les statistiques agricoles prennent en compte ce nouveau découpage : "il a paru opportun de présenter dans l'édition 1983, une version définitive faisant la mise au point des séries de la nouvelle base 1980. Elle constitue donc une version n° 2 révisée sur les 34 départements" (1). Cette version a été réalisée pour les productions des années 1980, 1981, 1982, 1983.

En outre, nous ne pouvons donner de chiffres pour la campagne 1984-1985 dans la mesure où il semble que le Ministère de la Statistique n'ait pas publié de statistiques agricoles ventilées par département pour cette campagne.

(1) : Statistiques Agricoles. Direction des Statistiques rurales et des enquêtes agricoles. 1983. Ministère de l'Agriculture. Côte d'Ivoire.

T. 26. Evolution de la production vivrière entre 1980 et 1983

Années	1980		1981		1982		1983	
	Tonnes	Hectares	Tonnes	Hectares	Tonnes	Hectares	Tonnes	Hectares
Productions								
. Riz Paddy	8.700	10.000	7.300	9.300	8.400	9.500	6.700	10.500
. Maïs grain	11.800	19.500	12.600	20.400	13.700	21.600	13.200	23.400
. Arachides coques	2.100	2.500	2.200	2.600	2.700	2.400	2.500	2.600
. Igname	126.200	14.700	131.800	14.100	144.000	15.100	136.400	15.700
. Manioc	14.800	3.400	16.000	3.600	17.000	3.700	16.000	4.000
. Taro	8.600	5.600	9.200	5.800	9.200	5.700	8.300	5.500
. Banane plantain	20.300	13.600	21.000	14.000	20.000	14.300	17.000	13.700

SOURCE :

Annuaire Statistique Agricole - 1983.

Direction des Statistiques Rurales et des Enquêtes Agricoles.

Ministère de l'Agriculture - Côte d'Ivoire.

T.27. Contribution du département
à la production vivrière nationale
en % en 1983

Produits	Production en %	Superficie en %
. Riz paddy	1,86	2,76
. Maïs grain	3,2	4,25
. Arachide coque	3,1	2,62
. Ensemble igname	7,3	6,75
. Igname précoce	3,67	9,24
. Igname tardive	6,28	6,54
. Manioc	1,5	1,83
. Taro	3,68	2,98
. Banane plantain	1,98	1,78

SOURCE : D'après Annuaire Statistique (opt. cit.).

Le riz n'est pas, de loin, la culture principale du département et les vivriers, plus traditionnels de cette région, l'igname, la banane plantain et le taro, demeurent dominants. Le niveau de production du maïs, plus élevé que celui du riz est dû au fait que c'est le vivrier le plus consommé par les allogènes et que les Agnis, d'autre part, s'y intéressent plus qu'auparavant. La production de banane chute un peu en 1983, au moment de la sécheresse, alors que les autres produits enregistrent une hausse, mais il semble que ces chiffres doivent être pris avec précaution étant donné le redécoupage administratif et le petit nombre d'années sur lesquelles il porte.

B - La production rizicole

a - La production du riz apparaît donc marginale dans la production vivrière du département et dans le volume de production nationale.

On observe en outre une "stabilité" à la baisse du niveau de production depuis 1980. Si, comme ces dernières années, Bonguanou représente presque la moitié de la production réunie des deux départements (Bonguanou et Dimbokro afin d'avoir une comparaison avec l'ancien découpage administratif), on peut cependant observer une légère progression depuis 1972. 1983 marque une régression sensible par rapport à l'année précédente mais les aléas climatiques peuvent en être la raison essentielle.

.../...

Si on fait l'hypothèse, bien que forte d'une augmentation linéaire des productions régionales, on peut estimer celle du département de Bonguanou à 9.600 Tonnes, sachant que la production nationale a progressé de 43 % en 1984/1985.

T.28 Evolution de la production de riz

Années	<u>DIMBOKRO</u>		<u>BONGUANOU</u>	
	superficie	production	superficie	production
1972	11.000	10.000		5.000
1973	10.500	8.000		4.000
1974	11.000	16.000		8.000
1975	8.550	12.750		6.300
1976	9.100	12.100		6.500
1977	9.300	11.200		6.500
1978	9.600	10.550		5.300
1979	10.250	11.250		6.700
1980	10.500	9.400	10.000	8.700
1981	10.500	8.500	9.300	7.300
1982			9.500	8.400
1983	11.600	7.400	10.500	6.700

Source : Statistiques agricoles 1983. (opt.cit.).

b - Le type de riziculture

Le département se caractérise par l'absence de riziculture irriguée. Il n'existe qu'un bas-fond de 5 hectares, à Bonguanou, aménagé en même temps qu'une pépinière destinée aux plants de café et de cacao, ayant un caractère extrêmement limité. Proche de Dimbokro il a été récupéré par les allogènes dont une dizaine environ y ont placé leur parcelle de riz.

La production, d'origine pluviale donc, semble être de type "plateau" (1), essentiellement dépendante des précipitations. On cherche également à tirer partie des bas-fonds naturels, suffisamment inondés quand la configuration du terrain et les conditions d'accès à la terre (pour les allogènes) le permettent. Cette question de la typologie fine des sortes de riziculture dans la région, n'est éclairée par aucune étude à notre connaissance. Il s'agit là d'un travail de recensement important qui s'avérerait très intéressant pour l'analyse des conditions d'évolution de la riziculture.

(1) : Afrique Agriculture. N° 72. 1981.

D'une façon générale, on sait que la culture du riz se fait sur d'anciennes terres de plantation "brûlées", ou devenues improductives et sur des terrains vacants impropres au café et au cacao. Elle se fait sur défrichage et brûlis comme pour les autres vivriers.

c - Les variétés de riz

Les variétés connues du riz sont extrêmement nombreuses et le continent africain reflète une partie de cette diversité. Les variétés cultivées en Afrique sont toutes issues de l'Oryza Glaberrina. Actuellement, les variétés locales côtoient des hybrides créés à partir de variétés importées.

Dans la région enquêtée, les variétés semblent beaucoup moins nombreuses que dans d'autres régions, il est vrai de culture plus ancienne que le Moronou. Les variétés hybrides fournies par les organismes de développement apparaissent prépondérantes ; (Douramo - Yguape - Irat 13) la politique de distribution des semences il y a quelques années a sans doute contribué à ce phénomène.

La variété traditionnelle, déjà évoquée au cours du chapitre "consommation", est appelée communément le fosa. Introduite par les cultivateurs Burkinabé, elle est actuellement adoptée par les Agnis, qui en apprécient surtout la consommation.

Cette variété semble relativement peu répandue et peu connue des chercheurs (1). Cependant, il est très possible que de nouvelles données soient apparues depuis cette date. Le fosa, cultivé au Burkina Faso est très répandu en Haute Guinée et c'est de cette région qu'il a été introduit au Burkina Faso par le Sud du Mali (Sikasso). Son rattachement à une variété type n'est pas évident. En effet, ressemblant au riz "bulu" d'Indonésie, "il semble que le fosa, comme les variétés "bulu" et "gundil", appartienne à ce dernier groupe (Javanna, originaire des îles tropicales). Mais la position systématique de celui-ci n'est pas reconnue par tous les auteurs". (1).

Le fosa est une variété exigeante qui demande, en outre, une pluviométrie annuelle supérieure à 1.000 mm, une bonne fertilité du sol et "après seulement deux cycles culturels, il est nécessaire de le remplacer par une plante peu exigeante, puis d'abandonner le champ .

(1): Agronomie Tropicale . Série Riz et Riziculture "la culture du riz fosa en Haute-Volta" n° 8. 1967.

Les conditions climatiques et la qualité du sol forestier apparaissent bien adaptées à ce type de riz. Les auteurs de l'article remarquent par ailleurs que "l'adaptation et les caractères particuliers du fosa interdisent sa culture en rizière irriguée et en culture sèche". (1).

Malgré ces diverses exigences, le fosa est intéressant au niveau de la transformation car il donne une bonne qualité de riz blanc et les rendements au décorticage sont relativement élevés.

Enfin, son cycle est sensiblement plus long que les autres variétés rencontrées dans la région. Les cultivateurs l'appellent aussi "riz de 6 mois", pour le différencier des autres ayant un cycle de 120 jours environ (la même remarque était faite dans l'article précédemment utilisé).

Les riziculteurs ont l'habitude de semer les grains de cycles différents afin d'étaler la production et obtenir des riz dont l'utilisation peut varier au sein de l'exploitation agricole, de répartir les risques climatiques et le travail sur le calendrier cultural. Néanmoins, sur l'échantillon de 131 producteurs enquêtés, on remarque que peu d'entre eux diversifient les semences. Seuls, 23 déclarent avoir semé deux variétés. La prépondérance des variétés autres que le fosa semble nette puisque 32 % seulement des cultivateurs enquêtés en ont utilisé en 1984, dont 23 % en association avec du riz à cycle plus court.

Ce phénomène s'explique peut être par le fait que les variétés autres que le fosa, permettent d'obtenir des disponibilités alimentaires et monétaires plus rapidement. (avantage avancé par des riziculteurs au cours de conversations).

Un certain nombre d'agriculteurs ne disposent pas d'un stock de produits suffisant - ou à peine - pour faire la soudure et ont donc intérêt à récolter le plus rapidement possible, d'autant qu'il doivent aussi souvent rembourser des crédits.

d - L'encadrement de la production.

L'introduction de variétés nouvelles est en relation avec la présence des organismes de développement présents dans le département. La SATMACI, bien représentée dans cette région, a vu ses attributions s'élargir aux vivriers et plus particulièrement au riz. La CIDT (Compagnie Industrielle du Développement Textile) est orientée vers le développement du coton et propose aux cultivateurs, du riz et du maïs, en association.

(1) : Agronomie Tropicale : opt.cit.

Les surfaces et le nombre de producteurs encadrés par ces deux organismes sont faibles. La CIDT, en 1984, intervient sur un total de 62 villages répartis sur les trois sous-préfectures, ce qui représente 1.424 cultivateurs. Trois produits sont l'objet d'un encadrement : coton, maïs et riz, dont les superficies sont respectivement : 900 hectares ; 1.577 hectares ; 571 hectares. 99 % des producteurs encadrés sont allogènes.

Sous Préfectures	Nombre d'observations		Superficies		
	villages	individus	riz	maïs	coton
. Bonguanou	31	673	167	738	443
. Arrah	14	476	217	524	192
. M'Batto	17	325	187	315	265
TOTAL	62	1.474	571	1.577	900

Source : CIDT - Bonguanou.

Nous ne disposons pas des chiffres de la SATMALI pour 1984, mais de ceux de la campagne 1982-1984. Les producteurs encadrés par ces organismes sont regroupés en G.V.C. (Groupement à Vocation Coopérative) puisque l'un des objectifs essentiels du groupement est la vente groupée du paddy en direction du secteur officiel.

Sous-préfectures	Surfaces cultivées par G.V.C. (en hectares)
. Bonguanou	-
. Arrah	265,0
. M'Batto	451,5
TOTAL	716,5

Source : Rapport Annuel d'Activité 1982 - 1983.

- SATMACI Bonguanou -

.../...

Le nombre de producteurs encadrés s'élève à 603 : 195 ivoiriens et 408 étrangers. L'encadrement réalisé se traduit par la distribution de semences la vente d'engrais, des conseils relatifs à la réalisation des cultures et la constitution de "blocs de culture" afin de contrôler à la fois la production et à la commercialisation.

En fait, on s'aperçoit que l'influence de l'encadrement est limitée pour l'instant : 14,2 % des surfaces rizicoles totales (sans connaître la proportion de producteurs encadrés, on a pu estimer que celle-ci est également faible). On verra que, de même, l'impact sur la commercialisation est réduit.

II - LA PRODUCTION AU NIVEAU DE L'EXPLOITATION AGRICOLE.

Quelques éléments relatifs à l'exploitation agricole ont été brièvement abordés au cours des chapitres précédents : l'impact des prix au producteur et les arbitrages qu'il réalise entre les rémunérations des produits ; son insertion ancienne dans le système d'échange des vivriers qui indique que ceux-ci ont un statut dans l'exploitation plus complexe que le rôle d'auto-consommation qu'on leur a souvent laissé.

En particulier, le riz a depuis fort longtemps servi de monnaie d'échange sur les marchés locaux en longue distance. La production rizicole a toujours plusieurs destinations et c'est, en considérant ces dernières que doit être analysé l'amont de la filière riz.

La consommation particulière de la population du Moronou et le statut des allogènes apparaissent déterminants sur les fonctions de la riziculture que l'on tente de cerner pour chaque groupe.

Les ventes de vivriers peuvent avoir un caractère de contrainte quand le producteur vend à la récolte ce qu'il rachètera à prix fort au moment de la soudure, mais elles résultent aussi de la stratégie des agriculteurs qui considèrent justement les gains potentiels de leur mise sur le marché. La production de culture de rente n'implique pas nécessairement des ventes nulles de vivriers, ce que montre la zone forestière ivoirienne en étant, plus que le nord du pays, un grenier à vivres.

.../...

Les producteurs vendent donc cultures de rente et vivriers, achètent des vivriers semblables ou différents de ceux qu'ils cultivent, les comportements potentiels donnant lieu à un certain nombre de combinaisons possibles (1).

Chauveau met celles-ci en évidence, en introduisant deux nouvelles notions qui permettent de mieux apprécier la complexité réelle des systèmes de production (précoloniaux et contemporains). Ce sont la production marchande et la consommation marchande. "Il est nécessaire de distinguer, du point de vue de la consommation, l'auto-consommation (consommation de sa propre production) et la consommation marchande, c'est-à-dire procurée par l'échange marchand, et, du point de vue de la production, l'auto-production (production auto-consommée) et la production marchande, écoulee par l'échange marchand. Le point important est de ne pas concevoir à priori comme exclusifs les deux termes constituant chacune des distinctions, et comme symétriques ou corollaires les deux distinctions" (1).

L'auto-production et l'auto-consommation désignent la même chose, c'est-à-dire la partie de la production utilisée à l'alimentation du groupe domestique. La consommation marchande est une notion intéressante car, même s'ils n'achètent pas forcément de produits de base, les producteurs ne s'auto-suffisent jamais complètement. Ces quatre possibilités existent dans le cas de la commercialisation du riz. On peut ainsi distinguer, le riz importé et usiné qui constitue toujours une consommation marchande et le riz artisanal pouvant être consommation marchande, production marchande et auto-consommation (production).

1 Les producteurs
= =====

Le développement de la riziculture, ayant dans cette région un caractère ethnique marqué - les allogènes ayant introduit ou réintroduit cette culture -, il convient d'apporter quelques précisions sur la manière dont le riz s'est intégré au paysage agricole et dans l'économie de plantation en général.

En schématisant, l'exploitation "type" des allogènes se distingue de celle des autochtones par les produits et leur finalité. Cependant, ce type de critère a des limites car les situations individuelles sont diverses dans chaque grand groupe.

(1) :

CHAUVEAU : opt.cit.

A - Les producteurs allogènes.

La riziculture constitue en quelque sorte la pierre angulaire de l'exploitation allogène, dans la mesure où le riz est devenu un produit de rente pour une grande partie des producteurs. La production de maïs, est nettement supérieure à celle du riz, 65 % sur les années 1980-1983, mais elle semble donner lieu à un commerce beaucoup plus restreint que celui du riz. Les cultivateurs enquêtés déclarent conserver le maïs pour leur alimentation et ne le vendre qu'en petite quantité. D'autres vivriers, haricots, manioc, igname entre autres, sont également cultivés mais sont encore moins vendus.

Cependant, on ne doit pas oublier les transactions marchandes ou non marchandes effectuées à l'intérieur d'un village et que les producteurs ne révèlent pas toujours.

Les allogènes ont transposé le système cultural pratiqué dans leur milieu d'origine. Ils ont trouvé des conditions favorables à la maintenance des habitudes alimentaires acquises en zone de savane ainsi que des techniques culturales maîtrisées. L'obtention d'une parcelle de vivriers est presque automatique et les caractéristiques du sol forestier acquis auprès des allogènes sont propices à la riziculture.

Les allogènes sèment un champ de riz aussitôt qu'ils obtiennent la jouissance d'une parcelle. En effet, les enquêtes auprès des producteurs révèlent que les dates de création des champs sont postérieures de 3 à 4 ans à la date d'immigration. Parmi les 12 % de riziculteurs ayant débuté la riziculture depuis moins de 5 ans, la plupart sont de nouveaux arrivés, les autres avaient un champ de café ou bien étaient salariés dans un autre secteur d'activité.

Cependant, la fonction de rente apparaît largement dominer le développement de la riziculture allogène. La vente d'un vivrier est une manière d'assurer un revenu monétaire minimum dans un contexte de raréfaction de l'accès aux parcelles de café et de cacao qui survient dès les années 1950. Il est donc très probable que beaucoup d'allogènes n'aient pas eu d'autres opportunités de s'insérer dans la vie économique de la région, sauf en s'orientant vers une activité non agricole, et de se procurer des revenus complétant un contrat d'abu-san, un travail de manoeuvre. Ceux ne disposant que d'une petite parcelle de plantation se trouvent dans la même situation.

.../...

A contrario, on a observé, trop superficiellement néanmoins, que dans certains villages (N'Guinou par exemple) où les allogènes ont très souvent une plantation, les ventes de riz peuvent être marginales et ne suivent pas les mêmes modalités qu'ailleurs. Ce sont les femmes qui commercialisent le riz qu'elles vont vendre sur les marchés proches (cf. Chapitre concernant le marché local).

Depuis quelques années et sous l'impulsion de la CIDT, une production non alimentaire de rente a été introduite dans ce système ne comportant que des vivriers. La culture du coton se fait en assolement avec le riz et le maïs selon les directives de la politique agricole. Cette culture n'est actuellement pratiquée que par les allogènes qui ont ainsi l'occasion de diversifier leurs revenus monétaires. Les vivriers se font en avant culture ce qui suppose l'utilisation de variétés à cycle court (DOURADO R.2. ou IRAT 14 - 120 jours) et sont récoltés à la fin du mois de juin (1). L'ensemble de la production et de la commercialisation est encadrée ; elle est encore faible puisque la CIDT n'encadrerait que 900 hectares en 1984 sur l'ensemble du département.

Le coton, comme le riz et le maïs, sont cultivés sur des terres inutilisables pour le café et le cacao et on utilise d'anciens vergers devenus improductifs et des terres de plateaux (1).

Une certaine tendance à la stabilisation des cultures se fait jour, en raison notamment des difficultés des allogènes à obtenir des parcelles nouvelles pour les vivriers. La forme la plus achevée semble être le "bloc", prôné par les organismes de développement agricoles. Le bloc regroupe les parcelles de plusieurs producteurs et peut atteindre plusieurs centaines d'hectares. Cette formule a du mal à s'étendre en raison notamment de l'effort d'investissement en engrais qu'elle nécessite. Les producteurs préfèrent tenter d'obtenir une terre nouvelle ou alors conserver la leur.

Les cultures ne semblent donc pas être entrées en concurrence avec les produits d'exportation, ce qui a sans doute facilité leur extension. On trouve donc, juxtaposés à l'économie de plantation, un système de culture caractéristique des zones de savane. L'hypothèse d'une savanisation de la zone créée par la disparition de la forêt et accentuée par la pression démographique reste néanmoins très osée, en l'état de nos connaissances à ce sujet.

(1) : CIDT. Bonguanou.

B - Les producteurs autochtones.

La période à laquelle les Agnis ont introduit la riziculture dans leur système de production reste floue dans la mesure où ce mouvement a dû être très progressif. Il semble pourtant que l'extension de la riziculture agni soit relativement récente et date de moins de 6 ou 7 ans. On ne sait rien de l'influence du relèvement du prix au producteur en 1974.

Parmi les 40 riziculteurs Agnis enquêtés, 87,2 % d'entre eux déclarent avoir ouvert un champ de riz depuis 5 ans et moins.

Nombre de campagnes agricoles	1	2	3	4	5	13	20	30
Nombre d'individus	7	16	5	3	3	2	2	1
%	17,9	41	12,8	7,7	7,7	5,3	5,3	2,5

Dans quelques villages, des cultivateurs ont fait allusion à des parcelles de riz exploitées par des Agnis au début des années 1960. En particulier, un bloc destiné à la riziculture avait été créé à Ass -Assasso en 1961-1962 sous l'impulsion du sous-préfet de l'époque. Depuis, ce bloc a d'ailleurs été abandonné.

Cependant, la riziculture devait être marginale puisque Boutillier n'y fait pas mention en présentant une exploitation Agni moyenne. (1).

Ceci concerne les parcelles mises en valeur par les Agnis eux-mêmes, qu'ils y travaillent personnellement ou qu'ils embauchent des manoeuvres.

Cela n'implique pas que la consommation du riz soit aussi récente et corresponde donc à un revirement des habitudes alimentaires. En effet, les Agnis ont pu obtenir du riz en l'achetant, dans le passé, grâce au commerce inter-régional et plus tard auprès des allogènes et surtout en contrepartie de la location de leurs champs, système toujours en vigueur. Tout semble se passer comme si la demande agni se soit accrue de telle sorte que l'on préfère produire désormais pour soi. Les producteurs interrogés là dessus, trop peu nombreux pour avoir une appréhension fiable des raisons de l'expansion de la riziculture chez les autochtones, invoque les mauvais résultats de la production d'exportation et la baisse de disponibilités des vivriers classiques, en particulier la banane.

(1) : Boutillier - Bonguanou - Côte d'Ivoire,
"l'Homme d'Outre Mer". - 1961.

Ce glissement vers la production directe de riz nécessiterait à lui seul une enquête approfondie que nous n'avons pu entreprendre.

Son origine peut apparaître en filigrane dans l'utilisation que les Agnis font du paddy qu'ils cultivent. L'enquête auprès des 40 riziculteurs agnis laisse suggérer que le riz constitue une culture de soudure à deux niveaux : au niveau de sa fonction de consommation et sa fonction de rente que l'on retrouve toutes deux dans la "riziculture agni".

- La consommation :

Cet aspect a déjà été évoqué dans le chapitre consacré à la consommation. Nos résultats d'enquêtes, comparés à la consommation établie en 1956, suggèrent fortement une augmentation de la consommation de riz chez les Agnis, qu'il n'est pas possible actuellement de vérifier sur une base chiffrée. La production directe de riz laisse aussi entendre que la demande de riz est un facteur nécessitant l'ouverture d'un champ individuel. L'appréciation de la réalité se complique néanmoins car on a vu qu'il était plus intéressant pour les planteurs d'étendre leur consommation marchande et de produire du cacao ou du café dans un contexte de raréfaction de la production des autres vivriers.

En tout cas, les Agnis consomment une partie de leur récolte en attendant celle de l'igname. Le cycle cultural du riz s'intègre bien à celui des autres productions - la récolte de riz commence en juillet au moment de la soudure pour les autres vivriers - et ne crée pas de situation de concurrence pour l'allocation de la force de travail.

- La culture de rente :

La riziculture apparaît également comme une culture de soudure à la vente. La récolte du paddy a lieu dans une période de revenus "creux" (Juillet-Septembre). La principale source de revenus du planteur reste la vente du café et du cacao. La campagne des produits d'exportation se déroule de décembre à février environ et les rentrées d'argent se font surtout en début de période, au moment où l'on vend la plus grande partie de la récolte, et peuvent s'étaler dans les "bonnes années". Pendant les 3/4 de l'année, les familles agnis doivent vivre sur le produit de ces ventes. Les pratiques d'engagement de la récolte afin d'obtenir un crédit sont très courantes et peuvent dès le départ entamer fortement le montant du produit des ventes. A cela, vient s'ajouter un certain ralentissement de la production depuis quelques années.

Les ventes de riz interviennent donc au moment où les planteurs commencent à éprouver des difficultés financières et surtout à la rentrée des classes (début à mi-octobre), époque classique des fameux crédits sur la récolte prochaine. Cette pratique de vente de riz destinée à subvenir aux frais scolaires, élevés, est largement répandue à l'Ouest de la Côte d'Ivoire, en pays Bété (1).

La saturation foncière peut également être avancée comme hypothèse de l'expansion de la riziculture chez les Agnis. Cette hypothèse est émise à partir d'interviews de jeunes riziculteurs agnis et ne reflète évidemment que des situations particulières. Normalement, les jeunes agnis débute leur propre plantation, ouvrent une parcelle qu'ils obtiennent par la voie familiale (2). Les riziculteurs auxquels on a posé la question suivante, "pourquoi la riziculture que vous connaissiez mal ou pas du tout, plutôt que le café ou le cacao ?" ont donné les réponses suivantes :

- "le riz pousse mieux que le café ou le cacao car les terres sont appauvries. On ne trouve plus de bonnes terres pour le café ou le cacao" ;
- "le riz se fait à défaut de café et de cacao : il y a un manque de forêt" ;
- "la récolte se fait rapidement" (au bout de 3 mois).

Les terres utilisées par les jeunes agriculteurs sont d'anciennes terres à café et cacao et igname qu'ils empruntent aux parents ou louent auprès d'autres agnis. Ils ont appris les techniques de la riziculture en prenant conseil auprès des allogènes ou auprès des manoeuvres qu'ils emploient.

2 Les conditions économiques de production :

= =====

Un certain nombre d'informations sont disponibles sur le coût de la riziculture et la rémunération obtenue par journée de travail. Notre objectif n'était évidemment pas de refaire ce calcul pour les riziculteurs de Bonguanou, mais de connaître les charges des cultivateurs et de tenter de calculer le prix de revient au kilo. Les données chiffrées relatives au coût de production sont issues de monographies réalisées auprès d'une dizaine de producteurs. Ce sont donc des exemples qui ne peuvent constituer des valeurs moyennes. La présentation, sous l'aspect d'un compte d'exploitation simplifié, visualise l'activité agricole. On ne fait pas de différence entre allogènes et autochtones en raison du petit nombre d'enquêtés.

(1) : LEBERRE : thèse à paraître ;

(2) : GASTELLU : opt.cit.

A - Présentation du compte d'exploitation simplifié des producteurs

Les riziculteurs enquêtés ont été choisis parmi ceux à qui un questionnaire sur les modalités de vente a été soumis, selon leur disponibilité . Ils ont été interrogés sur les dépenses liées à la production, à la vente des produits et les recettes liées à la vente des produits. La production de riz faisant partie d'une structure plus complexe, il est difficile d'isoler sans précaution certaines dépenses qui concernent l'ensemble des cultures. On présentera donc d'abord un coût global avant celui de la riziculture seule.

A-1 : Rappel sur le contenu des prix de revient.

Pour une activité économique, l'estimation du prix de revient d'un produit se fait en deux temps :

- le coût de production qui regroupe les dépenses liées à la fabrication ;
- le prix de revient constitué du coût de production auquel on ajoute les dépenses liées à la commercialisation du produit.

Dans le cas présent, la nature des dépenses potentielles est la suivante :

. Dépenses liées à la production :

- location du terrain ;
- main d'oeuvre ;
- petit outillage ;
- imput (engrais) ;
- semences.

. Dépenses liées à la vente :

- transport du champ au lieu de vente ;
- transformation (il s'agit de frais de main d'oeuvre).

En raison de l'existence d'un seul type de riziculture, la riziculture pluviale, les conditions matérielles de production sont relativement uniformes. Elles se caractérisent surtout par l'absence de mécanisation et un recours faible aux engrais et pesticides.

.../...

A-2 : Les charges d'exploitation.

a) La main d'oeuvre :

Malgré l'abondance de main d'oeuvre constatée dans les exploitations allogènes, les agriculteurs enquêtés ont tous déclaré employer de la main d'oeuvre, même à petite échelle. Certains, comme les Agnis et pour des raisons semblables, se sont plaints d'une certaine insuffisance de main d'oeuvre. Les enfants sont de plus en plus scolarisés et ne sont vraiment disponibles que pendant les périodes de vacances. Une partie des allogènes semble donc aussi être demandeur de main d'oeuvre salariée. C'est d'ailleurs le poste de dépense le plus élevé : 50 % à 80 % des charges totales pour les monographies.

b) Le matériel :

La riziculture n'est pas du tout mécanisée et le matériel est pratiquement inexistant, en dehors d'un petit outillage comprenant daba, machettes, limes, couteaux, etc ... Le capital n'excède pas 10 à 25.000 Francs. Une partie du stock est renouvelée chaque année occasionnant une dépense de quelques milliers de FCFA.

c) Les engrais :

De même, l'utilisation de l'engrais et des produits phyto-sanitaires est réduite, essentiellement à cause d'une insuffisance de moyens financiers. Les agriculteurs ayant une parcelle de coton se servent d'engrais fournis par la CIDT parce que son coût est défalqué au moment de la vente. Par contre, pour le riz, il n'y a pas de facilités d'achat particulières.

d) La location de terre :

La location de la terre est la seconde charge dans les budgets des agriculteurs, pour ceux qui y ont recours. Une grande partie des allogènes recherchent des parcelles de vivriers (bas-fonds ou bas de pente) qui ne sont d'ailleurs guère étendues : 40 % des planteurs et l'ensemble des cultivateurs (1).

.Les modalités de cession sont diverses :

- prêt d'une parcelle contre une rémunération en nature peu élevée, dont la quantité est fixée par l'emprunteur. C'est le "prêt gratuit" du tableau ci-après.
- prêt d'une parcelle dont le montant de la location est fixé d'avance en nature ou en espèces. Le prix dépend de la superficie, de l'emplacement de la terre et des relations entre individus.

(1) RUF (F) : opt cit

Dans le cas d'une rémunération en nature, les contrats déclarés lors des enquêtes étaient les suivants :

- 40 bottes de paddy pour 3 hectares ;
- 40 bottes de paddy pour 2 hectares ;
- 150 kilos de riz décortiqué pour 2 hectares.

L'équivalent monétaire, au prix du riz après la récolte s'élève à :

- pour 40 bottes de paddy à 24.000 FCFA (40 x 600 F), ce qui correspond à 8.000 FCFA.
- pour 150 kilos de riz à 22.500 FCFA (150 x 150 F), ce qui représente 10.250 FCFA par hectare.

RUF observe des montants semblables : 12 à 15 bottes par hectare et 50 à 75 kilos de riz blanc par hectare (1).

Dans le cas d'une rémunération en espèces, les prix donnés par les cultivateurs s'échelonnent entre 10.000 Francs et 20.000 Francs par hectare.

Parmi les planteurs et cultivateurs enquêtés à Arrah et dans quelques villages voisins (1), on s'aperçoit que les locations en espèces étaient largement dominantes, mais que les prêts gratuits restaient nombreux dans un certain cadre de relations (manoeuvres et planteurs ; employeurs).

T.29 Répartition selon le mode d'acquisition
des 85 prêts - locations de brousse relevés sur l'échantillon de
planteurs et cultivateurs

	Prêt "gratuit"	Prêt location avec dotation en nature fixée	Location en espèces	Total
Par l'employeur ...	25	11	0	36
Par un autre planteur	4	14	31	48
TOTAL	29	25	31	85

(1) : RUF : "Production agricole et rapports sociaux, évolution dans le Sud-Est ivoirien - CIRAD - Août 1985.

D'autre part, la répartition ethnique des planteurs loueurs de bas-fonds révèle "une certaine ascension sociale des allogènes du Nord", (1) dans la mesure où "certains Mossi et Maliens, s'imposent effectivement dans le jeu des locations" (1).

Répartition ethnique des attributeurs de bas-fond (1) :

- Agni 45 prêts ou locations ;
- Baoulé 7 prêts ou locations ;
- Mossi- Dioula 27 prêts ou locations ;
- Niebuboua 6 prêts ou locations.

TOTAL : 85 prêts ou locations.

e) Dépenses en semences :

On a inscrit, pour rappel, des dépenses en semences dans la structure du coût de production bien que les producteurs enquêtés n'aient pas fait part d'achat.

f) Dépenses liées à la commercialisation :

En ce qui concerne le riz, ce sont des dépenses de transport entre le champ et le lieu de vente du paddy, pour les plus grosses quantités car sinon le transport s'effectue à bicyclette. Le paddy peut subir une transformation avant d'être vendu.

A-3 : Le compte d'exploitation

La structure type du compte d'exploitation, reprenant toutes les possibilités de charges et de produits sera donc la suivante :

<u>DEPENSES</u>	<u>RECETTES</u>
<p>. <u>Coût de Production</u> (A)</p> <p>- Charges de main d'oeuvre ;</p> <p>- Charges de matériel ;</p> <p>- Charges d'engrais ;</p> <p>- Achat de semences.</p> <p style="text-align: center;">-----</p> <p>. <u>Coût de Commercialisation</u> (B)</p> <p>- Charges de transport ;</p> <p>- Charges de transformation du paddy.</p>	<p>. Ventes de produits agricoles.</p>
<p>PRIX DE REVIENT DE LA PRODUCTION : A + B.</p>	

(1) : RUF : opt. cit.

B - Les structures du prix de revient.

B-1 : Structure du prix de revient pour l'ensemble des produits :

On l'a exprimé en pourcentages dans la mesure où les producteurs exploitent des superficies différentes. La main d'oeuvre et la location du terrain constituent l'essentiel des charges puisque, pour ces producteurs, elles représentent à elles deux les 3/4 du prix de revient de la production. Les engrais et l'outillage apparaissent comme des dépenses relativement insignifiantes. Cette structure du coût de production diffère très sensiblement de celle liée à la production irriguée où les frais de mécanisation représentent une grande part du coût total. En 1975, les dépenses de motoculteur et de moissonnage constituaient 72 % des charges d'exploitation totales pour les producteurs encadrés par la SODEPALM (1).

T. 30. Composition du coût de production total (en %).

Postes de dépenses	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
Terrain	-	15,3	14,5	33,3	25,6	35,5	37,5	15,6	18,6
Main d'oeuvre ..	81,5	57,6	57,6	33,3	32,0	36,7	41,7	51,2	56,0
Outillage	8,0	6,5	3,8	5,3	9,6	8,6	20,8	4,1	5,3
Engrais	10,5	18,4	11,6	10,7	30,7	18,8	-	21,3	8,9
Transports	-	2,3	12,5	1,2	-	-	-	7,8	6,0
Transformations.	-	-	-	5,3	1,9	-	-	-	5,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

B-2 : Structure du prix de revient du riz

Il est parfois possible d'imputer directement une charge à la riziculture quand elle est spécifique. C'est le cas de la location de terre ou de la main d'oeuvre quand elle est payée à la tâche. Sinon, la part revenant à la riziculture a été arbitrairement estimée au prorata des surfaces cultivées. Sans doute, le prorata des volumes produits aurait été meilleur mais les agriculteurs quantifient mal ou pas du tout les produits qu'ils ne vendent pas (maïs notamment).

La structure des charges est semblable à celle de la production globale. La main d'oeuvre et le prix du terrain sont aussi les éléments les plus coûteux. On a établi le prix de revient en rapportant les grandeurs à l'hectare cultivé et au kilo de paddy récolté. Ces valeurs doivent être prises avec précaution et comme un ordre de grandeur car elles sont uniquement basées sur les déclarations des producteurs.

(1) : Actualisation du Plan Vivrier - Rapport de la Commission 5. Document de travail.
Côte d'Ivoire - Avril 1985.

T. 31. ESTIMATION DU COUT DE PRODUCTION DU PADDY EN 1984 - 1985.
EN FCFA.

Producteurs	Main d'oeuvre	Terrain	Engrais Outillage	Vente	Total	Nombre d'hectares	Total hectares	Prix au kilo
P 1	29.000	-	1.000	-	30.000	1	30.000	24,0 Frs
P 2	65.000	24.000	2.000	6.000	97.000	3	32.000	23,2 Frs
P 3	45.000	24.000	2.300	26.000	96.300	2	48.150	25,7 Frs
P 4	16.500	16.500	11.000	13.000	57.000	1	57.000	38,0 Frs
P 5	-	-	-	-	-	1	21.000	21,3 Frs
P 6	11.000	15.000	3.500	-	29.500	1	29.500	11,6 Frs
P 7	15.000	24.000	4.500	-	43.500	2	21.200	23,2 Frs
P 8	50.000	10.000	3.000	-	70.500	2	35.300	-
P 9	50.000	25.000	13.000	15.000	103.000	4	26.000	41,0 Frs

.../...

Les prix de revient au kilo apparaissent peu élevés et parfaitement compatibles avec le prix d'achat au producteur. Le taux d'utilisation de la main d'oeuvre salariée et les rendements obtenus expliquent pour une large part, les différences entre les coûts finaux de production obtenus. Cependant, ces données ne peuvent être considérées comme statistiquement significatives car elles concernent trop peu d'individus. Des enquêtes portant sur un échantillon réel de producteurs, avec des relevés cadastraux de parcelles et des pesées de récoltes sont indispensables. Ce sont donc des enquêtes lourdes que nous n'avons pu mettre en place. Notre objectif était le repérage des différentes charges et une estimation de leurs poids relatifs.

Malgré ces coûts, les revenus des producteurs semblent faibles dans la mesure où :

- les prix d'achat réels au producteur sont bas : jusqu'à 25 % en deçà du prix officiel, juste après la récolte (cf. chapitre suivant : "la collecte du paddy") ;
- les producteurs enquêtés vendent de petites quantités : de quelques centaines de kilos de paddy à 1,5 tonne environ (cf. chapitre suivant : "la collecte du paddy") ;
- un certain nombre de riziculteurs n'ont pratiquement pas d'autres sources de revenus.

Ceux qui font du coton tirent l'essentiel de leurs revenus de cette production et non du riz mais il est possible qu'ils vendent alors une part moins grande de la récolte de riz.

Les comptes d'exploitation simplifiés donnent les revenus suivants pour quelques producteurs :

1 - Un hectare cultivé.

<u>Dépenses</u>		<u>Recettes</u>
- prix de revient de la production	!	- ventes de riz
132.700	!	40.000
- Emprunt	!	- ventes de cacao
48.000	!	200.000
- Revenu disponible ...	!	- ventes de maïs
75.300	!	10.000
256.000 FCFA	!	256.000 FCFA

.../...

2 - 8 hectares cultivés dont 3 en riz.

<u>Dépenses</u>		!	<u>Recettes</u>	
- Prix de revient	260.000 F	!	Ventes de riz	300.000 Frs
- Revenu	280.000 F	!	Ventes du coton	240.000 Frs
	<hr/>	!		<hr/>
	540.000 F	!		540.000 Frs
		!		

3 - 3,5 hectares dont 2 en riz.

<u>Dépenses</u>		!	<u>Recettes</u>	
- Prix de revient	209.000 Frs	!	Ventes de riz.....	285.000 Frs
- Revenu	256.000 Frs	!	Ventes de coton	180.000 Frs
	<hr/>	!		<hr/>
	465.000 Frs	!		465.000 Frs
		!		

4 - 1,5 hectare dont 1 de riz

<u>Dépenses</u>		!	<u>Recettes</u>	
- Prix de revient ...	75.000 Frs	!	Ventes de riz	95.000 Frs
- Revenu	190.000 Frs	!	Contrat abu-san	170.000 Frs
	<hr/>	!		<hr/>
	265.000 Frs	!		265.000 Frs
		!		

5 - 2,5 hectares dont 1 en riz

<u>Dépenses</u>		!	<u>Recettes</u>	
- Prix de revient	77.400 Frs	!	Ventes de riz	48.000 Frs
- Revenu	110.600 Frs	!	Ventes de coton ...	140.000 Frs
	<hr/>	!		<hr/>
	188.000 Frs	!		188.000 Frs
		!		

.../...

6 - 4,5 hectares dont 1 en riz

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>	
- Prix de revient .. 63.600 F	!	Ventes de riz	80.000 F
- Revenu156.400 F	!	Ventes de coton ..	140.000 F
220.000 F	!		220.000 F

7 - 2 hectares de riz et maïs

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>	
- Prix de revient 42.400 Frs	!	Ventes de riz	112.000 Frs
- Revenu 69.600 Frs	!		-
112.000 Frs	!		112.000 Frs

8 - 6 hectares dont 2 en riz.

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>	
- Prix de revient ... 224.700 Frs	!	Ventes de coton	280.000 Frs
- Revenu 210.300 Frs	!	Ventes de riz	75.000 Frs
	!	Ventes de maïs	80.000 Frs
435.000 Frs	!		435.000 Frs

9 - 5 hectares dont 4 en riz.

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>	
- Prix de revient ... 162.000 Frs	!	Ventes de riz	240.000 Frs
- Emprunt 70.000 Frs	!	Ventes de coton	140.000 Frs
- Revenu 148.000 Frs	!		
380.000 Frs	!		380.000 Frs

.../...

C - Le prix de revient de la journée de travail.

Cette variable a été calculée pour différents types de riziculture : pluviale traditionnelle qui correspond à la région étudiée, irriguée avec mécanisation, irriguée manuelle. Ces chiffres sont des moyennes et donnent la rémunération approximative que l'on peut attendre de la riziculture.

C-1 : Riziculture pluviale traditionnelle sans encadrement ni produits.

	Sans semences	Avec semences gratuites	Avec semences payantes
<u>1° - REVENU BRUT</u>			
. Production	0,8 T/ha	1,2 T/ha	1,2 T/ha
. Valorisation ...	64.000 Frs	96.000 Frs	96.000 Frs
<u>2° - CHARGES</u>			
. Semences	-	p.m	70x200=14.000
<u>3° - REVENU NET</u>	64.000 Frs	96.000 Frs	82.000 Frs
. J/T	105 J	120 J	120 J
. Valorisation J/T	609 F	800 F	680 F

Source : RD. HIRSH : opt.cit.

Nota : C-2 : la riziculture irriguée (en page ci-après).

.../...

C-2 : LA RIZICULTURE IRRIGUEE T. 3 2

	semences engrais gratuits hors entretien et encadrement		Semences et engrais payants		Avec entretien et encadrement	
<u>Revenu Brut ha/cycle</u>						
. Production T	3,5		3,5		3,5	
. Valorisation (80f/kg)	280.000		280.000		280.000	
	riziculture manuelle (1)	riziculture mécanisée (2)	riziculture manuelle	riziculture mécanisée	riziculture manuelle	riziculture mécanisée
Charges ha/cycle	25.200	131.400	58.400	166.600	103.400	211.600
Revenu net ha/cycle	257.800	148.600	221.600	113.400	176.600	68.400
- Journées de travail nécessaires	210	76	210	76	210	76
- Valorisation de la journée de travail	1.313	1.955	1.053	1.492	841	910

(1) : Riziculture irriguée manuelle : 1 ha/Cycle par an : 1 actif - temps plein.

(2) : Riziculture irriguée mécanisée : Motoculteur plus (+) petite batteuse. Exploitation : 4 ha/Cycle (2ha x 2 cycles).

Source : D'après R.HIRSH opt.cit.

.../...

CONCLUSION.

La région d'enquête, au regard des chiffres, n'est donc pas une réelle région rizicole puisque sa part dans la production nationale est faible. L'analyse de l'évolution de la production est difficile à réaliser en raison de la rupture des séries statistiques. La caractéristique première de la riziculture du Moronou tient au fait qu'elle a progressé sous l'effet de rapports sociaux particuliers entre ethnies autochtone et allochtone. La population allogène a développé le type d'exploitation agricole qu'elle connaissait et a organisé, comme on le verra dans les chapitres suivants, l'écoulement de ses productions (le riz surtout) sur divers marchés, notamment extérieurs à la région.

Le développement de la riziculture n'apparaît pas uniquement lié au niveau de revenus que les producteurs en retirent, dans la mesure où une partie d'entre eux se voit contraints de faire du vivrier comme culture de rente et non du café ou du cacao. Cette situation n'est d'ailleurs pas unique en Côte d'Ivoire puisque dans la région de Gagnoa par exemple (Ouest Ivoirien) d'autres types de rapports sociaux ont généré une stabilité de la riziculture. Les femmes cultivent le riz car les vivriers sont les seules cultures qui leur soient accessibles (1), et comme les Allogènes du Sud-Est, elles acceptent une rémunération faible et produisent même un léger surplus, afin d'acquérir un revenu monétaire.

Ceci a pu d'une certaine manière influencer sur les décisions de politique alimentaire car si les autorités comptent sur l'impact d'un relèvement du prix au producteur, ils connaissent également les conditions de la production et ces rapports sociaux qui la sous-tendent. La politique agricole a donc pu tenir compte de ces facteurs, ce qui peut expliquer la compression du prix du riz jusqu'en 1983, où l'on estime alors la hausse indispensable (1).

(1) : RUF : opt.cit.

L'effet de l'augmentation du prix du riz ne peut être mesuré au niveau du département de Bonguanou puisque l'on ne connaît pas le niveau de production de 1984-1985.

Cependant, les producteurs allogènes, n'ayant pas d'autres cultures de rente ou insuffisamment, ont dû y être très sensibles. Ils ont certainement pu accroître le taux de commercialisation et on a effectivement constaté des proportions de vente élevées parmi les producteurs enquêtés. Mais, on ne peut rien déduire avec certitude car les enquêtes ne portent que sur une campagne agricole. Par contre, ils ont pu se heurter à des difficultés pour augmenter les superficies rizicoles, seule manière d'augmenter la production étant donné les problèmes liés à l'intensification. Si les pressions foncières s'accroissent encore, directement ou indirectement, par des coûts de location élevés, le développement de la riziculture peut être éventuellement freiné par les mêmes phénomènes ayant provoqué son essor.

Pour les Agnis et les planteurs allogènes, les réactions sont beaucoup plus difficiles à estimer. On a suggéré que la saturation foncière sur les plantations, leur vieillissement, la baisse de rentabilité qu'elles subissent depuis plusieurs années pourraient conduire à une progression de la riziculture prise en charge directement par les Agnis. Cette hypothèse doit être vérifiée ou confirmée par un diagnostic des systèmes de production dans cette région, qui sortait du cadre de notre étude. Les planteurs vont adopter une stratégie de production et de vente dépendant des avantages et inconvénients respectifs à préférer les cultures d'exportation au riz, sous un certain nombre de contraintes.

- Le peu de rémunération qu'offre le riz peut conduire les Agnis ne pouvant disposer de forêt, à émigrer dans la ville ou le bourg le plus proche afin d'y rechercher des activités plus rémunératrices. Les Baulé ont migré en masse vers l'Ouest à la suite de la saturation foncière mais il ne semble pas que les Agnis suivent la même voie.
- En 1984, le prix du café est passé de 175 FCFA / Kilo à 190 FCFA ; celui du cacao de 350 FCFA à 375 FCFA, ce qui représente une progression respective de 8,6 % et 7,1 %. Une nouvelle augmentation, d'un niveau identique était prévue en 1985-1986.

Bien que l'augmentation de ces prix soit très inférieure à ceux du riz, elle peut inciter les producteurs à poursuivre leurs efforts sur le café et le cacao, d'autant que les conditions climatiques ont été excellentes depuis 1984.

Il n'est pas sûr non plus que les autorités cherchent une substitution du café au riz dans la mesure où cette spéculation est beaucoup plus rémunératrice. Dans la logique du plan vivrier 1983, c'est plutôt la production de vivriers autres que le riz, et parties prenantes du système de production autochtone, qui constituerait un élément intéressant pour les ventes au niveau local et pourquoi pas régional.

-:-:-:-:-:-:-:-:-:-:-:-

CHAPITRE - V -

GESTION DU STOCK DE PADDY :
PRODUIT DE RENTE ET DE CONSOMMATION

La collecte d'un produit agricole s'observe de deux façons : du point de vue du producteur dont les relations avec les commerçants déterminent le prix de vente et du point de vue des intervenants. Ceux-ci forment une catégorie hétérogène, qui peut cacher des phénomènes de contrôle du marché.

Avant d'analyser ces deux aspects, quelques remarques préliminaires sont utiles pour situer l'importance de la collecte dans l'ensemble du circuit et les blocages qui peuvent se produire à ce niveau.

SECTION - I - : UN MARCHE DU PADDY DIFFUS

I - LES OPERATIONS DE LA COLLECTE

La collecte d'un produit agricole est constituée généralement par son ramassage sur le lieu de production par un agent non producteur et son transfert vers un nouvel intermédiaire qui peut être un autre commerçant ou un transporteur du produit. Cette fonction est donc un ensemble de plusieurs opérations :

- l'achat au producteur ;
- le transfert ;
- le stockage ;
- un transporteur éventuellement.

En outre, elle ne représente pas que des tâches matérielles mais met en jeu des mécanismes de prix qui ont des répercussions sur les systèmes de commercialisation et alimentaire.

Elle constitue donc l'amont du circuit de commercialisation et peut former à elle seule un sous-système indépendant. En effet, la collecte peut se complexifier par rapport à ce schéma de base si, par exemple, il y a plusieurs intermédiaires entre le producteur et le transporteur, si l'acheteur du produit a plusieurs débouchés possibles ou si des agents différents assurent les opérations décrites plus haut.

L'existence d'un stade de collecte signifie également une dispersion du produit dans l'espace, plus ou moins grande. En Côte d'Ivoire, la production vivrière (comme les produits d'exportation) reposant totalement sur la petite production agricole marchande, le stade de collecte est un élément essentiel du circuit de commercialisation puisqu'elle conditionne la sortie des vivriers de l'exploitation.

Si on se place du côté du producteur, celui-ci considère deux éléments pour la commercialisation de sa récolte : l'existence de débouchés et la rémunération de ces débouchés. Ceci ne veut pas dire, comme on le verra pour le paddy, que le producteur maîtrise totalement cette étape. Le collecteur, lui, interviendra si l'offre lui semble quantitativement suffisante et si les coûts intermédiaires lui laissent une marge qu'il juge suffisante.

Ce stade de la commercialisation est très souvent apparu comme une problématique particulière, les difficultés pouvant régner à ce niveau étant jugées d'autant plus graves dans le cas où la production commercialisée est destinée au ravitaillement des zones urbaines ou déficitaires.

En effet, la collecte ne s'organise pas spontanément même si l'offre des agriculteurs le permettait, réellement ou potentiellement. Les niveaux de blocage mis en évidence par les divers travaux sur la commercialisation sont relatifs à des problèmes matériels, logistiques et aux systèmes de prix.

II - LES BLOCAGES POUVANT APPARAÎTRE AU NIVEAU DE LA RECOLTE.

1 Une première série de blocages est liée à l'infrastructure et aux transports.

Les blocages d'ordre matériel semblent relever surtout d'une insuffisance de l'infrastructure et de son manque d'entretien. Il est effectivement fréquent qu'un réseau routier et ferroviaire absent ou impraticable empêche les producteurs de prendre l'initiative d'aller vendre leurs produits ou les commerçants de se rendre eux-mêmes dans les villages. Ce facteur, parce que facteur explicatif trop "simple", n'est pas toujours aussi souligné qu'il ne le faudrait. Des villages ou des régions ont ainsi tendance à se replier sur eux-mêmes, malgré un potentiel agricole important, comme le montre l'exemple du Sud-Cameroun (1). Yaoundé n'est pas ravitaillée par sa proche région mais par une zone distante d'environ 400 kilomètres. L'auteur estime que la faible contribution de la zone étudiée s'explique par deux phénomènes : l'économie agricole est plus orientée vers le cacao que le vivrier et les conditions de l'écoulement de l'offre paysanne en produits vivriers ne sont pas réalisées. En autres choses, le réseau routier n'est pas suffisamment rarifié et entretenu pour permettre une circulation régulière des marchandises et des individus (producteurs et commerçants). Il propose donc "d'étendre l'aire de la collecte des vivriers" et de "ramifier au maximum le réseau routier et de l'entretenir de façon à le rendre praticable en toute saison" (1).

(1) : FRANQUILLE : "L'offre paysanne en produits vivriers dans le Sud-Cameroun in "Nourrir les villes" : opt.cit.

"L'organisation" du ramassage des produits peut de surcroît avoir un effet positif. Pendant un certain temps, chaque semaine un camion de l'office d'état chargé de la collecte et de la commercialisation se rendait dans les villages accessibles et "au niveau local, son intervention a su stimuler de façon spectaculaire l'offre vivrière villageoise" (1).

La commercialisation de la banane plantain dans certaines régions de Côte d'Ivoire pose le même type de problème, et une partie de la production semble rester dans les zones forestières peu accessibles et pourrit dans les champs.

Des ventes de bananes ont lieu le long des routes mais elles proviennent souvent d'initiatives isolées et les producteurs n'ont pas toujours les moyens matériels d'acheminer les régimes de 15 à 25 kilos par leurs propres moyens.

La conservation et le stockage constituent le second volet des blocages matériels de la collecte, surtout sur les produits périssables (igname, banane, fruits et légumes). Les céréales sont privilégiées à cet égard mais des problèmes de pertes au stockage peuvent apparaître. Cependant, les commerçants de riz, ainsi que les producteurs, nous ont semblé peu préoccupés par ces aspects. La principale exigence est le séchage du paddy ou du riz ; quand les conditions atmosphériques ne permettent pas un séchage rapide des grains de paddy, ceux-ci sont étuvés avant transformation. L'application d'un produit conservateur bon marché, permet d'améliorer les conditions de conservation. Le paddy ou riz est stocké dans une pièce, et surélevé sur des claies afin d'éviter l'humidité. Les producteurs et commerçants ont déclaré pouvoir ainsi conserver le produit pendant deux à trois semaines. Les normes donnent généralement 0 % de pertes au stockage, que l'on retient, faute d'avoir pu mesurer ces grandeurs au cours de nos enquêtes.

2 - Les blocages du système des prix.

Les prix peuvent exercer un blocage sur la commercialisation à plusieurs niveaux. Celui de la production a été évoqué dans un chapitre précédent. Le prix à la production exerce à la fois une influence sur la stratégie de production et de commercialisation du produit récolté. D'autres éléments interviennent également, tels l'organisation des systèmes de production et les rapports sociaux, dans le cas du Moronou. Le comportement de vente d'un producteur est aussi dépendant des prix relatifs des autres produits, à la production et à la consommation.

(1) : Franquille : opt.cit.

Mais on verra dans ce chapitre que l'allocation entre la part de la récolte consommée et vendue est aussi le résultat, outre la stratégie des producteurs, des relations qu'ils entretiennent avec les intermédiaires du circuit, les deux aspects pesant d'un poids variable selon les individus. Il n'apparaît pas en particulier, suffisant de raisonner sur le seul prix officiel, dans la mesure où celui-ci n'est pas respecté dans bien des cas. Le prix au producteur est aussi le résultat des relations entre producteurs et commerçants. La politique du prix peut donc être biaisée par la façon dont le prix se fixe réellement. L'analyse des prix aux producteurs recouvre ainsi tout le champ des relations entre les acteurs, dont on tentera d'éclairer certains points dans le cas du paddy et du riz. Le prix n'est pas le seul analyseur, on prendra aussi en compte l'état d'information du producteur, l'unité de vente et les phénomènes de marchandage.

Les prix à la consommation peuvent aussi contrarier la commercialisation dans la mesure où ils ne sont pas compatibles avec le pouvoir d'achat des consommateurs. Cela peut être attribué aux coûts intermédiaires et il s'agit alors de voir si ceux-ci ne peuvent être comprimés, aux marges des commerçants ou au trop faible revenu des consommateurs.

III - LE MARCHE DU PADDY AU SENS ECONOMIQUE ET PHYSIQUE.

La collecte du paddy induit l'existence d'un marché qui ne se présente pas tout-à-fait comme celui du riz blanc ou de la distribution. La transformation du produit coupe en quelque sorte la filière riz, ou plus exactement c'est l'usinage car cette séparation collecte, distribution, est beaucoup moins nette dans le cadre du décorticage, de type artisanal. En effet, dans ce dernier cas, les acheteurs du paddy sont souvent les transformateurs, voire les distributeurs. Ce secteur a donc été appréhendé globalement à part, d'autant qu'il est assimilable au secteur non officiel de l'économie.

Dans le cas où le paddy est transformé à la rizerie, le propriétaire du paddy ne peut "suivre" le produit jusqu'à l'étape de distribution même si un certain nombre d'acheteurs sont aussi distributeurs de riz blanc qu'ils rachètent à l'usine après usinage. En fait, dans ce cas, que l'acheteur de paddy soit également distributeur de riz blanc ou non, le prix d'achat réel à la production n'a pas de relation avec le reste du système de commercialisation.

Schématiquement, on a donc trois "espaces" différents : la collecte du paddy alimentant l'usine, le réseau de commercialisation dans lequel le paddy est transformé au moulin ou à la main et qui forme un tout, et enfin le réseau de distribution du riz blanc drainant le riz sorti de l'usine. Cette distinction est opérationnelle pour la présentation du circuit général de commercialisation du paddy et du riz. Cependant, concrètement, la collecte du paddy orientée vers la rizerie ou la transformation artisanale ne se distingue pas.

Elle est réalisée par des acteurs du secteur privé uniquement qui vendent ensuite le paddy soit sur le marché régulé par l'Etat, soit sur le marché non officiel.

1 Une collecte du paddy très diffuse.

La principale caractéristique de la collecte est l'extrême diffusion du produit dans l'espace. En effet, dans le Moronou, le paddy n'est pas regroupé d'une façon ou d'une autre au moment de la transaction entre le producteur et le commerçant. En d'autres termes, le marché de production du paddy au sens physique du terme n'existe pas ici. Pourtant, dans nombre de travaux sur la commercialisation des produits alimentaires, on fait référence à ces marchés. Le mécanisme de collecte en est à peu près semblable dans tous les cas. Plusieurs types de marchés permettent de faire remonter le produit à un échelon géographique supérieur (village, petite région, grande région etc...). Les premières transactions peuvent s'effectuer sur le marché de village où sur un marché regroupant les producteurs de plusieurs villages. Le produit est acheté par un commerçant qui ira à son tour le vendre sur un marché plus important ou à un commerçant résidant dans un bourg ou une ville au niveau régional. Le produit transite donc sur plusieurs marchés de plus en plus attractifs avant d'être acquis par un grossiste. Cette structure ne se retrouve pas dans le cas présent. Au contraire, ce sont les commerçants qui vont chercher le paddy directement auprès du producteur. La seule exception est l'existence d'un marché temporaire du paddy auprès d'une des deux gares routières de Bonguanou. Mais, ce lieu de vente où se rendent quelques producteurs, est marginal et ne se tient que pendant une brève période (à peine un mois) après la récolte. Des enquêtes y ont été réalisées ou détaillées en annexes de ce point. Le seul regroupement semblant relativement fréquent s'effectue au niveau du village où le paddy d'une partie des cultivateurs attend le passage d'un acheteur. Il est possible que ce regroupement influe sur le niveau des prix de transaction. Nous n'avons malheureusement pas d'explication à fournir sur ce phénomène d'absence de marché de production, mais on peut noter que la collecte du riz s'effectue dans les mêmes conditions dans l'Ouest du pays. De même celle de la banane plantain dans le sud-est.

La conséquence de l'extrême diffusion du produit est le nombre d'intervenants dans la collecte et le "ratissage" extrême de toute la zone de production. Ces intervenants sont divers et n'agissent pas tous au même niveau. On peut émettre l'hypothèse suivant laquelle l'organisation de la commercialisation dans cette région Est ne donne pas une place prépondérante au marché comme dans les zones de savane et qu'à part les marchés de détail, dans les sous-préfectures et quelques gros villages, les échanges se font dans d'autres "lieux". On a d'ailleurs constaté que la densité de marché de détail était peu élevée. L'approche du marché du paddy se fera donc principalement au niveau des exportations agricoles.

2 "Marché" saisonnier du paddy à Bonguanou.

Ce lieu d'échange est très ponctuel et marginal par son degré d'attraction si bien que l'on hésite à lui attribuer le nom de marché, qui habituellement sous entend une périodicité régulière et une certaine stabilité parmi les individus (vendeurs ou acheteurs) qui le fréquentent.

Tout au début de la récolte, quelques producteurs viennent des villages proches vendre leurs premières bottes de paddy avant la vente au collecteur. Ils éprouvent des difficultés financières pour boucler la soudure et ces ventes servent essentiellement à des besoins ménagers : achat de pétrole, de savon, de poisson etc... Les autres utilisations déclarées sont : besoins d'espèces afin de faire décortiquer une quantité plus grande de paddy, réparations de bicyclettes, voyage, achat de produit médicaux, paiement d'un emprunt et paiement d'un manoeuvre.

La destination des ventes a deux conséquences :

- * - d'une part, le besoin d'argent ayant un caractère très ponctuel, le vendeur ne se rend généralement qu'une fois sur ce lieu de vente ;
- * - d'autre part, les quantités échangées sont faibles : de 2 à 30 bottes de paddy, la moyenne se situant à 3 bottes par échange.

Les acheteurs sont des consommateurs et des vendeuses du marché de Bonguanou, proche de ce lieu d'échange. Ces femmes sont intervenues dans un peu plus de 50 % des échanges enregistrés entre le 4 Juillet et le 3 Août (30 sur 57 échanges).

La plupart d'entre elles déclarent vendre une partie de ce qu'elles achètent et conserver le restant pour leur consommation. Bien sûr, du côté des acheteurs, les mêmes individus se sont rendus plusieurs fois sur ce "marché" d'autant qu'ils résident presque tous à Bonguanou.

Les prix d'échange se fixent le plus fréquemment à 600 FCFA les 3 bottes de paddy (environ 10 kilos de paddy en javelle). Il peut être inférieur mais pas supérieur à ce mode. C'est aussi le prix accepté en général comme le prix du début de la campagne agricole. Son niveau est inférieur au prix officiel (cf. Section I).

SECTION II - GESTION DU STOCK DE PADDY PAR LE RIZICULTEUR

Le premier maillon du circuit de commercialisation du riz paddy et du riz blanc est la transaction mettant en relation le producteur et l'individu achetant sa récolte. L'étude de cet échange permet d'abord de caractériser le marché au niveau de la production.

.../...

Depuis la suppression de la SODERIZ et la privatisation des rizeries, l'apparition "marché-officiel", marché privé disparaît donc, pour faire place à un seul marché privé. Les autorités, voulant approvisionner les marchés urbains par la relance de la production et la commercialisation encouragent simplement la constitution des structures coopératives et diffusent l'information sur les prix officiels par la presse et la radio. Les débouchés concrets de la production sont à priori variés et on observe effectivement une certaine diversification des modalités de vente. Cela induit différents prix de transaction qui doivent être comparés au prix officiel.

Les caractéristiques de cette transaction impriment la physionomie du système de commercialisation du riz paddy et du riz blanc. En effet, chaque débouché aboutit à la formation d'un sous-circuit et influencera sur la complexité du circuit général. L'existence de diverses modalités de ventes n'exclut pas celle de contraintes pesant sur les producteurs les empêchant de choisir la stratégie de vente la plus favorable pour eux et la marge de manoeuvre des producteurs est souvent étroite.

I - GESTION DU STOCK DE PADDY : CHOIX POSSIBLES ET MODALITES EFFECTIVES DE VENTE.

1 - La gestion possible du stock de paddy et le partage consommation-vente.

a) Les choix possibles du riziculteur.

La gestion du stock de paddy va dépendre largement des autres ressources dont dispose le producteur. Le riz remplit toujours deux fonctions dans l'exploitation : l'auto-consommation et la rente. Les fonctions annexes dépendent des situations individuelles : transferts non marchands, location de terrain pour les allogènes, semences (dans la mesure où celles-ci sont données par les sociétés d'encadrement de la production).

* - Les transferts non marchands.

Ils sont très souvent observés dans les budgets ruraux africains. Ils prennent la forme de dons ou plus spécialement d'aide à la famille élargie, et peuvent donner lieu à des déplacements dans l'espace. Les dons peuvent également se faire dans des circonstances particulières (mariages, cérémonies...) et aussi hors des liens familiaux. Les transferts non-marchands de produits agricoles semblent s'être accrus dans les pays africains avec l'urbanisation et le déplacement des éléments familiaux dans les zones urbaines. Longtemps négligés, ils peuvent avoir une assez grande importance dans la consommation des ménages urbains (du point de vue de la quantité et de la nature des produits consommés).

.../...

Ils sont le reflet de la persistance des rapports sociaux entre villes et campagnes, entre la partie émigrante de la famille et celle restée au village. On dit les voir comme "une répartition des membres du lignage entre groupe de production ou groupe de reproduction" (1). Ces transferts ont également été mis en évidence en Côte d'Ivoire dans une analyse des flux de vivriers à partir de l'Enquête Budget Consommation de 1979.

"La comparaison de l'approvisionnement des cuisines et de la préparation des plats, strate par strate, nous a permis de repérer "en creux" l'existence de flux vivriers des stocks ruraux vers les stocks urbains. Ces flux, ... correspondent très certainement à un système de prestations liant les membres d'une même famille élargie ou d'un même village dont certains vivent en zone rurale et d'autres vivent en ville ... Ces flux concernent essentiellement les céréales et parmi les céréales avant tout, le riz, si l'on tient compte des volumes mis en jeu : plus du quart de la consommation interne à l'unité à Abidjan et dans les autres villes" (2).

L'auteur constate également que la plus grande partie du riz de cette origine provenait de la région Ouest, traditionnellement productrice de riz et dans une moindre mesure du Sud-Est. En ce qui concerne le riz, la part importante des transferts non marchand des campagnes vers les villes, peut être replacé dans le contexte agricole de 1979, qui fut considérée comme une année satisfaisante. En effet, ce phénomène ne nous a pas paru aussi massif en 1984-85 et ceci peut être pour plusieurs raisons. D'une part, les enquêtés, non ivoiriens pour une grande partie, répugnent à parler des envois de riz à l'étranger car ils sont réprouvés par le gouvernement ivoirien. D'autre part, les enquêtes ayant été effectuées le plus tôt possible après les ventes, il n'est pas étonnant que peu de transferts aient été enregistrés dès cette période ; ceux-ci n'étant certainement pas automatiques et se faisant au cours de l'année lors d'une visite ou d'une circonstance particulière. De plus, l'année précédente ayant été médiocre, il est fort possible que les agriculteurs baissent, par précaution, le volume de leurs envois de produits agricoles. Une observation sur plusieurs années et notamment des années non représentatives permettrait d'évaluer le maintien du phénomène et la solidité des liens familiaux.

2 - Gestion effective de la récolte.

- -----

Nous nous sommes donc surtout intéressés au partage consommation-mise du paddy sur le marché et à la façon dont l'arbitrage pouvait être effectué.

(1) : M.ODEYE : A propos de l'évolution des styles alimentaires à Dakar : in "nourrir les villes"- opt.cit.

(2) : Resquier Desjardins : opt.cit.

Les ventes de produits alimentaires ont une dimension particulière dans la mesure où une partie du stock est destinée à la reproduction de l'unité domestique. Certains facteurs pesant sur la décision de vente sont identiques à ceux évoqués pour la décision de production : prix d'achat des autres produits, prix à la consommation. Les autres facteurs sont plutôt assimilables à des contraintes et dépendent de la position économique de l'individu ou du groupe auquel il appartient. Sachant les contraintes pesant sur les allogènes dans le choix des cultures, on doit s'attendre à ce que les ventes de riz soient proportionnellement plus élevées pour ce groupe que pour les autochtones et sans doute aussi plus élastiques par rapport au prix d'achat. Le riz étant pour beaucoup d'entre eux, la culture de rente essentielle, une augmentation du prix au producteur va directement augmenter leur trésorerie. Le maïs, par contre, sera destiné à l'alimentation d'autant qu'il est vendu nettement moins cher que le paddy. L'autre type de contrainte tient à la situation économique de l'individu, pouvant être pris dans l'engrenage des prêts sur récolte.

Les déclarations des riziculteurs dans l'ensemble font état d'une proportion importante de vente de la récolte. L'enquête auprès des producteurs est une enquête légère, à un seul passage, car nous ne disposons pas des moyens pour vérifier ou observer les transactions. Cent quatre fiches ont été retenues (35 Agnis ; 69 producteurs), les déclarations des enquêtés ne semblant pas toutes fiables.

La moyenne générale se situe à 50 % du volume récolté pour l'ensemble des agriculteurs. La dispersion est relativement grande puisque le minimum de vente déclarée est 3,5 % et le maximum est de 100 %.

Part de la récolte vendue.

% de vente	De 0 à 25	De 25 à 50	De 50 à 75	+ de 75
Nombre d'individus	10	33	38	23
% des individus	9,6 %	31,7 %	36,5 %	22,2 %

Ces chiffres font apparaître un réel statut de culture de rente du paddy. La distinction entre allogènes et autochtones apparaît nettement puisque 30 % des premiers vendent plus de 75 % de leur récolte contre 8,6 % pour les seconds.

Part de la récolte vendue
selon l'origine ethnique des riziculteurs.

Part de récolte vendue en %	Agnis	Allogènes
. De 0 à 25	22,8 %	2,9 %
. De 25 à 50	34,3 %	30,4 %
. De 50 à 75	34,3 %	37,7 %
. Plus de 75	86,0 %	29,0 %

En dehors des erreurs possibles dans les déclarations des riziculteurs, la hauteur des ventes peut être rapportée au contexte de la campagne agricole 1984 : celle-ci suit deux années médiocres. La récolte s'est révélée à postériori en croissance par rapport aux années précédentes sur l'ensemble du territoire et on peut estimer que le Moronou, de par ses conditions pluviométriques favorables, y a contribué ; enfin, le prix d'achat a été relevé de 33 %.

Selon les constatations réalisées sur l'élasticité de la production commercialisée, les riziculteurs ont pu vouloir renflouer leurs trésoreries, certainement malmenées avec les résultats des années précédentes. L'extrême ramification du système de collecte et sa densité permet de répondre facilement à cette "demande" des producteurs. Bien sûr, seule une comparaison sur plusieurs années des volumes commercialisés pourrait tester cette hypothèse d'année non représentative.

3 - Les transactions du marché de la production : type et contenu.

Les différences de comportement entre autochtones et allogènes apparaissent également dans les modalités de vente du paddy et dans son degré de valorisation au moment de la vente. L'analyse des comportements se fait à travers les transactions observées et déclarées par les producteurs, transactions se caractérisant par des éléments majeurs : le destinataire, le lieu de vente, l'unité de vente et le prix de cette unité. Chacun des éléments ayant plusieurs versions possibles, les combinaisons observées entre le destinataire, le lieu, l'unité et le prix de vente constituent donc l'ensemble des modalités de vente du paddy.

Les agents acheteurs de paddy sont les commerçants privés, les grossistes, l'usine, les vendeuses en détail et plus marginalement les consommateurs.

Les lieux de transaction recensés sont : bord-champs, village, rizerie, moulin de décortilage, marché de détail, domicile du commerçant.

a) Les riziculteurs vendent surtout le paddy aux acheteurs en gros.

Dans notre échantillon, les transactions effectuées avec les commerçants, collecteurs en gros, sont de loin les plus importantes. Ces commerçants, formant une catégorie relativement hétérogène, sont les interlocuteurs principaux de l'agriculteur quand il vend une grande partie de sa récolte en gros. L'échange a lieu bord-champ ou au village car il est fréquent que les agriculteurs amènent leur récolte au village en prévision du passage des collecteurs. Ces ventes en assez grande quantité peuvent être fractionnées en deux ou trois transactions avec des acheteurs différents. 81 % des individus ont déclaré avoir vendu de cette façon avec une assez nette prépondérance des Agnis (91,9 %).

Les ventes du producteur à l'usine se font par l'intermédiaire d'un groupement de vente (le GVC), ou directement, le producteur se déplaçant lui-même, certains pouvant grouper leur paddy à cette occasion.

.../...

Il s'agit alors d'un regroupement hors coopérative, se limitant à l'envoi du paddy à l'usine afin de réduire les frais de transport. Les Allogènes vont, plus facilement que les Agnis, vendre à l'usine puisque dans l'échantillon il sont 22 % à avoir choisi cette solution contre 10 % parmi les Agnis. Un petit nombre l'ont fait en tant que membre d'un GVC.

En dehors des modalités, le producteur peut vendre à d'autres interlocuteurs une petite quantité en supplément des ventes en gros ou la totalité de ce qu'il décide de vendre. En effet, des agents, tels les consommateurs et surtout les revendeuses, recherchent des achats à la production. Les ventes aux détaillantes s'effectuent au village, au moulin à décortiquer ou encore au domicile de la vendeuse. Les ventes directes au consommateur ne sont pas rares dans le cadre du village ou du bourg. Certaines femmes de producteurs pilent le paddy ou le font décortiquer au moulin et le vendent au domicile ou sur le marché. Le producteur se rend également au moulin à décortiquer où des consommateurs ont l'habitude de s'approvisionner.

T.33 Tableau récapitulatif des modalités de ventes observées

<u>Lieu de vente</u>	bord champ	usine	village	moulin	marché	domicile acheteur
<u>destinataire</u>						
commerçants collecteurs	X		X	X		
usine		X				
vendeuses			X	X		X
consommateur			X	X	X	

Bien évidemment, toutes les possibilités observées ne sont pas toutes exploitées par les producteurs, soit qu'ils n'y ont pas accès (moulins ou marchés distants par exemple), soit qu'ils n'y voient pas d'intérêt, soit enfin qu'ils n'aient pas les moyens d'y accéder. Certains cas peuvent être relativement marginaux pour le vendeur et ne servent qu'à un apport monétaire occasionnel (vendeuses, consommateurs).

b) L'influence de l'encadrement de la production et de la consommation sur les stratégies du riziculteur.

Les réponses fournies par les agriculteurs enquêtés et les données chiffrées révèlent nettement le peu d'influence des structures d'encadrement au niveau de la vente.

Le GVC est considéré, dans la politique agricole, comme un des moyens privilégiés pour écouler la production sur le marché géré par la CGPP, car le paddy collecté est entièrement livré à l'usine. On peut le voir également comme un stimulant à la production puisque la rémunération du producteur est dans ce cas plus élevée que s'il vend à un commerçant privé. Malgré cela, une enquête auprès des GVC et le chiffre du tonnage collecté de cette manière, ont mis en évidence leurs difficultés de fonctionnement. La principale raison de leurs mauvais résultats semble résider dans les contraintes que subissent les agriculteurs au moment de la vente.

b.1 - Les différents GVC : constitution, date, création.

Les groupements coopératifs ont d'abord été constitués pour les produits d'exportation; Puis, les cultures vivrières entrant dans les préoccupations des sociétés d'encadrement, des GVC spécifiques ont été créés. On ne dispose pas d'informations sur la date de création de tous les GVC de la région, mais on sait qu'une impulsion a été donnée au moment de la SODERIZ. Actuellement, ce sont les sociétés régionales - la SATMACI à Bonguanou - qui ont la responsabilité de l'ensemble des GVC. On trouve donc d'anciens GVC café-cacao dans lesquels le riz a été inclu, et des GVC uniquement destinés aux vivriers. Ces derniers regroupent essentiellement du paddy, mais la SATMACI tente depuis deux ans environ d'encadrer la production d'autres denrées (maïs notamment, igname, manioc). En 1982/83, 22 GVC sur 79 se consacraient uniquement à l'encadrement du riz. A ces groupements enregistrés légalement par la SATMACI, s'ajoute un certain nombre de groupements en formation ou informels, dont le statut est ensuite régularisé. En général, un découpage ethnique autochtone-allogène est effectué dans les structures coopératives. Peu d'Agnis adhèrent à un groupement pour commercialiser du riz ; si tel est le cas, ceux qui le désirent constituent un GVC Agni (Kregbé, Tiémélékro, par exemple).

En 1984, la SATMACI a recensé 75 GVC au total, mais ne fournit malheureusement pas la distinction entre ceux uniquement destinés aux vivriers et les autres. D'après le dépouillement des bordereaux de réception du paddy de la rizerie, 16 GVC ont effectivement commercialisé du paddy en 1984/85. C'est donc très peu par rapport au nombre de GVC potentiels quand on considère le nombre et la taille des villages de la région de Bonguanou.

Les GVC ont livré 1.012 tonnes 230 à la rizerie, ce qui représente seulement 4,2 % du total collecté au cours de la campagne 1984/85. De plus, les résultats de deux GVC (Tiémélékro et Kregbé), totalisaient à eux deux 70 % du volume total des groupements mettant en évidence le peu d'activité des structures coopératives en général.

.../...

b.2 - Fonctionnement des GVC

Selon les principes d'encadrement préconisés, toute production encadrée pendant les travaux agricoles l'est également au moment de la vente. C'est pourquoi les organismes d'encadrement tentent de regrouper les parcelles rizicoles sous la forme de blocs afin de contrôler la sortie du produit de l'exploitation. A l'inverse, un GVC correspond normalement aussi à un bloc.

Cependant, le fonctionnement réel est sensiblement différent de ces principes généraux sur les blocs. En effet, si effectivement l'existence d'un bloc implique bien celle d'un groupement, toute la production commercialisée ne parvient pas à l'usine car les agriculteurs vendent très souvent une partie du paddy aux commerçants privés. De même, les adhérents aux GVC ne sont pas obligés de participer au bloc de production. Il est devenu difficile d'obtenir un terrain de plusieurs centaines d'hectares auprès des autochtones et de plus, la conservation de la fertilité de la terre requiert des engrais que les cultivateurs ont rarement les moyens d'acheter ; ils cherchent donc de nouvelles terres chaque année. Dans les GVC rattachés à un bloc de cultures, se cotoient donc les agriculteurs du bloc et d'autres ayant des parcelles individuelles.

Les groupements existants n'ont pas un fonctionnement stable et en expansion. Le nombre d'adhérents fluctue sensiblement dans les GVC enquêtés d'une année sur l'autre. En fait, les GVC ayant des taux d'activité les plus importants (Kregbé et Tiémélékro) sont ceux qui se constituent en acheteurs. Le paddy est acheté à des paysans non adhérents et le GVC devient donc assimilable à un commerçant privé. Cette pratique s'observe également au niveau individuel puisque des agriculteurs plus aisés achètent du paddy à d'autres pour le revendre ensuite par l'intermédiaire du groupement. Cependant, il est impossible matériellement de chiffrer ces opérations qui ne sont normalement pas admises dans le cadre d'une coopérative.

4 - Le fonctionnement pratique révélé par les enquêtes.

- -----

La structure du GVC, conseil d'administration élu, réunions d'informations de début et fin de campagne agricole sont identiques pour tous. Par contre, les modalités de ventes du paddy peuvent varier d'un groupement à l'autre, l'organisation étant laissée aux soins des adhérents.

En général, l'envoi et la vente du paddy sont confiés à un ou deux adhérents. Le transport peut être assuré par la SORIZCI ou par un transport privé loué par les adhérents. Dans les deux cas, le GVC paie le prix du transport qui est donc ensuite réparti entre les individus.

.../...

Un adhérent, chargé d'effectuer les opérations de vente, explique le processus concret : les cultivateurs amènent le paddy au village. Ils pèsent le paddy sur place et donne le poids aux intéressés. Il part ensuite louer un camion à Bonguanou. Une fois le chargement vendu, il répartit les frais de transport et de manutention entre les cultivateurs au prorata du poids de leur livraison et distribue le produit de la vente. Il évalue les gains des adhérents à 85 FCFA environ. Ce chiffre semble être le gain moyen du cultivateur passant par un GVC, selon les déclarations recueillies dans les autres groupements enquêtés.

Malgré les difficultés d'implantation de telles structures collectives, la proximité de la rizerie aurait pu contribuer à leur développement, car les frais de transports sont réduits. Si, effectivement, la rémunération du producteur est supérieure au prix d'achat officiel par l'intermédiaire du GVC, la forte proportion de vente aux collecteurs peut être attribuée à des contraintes issues des relations liant les producteurs aux collecteurs et d'autre part à un mauvais fonctionnement interne des structures coopératives.

On peut, d'autre part, mettre en cause des mésententes internes (pour un Guc enquêté) et peut être également la mauvaise connaissance que semblent avoir les agriculteurs de l'environnement économique, de la production et des structures existantes. En effet, nombre d'individus rencontrés paraissaient avoir une perception assez floue du rôle des structures officielles d'encadrement, de leur fonctionnement et de leur évolution. Notamment, un amalgame est souvent fait entre l'ancienne SSODERIZ et l'actuelle SATMACI, la privatisation de l'usine n'est pas non plus une information connue de tous, ni surtout la signification de ce changement. La constitution d'une coopérative, le fonctionnement interne font aussi partie de ces structures mal connues. Des adhérents enquêtés avaient une mauvaise appréciation des prérogatives et des agissements des responsables du GVC. Il est évident que ce manque d'information ne favorise pas la constitution de groupements de production ou de vente, les agriculteurs préférant dans ce cas agir dans un cadre qu'ils connaissent bien, c'est-à-dire avec les collecteurs privés.

D'autre part, on sait qu'il est extrêmement courant que les agriculteurs mettent leur récolte en gage afin d'obtenir des prêts monétaires ou en nature ; que ces opérations se multiplient lors des périodes de crise et de mauvaises récoltes successives. La fluctuation de l'activité des GVC enquêtés reflète ce type de situation. Dans deux groupements, le nombre d'adhérents a diminué pratiquement de moitié entre les campagnes agricoles 1983 et 1984. Les adhérents interrogés ont clairement expliqué ces défections par des problèmes financiers.

.../...

L'obtention d'un crédit se fait souvent auprès d'un acheteur de produits qui exige en retour une livraison de la récolte de paddy correspondant au moment du prêt octroyé. Le producteur n'a donc plus ainsi le choix de la modalité de vente de son produit ; il ne peut que limiter l'importance du prêt et vendre l'autre partie de son paddy à de meilleures conditions.

5 - La marge de manoeuvre de l'agriculteur peut être étroite.

Le marché de la production apparaît ainsi largement contrôlé par les commerçants privés. Le pouvoir économique qu'ils détiennent sur les producteurs tient à ces mécanismes maintenant connus d'engagement de la récolte lors de l'obtention d'un crédit, de l'insuffisance de moyens matériels de nombreux agriculteurs pour aller vendre à l'usine (par l'intermédiaire d'une coopérative ou individuellement) ; à des phénomènes d'habitudes dans le comportement de vente.

Il apparaît donc nécessaire d'étudier les mécanismes de crédit pour mesurer le poids des collecteurs sur le marché de la production. Si, dans cette partie sur la production, un amalgame est fait entre tous les collecteurs, en réalité, seule une certaine partie d'entre eux ont les moyens de financer la campagne.

L'enquête sur le crédit, comme celle sur les conditions économiques de la production, s'est faite sur un petit échantillon et les mêmes individus quand ceux-ci avaient contracté un crédit au cours de la campagne. L'objectif était de mettre en évidence les mécanismes du crédit et son rôle dans les modalités de vente des produits et les données chiffrées ne constituent donc que des exemples. Le système décrit est valable pour les produits d'exportation et le riz. La date à laquelle ils ont été contractés et leur utilisation enseignent sur la nature des emprunts. Tous ont été obtenus entre le mois de février et la fin des travaux des champs, avant le ramadan.

Les différentes utilisations sont les suivantes :

- paiement des manoeuvres : 4 cas ;
- nourriture pour l'unité familiale : 1 cas ;
- envoi de nourriture au Burkina-Faso : 1 cas ;
- paiement des manoeuvres et nourriture pour l'unité familiale : 3 cas ;
- nourriture et problèmes personnels : 1 cas ;
- besoins peu élevés en espèces pour consommation diverse : 1 cas.

Il s'agit donc d'emprunts alimentant des besoins de trésorerie, de très court terme et aucun n'est destiné à des investissements en capital. Prédomine l'emprunt de soudure type, destiné à pallier aux insuffisances du stock alimentaire entre deux récoltes ; il s'octroie en espèce ou en nature, selon le créditeur.

Outre la consommation, l'utilisation la plus fréquente est le paiement des manoeuvres. Cela montre le peu de liquidités qu'ont certains producteurs en cours de campagne et l'importance que revêt pour eux l'obtention d'un prêt. D'autre part, les emprunts en espèces ou en nature lors de la rentrée des classes sont plus fréquents avec la progression de la scolarisation. Les emprunts pour la consommation alimentaire se font souvent sous la forme de sacs de riz. Ces ventes ont d'ailleurs pu favoriser la consommation de riz importé parmi les autochtones. Le riz, en effet, est le seul produit vendu par les fournisseurs de crédit les plus sollicités, les grossistes qui sont en même temps acheteurs de café, cacao ou paddy. La mise en gage des récoltes de café et de cacao des planteurs est à la base du commerce de traite et ce système s'est généralisé aux riziculteurs avec l'ouverture de la rizerie puisque les acheteurs de café et de cacao se sont intégrés à la commercialisation du paddy (cf. chapitre suivant).

Les allogènes semblent préférer l'emprunt en numéraire et les commerçants Diulas auxquels ils s'adressent ont rarement des magasins et ne donnent pas directement de marchandises. Les Agnis s'adressent plutôt aux commerçants libanais qu'aux Diulas puisqu'ils ont déjà des relations débiteurs-créditeurs avec le café et le cacao. Les emprunteurs s'adressent également aux parents et amis de même ethnie pour des petites sommes.

La nature des emprunts est, en outre, confirmée par leur montant qui n'excède pas 100.000 FCFA dans nos enquêtes. Cependant, à part un cas, ils ne sont pas inférieurs à 50.000 FCFA, ce qui représente donc une grande part du budget des agriculteurs. Une comparaison entre le montant des emprunts et le montant total des dépenses engagées pour quelques exploitants, montre que la plus grande partie du budget est financée par l'emprunt, ce que l'on peut expliquer par le poids des dépenses en main d'oeuvre. La reproduction de l'exploitation allogène peut dans certains cas paraître aléatoire dans la mesure où l'emprunt sert à financer une grande partie de la production agricole.

Le tableau suivant montre la part du budget agricole alimenté par un emprunt, dans quelques situations individuelles de production.

Somme empruntée	Budget	% de l'emprunt
. 70.000	147.000	47,6 %
. 50.000	78.000	64,1 %
. 96.000	85.700	112,0 %
. 50.000	212.000	23,5 %
. 75.000	498.000	150,0 %
. 100.000	154.000	64,5 %
. 50.000	81.800	61,0 %
. 15.000	65.000	23,0 %

Comparativement au tableau de la page ci-avant, dans deux cas, la somme empruntée est supérieure au budget total, ce qui laisse supposer un processus d'endettement cumulé :

Un cas n'est pas explicité, et dans l'autre, l'emprunt est destiné pour partie à la consommation alimentaire de la cour. En cas de mauvaise ou moyenne récolte, l'exploitation est facilement en péril car les cultivateurs ont une capacité de remboursement faible, uniquement basée sur la récolte et les éventuels contrats d'abu-san. Cela peut donc conduire les producteurs sans autre ressource monétaire à vendre une plus grande partie de leur paddy qu'ils ne le voudraient. Ceci pourrait également expliquer en partie les forts taux de vente du paddy chez les allogènes, si une enquête, auprès d'un plus grand nombre de producteurs aboutit aux mêmes constatations.

Les modalités des prêts sont peu variables. Le remboursement se fait évidemment lors de la récolte quand les producteurs disposent de leur revenu monétaire et il s'effectue généralement en nature, par la livraison des produits agricoles. Le producteur peut également rembourser en espèces quand le paddy donné à la récolte n'atteint pas le volume correspondant à la valeur de l'emprunt.

A titre d'exemples, 3 cas d'arrangements ont été relevés au cours de l'enquête :

- le producteur rembourse en paddy l'équivalent de 45.000 FCFA sur un emprunt de 100.000 FCFA. Le reste est remboursable au moment de la récolte de coton. Le prêteur est distributeur.
- le producteur rembourse de la même manière 30.000 FCFA sur 100.000 FCFA avec le paddy. Il paiera les 70.000 FCFA restant avec son contrat d'abu-san. Le prêteur est acheteur de produits.

Les individus empruntant de grosses sommes et disposant de sources de revenus autres que la riziculture peuvent ainsi limiter les sorties de vivriers, qui mettent souvent en péril la consommation familiale.

- l'emprunt est remboursable l'année suivante, le prêteur n'est pas commerçant.

Il n'y a généralement pas d'accumulation d'emprunt d'une année sur l'autre lorsque le prêteur est acheteur de produits.

Cette enquête rapide sur les mécanismes de crédit, sans réelle surprise, conforte des observations faites pour d'autres pays ou régions. Seules les déclarations des producteurs à propos des taux d'intérêt semblent assez étonnantes ; cependant, toutes les réponses vont dans le même sens. En effet, quelque soit le prêteur, le prêt s'octoierait selon un intérêt, du moins un intérêt apparent et discuté par les protagonistes. Ceci peut se comprendre si le prêteur est un ami ou un membre de la famille, plus difficilement si, à première vue, il est commerçant ou acheteur de produits.

Selon un agriculteur "si on emprunte 50.000 FCFA on ne donne pas plus d'argent quand on rembourse". Ce ci voudrait dire que l'acheteur se satisfait d'avoir la certitude de récupérer la récolte gagée. Cependant, si les emprunteurs n'ont pas l'impression de payer des intérêts, ils peuvent cependant subir un manque à gagner lors de la vente du paddy sous la forme d'un irrespect du prix officiel. Ces manques à gagner n'apparaissent d'ailleurs pas seulement quand il y a eu un crédit au préalable, mais le producteur est dans une situation plus délicate pour discuter avec l'acheteur.

En effet, trois pratiques commerciales amputent le revenu du producteur :

- * - les variations des unités et des prix de vente peuvent conduire à des transactions très défavorables pour l'agriculteur, qui, endetté auprès de l'acheteur ne peut vendre ailleurs à de meilleures conditions. Des agriculteurs ont notamment déclaré être obligé de vendre en javelle afin d'obtenir un prêt auprès de certains acheteurs. Bien souvent, comme la vente doit se faire le plus tôt possible après la récolte, le paddy est humide, donc moins rémunérateur.
- * - les truquages de balances sont extrêmement fréquents car les cultivateurs n'en possèdent que très rarement. On utilise celle de l'acheteur. Ces truquages sont plus fréquents lors des échanges entre le producteur et le premier intermédiaire.
- * - le "cadeau" plus ou moins important donné par le vendeur au moment de la vente peut diminuer sensiblement le prix du kilo de paddy.

Conclusion

Les conséquences des modalités d'obtention d'un crédit sont assez évidentes pour le producteur. Elles constituent une somme de contraintes d'autant plus fortes qu'elles sont en général incontournables. Une partie des producteurs ne semble pas disposer de liquidités suffisantes pour financer la campagne agricole. Ceux-ci se tournent alors vers les seules sources de financement auxquelles ils peuvent avoir accès: leur famille ou relations, les commerçants. Les autres moyens théoriques d'emprunt, lié au système bancaire classique ou aux structures d'encadrement (la Banque Nationale de Développement Agricole), leur sont en général inaccessibles.

La majorité des agriculteurs, surtout parmi les allogènes ne possède pas de compte en banque. En outre, l'octroi d'un prêt bancaire nécessite des garanties qu'ils ne sont généralement pas en mesure de fournir. Les parcelles de vivriers, contrairement aux plantations, ne sont pas considérées comme une garantie. La BNDA elle-même ne prête pas d'argent aux producteurs ne disposant pas de parcelles de café, de cacao. Les produits d'exportations constituent une caution dans la mesure où les planteurs ne peuvent utiliser leur récolte pour la consommation alimentaire.

Un réel problème de financement de la production se pose donc tous les ans. La SATMACI, avec le concours des agriculteurs regroupés en GUC, a organisé, pour la campagne de 1984, le financement de la production d'une dizaine de groupements, avec le concours d'un acheteur de produits. Le principe est identique à celui décrit plus haut mais le cadre est ici le GUC et non le producteur individuel. L'acheteur fournit un prêt au groupement, que les agriculteurs remboursent en équivalent de paddy, au prix de 80 FCFA/ kilo en grains. En fait, il s'agit plus ici d'un "dépannage" en quelque sorte pour les producteurs qui perdent ainsi la marge bénéficiaire obtenue normalement à la rizerie (- 5 FCFA/ kilo environ) par l'intermédiaire de la coopérative.

Les difficultés de financement de la campagne agricole ont des répercussions directes sur les modalités et les prix de vente et restreignent les stratégies des producteurs. Elles bloquent également le développement des structures collectives de commercialisation et accentuent l'instabilité de celles existant déjà. Le producteur vend rapidement sa récolte, qu'il la reverse ou non à son débiteur, et quelquefois au dessous du prix officiel. Enfin, l'absence d'avance monétaire limite aussi les ventes directes à la rizerie. Les producteurs peuvent en effet ne pas avoir les moyens de faire battre leur paddy et surtout de payer le transport jusqu'à l'usine. Les transporteurs sont fixés dans les sous-préfectures et quelques gros bourgs, ce qui oblige le producteur à effectuer un déplacement supplémentaire afin d'aller louer un camion.

Ces remarques, brossant un tableau plutôt négatif de la situation des riziculteurs endettés, ne concernent certainement pas l'ensemble des producteurs. En effet, au cours des enquêtes, on a noté qu'une partie des riziculteurs stockaient tout ou partie de leur production à des fins spéculatives, ce qui sous entend une marge de manoeuvre suffisamment grande pour adopter une stratégie de vente nettement à leur avantage. On n'a malheureusement pas d'estimation sur la représentativité des agriculteurs endettés auprès des commerçants dans l'ensemble de la population agricole. Seule cette estimation et une observation plus générale des prix réels de vente au producteur pourraient apporter des éléments précis sur la manière dont le marché est maîtrisé (par les producteurs ou les commerçants).

.../...

II - LES PRIX ET UNITES DE VENTE - LES VARIATIONS SAISONNIERES.

Le prix du paddy au producteur est fixé par décret officiel chaque année, mais les prix réellement pratiqués sont fréquemment différents de ce prix. Les prix réels vont varier selon deux critères : d'une part, en fonction du temps, tout au long de la campagne agricole, d'autre part à une même période entre deux points géographiques. Les pratiques commerciales sont telles que le prix réel est déterminé pour chaque transaction par un certain nombre de critères qui peuvent d'ailleurs varier en nombre et en intensité selon les acteurs : la relation entre le vendeur et l'acheteur (relation débiteur-créditeur ou non, habitude de vente avec un même collecteur etc...) ; qualité du paddy (grain, humidité), éloignement d'un axe routier, quantité de produits échangés, information dont dispose chaque protagoniste de l'échange etc... Les prix divergent également en fonction de l'unité de vente, qui, elle-même, dépend partiellement du degré de transformation du paddy.

La dispersion des opérations d'achats ne facilite pas l'approche des prix et de leur variation. Les prix du début de campagne ont été saisis auprès des producteurs et des compléments d'information ont été recueillis en cours de période par des entretiens supplémentaires avec eux et auprès des commerçants.

1 - Les Unités de ventes observées

- -----

Cinq unités de vente ont été observées :

- 3 d'entre elles sont liées au paddy en javelle ;
- le paddy en grain ;
- le riz blanc.

A - Le paddy en javelle.

Il s'agit du paddy venant juste d'être coupé et n'ayant encore subi aucune transformation. 40 % des producteurs ont vendu leur paddy en javelle. Cependant, le prix du paddy en javelle n'existe pas dans la grille des prix officiels alors qu'il concerne tout de même une bonne partie des échanges entre tous les agents commercialisant du paddy. Cette pratique ne semble pas être limitée à la région enquêtée puisqu'elle est observée également dans l'Ouest. Si elle est généralisée, il serait peut être souhaitable de fixer un prix d'achat en javelle dans la mesure où elle peut laisser le champ libre à des prix complètement arbitraires.

.../...

Les trois unités de vente du paddy en javelle.

1. Il s'agit du tas constitué de 3 bottes pesant chacune entre 3 et 5 kilos. Les bottes sont choisies de façon à ce que le tas fasse de 10 à 12 kilos environ. Les variations du poids du tas sont dues à la façon dont il a été constitué et au degré d'humidité du paddy. Ce degré est plus élevé au moment de la récolte et le paddy doit être séché pendant plusieurs jours avant d'être décortiqué.

Des pesées de bottes de paddy ont été effectuées sur un achat réalisé par un collecteur. Si l'unité de vente, les 3 bottes, pèse 10 à 12 kilos, les bottes elles-mêmes ont un poids variable avec une amplitude de 54 % sur 60 bottes. La botte la plus légère pesait 2,6 kilos, la plus lourde 5,7 kilos et 80 % pesaient entre 3 et 5 kilos.

Poids des bottes de l'échantillon	Nombre en %
Entre 2,6 et 3 kilos	6,6 %
Entre 3 et 4 kilos	31,6 %
Entre 4 et 5 kilos	50,0 %
Entre 5 et 5,7 kilos	11,6 %

Remarquons que le poids des bottes peut varier entre les régions. Par exemple, dans la région de Gaguoa, un bottillon pèse de 1,5 à 2,5 kilos et constitue l'unité de vente. Ceci limite donc l'utilisation d'une norme de conversion entre une botte de paddy et son équivalent en paddy grain ou en riz blanc.

2. La seconde unité se rapproche de la première. On aurait pu les agréger mais un certain nombre de producteurs et de commerçants ont déclaré avoir réalisé leurs transactions sur cette base. Cette unité est constituée par 10 kilos de paddy en javelle et c'est donc le prix de 10 kilos qui est négocié. On pèse alors le paddy, ce qui n'est pas le cas quand la vente s'effectue sur la base du tas.

3. La troisième unité est plus simplement le kilo de paddy en javelle.

Les prix du paddy en javelle sont nominalement inférieurs à celui du paddy en grain car la javelle contient des résidus de paille inutilisables.

.../...

Il semble que le taux de conversion de la javelle en grain ne soit pas constant mais qu'il avoisine 0,7 à 0,8. Quelques sources existent à ce sujet et une pesée a été effectuée au cours des enquêtes sur une quantité moyenne.

Boutillier (1) dans son étude sur Bonguanou, donne le taux de conversion suivant : "coefficient de dessiccation pour les bottillons : 87,2 %
rendement au décortilage 47,2 %

Il s'agit ici du décortilage au pilon.

Le taux de conversion obtenu sur l'échantillon de 60 bottes est légèrement inférieur puisqu'il est de 0,8. On retiendra ce taux moyen.

A cette conversion entre paddy javelle en paddy grain, s'ajoute celle entre paddy grain et riz blanc, qui fluctue elle aussi, en fonction de la méthode et du moulin à décortiquer utilisé.

La norme connue est d'environ 0,63 sur les moulins à décortiquer mais elle peut être inférieure suivant leur état de détérioration. Quelques pesées nous ont permis de nous rendre compte que le taux obtenu au décortilage se situait souvent en deça de 0,6 et pouvait descendre jusqu'à 0,5. On retiendra pour la région une moyenne de 0,55 tout en sachant que ce taux peut varier et peut donc faire varier la rémunération d'une opération commerciale.

Si l'on cumule ces deux transformations, on obtient donc les taux de conversion du paddy javelle en riz blanc. Selon la norme habituellement retenu, 0,63, un kilo de paddy javelle donnera donc 0,504 kilo de riz blanc. Ce chiffre est proche de celui fourni par J. Couteau (2) dans une étude sur la commercialisation du riz en Indonésie :

- 100 kilos de paddy en tige sèche = 51,9 kilos de riz blanc ;
- 100 kilos de paddy battu non séché = 67,8 Kilos de riz blanc.

Pour un taux de décortilage avoisinant 0,55, on obtient 440 grammes de riz blanc dans un kilo de paddy en javelle. On retiendra de ces différentes mesures, une estimation de 0,5 pour le taux de conversion global.

B - Le paddy en grain.

C'est l'unité de vente officielle et la seule acceptée par la rizerie. Le paddy est dans ce cas débarrassé de la paille et d'une partie de la botte et est prêt à être décortiqué.

(1) : Boutillier : opt.cit.

(2) : J.Couteau : "production et commercialisation du riz dans la région de Khawang-Bekasi". ARCHIPEL N° 9 - 1975.

C - Le riz blanc.

Les producteurs transforment peu le riz blanc pour le vendre en grande quantité. Un seul de l'échantillon enquêté, un allogène, a vendu son produit de cette manière. Cela a néanmoins été observé à Abongua, bourg riche en moulins à décortiquer ; les vendeurs étaient alors originaires du village. Ce riz est vendu à des consommateurs et à des commerçants recherchant du riz blanc pour le revendre à l'extérieur de la région.

Les producteurs écoulent donc essentiellement leur produit en javelle ou en grain mais des comportements différents apparaissent dans l'échantillon entre allogènes et autochtones.

T.34 Fréquence des ventes selon l'unité et l'origine ethnique :

Etat du paddy à la vente	Allogènes		Autochtones	
	Nombre d'individus	%	Nombre d'individus	%
. Javelle	19	24,4 %	26	74,3 %
. Grain	58	74,3 %	9	25,7 %
. TOTAL	77	100,0 %	35	100,0 %

Ce phénomène pourrait s'expliquer par la moindre connaissance qu'ont les Agnis de la riziculture et notamment de sa valorisation au moment de la mise sur le marché. En effet, le fait de vendre du paddy en bottes, grains ou décortiqué, a généralement une conséquence sur la rémunération du producteur. La transformation valorise le produit vendu. Les allogènes ayant une pratique de la riziculture plus ancienne et le fait que celle-ci constitue souvent leur principale source de revenu monétaire, les conduit à tenter de tirer partie au maximum de la part commercialisée. De plus, la main d'oeuvre est plus abondante chez les allogènes, ce qui n'est pas sans importance car le battage du paddy est très consommateur de main d'oeuvre.

L'unité de vente dépend également du circuit sur lequel le producteur vend le paddy. Les Agnis semblent vendre plus fréquemment aux collecteurs Dioulas (originaires de Bonguanou souvent) puisque la moitié d'entre eux ont vendu à ces commerçantes contre 10 % d'allogènes. Ces femmes achètent le paddy en javelle qu'elles font ensuite transformer aux moulins.

.../...

2 - Les niveaux de prix et la valorisation du paddy vendu par les producteurs.

Le prix d'achat officiel a été fixé à 80 FCFA le kilo de paddy en grain pendant la campagne 1984/85 mais on a vu que sur un tel marché, le respect du prix officiel dépend en général du niveau d'information des agriculteurs et surtout de leur pouvoir de négociation.

La détermination des prix réels au producteur pose des difficultés de recueillement de données et de traitement dans la mesure où environ la moitié des transactions ne se fait pas en unité "officielle". Une partie des données sur les prix d'achat a été fournie par les producteurs au début de la période. La variation des prix a été mise en évidence au cours d'entretiens avec tous les autres types d'agents du circuit commercial et en observant des transactions réelles aux moulins de décorticage. La dernière méthode est effectivement la meilleure façon de saisir les prix réels mais elle est difficile à appliquer. En effet, relever des transactions réelles sur un marché physique (lieu de regroupement des vendeurs et acheteurs) ne pose pas de problèmes, si les individus acceptent d'être l'objet d'enquêtes. Le relevé de prix de transactions diffuses dans le temps et l'espace pose un véritable problème de méthodologie et de fiabilité des données, surtout quand on dispose d'un dispositif d'enquête léger. Dans le cas présent, on a choisi de se fier aux déclarations des agents quand on ne pouvait faire autrement et de recouper ces diverses informations. Les chiffres donnés par les producteurs, quand ils peuvent chiffrer leur production commercialisée, constituent un point de départ plus fiable que ceux donnés par les commerçants.

Ces chiffres ne peuvent en aucun cas constituer des repères statistiques en raison du petit nombre de réponses et de la non représentativité à priori du groupe enquêté. Cependant, on peut avancer quelques idées d'ordre général. Les allogènes vendent plus souvent en grains que les Agnis et parviennent à négocier souvent un prix officiel. Néanmoins, dans le petit nombre d'individus enquêtés, presque un quart vendent à des prix autrement inférieurs au prix officiel. Ceci a été confirmé clairement par des acheteurs qui reconnaissent eux-mêmes acheter à moins de 50 FCFA en début de période dans des lieux assez difficiles d'accès, ou bien quand le paddy est humide ou encore de mauvaise qualité. Ils estiment ainsi qu'ils compensent la perte de poids qu'enregistre le paddy une fois bien sec. L'usine n'accepte que du paddy à moins de 16 % d'humidité et on ne décortique pas du paddy humide au moulin. Les réponses fournies par les Agnis ne sont pas significatives pour en tirer des hypothèses.

.../...

A - Le paddy en grain.

Le prix du paddy en grain, même s'il diffère fréquemment du prix officiel, varie autour de celui-ci durant toute la campagne agricole. En moyenne, la fourchette des prix s'étalent de 65 FCFA/70 FCFA à 90 FCFA ; la variation au-dessus de 80 FCFA étant surtout observée en fin de période (février-mars-avril) au moment où les stocks ont fortement diminué. Les plus bas prix se pratiquent évidemment en début de campagne et même après selon les individus opérant l'échange. L'évolution saisonnière du prix semble essentiellement liée à la raréfaction progressive du produit au cours de la campagne et correspondrait à un phénomène classique pour des produits agricoles.

Dans l'enquête "agriculteurs", les réponses fiables concernant les ventes en paddy-grains sont résumées dans le tableau suivant :

T.35 Les prix de vente du paddy selon les riziculteurs.

Prix déclarés	80 FCFA	75 FCFA	70 FCFA	65 FCFA
. Agnis	4	1		2
. Allogènes	24	1	3	1
. TOTAL	28	2	3	3

B - Prix du paddy en javelle.

Le prix moyen des trois bottes de paddy observé au cours des enquêtes est de 600 FCFA. La dispersion n'est pas très grande puisque les prix s'échelonnent de 525 FCFA à 750 FCFA. Entre ces deux extrêmes, le prix peut être fixé à 600, 650, 700 FCFA etc... et il varie concrètement en fonction du poids de l'unité. Le kilo de paddy javelle varie de 50 à 65 FCFA, ce qui correspond à un équivalent paddy grain inférieur au prix officiel. En effet, selon le coefficient de conversion de 0,8, les correspondances sont les suivantes :

<u>Prix du kilo de paddy en javelle</u>	<u>Prix du kilo de paddy en grain</u> coefficient = 0,8 en FCFA.
50 FCFA	62,5
65 FCFA	65/0,8
12 kilos à 600 FCFA	62,5

La conversion est naturellement plus aléatoire dans le cas des bottes dans la mesure où leur poids varie. Si on prend la moyenne du prix, c'est-à-dire 600 FCFA et un poids de 10 à 12 kilos, on retrouve 12 kilos à 600 FCFA - 10 kilos à 600 FCFA. En fait, quelque soit l'unité, les prix du paddy en javelle sont à peu près équivalents.

C - Les variations de prix au cours de l'année agricole.

Le paddy en grain voit son prix augmenter au cours de la campagne agricole et dépasser le prix officiel. En fin de campagne, le riz atteint 90 FCFA le kilo.

Le paddy en javelle enregistre la même variation. Le prix des trois bottes augmente de 200 FCFA à 300 FCFA pour se fixer à 800 FCFA voire même 900 FCFA. Les prix d'achat des vendeuses sont d'ailleurs nominalement les mêmes puisque l'on parle d'un prix du paddy en brousse. Cependant, les transactions portant sur de petites quantités sont moins sujettes aux évaluations et "cadeaux" du vendeur.

Les équivalents paddy-grains sont les suivants :

<u>Prix du paddy javelle en fin de campagne</u>	<u>Equivalent paddy-grains.</u>
800 FCFA	100,0 FCFA
900 FCFA	112,5 FCFA.

T.36 Tableau récapitulatif.

<u>Unités</u>	<u>Kilo de javelle</u>	<u>Tas</u>	<u>10 kilos</u>	<u>Grain</u>
<u>Prix observés enquêtés</u>	50.60 65	700 750 500 525 600 650	500 12 Kg/600 12 Kg/500	
<u>Prix moyens début périodes</u>	50	500 600		60/65
<u>Prix moyen fin périodes</u>	65	800 900		85 /90

3 - Deux monographies de producteurs.

A titre d'illustration de ce qui a été vu dans ce chapitre consacré à la production, voici deux monographies de producteurs, l'un est agni, l'autre est un allogène. Le cas de ces producteurs, retenus en fonction de l'intérêt des réponses qu'ils ont fourni au moment de l'enquête sur les conditions de la production rizicole, ne sont pas forcément des situations types.

A - Monographie de la production d'un cultivateur burkinabé.

Cet exemple montre comment s'articulent les activités d'un individu qui allie revenus agricoles et commerciaux.

Le cultivateur est installé dans la région de Bonguanou depuis 18 ans. Il a commencé des activités agricoles depuis 14 ans par des vivriers. Aidé en partie par une main d'oeuvre familiale, il "surveille" également un champ de café en abu-san et vend du poisson séché sur le marché du village. Sa situation à la soudure présente déjà quelques éléments de précarité. Avant le ramadan, il obtient un prêt de 100.000 FCFA en espèces auprès d'un acheteur de produits de Bonguanou, auquel il doit livrer sa récolte. Ce prêt lui sert à régler un problème personnel (non explicité) et à acheter 7 sacs de 50 kilos de riz importé afin d'assurer la soudure. Ce riz lui coûte 56.000 FCFA. A la question du contenu de l'arrangement entre lui et l'acheteur et du montant des intérêts, le cultivateur répond : "il n'a pas pris d'argent en plus mais si je n'avais pas eu de riz il n'aurait pas donné le prêt. Je lui ai vendu ma récolte".

a) Le prix de revient de la production.

Prix de revient : 167.700 FCFA arrondi à 168.000 FCFA.

Types de dépenses.	Montant	Total
- <u>Location du terrain</u>		49.500 FCFA
. riz 3 hectares	30.000 FCFA	
. maïs 1,5 hectare	12.000 FCFA	
. coton 1,5 hectare	7.500 FCFA	
- <u>Outillage</u>		31.200 FCFA
. 10 dabas	25.000 FCFA	
. 4 machettes	4.400 FCFA	
. 2 limes	1.600 FCFA	
- <u>Engrais - coton</u>	12.000 FCFA	12.000 FCFA
- <u>Main d'oeuvre</u> :		
. Un manoeuvre à plein temps	75.000 FCFA	75.000 FCFA
<u>TOTAL</u>		167.700 FCFA

b) Analyse du résultat financier.

Le maïs est entièrement auto-consommé.

La récolte de coton n'étant pas faite au moment de l'enquête, en se basant sur l'année précédente, le cultivateur estime qu'il retire 150.000 à 180.000 FCFA de la vente du coton.

Il a vendu 1,6 tonne de paddy, en bottes à raison de 500 FCFA/10 Kg, et reçoit 80.000 FCFA. Le prix de vente au kilo en équivalent paddy en grain est donc faible (71,4 FCFA) (1). Le produit de la vente ne couvre pas le montant du prêt et il reste 30.000 FCFA d'impayés. "Au moment de la vente j'ai demandé à l'acheteur de me laisser 50.000 FCFA. Je devais donner l'argent à la personne qui m'avait loué le terrain. Je lui ai dit que je rendrais le reste plus tard quand j'aurais reçu l'argent de mon contrat". La récolte semble assez médiocre ; en effet, sur 3 hectares de semés, en se basant sur les rendements moyens, il aurait pu obtenir environ 5 tonnes.

Question : Pourquoi n'avez vous pas battu le paddy avant de le vendre ?

Réponse : "les acheteurs de Bonguanou achètent seulement en bottes, ils ne veulent pas acheter le paddy battu".

Question : Connaissez-vous le prix officiel du paddy ?

Réponse : "Oui. Je savais aussi que le prix est 500 FCFA les 10 kilos. L'année dernière c'était 12 kilos/500 FCFA. Les cultivateurs ont décidé d'augmenter quand ils ont su que le prix du paddy avait augmenté".

Question : Allez-vous garder la totalité de ce que vous n'avez pas vendu ?

Réponse : "Je ne voudrais pas plus tard sauf si j'ai des problèmes (financiers). Dans ce cas je vendrais la moitié de ce qui me reste. Sinon, ce sera suffisant pour manger jusqu'à la prochaine récolte".

Question : Quelles quantités de maïs et de riz vous faut-il par jour ? Combien de personnes avez-vous à nourrir ?

Réponse : "J'ai 13 personnes à nourrir. Il faut 3 kilos de riz par repas ou une calebasse (moyenne) de farine de maïs".
Cela équivaut à 230 grammes de riz blanchi par personne et par repas.

Les recettes issues de la vente des produits agricoles s'élève donc à 260.000 FCFA environ puisque le gain de la vente de coton est estimé à 150.000 FCFA. Les autres ressources s'élèvent à 180.000 FCFA. La surveillance du champ de café lui procure un revenu de 75.000 FCFA environ chaque année. La vente du poisson séché génère un bénéfice annuel de 105.000 FCFA. Le contenu d'une caisse dure trois à quatre jours et le bénéfice par caisse est de 1.000 FCFA.

(1) : Calcul : 10 kilos 7 kilos $\frac{500 \text{ FCFA}}{7} = 71,4 \text{ FCFA/kg.}$

Compte d'exploitation.

<u>Emplois</u>	!	<u>Ressources</u>
Prix de revient de la production	!	Vente de produits agricoles
168.000 FCFA	!	. riz
Crédit	!	. riz 80.000 FCFA
100.000 FCFA	!	. coton 150.000 FCFA
Revenu monétaire disponible	!	Abusan.café 75.000 FCFA
142.000 FCFA	!	Vente poisson séché . 105.000 FCFA
<hr/>	!	<hr/>
TOTAL	!	TOTAL 410.000 FCFA.
410.000 FCFA	!	

B - Monographie d'un planteur agni.

Il s'agit cette fois d'un planteur Agni. Cette monographie comporte peu de données chiffrées car le planteur est resté très imprécis sur le tonnage vendu et le résultat financier. Elle est intéressante car elle présente des modalités de vente très différentes de la première monographie. Elle reflète également ce que l'on a pu constater généralement chez les planteurs agnis.

Ce planteur cultive le riz depuis quatre ans, au début pour pallier à une pénurie de vivriers. Il utilise pour cela une partie de ses terres impropres au café et au cacao et sème deux variétés, une à cycle court (3 mois) qu'il vend et une variété traditionnelle qu'il réserve à la consommation. Il a emprunté 34.000 FCFA à un "frère", au moment des travaux pour la nourriture des manoeuvres (achat de riz importé). Cette somme a été rendue après les premières récoltes. En 1984, il a semé 2 hectares de riz, 2 hectares de maïs, des ignames, du taro et du manioc ; 5 hectares de café et 5 hectares de cacao. Il estime avoir engagé 100.000 FCFA pour la production mais ne se souvient pas bien du détail. La plus grande partie semble avoir été employée pour payer les manoeuvres. Il ne loue pas de terres. Il a vendu une première fois, une partie du paddy et du maïs au moment de la rentrée scolaire tout en gardant une quantité suffisante pour sa consommation. Il vend le paddy à plusieurs acheteurs Dioulas en bottes, à raison de 500 FCFA/12 kilos. Les ventes ultérieures se feront, elles, au compte-gouttes s'il a un besoin financier, et au niveau du village. Le reste du maïs est vendu à la cope, à la maison.

CONCLUSION

L'observation des prix à la production montre donc que ceux-ci ont une variation saisonnière d'une assez grande amplitude. Théoriquement, cela favorise les mouvements de spéculation mais on verra, dans les chapitres suivants, que les commerçants ne stockent pas systématiquement et peuvent préférer une cotation rapide des opérations. La hausse des prix en fin de campagne ne dépend donc apparemment pas de la spéculation.

Si, en fin de campagne, au moment de la soudure, les prix sont supérieurs aux prix officiels, on a vu que juste après la récolte, ils lui sont très sensiblement inférieurs. La fixation d'un prix officiel ne signifie donc pas la régulation des prix sur le marché de production.

D'autre part, le producteur n'a aucune garantie de voir le prix d'achat officiel s'appliquer réellement. Le prix réel d'achat est plutôt le résultat d'un rapport socio-économique entre le producteur et le commerçant, et le producteur ne reçoit pas le prix officiel s'il n'a pas un pouvoir de négociation suffisant. On a vu, en effet, que les riziculteurs avaient souvent une marge de manoeuvre étroite et que leurs stratégies de gestion de leur stock céréalier étaient limitées par l'obtention d'un crédit de soudure sous la forme d'une avance sur récolte ou de l'obligation de vendre aussitôt la récolte. Ceci ne concerne d'ailleurs pas l'ensemble des riziculteurs puisqu'un certain nombre d'entre eux peuvent éviter ces deux contraintes et même être fournisseurs de crédit de soudure. On doit donc différencier un groupe de producteurs vulnérables, dont l'importance peut varier selon les bonnes ou mauvaises années.

Deux problèmes apparaissent donc sur ce marché du paddy, l'absence de régulation des prix au cours de l'année et le fait que le prix officiel ne soit pas garanti et puisse être, pendant une période, très supérieur à ceux réellement pratiqués. Ces deux aspects rétroagissent naturellement l'un sur l'autre.

On peut alors s'interroger sur l'intérêt d'une fixation de prix d'achat officielle et par là sur les conditions de réussite d'une politique de prix au producteur, si le producteur n'a pas de garantie sur l'obtention effective de ce prix.

La garantie la plus simple, en théorie, pour le producteur est l'achat direct, c'est-à-dire à un organisme officiel ou à une coopérative de production. L'expérience des caisses a montré que celles-ci avaient un coût de fonctionnement élevé pour les finances publiques (charges fixes de fonctionnement et subventions notamment) tout en ne parvenant pas réellement à concurrencer le commerce privé, et n'achetaient (pour ces raisons et d'autres d'ordre interne) pas de quantités suffisantes pour stabiliser le marché. La concurrence du commerce privé s'opère au niveau des services fournis au producteur, que ne rendent pas les caisses d'achat, c'est-à-dire essentiellement des prêts de soudure, et d'avance sur récolte. Il constitue également un réseau ramifié, efficace et prompt à répondre aux besoins de ventes précoces juste après la récolte.

.../...

En Côte d'Ivoire, l'achat direct au prix officiel n'est possible qu'auprès des coopératives mais on a vu aussi qu'elles avaient pour la plupart un fonctionnement défectueux et ne répondaient pas non plus aux besoins de crédits de soudure, ce qui occasionne le départ des coopérateurs et une partie des adhérents.

Ces phénomènes sont constatés sur d'autres marchés de céréales, en d'autres lieux, comme le montre une étude sur les marchés de céréales au Mali (1) (mil, maïs, sergho, riz) où coexistent un marché libre et un marché officiel comportant un organisme d'achat, l'OPAM, n'ayant pas suffisamment d'influence sur les prix. Les observateurs montrent également une hausse des prix à la production "sensible et continue" (1) au cours de la campagne. En outre, elles ont l'intérêt de distinguer les années de bonne et de mauvaise récolte, car les prix ne s'établissent pas de la même façon. Lors d'une mauvaise récolte, par le jeu du marché, les prix sont d'un niveau supérieur à ceux d'une récolte abondante. En particulier, dans ce cas, les prix sur le marché libre sont supérieurs aux prix officiels offerts par l'OPAM. La concurrence joue pleinement entre les commerçants et les auteurs admettent qu'une intervention officielle ne serait pas nécessaire pour garantir les prix au producteur. La variation saisonnière, bien qu'atténuée, persiste néanmoins. Au contraire, lors d'une bonne récolte, le jeu du marché place les prix d'achat à un niveau faible et inférieur au taux officiel. Les auteurs estiment alors qu'une régulation par un organisme d'achat officiel est nécessaire pour soutenir les prix d'achat.

Ce dernier cas de figure semble correspondre à ce qui a été observé au cours de nos enquêtes. En effet, on a signalé que bien que ne connaissant pas les résultats régionaux, la récolte de 1984/85 peut être considérée comme bonne et, nettement supérieure à celle des années précédentes. Cette abondance relative peut donc expliquer les bas prix enregistrés après la récolte, d'autant que la modalité de vente la plus fréquente est la vente au commerçant privé et qu'une partie des producteurs est vulnérable, après plusieurs années médiocres. En fait, si on admet ce fonctionnement du marché, quelque soit le résultat de la récolte, la rémunération du producteur n'est jamais satisfaisante. Les prix relativement élevés des mauvaises années ne compensent pas les faibles quantités vendues, ou le distockage qu'opèrent les producteurs qui allongent ainsi la période de soudure pour le ou les produits considérés. A l'inverse, les quantités vendues ne compensent pas les faibles prix dans le cas d'une bonne récolte, et un distockage peut également se produire.

Si on se situe du côté du producteur, c'est la rémunération finale qui importe (compatible bien sûr avec les coûts de production, ce qui rend problématique les bas prix de vente au début de campagne) et le desserrement des contraintes sur les stratégies de production et de gestion de l'exploitation.

(1) : Evaluation de la filière céréales au Mali. Série Evaluations - Ministère de de la Coopération. Juin 1986 -.

La garantie du prix au producteur n'apparaît pas uniquement dépendante de l'existence d'un dispositif de commercialisation officiel, ni de coopératives puisque le fonctionnement est géré entre autre par le manque de pouvoir de négociation d'une partie des producteurs face au marché libre. En fait, le rétablissement des trésoreries et des fonds de roulement de ces producteurs apparaît primordial à régler, de façon à ce que les contraintes pesant sur la gestion des stocks de l'exploitation agricole soient moins lourdes.

En Côte d'Ivoire, si on permet aux producteurs un pouvoir de négociation, on peut peut-être limiter les effets d'une libéralisation totale du commerce de paddy. Le producteur peut se baser sur les coûts de revient et le prix d'achat officiel, ou sur la concurrence entre commerçants quand les récoltes sont moins bonnes. Une certaine régularisation peut se faire puisque les bas prix des avances sur récolte ou des ventes précoces sont ainsi en mesure de disparaître. On peut ainsi envisager l'obtention de prêts de soudure personnels par une banque type BNDA ou collectifs par l'intermédiaire d'une coopérative. Pour l'instant, en Côte d'Ivoire, les producteurs pouvant bénéficier de prêts BNDA sont les producteurs de café et de cacao essentiellement, puisque se basant sur des critères bancaires classiques, la BNDA estime que la production vivrière ne constitue pas une garantie suffisante à un prêt.

-:-:-:-:-

CHAPITRE VI

LA COLLECTE DU PADDY

INTRODUCTION :Quelques aspects de méthodologie.

Des difficultés d'ordre méthodologique sont apparues lors du traitement des données dans l'identification des agents de la collecte et dans la constitution de catégories en raison des phénomènes de cumul des fonctions et de la grande hétérogénéité des collecteurs rencontrés.

a) Le problème du cumul des fonctions s'est posé avec une assez grande acuité.

La collecte ne peut constituer une activité unique en raison de son caractère saisonnier. Outre les collecteurs-cultivateurs, un grand nombre sont grossistes, boutiquiers, transporteurs, acheteurs de produits, artisans, etc...

Les autres activités repérées au cours des enquêtes sont les suivantes : agriculteur, décortiqueur, boutiquier (vente au détail), grossiste distribution en magasin, commerçant hors boutique, acheteurs de produits d'exportation, transporteurs.

On doit donc se situer au niveau de la fonction de collecte et non pas au niveau des individus car le traitement des données ne serait pas possible (on obtiendrait presque autant de catégories que de situations individuelles). En outre, pour des raisons de présentation, on a été amené à opérer une distinction artificielle, entre les collecteurs ne vendant leur paddy qu'à l'usine et ceux opérant sur plusieurs circuits. En effet, on a identifié un réseau commercialisant du riz artisanal (décortiqué au moulin et pilé à la main) ; tous les acteurs de ce réseau sont présentés dans un chapitre particulier et les interactions entre les divers réseaux seront vues à ce moment.

b) Nature des données.

Les méthodes d'enquêtes utilisées en milieu commerçant, principalement pour les collecteurs et basées sur des entretiens semi directifs ont abouti à la compilation de données qualitatives et quantitatives. Cependant, celles ayant permis une plus grande exploitation sont essentiellement qualitatives dans la mesure où le nombre de dossiers de collecteurs n'est pas suffisant pour traiter les chiffres recueillis comme des séries statistiques. De plus, des chiffres fournis par les individus, peuvent être sujets à caution. Leur généralisation à tous les collecteurs paraît donc incertaine.

Les collecteurs ont été interrogés sur les points suivants :

- leur histoire de vie, afin de savoir d'où ils venaient et comment ils sont venus aux activités d'achat ;
- les autres activités : nature et essai de quantification ;
- les méthodes de travail : familial, association, secteur d'activité et pourquoi, la constitution du réseau de fournisseurs de paddy, les méthodes d'achat etc ...
- les données chiffrées, le capital et les investissements en matériel, nature et niveau des frais intermédiaires, prix d'achat et de vente, revenus.

Les commerçants interrogés n'ont bien sûr pas toujours répondu à ces questions ou d'une façon qui ne permet pas de retenir l'information. Les dossiers ne sont donc pas complets surtout en ce qui concerne les résultats économiques et notamment le niveau de revenu, qui, on le verra, ne peut être appréhendé par des estimations car le bénéfice sur chaque opération semble variable et le niveau d'activité peut fortement fluctuer au cours de la campagne agricole. Le nombre de dossiers retenus finalement est faible, une trentaine, après élimination de ceux trop incomplets ou trop "incertains".

La nature des données, leur disparité ne permet pas d'envisager un traitement "classique" qui mène à estimer qu'une telle proportion d'individus a telle ou telle caractéristique ou comportement, que l'on analyse ensuite. Peu de variables peuvent être dépouillées de cette manière. Les informations recueillies auprès des collecteurs et commerçants ont plutôt permis de repérer des cas de figure, de proposer une analyse des pratiques commerciales et de la situation sociale et économique des individus.

I - COLLECTE EFFECTUEE PAR LA RIZERIE : CONCENTRATION DU MARCHÉ DU PADDY

ENTRE QUELQUES COMMERCANTS

Une enquête auprès de la rizerie industrielle a permis d'avoir une vue précise du marché du paddy pour les individus allant y vendre leur paddy. On a pu consulter tous les bordereaux de réception jour par jour, du premier jour de l'ouverture de l'usine au 31 Août jusqu'au 15 Mars, au moment où la collecte se terminait progressivement. Le traitement de ces renseignements visait à estimer l'intensité des phénomènes de contrôle du marché par certains commerçants, et à avoir une appréciation du nombre de collecteurs intervenant dans la région. On a donc, pour chaque individu, fait le total de ses ventes à la rizerie puis on a comparé les résultats des commerçants entre eux.

.../...

La rizerie industrielle de Bonguanou, la SORIZCI (Société des rizeries de Côte d'Ivoire), fait partie d'un groupe agro-industriel français, ABILEGAL, qui a diverses ramifications dans ce secteur. Les autres filiales de ce holding sont UTPA (achat de café-cacao-maïs), ou encore FACU, une filiale d'aliments pour bétail dont la matière première est la farine basse résultant de l'usinage du paddy, SKOKAKI spécialisée dans le stockage de produits alimentaires et la prestation de services (location de silo) et enfin UNICO, société d'import-export.

La SORIZCI a repris en 1982 la rizerie SODERIZ, construite en 1971 et fermée depuis la disparition de la SODERIZ. A sa création, l'usine avait une capacité théorique d'usinage de 6 tonnes/heure, une seconde chaîne a été construite en 1983 pour régler les problèmes de stockage. Le silo de 10.000 tonnes, utilisé actuellement, a été lui construit en 1978. La rizerie emploie deux types de personnel : 26 permanents comprenant administratifs et techniciens et quelques 80 saisonniers, payés chaque jour, au moment de la récolte.

1 - Evolution de la collecte de paddy réalisée par la rizerie.

Comme toutes les autres rizeries, celle de Bonguanou avait subi une régression de son activité au début des années 1980 et avait été fermée pendant la campagne 1982-83. Bien que ne se situant pas dans une région dite rizicole, ses résultats ont souvent été supérieurs à la plupart des autres rizeries (voir tableau n° 1). Bonguanou draine en effet le paddy d'une assez grande région (Abougourou - Dimbokro Akoupé) et les riziculteurs ont fait du riz une production de rente.

La privatisation semble avoir eu un effet positif puisque dès la première année, l'usine collecte plus de 18.000 tonnes. La collecte officielle semble relancée puisque la progression est de 28,5 % entre 1983/84 et 1984/85. Cela peut être dû à une augmentation de la production ou de la part commercialisée de la production mais on rappelle qu'il n'est pas possible de le vérifier pour la région. D'autre part, les commerçants retrouvent des conditions d'écoulement du paddy qui n'étaient pas toujours assurées, semble-t-il, avec la SODERIZ. Les acheteurs, en effet, quand ils livrent du paddy à l'usine sont très attachés au paiement immédiat de leur produit. Il arrivait fréquemment, semble-t-il, que la SODERIZ ne paie pas tout de suite, faute de moyens de financement, le paddy acheté. Ces retards de paiement, parfois assez longs, ont été à l'origine d'une certaine désaffectation de la rizerie de la part des collecteurs. Ceux-ci s'étaient alors orientés, pour certains d'entre eux, vers la transformation du paddy au moulin à décortiquer. La direction actuelle de l'usine règle immédiatement les livraisons de paddy, par un chèque endossable à la banque de Bonguanou. Elle est également attentive à la réduction du temps d'attente au déchargement.

.../...

Cependant, au plus fort de la campagne agricole, la file de camions attendant d'être déchargés reste encore impressionnante. Une réception rapide du paddy est également souhaitée par le collecteur en raison du coût supplémentaire d'immobilisation du véhicule et du chauffeur, que ce soit un véhicule de location qu'il paie durant tout le temps de son immobilisation ou son propre matériel (dans ce cas il s'agit d'un manque à gagner). Les frais de transport gonflent fortement les coûts intermédiaires et les commerçants tentent de les réduire au minimum.

Les bons résultats de collecte de la rizerie, sont en outre facilités par le fait que tout individu peut se constituer acheteur de paddy s'il dispose des moyens financiers nécessaires à l'achat du produit. La fonction ne requiert pas, contrairement à la distribution, un agrément de la CGPP, ni un quota de vente minimum. Effectivement, de nombreux individus se sont présentés à l'usine durant la campagne et ont acquis du paddy à un moment ou à un autre de la campagne agricole. On note un certain engouement pour ce commerce où les débouchés paraissent très immédiats et qui n'exige pas de conditions à priori.

Cependant, cette apparente accessibilité de cette activité commerciale cache une forte concentration du marché du paddy entre les mains de commerçants peu nombreux. La progression sensible des achats de l'usine s'est effectuée par une intensification des activités de collecte d'une certaine catégorie de commerçants.

Tableau n° 37

Evolution du volume de paddy réceptionné par la rizerie de Bonguanou
entre 1973 et 1986

Année	Paddy réceptionné en tonnes	Part de la collecte officielle totale en %
1972-73	3.180	25,5 %
1973-74	2.274	7,6 %
1974-75	13.244	13,3 %
1975-76	30.960	20,8 %
1976-77	11.800	16,8 %
1977-78	24.300	20,0 %
1978-79	17.431	18,0 %
1979-80	26.419	18,0 %
1980-81	7.921	14,0 %
1981-82	271	1,6 %
1982-83	Fermée	-
1983-84	18.250	36,0 %
1984-85	23.450	18,16 %
1985-86	50.939 (1)	54,6 % (1).

(1) : Y compris la rizerie de Yamoussoukro.

Sources : 1973-1983 : Hirsch opt.cit.
1983 à 1985 : Rizerie de Bonguanou.
1986 : Ministère du Développement Rural.

2 - Mesure de la concentration sur le marché du paddy.

La zone d'influence de l'usine de Bonguanou est relativement vaste mais les collecteurs se déclarant hors du département de Bonguanou viennent des villes limitrophes (Duoukro, Ouelle) et ne sont pas nombreux. Déduire leur activité du total collecté par la rizerie sous prétexte que l'enquête ne concerne que le département de Bonguanou n'aurait aucun sens puisque les commerçants appartenant à cette zone vont aussi souvent acheter du paddy dans ces régions voisines (Abengourou, Agboville, vers Yamoussoukro, Dimbokro etc...).

Un problème d'identification des collecteurs s'est posé au cours du traitement des données dans la mesure où les producteurs peuvent amener leur récolte directement à l'usine. Un certain nombre d'agriculteurs viennent donc à la rizerie une ou deux fois, apporter leur production mais ne peuvent être considérés comme commerçants. De plus, une confusion peut se produire entre eux et les acheteurs ayant de très petits volumes de vente. Ces individus peuvent donc être également de petits acheteurs de paddy, agriculteurs ayant quelque avance monétaire et qui achètent la récolte d'autres agriculteurs de leur village.

Si on suit le deuxième critère, on observe une très grande disparité entre la ville de Bonguanou et le reste de la région. En effet, 86,6 % des individus livrant un volume inférieur ou égal à 5 tonnes sont issus de Bonguanou.

Origine	Effectif
Bonguanou	97
M'Batto	2
Arrah	1
Zone Kregbé A ndé	2
Abongua	2
Tiemelekro	2
Cechi (hors du département de Bonguanou)	2
Bocanda (idem)	1
Anoumaba	2
Adelakro	1
TOTAL	112

Ceci n'est pas surprenant puisque les coûts de transport ou de battage éventuellement annulent, pour les petites quantités, la majoration de la marge bénéficiaire obtenue à l'usine. Les résidents de Bonguanou, par contre, peuvent éviter les frais de transport en utilisant la bicyclette ou la charette à bras en ville. On peut donc admettre en se basant sur les deux séries, qu'effectivement les 112 livraisons inférieures à 5 tonnes, et celles uniques de BONGUANOU émanent bien de producteurs. On ne peut être aussi affirmatif pour les autres, bien qu'il ne semble pas qu'on puisse les considérer vraiment comme des commerçants.

.../...

Ces remarques peuvent sembler inintéressantes, voire inutiles, si l'on considère le volume total mis en jeu. En effet, les individus livrant une seule fois à l'usine ne participent qu'à 3,4 % du volume total collecté par la rizerie et ceux livrant 5 tonnes et moins qu'à 1,3 % du même volume. Il n'en est pas de même au niveau des effectifs, les premiers sont 159 soit 37 % du nombre total de personnes s'étant rendues à la rizerie, les seconds 112, soit 26,6 % de l'effectif total. Ainsi, si l'on retire ces 112 des 159 personnes en faisant l'hypothèse que ce sont des agriculteurs, l'effectif des collecteurs de la région travaillant avec la rizerie diminue fortement. En fait, on s'aperçoit que ceux réalisant au moins des tonnages moyens (+ 100 tonnes) sont très peu nombreux : 54 collecteurs seulement.

Le dépouillement des bordereaux de réception du paddy fait très nettement apparaître une grande disparité entre les acheteurs de paddy et une très forte concentration du marché du paddy entre quelques collecteurs. En effet, 7,5 % des individus parmi ceux ayant livré plus de 5 tonnes, ont contribué pour 50,6 % à la collecte totale de la rizerie. A côté de ces gros commerçants, une pleïade de petits et moyens acheteurs n'hésitent pas à intervenir sur le marché sur des quantités qui ne leur procurent qu'un faible revenu.

T.38 Répartition des acheteurs de paddy en 1984/85.

Tonnage vendu à la rizerie	% de l'effectif total	% du volume vendu par cet effectif	Effectifs	Volume collecté en tonnes
0- 5 tonnes	26,1	1,4	112	287,830
5- 10 tonnes	22,6	3,4	97	711,530
10- 25 tonnes	20,3	6,2	87	1.316,700
25- 50 tonnes	12,5	8,8	54	1.875,290
50-100 tonnes	8,4	16,2	36	3.434,170
100-200 tonnes	4,6	13,4	20	2.845,610
200-500 tonnes	3,9	25,6	17	5.438,070
+ de 500 tonnes	1,6	25,0	7	5.289,890
TOTAL	100,0	100,0	429	21.199,090

Les classes se rapportant au tonnage expriment le volume total de paddy livré par les acheteurs : par exemple, les acheteurs ayant chacun vendu à l'usine de 50 tonnes à 100 tonnes représentent 8,4 % des effectifs totaux et 16,2 % des quantités totales reçues par la rizerie.

.../...

Ce phénomène de concentration est d'autant plus intéressant que les plus importants collecteurs sont également acheteurs de café et de cacao (libanais et diulas). Ces commerçants forment une catégorie particulière dont les caractéristiques seront vues dans la deuxième partie de ce chapitre (II). Dans une catégorie intermédiaire (+ de 100 tonnes) on côtoie des Dioulas (pour ceux que l'on a pu identifier), qui n'interviennent pas dans la collecte des produits d'exportation, mais dans le commerce en gros, boutiques, cola etc...

Il est plus difficile d'avoir une vision synthétique des petits acheteurs car leur activité de collecte correspond forcément à de nombreux cas de figure différents. Quelques exemples seront présentés dans la deuxième partie de ce chapitre. Ils disposent de moyens de financement limités, qui leur permettent cependant d'intervenir de façon temporaire ou ponctuelle. Pour un certain nombre de personnes, l'achat de paddy est une activité accessoire, ou l'occasion d'arrondir son revenu. La souplesse du marché facilite donc une mouvance assez grande parmi les collecteurs, que l'on ne retrouve pas forcément d'une année sur l'autre, même quand ils ont réalisé des quantités moyennes. Les sorties correspondent aussi à un échec de l'activité, le collecteur ne récupère pas forcément son capital de départ car il a octroyé des prêts non remboursés ou subi des frais intermédiaires trop lourds, ou bien il ne parvient pas à se procurer des moyens de financement suffisants.

Le caractère oligopolistique du marché du paddy s'accompagne paradoxalement d'une assez grande facilité d'entrée, mais les barrières jouent assez rapidement et empêchent la plupart des collecteurs d'augmenter leurs volumes d'achat. Ces barrières seront analysées après la présentation des différents types d'intervenants.

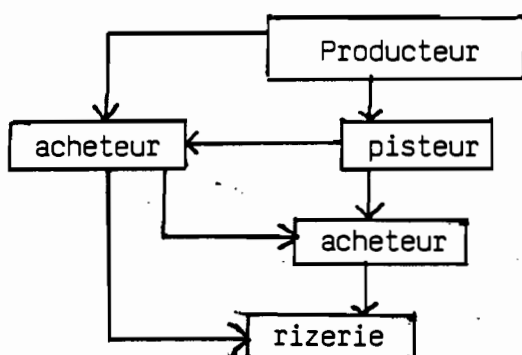
II - LES CATEGORIES D'INTERVENANTS.

On a opéré une première distinction entre les agents commerciaux, c'est-à-dire les intervenants réalisant concrètement les opérations commerciales et les financiers des activités de collecte. En effet, un intervenant qui ne maîtrise pas le financement des opérations qu'il effectue, n'a que des stratégies limitées et surtout il n'oriente pas la destination des capitaux commerciaux.

L'ensemble de la collecte du paddy, tout comme celle d'autres vivriers et celle des produits d'exportation, repose sur la sous-traitance. La circulation verticale du capital tout au long du circuit assure l'efficacité du système de collecte. Les collecteurs (finançant leurs opérations d'achat) ont été d'abord distingués suivant l'origine du capital, puis dans un second temps, suivant la nature des activités annexes qu'ils assurent.

.../...

Schéma du circuit de collecte à destination de la rizerie.



1 - La fonction de pisteur.

La fonction de pisteur existe car un certain nombre d'acheteurs n'effectuent pas eux-mêmes tout ou partie des opérations d'achat, soit afin d'augmenter leur chiffre d'affaires, soit parce qu'ils ont une autre activité.

Le pisteur, appelé aussi commis, joue un rôle particulier car c'est lui qui contribue à la ramification du système de collecte et à la circulation de l'information (sur les disponibilités des producteurs en paddy et sur les prix). Sa présence est d'autant plus nécessaire qu'il n'existe pas de marché physique du paddy en gros. Le collecteur ne se déplaçant pas lui-même en brousse finance donc simplement des commerçants qui se chargent des achats et perçoivent une commission sur les quantités. Cette fonction consiste donc à acheter du paddy pour quelqu'un d'autre et contient elle aussi une diversité de cas de figure : selon le contrat entre le collecteur et le pisteur, les volumes traités, le matériel etc... En effet, le pisteur peut être un agriculteur regroupant simplement du paddy au niveau du village comme un commerçant disposant d'un moyen de transport et ayant une activité quelquefois plus importante que certains petits acheteurs.

La formule est surtout connue dans le cadre de la collecte du café et du cacao, et du commerce de la noix de cola. Elle est appliquée selon les mêmes principes dans la collecte du paddy, aussi bien dans le commerce du riz artisanal que non artisanal.

A - Le contrat entre le collecteur et le pisteur.

Le pisteur peut donc assurer diverses fonctions dans le sous-circuit de la collecte :

- la distribution du crédit auprès des producteurs au moment de la soudure ;
- l'achat proprement dit ;
- la prospection dans les villages et campements ;
- la livraison au collecteur et transformation paddy en javelle en paddy grain.

Le contrat et la rémunération des pisteurs vont dépendre des opérations réalisées et leur donner un statut variable. L'arrangement entre le collecteur et le pisteur est oral, et la rémunération du second varie selon les collecteurs et selon les pisteurs. Les acheteurs de café-cacao utilisent les mêmes règles pour le paddy que pour les café et cacao. Les deux exemples suivant situent la nature du contrat entre les agents.

Acheteur numéro 1 :

- * 1er cas : Le pisteur avertit le collecteur qu'il a réuni un certain volume en brousse. Celui-ci envoie un véhicule sur place et expédie directement le paddy à l'usine. Il déclare donner 7 FCFA au pisteur, le pesage de la rizerie faisant foi. Il estime que cette formule est la plus intéressante car il n'a pas de frais de manoeuvre à assurer et gagne une demi-journée sur l'obtention de l'argent.
- * 2ème cas : Le pisteur amène le paddy au magasin et le collecteur paie le transport et verse 5 FCFA / kilo.
- * 3ème cas : La rémunération des pisteurs diminue à 3 FCFA/kilo ou moins quand ils tardent à amener le paddy et donc l'argent avancé qu'il pourrait réinvestir dans de nouvelles opérations d'achat. Cet acheteur n'a pas donné d'indications sur la fréquence de ce dernier cas.
- * 4ème cas : Les achats aux petits commerçants se font à 90 FCFA/kilo.

Acheteur numéro 2 :

- * 1er cas : Les pisteurs fonctionnant avec l'argent et les véhicules des collecteurs reçoivent 5 FCFA/kilo ou moins. Ceci a été confirmé par un des pisteurs.

Les autres cas concernent les achats aux petits acheteurs.

- * 2ème cas : Les achats au magasin de stockage auprès des commerçants se font également entre 85 et 90 FCFA/kilo.
- * 3ème cas : Les achats auprès des commerçants n'assurant pas le transport se font à 85 FCFA/kilo.

Les autres commerçants, hors système de commercialisation des produits d'exportation, ne se sont guère montrés explicites sur les rémunérations des pisteurs. Il semble qu'elle varie entre 2 FCFA et 7 ou 8 FCFA le kilo ou soit discutée. Un pisteur déclare réaliser des achats de manière occasionnelle pour un gros commerçant de Bonguanou. Il reçoit environ 500 FCFA par sac de paddy ce qui pour un prix moyen de 75 FCFA par sac représente une commission de 6,5 FCFA par kilo. Il ne prend pas en charge les frais de transport.

.../...

B - Typologie des pisteurs.

Ces exemples montrent que les pisteurs ne forment pas une catégorie homogène, ayant des conditions de rémunération identiques. En dehors des différences exprimées par les collecteurs eux-mêmes, on a pu distinguer les cas de figures suivant :

- le pistor est à la limite un simple informateur du collecteur à qui il évite la prospection et la multiplication des déplacements. Ils réunissent le paddy, distribuent ou non des crédits et préviennent l'acheteur qui se déplace lui-même pour régler les achats. Une femme collecteur et un décortiqueur nous ont déclaré travailler de cette façon. Ce pistor n'a donc pas une liberté d'action très grande.

Il reçoit une faible commission qui peut être déterminée selon l'opération et le bon vouloir de l'acheteur sans référence à une commission au kilo.

- Le pistor ne possède ni capital financier, ni moyen de transport, mais réalise lui-même les achats et utilise les véhicules prêtés par le collecteur. Il détermine donc lui-même le prix d'achat au producteur puisqu'il est son seul interlocuteur. Il est évident que ce type d'organisation favorise le maintien du prix réel d'achat au producteur, inférieur au prix officiel. Le pistor voit accroître sa marge bénéficiaire à défaut de pouvoir jouer sur les quantités. Il en est de même pour le pistor disposant de son propre véhicule.

Il semble que certains commerçants allient un rôle de pistor à des achats personnels. Tel est le cas d'un commerçant de M'Batto, dont une partie des achats est financée par un acheteur de produits. Il dispose d'un potentiel de transport et de certaines infrastructures et son objectif est de s'installer lui aussi comme acheteur de produit en relation directe avec les usines.

Certains commerçants assimilent les pisteurs aux commerçants achetant du paddy avec leurs propres fonds et leur revendant. Ceux-ci n'ont pas de véhicules ou bien une capacité de transport insuffisante pour rentabiliser une livraison à l'usine. On ne peut d'un point de vue analytique les considérer comme des pisteurs puisqu'ils ont une capacité pécuniaire d'achat et éventuellement un véhicule. Ils constituent plutôt un intermédiaire supplémentaire dans le circuit de commercialisation, contrairement aux pisteurs dont les opérations sont en fait de "fausses reventes" aux acheteurs.

Deux exemples d'insertion dans le sous-circuit de collecte.

Premier exemple : Cette personne allie la fonction de pistor avec d'autres activités : petit commerce, revente de riz pilé au moulin. Ce malien, émigré en Côte d'Ivoire depuis une trentaine d'années a été cultivateur puis planteur avant de cesser cette dernière activité en 1982, sa plantation ayant brûlé.

.../...

Hors campagne agricole, il tient un commerce "petit déjeuner" dont le matériel ne lui appartient pas. Sa rémunération dépend des résultats de vente. Pendant la campagne agricole, ses activités sont orientées vers le commerce du riz et du paddy. Il achète du paddy en petites quantités, destinées à des commerçants (boutiquiers) ou à des consommateurs après transformation.

Il réalise ces opérations à la demande et déclare ne pas avancer d'argent personnel pour les achats de paddy. Cette activité, même si elle porte sur de petites quantités à la fois, semble assez régulière puisqu'il dispose d'un réseau de cultivateurs disposés à lui fournir du paddy.

Pendant cette saison, il a réalisé un achat de paddy plus important pour un acheteur de Bonguanou qu'il connaissait auparavant. Ce genre d'opération est très ponctuelle pour lui. Son petit commerce de riz blanc est facilité par le fait qu'il a un accès direct à un moulin à décortiquer, dont un membre de sa famille a la gérance. Il complète d'ailleurs ses activités en l'aidant (manoeuvrage). Cet agent n'a pas su ou n'a pas voulu nous indiquer les revenus qu'il tire de ces diverses opérations et déclare des gains très variables selon les transactions.

Second exemple : Ce pisteur Mossi (Burkinabé) travaille avec son frère pour un acheteur et réalise quelques opérations à son compte. Son aire d'activité est limitée au village dans lequel il réside et aux commerçants environnants. Agriculteur, il commence à acheter du paddy quand il a terminé les travaux agricoles sur ses propres champs. Il distribue environ 50 à 70.000 FCFA de crédit de soudure à des cultivateurs, fournis par le collecteur qui l'emploie. Il est rémunéré en fin de campagne et reçoit la moitié de la marge bénéficiaire obtenue.

C - Rémunération de l'activité.

Les rémunérations des pisteurs et des assimilés sont donc extrêmement difficiles à estimer à cause de la variation du niveau d'activité et des pratiques commerciales des pisteurs. En effet, le taux de commission ne donne pas directement un niveau de revenu, même dans le cas le plus simple où le pisteur ne fait qu'acheter le produit. Deux autres éléments au niveau de l'achat peuvent faire varier la marge :

- le niveau du prix d'achat : le collecteur ne s'intéresse pas au prix d'achat au producteur quand le pisteur réalise l'opération. Il donne simplement une commission par kilo rapporté.
- les unités de vente : un certain nombre de collecteurs ne font aucune transformation n'acceptent que du paddy en grain. Il est donc fréquent que le pisteur achète du paddy en javelle au producteur qu'il transforme lui-même.

.../...

Il semble que cette pratique gonfle la marge bénéficiaire du pisteur. Un acheteur nous a confié ne verser aucune commission sur le kilo de paddy en grain car il estimait que le pisteur se rémunérait en achetant le paddy en javelle.

Les comptes simplifiés des pisteurs se présentent donc de la manière suivante :

1 : S'il ne dispose pas d'un véhicule, sa rémunération dépend donc de la commission donnée par le collecteur et des gains supplémentaires éventuellement réalisés en transformant le paddy.

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>
- Battage du paddy	!	- prix du collecteur
	!	- prix réel
- <u>Rémunération.</u>	!	- commission versée par le collecteur.

2 : S'il possède un véhicule, la commission perçue est plus élevée mais il peut subir des coûts intermédiaires importants.

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>
- Battage du paddy	!	- Prix du collecteur
- Amortissement du véhicule	!	- Prix réel
- frais de carburant	!	
- entretien du véhicule	!	
- chauffeur	!	
- Rémunération.	!	- commission versée.

2 - L'insertion des acheteurs de café et de cacao dans le commerce du paddy.

La collecte de café et de cacao constitue la principale activité commerciale de la région et a un effet d'entraînement sur les autres de part les revenus qu'elle procure aux planteurs. Ce type de commerce a d'abord été mené par les Français qui ont progressivement abandonné celui-ci dans les années 1950 et laissé la place aux Syro-libanais. L'achat de produits d'exportation constitue leur première source de revenus dans la région et presque tous s'y consacrent. Les commerçants libanais y exercent un monopole et bien que des commerçants africains possèdent des entreprises d'achat importantes, ils demeurent le plus souvent pisteurs pour le compte des libanais.

.../...

La collecte des produits d'exportation a généré des entreprises commerciales particulières, liées au capital commercial international et au capital industriel. En effet, la collecte est entièrement financée par les grandes sociétés agro-industrielles transformant le café et le cacao pour l'exportation. Issues du commerce de traite ces entreprises revendent les produits manufacturés, auparavant essentiellement importés, actuellement essentiellement issus de l'industrie nationale. La plupart d'entre elles ont conservé ces deux pôles et les acheteurs de café-cacao sont très souvent grossistes en produits alimentaires et non alimentaires ; par contre, les commerçants africains semblent ne pas tous avoir des magasins de gros et ils interviennent aussi dans le commerce d'autres vivriers. Tous les acheteurs de produits d'exportation sont également transporteurs, un parc de véhicules étant indispensable à l'exercice de cette activité.

Il n'apparaît pas étonnant pour plusieurs raisons que ce type d'entreprises aient pu rapidement prendre une place prépondérante dans la collecte du paddy à destination de l'usine. Celles-ci reposent sur le même type d'organisation que la collecte du café et du cacao. Ces commerçants ne se heurtent à aucune barrière à l'entrée car ils possèdent déjà un potentiel financier et matériel très important et enfin, la collecte du paddy s'insère facilement dans le calendrier annuel des activités. En fait, si elle est moins rémunératrice que le café et le cacao, elle constitue un aspect des stratégies de diversification des activités commerciales et d'optimisation de l'utilisation du capital financier et matériel.

A - Organisation des entreprises.

L'intérêt des acheteurs de produit d'exportation pour le paddy s'est manifesté après l'ouverture de la rizerie (1971) et s'est accru après la privatisation. Ces commerçants n'interviennent que sur les marchés officiels et vendent la totalité du paddy acheté à la rizerie. Ils ne participent pas au commerce du riz artisanal. La collecte du café et du cacao fonctionnant selon un réseau d'approvisionnement identique à celui décrit plus haut pour le paddy, les acheteurs n'ont pas eu à s'adapter à une nouvelle organisation commerciale et de nouvelles pratiques. Les acheteurs enquêtés utilisent les mêmes pisteurs ou ont recruté des nouveaux pour le paddy. Ces campagnes d'achat du paddy et du café-cacao sont légèrement décalées dans le temps l'une par rapport à l'autre. Le paddy s'achète de juillet à mars, mais les plus grosses quantités s'achètent avant décembre alors que la traite du café et du cacao dure de novembre à mars environ, selon les années. Ce décalage est intéressant pour les commerçants car la collecte de paddy ne "gêne" pas celle des produits d'exportation et permet au contraire d'augmenter l'utilisation des infrastructures commerciales. La fin de la traite laisse normalement inutilisée une partie du potentiel de transport et de stockage. Une partie du parc automobile est immobilisée et le reste est transformé en entreprise de transport.

Les acheteurs peuvent louer leurs camions aux acheteurs de vivriers mais il est beaucoup plus rentable pour eux de devenir eux-mêmes acheteurs de paddy car ils ont des capacités de financement importantes et les véhicules requis, ces deux éléments constituant les barrières à l'entrée du commerce les plus importantes.

B - Les capacités de transport et de financement.

La problématique du transport dans le commerce des vivriers et notamment de la collecte a déjà été évoquée et on comprend alors l'avantage dont disposent les acheteurs de produits d'exportation qui se sont constitués un parc de véhicules avec les rémunérations tirées du commerce de café et de cacao, suffisamment diversifié pour répondre à tous les besoins de transport, ce qui limite les coûts intermédiaires.

Ces commerçants bénéficient surtout d'une grande capacité de financement, ce qui leur permet d'injecter des sommes très élevées dans l'économie régionale, sous forme de crédit aux producteurs et avances aux pisteurs. Cette capacité de financement leur est d'abord octroyée par les entreprises qui les sous-traitent, pour les achats de café et de cacao. Il faut aussi remarquer qu'à Bonguanou, la rizerie appartenant à ABILEGAL, il est fort possible qu'une ligne de crédit spéciale leur soit accordée pour le paddy, bien qu'officiellement, la collecte du paddy ne soit pas pré-financée. En outre, ces commerçants peuvent réallouer une partie de ces crédits à autre chose que le café et le cacao, et d'autre part, ils ont un accès facile aux prêts bancaires. Cette facilité à réunir des moyens de financement très importants leur permet d'avoir de nombreux pisteurs et de prendre quelques risques de ne pas récupérer la totalité des prêts qu'ils octroient aux producteurs et aux pisteurs. Le recrutement de pisteurs est aisé et de nombreuses propositions émanent de petits commerçants Diulas en manque de financement.

C - Les résultats.

Les volumes de paddy collectés sont à la hauteur de ces moyens. Si on reprend les chiffres issus du dépouillement des bordereaux de réception de l'usine, on constate que 5 commerçants parmi ceux ayant collecté plus de 500 tonnes en 1984 ont été identifiés comme acheteurs de café et de cacao.

<u>Origine ethnique</u>	<u>Volume collecté</u>
- Ivoirien d'Odienné	723 tonnes
- Burkinabé	1.332 tonnes
- Libanais	515 tonnes
- Libanais	514 tonnes
- Libanais	1.085 tonnes

Les deux autres collecteurs de la tranche précitée, non acheteurs de café et de cacao sont des Diulas (un malien et un ivoirien d'origine malinké). Ils ont vendu à l'usine respectivement 518 et 602 tonnes de paddy.

Parmi l'ensemble des collecteurs, 13 entreprises d'achat de produits d'exportation ont été recensées, parmi lesquelles 10 libanaises. Elles sont peut être plus nombreuses car on ne connaissait pas tous les commerçants des départements limitrophes. Ces commerçants concentrent 30 % du paddy collecté par les acheteurs, les volumes individuels s'échelonnant entre 272 tonnes et 1.332 tonnes.

3 - Autres catégories de collecteurs :

Les collecteurs de paddy non acheteurs de produits d'exportation, soit la quasi totalité de l'effectif des collecteurs, forme un groupe hétérogène. Ce premier découpage, en effet, permet seulement de mettre en évidence l'origine du capital commercial et les raisons de l'insertion rapide et couronnée de succès des acheteurs de café et de cacao dans les circuits du paddy. Les autres collecteurs sont tous d'origine africaines et allogènes, et certains n'avaient pas d'expérience du commerce de vivriers avant d'acheter du paddy. On peut également les distinguer selon l'origine des capitaux employés à la collecte du paddy : origine agricole, commerciale ou provenant d'activités administratives. On s'appuiera essentiellement sur des monographies pour étayer cette classification.

A - Origine agricole des capitaux.

Les collecteurs agissant au niveau du village de résidence des campements et villages limitrophes sont souvent pisteurs ou revendent à d'autres collecteurs. Certains se rendent néanmoins eux-mêmes à la rizerie. Ceux que l'on a rencontré travaillent avec peu de moyens, au même niveau que les pisteurs : ils n'ont pas de commis, se déplacent à pied ou en mobylette, ont des sources d'approvisionnement régulières. Ils sont cultivateurs ou planteurs. Ils achètent le paddy battu ou en tas, le battage s'effectuant avec du personnel familial ou payé (25 FCFA/ tas en brousse). Le financement de la saison d'achat se fait par leurs propres moyens. Plusieurs ont déclaré financer la saison d'achat par la vente de leur propre récolte à l'usine. Les sommes engagées sont relativement faibles : 100.000 FCFA environ. La collecte du paddy pour ces petits commerçants est une activité purement saisonnière qui peut d'ailleurs être très régulière. Un des acheteurs enquêté travaille de la manière décrite plus haut, chaque année depuis huit ans. Les achats ne commencent qu'après les travaux des champs, à plus forte raison quand ils constituent leur capital de départ avec la vente de leur récolte.

.../...

Ces collecteurs cherchent à améliorer leur revenu, mais bien qu'ils puissent quelquefois élargir leur activité, comme on le verra plus loin, les capitaux d'origine agricole ne conduisent pas ou très progressivement à des activités de collecte de grande ampleur.

Le cas exposé ci-dessous rend compte du cheminement d'un collecteur, maintenant âgé, qui a réalisé ses premières opérations commerciales il y a environ 40 ans. Cet acheteur est malien et a d'abord fait du commerce de beurre de karité et noix de cola entre la Côte d'Ivoire, Bamako et le Sénégal, avant de s'installer définitivement au bout de quelques années près de Bonguanou. Il devient riziculteur tout en poursuivant le commerce des noix de cola. Les activités commerciales sur le riz commencent lorsqu'il achète, sur son épargne, un moulin à décortiquer. Si les moulins semblaient rares dans la zone de Bonguanou à ce moment, il avait été informé de l'intérêt d'un tel investissement par les possesseurs de moulins de Dimbokro, qui vendaient le riz blanc à des commerçants d'Abidjan. Il devient donc le premier acheteur de son village et se constitue une clientèle de commerçants abidjanais qui se déplacent et de commerçants de la région. Il cesse ces activités commerciales autour du riz blanc et de la cola au moment où la rizerie ouvre ses portes et ceci semble-t-il pour deux raisons : la concurrence rend ce commerce moins lucratif et vendre le paddy à l'usine lui paraît plus avantageux que de le transformer lui-même. Actuellement, cet acheteur ne se déplace plus pour acheter le paddy et ne transforme plus le paddy javelle en grain. La main d'oeuvre familiale potentielle a émigré en ville et dans la région de Taï, en forêt Ouest, pour y ouvrir des plantations. Il achète donc le paddy aux cultivateurs auxquels il distribue des crédits de soudure et à ceux qui viennent vendre à son domicile. Il complète ses activités par l'entretien d'un troupeau de boeufs d'une trentaine de têtes.

B - Origine commerciale des capitaux.

Des commerçants divers interviennent dans le commerce du paddy et traitent des volumes très divers. Les capitaux commerciaux investis dans la collecte ne proviennent pas forcément de commerces alimentaires et certains prestataires de services commerciaux s'y intéressent (photo ; tailleur). Ceux-là achètent du paddy depuis la création de la rizerie et ont au départ une connaissance imparfaite de ce type de commerce.

Un photographe nigérian est collecteur depuis moins de dix ans et a appris cette activité sur "le tas", au contact des autres acheteurs. Il se situe désormais parmi les gros acheteurs puisqu'en 1983 et 1984 il avait collecté 240 tonnes et 200 tonnes. On ne connaît pas les gains retirés de l'atelier de photos mais il est probable que la collecte de paddy n'est plus une activité annexe ou marginale pour lui.

Il déclare une marge bénéficiaire de 4 FCFA par kilo environ, qui lui procure donc un revenu annuel de 900.000 FCFA avec des pratiques commerciales inhérentes aux gros acheteurs (pisteurs, distribution de crédit aux producteurs : 300.000 en 1984).

Le cas développé, maintenant, est celui d'un boutiquier résidant dans un gros village (8.000 habitants) à 15 kilomètres de Bonguanou. Le texte suivant est le "survey" de trois entretiens en français.

Propriétaire d'une boutique depuis 1978, il achète du paddy depuis 1981. Ses activités précédentes ne l'orientaient pas vers le commerce auquel il est venu par hasard, selon ses propres termes. Il est originaire du Bénin, où déscolarisé vers 15 ans, il émigre au Niger, puis en Côte d'Ivoire où il est soudeur puis gérant d'une station-service. Un certain nombre de petits commerçants tels les boutiquiers ont cet itinéraire de vie, car le commerce est réputé pour être une source de revenus assez rapide. Le financement de la boutique s'est effectué grâce à son épargne et un prêt contracté auprès d'un résident Béninois de Bonguanou. Il raconte les circonstances dans lesquelles il est inséré dans le commerce du paddy :

"Un diula de ce village avait acheté du paddy pour un commerçant de Bonguanou. A cette époque on lui avait donné 50 FCFA/kg pour faire les achats et pour ses intérêts. Il a eu des pertes et il risquait la prison. Il est venu demander un prêt pour compléter les pertes. Je lui ai donné l'argent et il m'a remboursé à la fin de la saison. Il m'a demandé de travailler avec lui car je pouvais emprunter de l'argent. J'ai accepté d'avancer de l'argent pour les achats et lui allait en brousse. L'année d'après, je me suis associé avec lui et c'est avec lui que je travaille maintenant. Je lui donne l'argent pour acheter le paddy ; je lui paie les frais de manoeuvres et de transport et je divise le bénéfice par deux".

Comment achetez-vous le paddy : en tas ou déjà battu ?

J'achète seulement le paddy déjà battu, rarement le paddy en tas. L'usine fournit des sacs que je prête aux cultivateurs. Je fais seulement acheter le paddy quand il n'est pas sec. Dans ce cas, je le garde ici. J'ai un magasin de dépôt que je loue et qui peut contenir 10 tonnes. J'attends toujours d'avoir 10 ou 20 tonnes pour envoyer à l'usine, car sinon avec les frais de transport, cela n'est pas valable.

Le paddy est-il acheté au même prix quand il n'est pas sec ?

Non, on achète à 75 FCFA car il est plus lourd quand il n'est pas assez sec. On ne sait pas si on va perdre ou non quand on achète pas sec. Je pèse après quand il est sec pour voir. Je préfère quand même acheter car sinon les clients peuvent aller vendre ailleurs.

.../...

Quels moyens de transport avez-vous ? Quel est le coût du transport pour un chargement ?

Je n'ai pas de camion. Je le loue. Si je vais chercher un chargement dans un campement à 5 kilomètres d'ici, si le cultivateur a amené son paddy du champ au campement, la location du camion pour aller du village au campement va coûter 10.000 FCFA. Le paddy est stocké ici. Pour aller à l'usine, la location du camion de Bonguanou à ici va coûter 20.000 FCFA.

Quels sont les autres frais pour un tel chargement ? Savez-vous quel est votre bénéfice ?

Les autres frais sont pour les manoeuvres. Pour les 5 tonnes, je vais payer 5.000 FCFA au moins. Je connais mon bénéfice puisque je fais des comptes. Je gagne 15.000 FCFA sur une tonne.

Travaillez-vous avec des membres de votre famille, dans le travail de tous les jours ou pour financer les achats ?

Ma femme s'occupe de la boutique quand je ne suis pas là. Quand je manque d'argent, je vais voir mon petit frère qui travaille à la station essence de Bônguanou. Dans la région, la vente est temporaire. A un moment, les villageois rentrent en brousse et ils ne reviennent qu'en Septembre. Il n'y a plus d'hommes dans le village et la boutique ne marche pas. La boutique ne marche bien que de Septembre à Janvier.

Quels sont vos projets ?

J'ai encore l'intention de faire l'atelier de soudure au Bénin. Je prépare déjà mon installation ; j'envoie de l'argent aux copains qui sont restés là-bas. Je ne partirais pas avant 1990 car c'est un grand projet.

.../...

Un certain nombre de Dioula gros commerçants, ajoutent la collecte du paddy à leurs autres activités commerciales, boutique de gros, commerce d'autres produits agricoles, locaux, voire transport. Ces commerçants ont aussi une stratégie de diversification de leurs activités et comme les acheteurs de café et de cacao, disposent de moyens financiers et matériels pour y investir avec succès. On a vu que certains d'entre eux égalaient et dépassaient les volumes de paddy réalisés par les acheteurs de produits d'exportation. C'est pour ceux-ci que l'origine du capital commercial et sa circulation est la plus difficile à préciser. Il est certain que l'ensemble de leurs activités leur permet de dégager des moyens de financement et ils peuvent également avoir recours aux prêts bancaires.

Un exemple nous est fourni à Bonguanou par une entreprise commerciale associant deux frères. Ils sont maliens, de Sikasso et se sont installés dans le Moronou à la fin des années 1950. Tous deux ont été cultivateurs et l'un d'entre eux tablier, dans un village proche de Bonguanou, avant de venir y résider. Ils reprennent le commerce de cola et de maïs d'un oncle vers 1965. Actuellement, ces commerçants cumulent des activités commerciales complémentaires : cola, commerce régional et à destination du Mali, maïs, arachide et oignons vers Abidjan, collecte du paddy à grande échelle mais ils ne semblent pas intervenir sur le marché du riz artisanal, boutiques de gros et de détail (deux) spécialisées dans les vivriers cultivés au nord ivoirien et qui sont peu vendus dans la région de Bonguanou. Ils sont également transporteurs et déclarent posséder deux camions d'environ 10 tonnes mais ceci est très certainement sous-estimé.

L'essentiel de la main d'oeuvre est d'origine familiale et trois générations travaillent dans cette entreprise. La collecte du paddy est prise en charge par leurs fils, les boutiques par les petits enfants. Les tâches à moindre responsabilité sont assurées par des employés mais aucun d'entre eux n'a le statut de salarié. Il s'agit des pisteurs (une dizaine) et des manoeuvres.

La collecte du paddy semble avoir pris une certaine importance encore qu'il est difficile de comparer avec les autres activités, pour lesquelles on ne dispose pas de résultats précis. Ils ont collecté à eux deux 600 tonnes de paddy, ce qui les place parmi les plus gros acheteurs. A ce sujet, remarquons que si certains moyens de productions commerciales sont mis en commun, le bénéfice ne l'est pas. Ces commerçants vendent le paddy à l'usine sous leur nom respectif, ce qui laisse supposer qu'ils ont un capital de départ personnel et des pisteurs particuliers. L'aire de collecte déborde largement les limites du département et contrairement aux acheteurs de produits d'exportation, ces commerçants transforment le paddy car ils achètent aussi bien le paddy en javelle qu'en grain, encore qu'à partir d'un certain volume, le battage devient une activité très lourde et immobilise le paddy pendant au moins quelques jours.

.../...

Ce type d'entreprise commerciale semble être en nombre limité dans la région (de Bonguanou). On en a repéré une dizaine, regroupées surtout dans la ville de Bonguanou.

Elles constituent ce que l'on a appelé les plus gros commerçants du secteur dit traditionnel dont l'efficacité a fortement concurrencé les structures étatiques, dans le secteur des vivriers. Néanmoins, l'emploi du mot "traditionnel" ou "informel" pour qualifier la nature et l'organisation de leur entreprise commerciale ne paraît pas très approprié, contrairement aux apparences. Si on considère le critère de leur officialité, elles sont inscrites au registre du commerce et connues comme transporteurs (Syndicat des transporteurs) mais il est fort douteux qu'elles envoient une comptabilité normalisée à la Centrale des Bilans. Ceci ne signifie d'ailleurs pas qu'elles n'en tiennent pas, mais il n'y a aucune raison pour que leurs "comptes" soient établis selon le plan comptable ivoirien, qui nécessite un minimum d'apprentissage technique. Il semble difficile de soutenir que ce genre d'entreprises ne tiennent pas de comptabilité, quelle que soit la méthode utilisée. En effet, le cumul des activités et leur partage familial nécessite un minimum de suivi financier, l'utilisation des techniques bancaires allant d'ailleurs dans ce sens. On peut faire l'hypothèse que ces commerces, manipulant des produits divers, mobilisant une force de travail assez importante, engageant des sommes élevées dans des activités pouvant comporter des risques financiers, ne "tiendraient pas" et surtout ne se développeraient pas sans un suivi financier précis. Par contre, il est fort possible qu'une partie de leurs activités ne soit pas déclarée (cola ou maïs par exemple) et n'apparaisse pas dans les statistiques.

Le critère de la nature de l'emploi, utilisé pour classer les activités productives informelles, va également à priori dans le sens d'une "informalité". La force de travail n'est pas salariée : elle est pour partie d'origine familiale et pour partie composée d'individus embauchés temporairement ou plus régulièrement.

On a observé les types d'emplois suivants :

- emploi régulier : il s'agit des chauffeurs, gardiens des magasins, quelques manoeuvres ;
- emploi contractuel : il s'agit essentiellement des manoeuvres embauchés pour des tâches précises : manutention, battage du paddy ;
- les contrats passés avec les pisteurs ou informateurs constituent un type d'emploi particulier : l'association entre les deux protagonistes peut se renouveler pendant plusieurs campagnes agricoles, ou être très brève.

Remarquons que la structure de l'emploi est la même dans les entreprises sous-traitantes de produits d'exportation.

.../...

Ces types d'emploi ont un caractère précaire dans le sens où ils ne sont pas protégés (sauf l'emploi familial) mais, sans cet aspect, ils ne sont guère différents de ceux du secteur capitaliste où l'on trouve de nombreux manoeuvres payés à la journée par exemple.

C - Origine salariale des capitaux.

Très peu représentée parmi les collecteurs de la région, cette catégorie de collecteurs ne semble néanmoins pas marginale dans l'ensemble du pays. A Bonguanou, une femme fonctionnaire, ivoirienne, d'origine Malinké, a plusieurs activités commerciales dont l'achat du paddy. Son activité commerciale principale est le commerce de pagnes, entre Abidjan et Bonguanou, qu'elle mène avec deux de ses filles. Elle s'est introduite au paddy récemment, avec une bonne connaissance préalable du produit. En effet, elle récupérait, auparavant, les résidus du décorticage du paddy de la rizerie dont elle extrayait le riz restant pour le vendre sur le marché. Solvable, elle a obtenu un crédit bancaire de 800.000 FCFA pour ses activités commerciales.

III - BARRIERES A L'ENTREE : CAPITAL, INFORMATION ET MAIN D'OEUVRE FAMILIALE.

L'hétérogénéité et le nombre élevé des collecteurs appellent quelques réflexions sur l'entrée dans la branche et la concurrence.

Au premier abord, le nombre d'intervenants peut laisser supposer une grande facilité d'entrée dans la branche ce qui est à la fois vrai et faux.

L'impression d'une grande facilité d'entrée tient à la souplesse de l'organisation de la collecte : tout individu a le droit de venir vendre du paddy à la rizerie quelques soient ses autres activités professionnelles et il n'y a pas de quantités minimales à respecter. Ceci conduit à l'intervention de nombreux agents qui collectent de petits volumes et dont les entrées et sorties du marché sont fréquentes (sorties momentanées ou définitives). En particulier, les résidents proches de Bonguanou n'ayant pas à assurer des frais de transport élevés, parviennent à faire un petit commerce de collecte. Cependant, la physionomie du marché, telle qu'on l'a mise en évidence grâce aux enquêtes auprès de la rizerie, montre, par son caractère oligopolistique, que des barrières empêchent un grand nombre de collecteurs d'intervenir avec des quantités plus grandes ou plus régulièrement. Ces barrières à l'entrée sont le capital financier, le capital en véhicule et la connaissance du milieu, et dans une moindre mesure, la force de travail familiale.

.../...

Le financement est un aspect primordial de la collecte et du commerce des vivriers en général. Il est souvent à l'origine de la concurrence, notamment dans le cas où il existe des structures étatiques. Celles-ci, faute de financement, sont concurrencées avec succès par le commerce privé (cas de la SODERIZ).

Actuellement, les sources de financement de la collecte sont diverses, relativement à l'hétérogénéité des acteurs :

- auto-financement : fonds personnels résultant d'activités annexes (agricoles, commerce, etc...) ;
- emprunt : auprès du secteur bancaire et auprès d'individus particuliers ;
- sous-traitance : le capital provient de l'industrie agro-alimentaire.

Tous les agents n'ont pas accès à ces sources de financement et cela limite fortement le dynamisme de l'activité d'un certain nombre d'entre eux. En outre, avoir un capital financier au moment de l'achat n'apparaît pas suffisant, étant donné les pratiques d'avances au producteur. Il faut avoir la capacité de fournir des crédits parfois bien avant la récolte et donc d'immobiliser le capital en prenant des risques de ne pas en récupérer la totalité. On a vu que le capital avancé dans le cadre de la sous-traitance des produits d'exportation n'est distribué qu'à un petit nombre d'agents. De même, l'emprunt auprès du secteur bancaire est accessible à peu d'individus. La plupart des commerçants n'offrent pas les garanties nécessaires à l'octroi d'un prêt : ils n'ont pas toujours des immobilisations, un véhicule et un compte bancaire approvisionné régulièrement (salaires). Ils ne sont, en outre, pas toujours inscrits au registre du commerce. Ce sont surtout, comme dans le cas général du commerce, les commerçants importants (acheteurs de produits d'exportations, dioulas) qui peuvent bénéficier de l'appui bancaire.

D'une façon générale, le financement des banques à la commercialisation des produits vivriers est négligeable. En effet, en 1983, les crédits à la commercialisation se répartissaient comme suit, en pourcentage (1) des encours :

- café-cacao 94,08 %
- coton 5,67 %
- riz 0,45 %.

Les vivriers autres que le riz n'apparaissent pas du tout.

On remarque également que même dans le cadre de la BNDA (Banque Nationale pour le Développement Agricole), les individus sont très faiblement financés. Ce sont les sociétés qui bénéficient de la quasi totalité des prêts (1).

(1) : COMOE Kouassi : "le circuit traditionnel dans la commercialisation des produits vivriers - Communication séminaire CIRES - 1984. .../...

Bénéficiaires des prêts en pourcentage des encours en 1983 :

- Sociétés d'Etat	37,64 %
- Autres sociétés	58,08 %
(CIDT - GAL)	
- GUC	4,27 %
- Clients individuels	0,01 %

Les commerçants enquêtés, sauf les gros acheteurs qui ne veulent rien dire de l'origine de leur capital, déclarent associer, le plus souvent, des fonds personnels à l'emprunt auprès de la famille, d'amis, ou de prêteurs. En particulier, les femmes empruntent à leur mari. Le financement de la collecte est apparu comme l'élément le plus important pour les commerçants au cours des enquêtes. Les avis quand au minimum nécessaire pour commencer une saison d'achat diffèrent mais certains estiment que l'on ne fait pas "du vrai commerce" sans un capital de début de saison d'au moins 300.000 FCFA. La faiblesse des fonds personnels et empruntés limitent les volumes collectés et le revenu utilisé pour la consommation, si bien que le même problème de financement peut se représenter tous les ans. Ceci explique en partie, les fréquentes sorties de la branche. Celles-ci sont aussi dues à des pertes mais subies lors de la saison d'achat. Le collecteur ne récupère pas le capital confié aux pisteurs ou subit des coûts intermédiaires trop élevés. Les risques de non récupération des crédits apparaissent assez grands et peuvent être surmontés que dans une grosse entreprise commerciale. De même, les fonds personnels sont importants que dans le cas où le collecteur a des activités annexes fortement rémunératrices ou pouvant être "liquidées" très rapidement. On sait peu de choses, malheureusement, sur l'origine des fonds et leur circulation ainsi que du rôle du financement bancaire pour ces gros commerçants. Il semble, en outre, que beaucoup de petits acheteurs financent leurs activités en vendant leur récolte de riz à la rizerie mais cette façon de faire semble aussi peu utilisée par les autres acheteurs.

Le capital financier, par ricochet, limitant les volumes collectés, donc les revenus, limite les possibilités d'acheter des véhicules, dont on a vu l'importance.

La connaissance du milieu peut constituer effectivement une barrière à l'entrée dans certaines activités commerciales. Elle joue d'ailleurs un plus grand rôle au niveau de la collecte des produits vivriers qu'au niveau de la distribution en boutique. Dans le cas du riz, elle a des conséquences sur les possibilités de financement, sur l'approvisionnement et l'information. Par bonne connaissance du milieu, on entend une intégration parmi la communauté marchande, une connaissance du produit manipulé et des pratiques commerciales. On a déjà évoqué l'importance pour les commerçants de se dire Diulas, afin d'être intégrés à cette communauté, contrôlant la plupart des réseaux commerciaux.

.../...

Les quelques éléments glanés auprès des commerçants semblent révéler que cela est lié, entre autre, à l'information circulant entre les commerçants et aux pratiques de prêts entre eux. La circulation de l'information sur ce type de marché, diffus à l'extrême, est essentielle. Les commerçants s'informent entre eux sur les prix pratiqués, les stocks en brousse, etc... Cela peut expliquer la relative homogénéité des prix en dehors des variations saisonnières. D'autre part, les commerçants semblent se prêter de l'argent, dans le cas d'une difficulté passagère, ou quand un agent débute une activité commerciale. Il s'agit de relations distinctes d'avec celles du pisteur, le débiteur remboursant en argent. Quelques commerçants ont notamment déclaré avoir débuté leur commerce avec un prêt octroyé par les autres femmes. Ce prêt n'était possible que si elles étaient connues des commerçantes en activité, et parce qu'elles étaient déjà vendeuses sur le marché, et connaissaient aussi le produit.

En dehors des aspects informatifs, la collecte nécessite aussi une connaissance des producteurs et des modalités d'achat. Il paraît relativement risqué, selon de nombreux commerçants, d'intervenir sur le marché du paddy sans ces préalables.

Notons que l'acheteur-boutiquier, qui est l'objet d'une monographie dans le paragraphe précédent, n'a commencé ses activités que parce que les transactions avec les producteurs étaient effectuées par son associé, burkinabé, ayant beaucoup de parents cultivateurs et dont le père faisait déjà un peu d'achat, ce qui lui a permis de maîtriser cette activité. Un tailleur d'origine Dioula avait le même comportement, en expliquant qu'il était tenté par la collecte du paddy mais qu'il lui fallait d'abord faire un temps "d'apprentissage" en tant que pisteur d'un de ses amis, lui-même collecteur de paddy.

Même si les commerçants s'appuient sur la main d'oeuvre familiale, celle-ci nous a semblé être une barrière à l'entrée moins importantes que les deux premières. Mais elle permet un "plus" dans la mesure où le commerçant peut diversifier ses activités en en confiant la responsabilité à ses parents. Une main d'oeuvre familiale fait également perdurer les entreprises commerciales ; dans la région de Bonguanou, l'installation de commerçants est relativement récente, si bien que nombre de premiers migrants sont encore vivants et contrôlent leur commerce. Les familles de commerçants sont donc dans une phase de constitution. Néanmoins, la connaissance du milieu, indispensable à moyen terme, n'est pas suffisante pour une extension des activités commerciales. Il semble que le capital financier et les véhicules soient plus déterminants. En effet, les néophytes ayant des sources de financement s'associent avec des individus, ne possédant pas de capital, mais connaissant le marché du paddy.

.../...

C'est le cas des commerçants libanais qui n'avaient jamais collecté du paddy avant l'ouverture de l'usine. Les prêts qu'ils distribuent sous forme monétaire ou en marchandises leur ont permis de passer par dessus cette difficulté. De plus, il semble qu'il leur soit aisé de trouver des petits commerçants, Dioulas ou Mossi, à la recherche de moyens de financement.

En fait, sur le marché, la concurrence semble assez vive, mais elle est atténuée sous certains phénomènes. Elle s'exerce entre les acheteurs ayant des moyens de financement et on a vu que ceux pouvant octroyer des crédits aux producteurs ou avoir des pisteurs avaient un net avantage sur les autres. Cependant, ces mêmes pratiques de crédits créent des liens particuliers entre le producteur et l'acheteur (ou le pisteur) qui peut ainsi s'attacher une clientèle, d'autant que les situations d'endettement se renouvellent souvent chaque année.

IV - TYPES D'OPERATIONS ET ESTIMATION DES MARGES.

Il a paru plus simple de rejeter l'estimation des marges commerciales après la présentation des différents types de collecteurs. En effet, on a vu que ceux-ci peuvent avoir des modalités d'achat semblables et qu'un collecteur peut cumuler plusieurs sortes d'opérations selon les circonstances dans lesquelles s'effectuent les transactions.

L'identification des types d'opérations d'achats permet de mettre en évidence les difficultés méthodologiques résidant dans le calcul de l'estimation des marges et du revenu des commerçants. En effet, les opérations ont des rémunérations différentes selon que le collecteur possède ou non un véhicule, qu'il ait acheté par l'intermédiaire d'un pisteur ou non, le lieu d'achat etc... car la nature et le montant des coûts intermédiaires varient. Les collecteurs réalisent des opérations pour lesquelles les "taux" de marge ne sont pas fixes. On ne peut donc calculer le revenu du commerçant directement à partir du volume collecté. Il faut pouvoir suivre l'ensemble de l'activité d'achat pour une campagne pour calculer la marge à partir du total des frais intermédiaires. On en déduit une marge moyenne par kilo. C'est ce qui a pu être fait pour un collecteur dont la monographie apparaît en annexe de ce chapitre, et c'est aussi de cette façon dont les commerçants calculent leur revenu. Une présentation comptable permet de mettre en évidence la structure des opérations d'achat et d'estimer la marge associée à chaque opération.

1 - Nature et montant des charges :

Les charges fixes sont liées aux immobilisations et à la présence de personnel à plein temps. Elles concernent surtout les commerçants importants. Elles se répartissent entre :

- l'amortissement des magasins et des véhicules. On n'a malheureusement pas pu les calculer sans la connaissance des prix et dates d'achat ;
- la location des magasins de stockage ;
- la rémunération des employés à plein temps : chauffeurs, gardien, manoeuvres (800 FCFA par jour, soit 24.000 FCFA par mois).

Les charges variables sont liées au volume de paddy collecté. Ce sont :

- la rémunération des pisteurs et informateurs ;
- la location de véhicules en carburant ;
- le battage du paddy ;
- les charges de personnel.

.../...

Les frais de battage du paddy et de personnel sont liés de manière fixe au volume de paddy ; on peut donc aisément les calculer. Le coût de transformation du paddy en javelle grain a été estimé à 4.750 FCFA par tonne de paddy en javelle, ce qui équivaut à 5,94 FCFA par kilo en grain. On verra le détail de ce coût dans le chapitre consacré à la transformation artisanale.

Par contre, la rémunération des pisteurs et les frais de transport peuvent varier pour un même volume.

Les frais de transport, quand il y a location, dépendent de la distance à parcourir, du tonnage, de la nature et l'état des voies de communication empruntées, du temps d'immobilisation, des relations entre le loueur et le propriétaire etc... Selon les déclarations des collecteurs, les frais de transport d'un volume donné peuvent varier du simple au double. Cependant, à l'aide d'un certain nombre d'exemples d'opérations chiffrées, recueillis auprès des commerçants, on a pu évaluer le montant du transport dans un rayon de 30 kilomètres autour de Bonguanou, c'est-à-dire correspondant grossièrement aux limites du département. Le coût d'une tonne varie ainsi entre 4.000 FCFA et 7.000 FCFA, la valeur moyenne se fixant à 6.500 FCFA. Le transport peut être également fixé par sac : 400 FCFA à 600 FCFA pour un déplacement du campement à Bonguanou.

Tout au long du circuit, différentes sortes de transports sont utilisées dont certaines ne sont pas comptabilisables :

- transport champ-village : il est assuré par le producteur souvent à bicyclette ou à pied ;
- transport champ-résidence de l'acheteur dans un but de stockage ou de battage. Le moyen requis est le camion de louage ou son propre véhicule ;
- le transport de la résidence de l'acheteur ou du producteur à la rizerie est également effectué en camion ; seuls les producteurs ou petits acheteurs résidant à Bonguanou utilisent la charette à bras, louée ;
- transport du lieu d'achat à la rizerie.

On a évalué à 6.500 FCFA par tonne ce qui correspond au transport lieu d'achat - résidence de l'acheteur ou rizerie. Les autres coûts ne sont pas comptabilisables. Pour les acheteurs de Bonguanou, on sait d'autre part que le déplacement intra-urbain coûte 50 FCFA par sac.

2 - Structure des opérations et marges associées.

D'un point de vue comptable, il n'est pas très orthodoxe de bâtir des comptes relatifs aux opérations et d'y inclure les charges fixes mais cette présentation nous a semblé plus "visuelle" et plus synthétique qu'une longue explication littéraire.

Les achats de paddy peuvent être pour un agent :

- un achat au producteur avec ses propres fonds ;
- un achat au producteur avec un capital avancé par un commerçant ;
- un achat indirect par l'intermédiaire d'un pisteur ;
- un achat à un commerçant.

A part l'achat indirect qui concerne uniquement le paddy en grain, l'unité peut être la javelle ou le grain. Les agents fonctionnent avec leur propre véhicule ou avec un véhicule loué. Enfin, les ventes peuvent se faire à la rizerie ou à un commerçant. Une énumération de toutes les sortes d'opérations n'ajouterait rien, c'est pourquoi on ne présentera que quelques cas de figure chiffrés.

1) Achat d'une tonne de paddy en grain au prix officiel :

<u>Débit</u>	!	<u>Crédit</u>
- Achat 80.000 FCFA	!	Vente 95.000 FCFA
- Transport (1)..... 6.500 FCFA	!	
- Manutention (2) .. 650 FCFA	!	
- Bénéfice 7.850 FCFA	!	

Marge bénéficiaire unitaire : 7,85 FCFA.

(1) : On prend l'exemple d'un transport direct du lieu d'achat à la rizerie.

(2) : Les frais de manutention sont fixés à 50 FCFA par sac ; il y a à peu près 13 sacs (75 kilos) dans une tonne.

2) Si le commerçant achète du paddy en javelle, en début de saison, le prix est de 50 FCFA (il s'agit du prix minimum observé).

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>
- Coût d'achat 56.000 FCFA	!	Vente (1) 76.000 FCFA
. achat paddy 50.000 FCFA	!	
. transport 6.500 FCFA	!	
- coût de transformation ... 4.750 FCFA	!	
- Transport rizerie et manutention	!	
manutention (1)..... 2.000 FCFA	!	
- Bénéfice 6.750 FCFA	!	

Marge bénéficiaire unitaire : 8,4 FCFA

Les coûts intermédiaires s'élèvent à 16,5 GCFA par kilo.

(1) : Le prix de transport jusqu'à la rizerie correspond à un déplacement intra-urbain dans Bongouanou.

3) Si on prend en compte l'augmentation du prix du paddy au cours de la saison, l'opération devient déficitaire.

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>
- Achat de paddy	!	Ventes
65.000 FCFA	!	76.000 FCFA
- Transport	!	Perte
6.500 FCFA	!	2.250 FCFA
- Transformation	!	
4.750 FCFA	!	
- Transport rizerie et manutention	!	
2.000 FCFA	!	
- TOTAL	!	98.050 FCFA.
98.050 FCFA	!	

Toutes choses égales par ailleurs, le commerçant n'a plus intérêt à acheter du paddy en javelle pour le vendre à la rizerie, à partir d'une certaine période. Le seuil de rentabilité se situe à un prix d'achat de 62,7 FCFA le kilo. Si des transactions ont été observées à ce prix, c'est que les commerçants vendent alors sur le marché du riz artisanal (cf. chapitre suivant). Remarquons que ce seuil de rentabilité varie dans la mesure où le prix du transport est lui-même variable.

4) Opération d'achat en sous-traitance.

a - Du point de vue du pisteur qui achète en javelle :

<u>Dépenses</u>	!	<u>Recettes</u>
- Transformation	!	Commission 5 FCFA x 800 = 4.000 F
4.750 FCFA	!	
- Transport brousse-résidence (1)	!	Différentielle de
3.000 FCFA	!	
- Bénéfice	!	prix (1) =
10.250 FCFA	!	14.000 F
TOTAL	!	18.000 F
18.000 FCFA	!	

(1) : La différentielle de prix d'achat est donc la différence entre ce que reçoit le pisteur par le commerçant (80 FCFA) et le prix réel auquel il achète le paddy au producteur. Si le paddy est acheté à 50 FCFA le kilo en javelle, pour une tonne de javelle la différentielle brute s'élève à 14.000 FCFA (64.000 FCFA (80 FCFA x 800 kilos) - 50.000 FCFA). La différentielle nette (qui est une marge nette pour le pisteur) tient compte du coût de transformation (4.750 FCFA) et du coût du transport. On a été obligé de mettre un prix de transport arbitraire dans la mesure où le pisteur a une zone d'achat restreinte. On s'aperçoit que la rémunération du pisteur, dans ce cas, est très élevée puisqu'elle est voisine de 10 FCFA par kilo ou équivalent grain. Néanmoins, on a bâti cet exemple avec un prix minimum de début de saison.

Un rapide calcul suggère d'ailleurs que le montant des commissions n'est quelquefois pas suffisant pour pallier aux frais de transport que peut supporter le pisteur s'il achète au prix officiel.

DépensesRecettes

- Achat	80.000 FCFA	!	- Crédit	80.000 FCFA
- Transport résidence du collecteur ..	6.500 FCFA	!	- Rémunération ..	5.000 FCFA
		!	- Perte	1.500 FCFA
		!		

Les pisteurs achètent donc très souvent au-dessous du prix officiel, et l'achat en javelle "justifie" le non-respect de ce prix.

b - Du point de vue du commerçant qui apporte le capital.

DépensesRecettes

- Achat de paddy	80.000 FCFA	!	Ventes usines	95.000 FCFA
- Rémunération du pisteur .	5.000 FCFA	!		
- transport rizerie	2.000 FCFA	!		
- Bénéfice	8.000 FCFA	!		

La rémunération finale des commerçants financeurs est globalement moins élevée que cela puisque l'on a vu qu'en général, ces commerçants avaient des immobilisations en capital et subissaient des pertes au crédit.

Leur compte d'exploitation a la structure suivante :

DépensesRecettes

- Amortissements	!	- Ventes usines.
. magasins	!	
. véhicules	!	
- Entretien du matériel	!	
- Personnel (fixe et temporaire) y compris la rémunération des pisteurs.	!	
- Pertes au crédit	!	
- Achat de paddy	!	
- Charges variables de transport.	!	
- <u>Bénéfice</u>	!	

Les charges fixes faisant baisser le montant unitaire de la marge nette, celle-ci est donc inversement proportionnelle au degré de capitalisation. Les acheteurs de produits ont une marge moins élevée que les petits acheteurs ce qu'ils compensent largement avec le volume collecté.

.../...

Sauf dans un seul cas (voir monographie en annexe), il n'a pas été possible de calculer directement le revenu des collecteurs mais quelques uns parmi ceux d'importantes entreprises, ont donné une estimation des marges moyennes et des niveaux très proches de rémunération. Selon leurs déclarations, la marge nette moyenne s'établit entre 4 à 5 FCFA par kilo. Les revenus seraient donc environ les suivants pour les sept plus gros acheteurs recensés plus haut.

Acheteurs	Tonnage	Variation du revenu en FCFA	
		Marge de 4 FCFA	Marge de 5 FCFA
1	514	2.056.000 FCFA	2.570.000 FCFA
2	515	2.060.000 FCFA	2.575.000 FCFA
3	518	2.072.000 FCFA	2.590.000 FCFA
4	602	2.408.000 FCFA	3.010.000 FCFA
5	723	2.892.000 FCFA	3.615.000 FCFA
6	1.085	4.340.000 FCFA	5.425.000 FCFA
7	1.332	5.328.000 FCFA	6.660.000 FCFA

La collecte de paddy peut donc générer des revenus relativement élevés, qui ne sont pas les seules sources de revenus pour cette catégorie d'agents, étant par ailleurs acheteurs de café-cacao (ou les revenus sont supérieurs d'après les commerçants) grossistes etc... Les petits acheteurs peuvent avoir des marges de 10 FCFA par kilo, mais ils collectent de petits volumes.

C O N C L U S I O N

-:-:-:-:-:-:-:-:-:-

L'abandon de toutes les structures d'encadrement de la commercialisation des vivriers, au début des années 1980, laisse place à une collecte de riz entièrement à charge des intervenants privés. Parmi toutes les informations recueillies sur cette étape, certains aspects nous ont paru importants à souligner.

Deux caractéristiques découlent directement de l'organisation de la collecte, voulue par les pouvoirs publics après la dissolution de la SODERIZ puis de l'OCPA, tout individu pouvant venir vendre du paddy à la rizerie :

- une grande diversité, voire une hétérogénéité des intervenants ;
- une diversité des revenus et des marges que procure la collecte du paddy.

.../...

Cette facilité d'entrée dans cette branche d'activité n'est cependant qu'apparente ; plusieurs sortes d'obstacles ne permettent pas à tous les acheteurs d'accéder à ce commerce (capitaux, immobilisations, connaissance du milieu, etc...) et lui donne un caractère oligopolistique. En effet, une grande partie du paddy collecté pour le circuit industriel est l'oeuvre d'un petit nombre d'acheteurs, parmi lesquels dominent les acheteurs de produits agricoles d'exportation, suivis de quelques grosses entreprises commerciales "Diula". Ces deux aspects de la collecte ne paraissent pas propres à la région de Bonguanou et il est probable que la collecte du paddy ait suivi la même évolution dans d'autres régions.

Le grand nombre de collecteurs en présence, n'empêche pas un niveau de prix d'achat au producteur relativement bas, inférieur au prix officiel. D'ailleurs, seule une vive concurrence entre acheteurs pourrait conduire à une réévaluation du prix au producteur, car la fixation officielle ne s'accompagne d'aucune garantie pour le producteur de vendre sa récolte à 80 FCFA le kilo. D'autre part, l'unité de vente préconisée n'a pas d'effet non plus, sur les modalités effectives de vente, puisque une grande partie du paddy est achetée sous forme de javelle et non en grain. L'organisation de la collecte, avec le pisteur et le petit acheteur intermédiaire, concourt certainement à tirer le prix d'achat vers le bas, et on peut aussi se demander -sur la base des entretiens contractés avec les commerçants- si ceux-ci ne se "fixent"-ils pas, de manière tacite, un niveau de prix, début et fin de saison, autour duquel ils négocient leurs transactions.

Cependant, on ne peut oublier l'influence que peuvent avoir sur les prix d'achat, la qualité de la récolte, abondante en 1984/85 et les difficultés de trésoreries auxquelles se heurte une partie des producteurs après quelques années médiocres.

. Financement de la campagne.

En 1984, il a financé ses achats avec de l'épargne et en vendant une partie de sa récolte de paddy à la rizerie. Il disposait d'une somme de 1.100.000 FCFA, ce qui lui permettait d'acheter presque 14 tonnes de paddy sur une base de 80 FCFA/kilo.

Une petite partie des achats s'effectue au moulin à décortiquer car des producteurs prennent l'initiative d'amener leur produit. Sinon, les petits volumes sont ramassés à l'aide de la 404 bachée. Il loue un camion et se déplace pour les grosses quantités (transport du lieu d'achat à l'usine). Peu d'achats ont été effectués sous forme de javelle.

L'espace géographique de collecte est moyennement large (50 kilomètres environ).

C - CALCUL DE LA MARGE BENEFICIAIRE.

L'acheteur ayant conservé tous les bordereaux d'achats de paddy délivrés par l'usine, on avait donc les quantités exactes livrées et le nombre de livraisons effectuées. Il se souvenait du montant des frais de transport dans le cas des grosses livraisons mais on a dû estimer ceux liés aux petits volumes sur ses indications. Les dépenses annexes et portant à chaque fois sur de petites sommes ont été globalement estimées à 150.000 FCFA : battage éventuel, petites réparations, petit outillage, achats de sacs etc...

La marge a été calculée de façon globale sur l'ensemble du volume vendu à l'usine. On a procédé en deux temps :

- reconstitution des frais de transport et de pisteur pour chaque livraison. Les frais de pisteur n'ont pas été imputés globalement puisqu'une partie du paddy est amenée chez l'acheteur par les producteurs ;
- on a déduit du bénéfice global les dépenses diverses, le salaire du chauffeur et une partie du prix de l'assurance du véhicule.

. Reconstitution des frais de transport.

1) Transport brousse-village.

- Quand les quantités n'excèdent pas 15 sacs (capacité de son véhicule sur piste), il utilise son véhicule. Il ne sait pas estimer les frais en carburant liés à ces voyages. Ce cas représente 25,40 tonnes c'est-à-dire 8,5 % du volume total collecté.

.../...

- Sinon, il loue un camion au village. Le transporteur demande 200 FCFA/sac pour ce type de transport. On s'est basé sur le nombre de sacs enregistré à l'usine.

2) Transport village-usine.

- L'acheteur utilise cette fois son véhicule quand les quantités n'excèdent pas 20 à 25 sacs. La capacité de transport de son camion, véhicule en mauvais état, est plus grande sur route que sur piste, phénomène jouant d'ailleurs aussi pour des véhicules en bon état. Il estime à 2.500 FCFA le coût du carburant pour un déplacement à l'usine.

- La location d'un moyen de transport jusqu'à la rizerie lui coûte 300 FCFA/sac.

- Les producteurs amènent quelquefois leur récolte. Ce cas représente environ 14 tonnes, c'est-à-dire 4,5 % du volume total collecté par l'acheteur. Celui-ci déclare payer le coût du transport au producteur mais ne se souvient pas des montants.

On n'a donc pas pu prendre en compte deux types de frais de transport :

- les frais liés à l'utilisation de son véhicule en brousse ;
- les dédommagements versés aux cultivateurs. Ceux-ci n'ont probablement pas beaucoup d'importance en raison du petit volume qu'ils représentent.

Les autres frais sont certainement beaucoup plus importants car les coûts de carburant sur piste sont élevés et les déplacements assez longs. On a préféré ne pas faire une estimation "risquée".

Cette reconstitution a été facilitée par le fait que l'acheteur a pu donner un mode d'imputation quasi systématique des frais de transport et qu'il ne stocke pratiquement pas. En effet, les livraisons effectuées à l'usine concernent souvent de petites quantités (1 à 1,5 tonne). 73 livraisons ont été effectuées à l'usine : 44 portant sur des quantités inférieures ou égales à 1,5 tonne.

T.39 Variations des achats de paddy et des frais de transport.

Mois	Poids en kilos	Valeur à 80F/kg	Total transport	Coût d'achat
Août	23.920	1.913.600	98.000	2.011.600
Septembre	50.100	4.008.000	344.400	4.352.400
Octobre	72.400	5.792.000	414.600	6.206.600
Novembre	50.160	4.012.800	287.400	4.300.200
Décembre	22.540	1.803.200	140.000	1.943.200
Janvier	23.200	1.856.000	112.100	1.968.100
Février	47.640	3.811.200	253.700	4.064.900
Mars	4.240	339.200	16.100	355.300
TOTAL	294.200	23.536.000	1.666.300	25.802.300

Calcul du prix de revient total des achats.

Calcul du prix de revient	Montant en FCFA
- Prix d'achats ... 294.200 kilos x 80 FCFA .	23.536.000
- Transport	1.666.300
- Pisteur (1) (2,5 FCFA x 294.186)	735.500
- Chauffeur : 20 x 8	160.000
- Dépenses diverses	150.000
- Assurances	75.000
- Prix de revient du paddy acheté	26.322.800

On peut agréger ce prix de revient (qui est aussi un coût d'achat) de la manière suivante :

Prix de la marchandise			23.536.000
. Frais de personnel (pisteur + chauffeur)	895.500	32,1 %	
. Transport (frais + assurances)	1.741.300	62,5 %	
. Frais divers	150.000	5,4 %	
. Total frais intermédiaires		100,0 %	27.868.000
. Prix de revient du paddy acheté ...			26.322.800

Calcul du bénéfice :

- Résultat des ventes	294.200 x 95 FCFA =	27.949.000 FCFA
- Prix de revient du paddy	=	26.322.800 FCFA
= BENEFICE GLOBAL	=	1.626.200 FCFA

.../...

. Calcul de la marge bénéficiaire.

- Marge bénéficiaire brute		15,0 FCFA
- Frais intermédiaires		9,47 FCFA
. Frais de personnel	3,04 FCFA	
. Frais de transport	5,92 FCFA	
. Frais divers	0,51 FCFA	
- Marge bénéficiaire nette		5,53 FCFA
- Pourcentage de la marge brute		36,8 %

COMMENTAIRE.

1) . D'après les remarques précédentes relatives à l'estimation des frais de transport, la marge bénéficiaire réelle serait légèrement inférieure à 5,53 FCFA par kilo de paddy grains. Cette sous-estimation est certainement compensée par le prix d'achat du produit. Tous les achats ont été comptabilisés à 80 FCFA/kilo, mais il est fort probable que des achats ont été réalisés à un prix de transaction inférieur au prix officiel.

2) . L'acheteur aurait donc suivant nos calculs reçu 36,8 % de la marge bénéficiaire totale. Le reste de la marge bénéficiaire brute est réparti entre le personnel, 32,1 % et surtout les transporteurs, 62,5 %.

Le cas de ce collecteur ne nous semble pas très représentatif de ce que l'on a pu observé par ailleurs. En effet, il est passé très rapidement d'un niveau d'achat moyen à un niveau d'achat élevé selon les moyennes générales. On peut remarquer qu'il a su profiter d'un capital peu élevé au départ mais qu'il a fait "tourner" rapidement au cours de la saison. D'autre part, son expérience passée de commis et son activité de décorticage lui permet certainement d'avoir une grande connaissance de ce type d'activité. Enfin, il réside dans un bourg important (+ de 10.000 habitants) situé le long de la voie routière et peu distant de la rizerie (15 kilomètres), ce qui limite les frais de transport.

Ce commerçant déclare vouloir utiliser le revenu de la collecte à l'achat d'un camion afin d'effectuer lui-même le transport de grandes quantités.

CHAPITRE VII

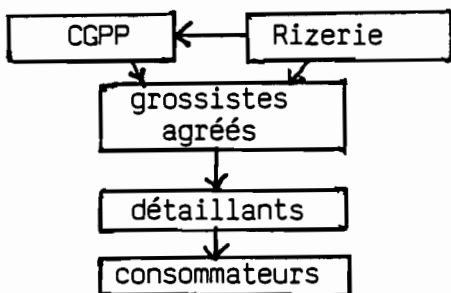
LE RESEAU REGULE PAR L'ETAT

INTRODUCTION

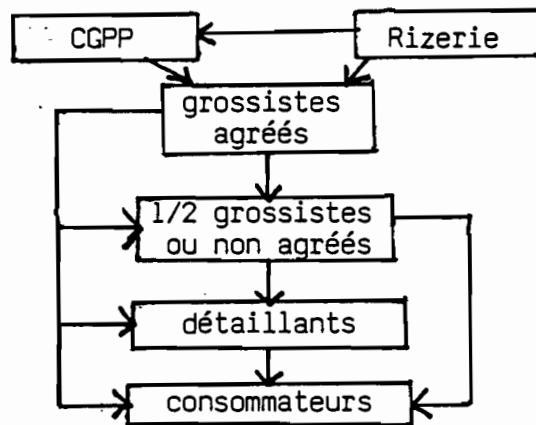
Le réseau du paddy et du riz régulé par l'Etat depuis la disparition des unités de distribution étatiques, est aux mains des commerçants privés dont les agents sont censés respecter un système de prix, des quotas et satisfaire aux conditions d'agrément du Ministère du Commerce. Les agents du réseau géré sont : l'Etat via le Ministère du Commerce et la CGPP, les rizeries, les distributeurs (grossistes et détaillants), et les collecteurs vus au chapitre précédent. Il se produit une certaine déformation du projet de circuit du Ministère du Commerce et les prix officiels ne sont pas toujours respectés.

Comparaison

entre le circuit observé dans le département de Bonquanou et celui proposé par la CGPP.



Circuit préconisé par le Ministère du Commerce.



Circuit observé

I - LES ACTIVITES DE DISTRIBUTION DE LA RIZERIE

La fonction de collecte de la rizerie a été vue au chapitre précédent. En aval, elle fournit la CGPP et approvisionne directement une zone plus étendue que le département de Bonguanou.

.../...

La rizerie ayant collecté 24.636 tonnes de paddy pendant la campagne 1984/85 dispose environ de 17.250 tonnes de riz blanc ; si on se base sur un taux de transformation de 0,7. Ce chiffre est la moyenne des taux de conversion de 150 opérations de décorticage, relevés sur les bordereaux d'usinage de la rizerie. (1). Les ventes de riz blanc s'effectuent directement auprès des grossistes agréés, au fur et à mesure de la réception du paddy et de l'usinage. Les modalités sont les mêmes qu'à la CGPP : ont le droit d'acheter du riz, les commerçants agréés par la CGPP et ceux ayant une autorisation locale de vente octroyée par la sous-préfecture. Le nombre de grossistes achetant du riz, à la rizerie, est d'environ 65 à 70, résidant à l'intérieur et hors du département.

Le département de Bonguanou n'est pas le destinataire principal des ventes de la rizerie. 83,4 % du riz est vendu à l'extérieur du département (2), à des grossistes dans un rayon de 100 à 150 kilomètres autour de Bonguanou, et à la CGPP (Caisse Générale de Péréquation des Prix). En effet, la rizerie approvisionne également une partie du marché national ; le riz acheminé à la CGPP, à Abidjan ou à l'unité de stockage de Bouaké, représentait 40,7 % des ventes totales entre le mois d'Août 1984 et Mars 1985 (6.090 tonnes). Ces ventes s'effectuent dans le cadre de la politique visant à réduire les importations, le riz importé n'est pas vendu dans le département tant que la rizerie peut répondre à la demande régionale et les besoins d'autres régions sont couverts par les excédents des rizeries plus actives. Dans ce cas, les importations n'interviennent qu'en dernier lieu, quand les stocks des rizeries et de la CGPP sont épuisés. Effectivement, les relevés des ventes de la rizerie de Bonguanou montrent que 73 % du total est cédé aux grossistes d'Octobre à Janvier.

T.40 Ventes de riz blanc de la rizerie de Bonguanou

(hors CGPP).

entre Août 1984 et Mars 1985.

Mois	Ventes en tonnes		Cumul en %	
	Département de Bonguanou	Total	Département de Bonguanou	Total
Août	19,0	19,0	0,75	0,2
Septembre ...	75,0	531,0	3,8	6,4
Octobre	508,0	1.586,5	24,2	24,7
Novembre	490,0	1.095,5	43,9	37,5
Décembre	436,0	1.583,5	61,5	55,8
Janvier	528,0	1.520,0	82,7	73,5
Février	238,5	1.396,0	92,4	89,6
Mars	189,0	891,5	100,0	100,0
TOTAL ...	2.483,5	8.623,0	-	-

(1) : les taux de conversion étaient compris entre 0,63 et 0,8.

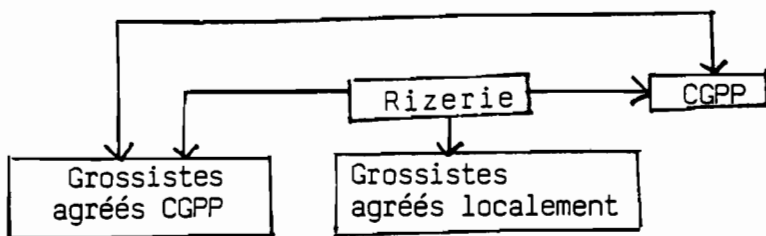
(2) : la rizerie ayant épuisé 87 % de son stock de riz blanc au moment où ces chiffres ont été relevés, on peut donc considérer qu'ils reflètent l'activité globale de la rizerie au cours de la période 1984/85.

T.41. Destination des ventes de riz blanc pour la campagne 1984-1985 en tonnes.

Mois	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	TOTAL
Lieux									
. Bocanda	-	-	-	5,0	-	-	-	-	5,0
. Abengourou	-	10,0	305,0	125,0	431,0	412,0	452,0	177,5	1.912,5
. Adzope	-	35,0	145,5	109,0	230,5	195,0	184,0	83,0	982,0
. Agboville	-	-	35,0	-	-	-	-	-	35,0
. Akoupé	-	-	113,0	77,5	83,0	38,0	75,0	118,0	504,5
. Bondoukou	-	-	106,0	77,0	119,0	16,0	52,0	15,0	385,0
. Daoukro	-	75,0	72,5	70,0	65,0	32,0	82,5	37,5	434,5
. Dimbokro	-	15,0	105,5	96,0	153,0	254,0	215,0	183,5	1.022,0
. Ouelle	-	-	15,0	15,0	-	15,0	20,0	15,0	80,0
. Tanda	-	6,0	21,0	31,0	66,0	30,0	5,0	-	159,0
. Bouaké	-	315,0	160,0	-	-	-	72,0	73,0	620,0
. CGPP Bouaké	-	400,5	166,5	362,5	910,0	1.340,0	1.870,0	1.040,0	6.089,5
. CGPP Abidjan	-	-	-	100,0	-	-	100,0	-	200,0
. Abidjan	-	-	-	100,0	-	-	100,0	-	200,0
. Toumodi	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. SOUS-TOTAL	0,0	856,5	1.245,0	1.068,0	2.057,5	2.332,0	3.127,5	1.742,5	12.459,0
. Bonguanou	10,0	50,0	298,0	229,0	119,0	162,0	68,0	55,0	991,0
. Agnibilekro	-	10,0	91,0	156,0	267,0	207,0	125,0	55,0	911,0
. M'Batto	9,0	-	51,0	47,0	10,0	64,0	28,5	74,0	283,5
. Arrah	-	15,0	68,0	58,0	40,0	95,0	17,0	5,0	298,0
. SOUS-TOTAL	19,0	75,0	508,0	490,0	436,0	528,0	238,5	189,0	2.483,5
. TOTAL	19,0	913,5	1.753,0	1.558,0	2.493,5	2.860,0	3.366,0	1.931,5	14.942,5

SOURCE : Etabli à partir des bordereaux de vente de riz blanc de la rizerie.

.../...



II - LA DISTRIBUTION DU RIZ BLANC

La distribution des riz importé et usiné s'insère dans le circuit de distribution général qui regroupe magasins de gros et boutiques de détail, dans lesquels les produits alimentaires manufacturés et produits non alimentaires de grande consommation (allumettes, bougies, cigarettes, piles à transistor etc...) cotoient les denrées vendues par la CGPP (huile, sucre, farine et riz).

Le circuit des riz importé et usiné entre peu en relation avec ceux des autres produits vivriers et cela s'observe, semble-t-il sur tout ou partie du territoire. Dans le département de Bonguanou, les boutiques peuvent vendre du riz décortiqué au moulin avec du riz usiné ou importé, mais ils ne vendent ni banane, ni manioc, ignames et autres fruits et légumes. Ceci se vérifie aussi pour les boutiques attenantes aux marchés des sous-préfectures.

Si les riz importé et usiné ne sont pas vendus sur les marchés du département de Bonguanou, ni dans ses boutiques attenantes, par contre, sur les marchés d'Abidjan 48 % des stands de riz proposent du riz importé ou usiné ; le même phénomène se produit sur les marchés des grandes villes (Yamoussoukro, Bouaké, Gagnoa etc ...). Cette segmentation du marché correspond à une certaine division du travail entre hommes et femmes. En effet, les boutiques sont toujours tenues par des hommes (dans le département et sur les marchés d'Abidjan également). Les femmes évoluent sur le marché, avec généralement des produits différents, riz artisanal, légumes, manioc, plantain etc... Cette division du travail entre sexes est plus marquée dans les zones rurales comme Bonguanou, qu'à Abidjan par exemple, où elles vendent aussi du riz importé. Nous n'avons rencontré que de rares femmes commercialisant du riz importé ou usiné au cours de nos enquêtes, et occasionnellement.

Suivant le découpage préconisé par la CGPP, les intervenants du marché géré sont les grossistes et les détaillants, qui se partagent la marge brute globale de 13 FCFA. Cependant, des intervenants supplémentaires s'insèrent dans ce circuit. Ce sont des commerçants n'ayant pas les moyens d'être agréés ou ne jugeant pas utile de l'être. Dans le département, il s'agit de magasiniers, grossistes par ailleurs et qui peuvent être assimilés à des demi-grossistes pour le circuit du riz. Ils achètent le riz auprès des grossistes de Bonguanou et acceptent une marge inférieure à celle en vigueur.

.../...

Si on peut facilement distinguer sur ce réseau, les commerçants de gros et de détail, les pratiques commerciales ne suivent pas complètement cette rigidité des stades de vente. Seules les boutiques ne vendent qu'aux consommateurs. Les grossistes, qui sont installés principalement dans les sous-préfectures, ouvrent tous leurs magasins aux consommateurs aussi bien qu'aux détaillants. Les prix sont ceux prévus pour chaque stade de vente. Cette manière de vendre indifféremment en gros ou détail semble être une constante du système commercial africain. Elle joue pleinement dans le commerce non géré (cf. chapitre suivant). Les pratiques ne fixent pas une fourchette de prix correspondant à un certain volume. Le prix s'établit en fonction de l'importance de la transaction et des relations entre vendeurs et acheteurs.

1 - LA DISTRIBUTION DE GROS

A : Les Modalités de cession aux grossistes

Le circuit de commercialisation géré par la CGPP, contrôle entièrement la cession des riz importé et usiné aux grossistes. Ceux-ci doivent obtenir une autorisation d'achat du riz après une demande auprès de la CGPP. Les conditions d'agrément des grossistes se sont assouplies peu à peu, surtout en 1982 afin, selon la CGPP, de lutter contre la spéculation et les monopoles. Le nombre de grossistes agréés a augmenté ; en 1975 ils étaient 3.500 répartis dans l'ensemble du pays, ce qui a facilité le ravitaillement des zones rurales. Cette disposition a donc aussi certainement contribué à la progression de la consommation dans les zones rurales et semi-rurales.

Avant 1982, les conditions d'agrément exigeaient l'inscription au registre du commerce, l'installation à Abidjan et la possession des succursales à l'intérieur du pays, le stockage d'un mois et demi de consommation et l'enlèvement d'au moins 100 tonnes par achat. Pendant une certaine période, les grossistes ont pu acheter à crédit mais la CGPP a supprimé cette possibilité suite à un déficit de 2 milliards de FCFA. Puis une caution bancaire de 35 millions de FCFA fut exigée aux grossistes. D'après la CGPP, le marché fut alors monopolisé par les grandes sociétés commerciales, ce qui a conduit à un nouveau remaniement des conditions d'agrément.

En 1984, elles étaient les suivantes :

- demande manuscrite à la CGPP ;
- photocopie de la carte d'identité ;
- extrait du casier judiciaire ;

.../...

- autorisation du Maire ou du sous-préfet ;
- attestation de bail ou un titre foncier ou un permis de résidence pour un magasin ;
- patente de commerçant ;
- inscription au registre du commerce.

Concrètement, les achats de riz se font désormais au comptant. La CGPP a fixé un quota minimum de 20 tonnes à chaque achat, mais aucune obligation de fréquence. Un certain nombre d'ailleurs de grossistes n'achètent qu'occasionnellement du riz. Elle a également fixé des quotas maximum mais la valeur de ces derniers n'a jamais été exprimée clairement et semble varier selon les commerçants. Les succursalistes (sociétés commerciales disposant de magasins à l'intérieur du pays) sont les seuls à qui aucune limite supérieure n'aurait été fixée. Les grossistes peuvent cependant contourner cette disposition avec l'usage de prête-noms ou en achetant du riz en demi-gros (à un prix fixé entre le prix de gros et le prix de détail).

B : La distribution en gros dans le Département de Bonguanou.

a) - Potentiel et ramification du circuit.

Le potentiel de distribution élevé dans la région de Bonguanou a grandement contribué au dynamisme de la région. Les commerçants ont su répondre à une forte demande de consommation provenant des hauts revenus du café et du cacao.

Les magasins de gros sont quasiment tous situés dans les sous-préfectures et sont sensiblement plus nombreux à Bonguanou. On inclut dans les grossistes ceux qui sont agréés par la CGPP, ceux qui le sont localement et ceux qui ne le sont pas car leurs fonctions dans le circuit du riz sont semblables. 30 grossistes ont été recensés lors de nos enquêtes. Le système de distribution est extrêmement ramifié et tous les villages sont régulièrement approvisionnés. L'organisation mise en place par les grossistes de Bonguanou surtout semble essentielle. Deux fois par semaine, suivant un itinéraire fixe, les grossistes ravitaillent directement les villages, détaillants et consommateurs. Ceci permet aux détaillants éloignés des sous-préfectures d'éviter un déplacement. Les grossistes écoulent ainsi une grande partie de leur stock de riz (30 à 40 sacs par semaine selon l'un d'entre eux ce qui représente environ 80 à 100 tonnes de riz par an). Ils estiment d'ailleurs que les quantités vendues à Bonguanou sont inférieures à celles vendues dans les villages. Cependant, il n'a pas été possible de le vérifier de manière chiffrée car les commerçants n'acceptent pas d'enquêtes continues dans leurs magasins auprès de leurs clients. Cependant, le nombre de boutiques dans les villages et les volumes de vente déclarés par les détaillants semblent le confirmer.

.../...

b) - Origine des grossistes.

On retrouve évidemment les mêmes ethnies et nationalités que pour la collecte du paddy : Mandingues, Libanais, quelques africains non Mandingues et de rares autochtones. Un burkinabé, un mauritanien et un nigérien ont également été recensés.

. Les commerçants allogènes :

L'itinéraire des commerçants africains allogènes est pratiquement toujours le même. Les grossistes enquêtés sont en général arrivés depuis longtemps (20 à 30 ans), ont comme les autres été contractuels pendant quelques années, puis ont débuté une petite activité commerciale sur le marché, ou dans la rue, comme tablier. Ils ont donc peu à peu augmenté leurs capacités de vente et investi dans un magasin. En général, ils conservent leurs anciennes activités de détail qu'ils confient à un jeune membre de la famille. Un certain nombre d'entre eux déclarent ne pas être acheteurs de paddy ou de café et de cacao mais ils peuvent être en même temps transporteurs (marchandises et éventuellement personnes).

. Les commerçants libanais :

Ils représentent une grande part du potentiel de distribution de gros, qui est leur seconde activité après l'achat de produits agricoles. Tous les acheteurs sont aussi grossistes.

. Les grossistes autochtones :

Ceux-ci font une timide apparition dans ce secteur d'activité dont l'accès leur est peut être plus facile que d'autres types de commerce. Un commerçant appolonien (ethnies de la lagune Est) possède un magasin de gros et travaille en relation avec un parent résidant à Abidjan qui a l'agrément de la CGPP. Il est également acheteur et intervient ponctuellement sur le marché du riz artisanal, qu'il expédie à Abidjan. Un commerçant Agni est installé à Bonguanou depuis 1983. Il s'agit d'un individu jeune ayant une formation comptable courte. Il disposait d'un magasin après la fermeture du dépôt pharmaceutique tenu par son père, obtint un agrément et finança ses activités avec des crédits bancaires. Il ne vendait que des produits gérés par la CGPP. Ce cas est le seul de ce genre, rencontré dans la région de Bonguanou.

c) - Relation avec le reste du système de commercialisation.

Les grossistes sont bien évidemment liés au reste du système de commercialisation et au secteur dit moderne de par les marchandises qu'ils vendent. Ils s'approvisionnent donc à la CGPP, et auprès des grandes sociétés de commerce à Abidjan.

.../...

Quelques uns parmi les allogènes du Nord et étrangers interviennent également sur d'autres circuits tel celui de la cola ou du bétail (commerçant mauritanien contrôlant le commerce du bétail et de la viande à Bonguanou).

Les relations avec le reste du circuit de commercialisation du riz sont assez fortes, l'association d'activité dominante avec la distribution de gros étant l'achat de produits agricoles (café-cacao-riz). L'adéquation entre les deux activités n'est pas totale puisqu'on trouve des grossistes non acheteurs et vice-versa mais elle est très fréquente en raison de leur complémentarité. L'achat de produits est un commerce saisonnier, le magasin ouvert toute l'année permet d'utiliser le potentiel de transport et surtout de faire fonctionner le système de crédit aux producteurs. C'est le principe du commerce de traite. Les emprunts contractés par les grossistes se font souvent en nature et le riz blanc est devenu une des denrées les plus réclamées. Un acheteur non grossiste remarquait que son activité était "défavorisée" par rapport à ceux étant aussi grossistes, car lui, ne fournissait pas de crédit en marchandises aux périodes de soudure et qu'il envisageait donc d'ouvrir un commerce de gros.

d) - Structures des entreprises

Les critères habituellement retenus pour définir le secteur dit informel, apparaissent inadéquats pour caractériser les commerces de gros. De part la diversification des productions, les commerces de gros ont des caractéristiques différentes. Un classement dans un secteur moderne ou informel n'est pas tellement utilisable car à l'intérieur de chaque entreprise, certains aspects sont apparentés au secteur informel et d'autres au secteur moderne.

Le secteur "purement moderne" de la distribution n'est guère représenté dans le département de Bonguanou ; il n'y a qu'une seule succursale de la CFCI à Bonguanou même. Les chaînes de distribution sont d'ailleurs surtout présentées à Abidjan et dans les grandes villes. Les commerces libanais semblent difficilement rattachables au "secteur informel" pour plusieurs raisons. On ne peut isoler leurs activités de distribution de celles d'achat, et l'origine de leurs capitaux est agro-industrielle. Ils détiennent un parc de véhicules souvent assez important, ce qui représente un niveau de capital élevé ; enfin, comme les sociétés commerciales, ils fonctionnent très étroitement avec le secteur bancaire. Selon les critères retenus habituellement pour définir le secteur informel, seul le mode de gestion familial et les pratiques basées sur l'oralité (prêts aux producteurs et aux pisteurs) peuvent les y inclure, mais ces derniers critères ne sont pas dominants pour caractériser une entreprise d'achat de produits d'exportation (libanais et africains). En outre, une partie du personnel n'est pas familial mais salarié (chauffeurs, vendeurs, manoeuvres).

.../...

La comptabilité, si elle n'est pas forcément envoyée à la Centrale des Bilans, est tenue de façon très rigoureuse bien qu'évidemment, elle ne suive sans doute pas les préceptes de la comptabilité occidentale. D'une façon générale, d'ailleurs, l'ensemble de la distribution de gros en magasins et boutiques de détail est rattachée en dernier lieu au secteur capitaliste, commercial et industriel en raison de l'origine des produits drainés. Elle a d'ailleurs été créée avec le capital industriel et commercial à partir de la pénétration des produits européens. On a eu certaines conséquences de cette implantation.

On inclut alors généralement, plus ou moins implicitement, car toutes les études ne définissent pas précisément les commerçants concernés, dans le secteur informel ou traditionnel, les grossistes africains. Cependant, là encore, cette assimilation nous semble largement abusive sous certains aspects. Le critère de non déclaration du chiffre d'affaires semble, lui, être valable pour tous. Le suivi des opérations est forcément effectué comme dans le cas de tous les commerces à partir d'un certain volume de transactions, mais celles-ci ne sont pas déclarées. Les grossistes africains, qui sont aussi acheteurs de produits d'exportation sont dans la même situation que les entreprises libanaises. Il est possible seulement que des opérations ne soient pas déclarées et portent sur des produits commercialisés en dehors des circuits issus du secteur moderne, ce qui rangerait alors une partie de l'entreprise commerciale dans le secteur dit traditionnel. Pour les grossistes non acheteurs de café et de cacao, la situation est un peu différente car ils ne sont pas financés par le secteur agro-industriel. Cependant, ils apparaissent peu "informels" de par le volume de transaction et surtout le montant de capital dont ils disposent.

Le capital dépend évidemment de la taille des entreprises et des activités. Les grossistes transporteurs ou acheteurs ont un parc de véhicules parfois important et tous les grossistes ont au moins un camion. Les magasins sont par contre très souvent loués. La distribution de gros n'est de toute façon pas d'un accès immédiat. Ceux des grossistes n'ayant pas d'autres activités importantes ont d'abord été détaillants pendant plusieurs années. Pour les autres, la progression des activités n'est pas toujours facile à suivre mais d'après les histoires de vie recueillies, la distribution de gros vient après des activités d'achat par exemple ou de détail. Malheureusement, les commerçants n'ont pas voulu révéler - ou bien ont donné des informations fantaisistes - avec quel montant de capital ils ont constitué leur premier stock.

.../...

L'accès au commerce de gros est différent selon le type de produits, entre ceux "traditionnels", hors des réseaux de distributions officiels (cola, bétail, vivriers etc...) et les produits vendus en magasins, manufacturés et ceux de la CGPP. Pour ces derniers, le capital financier nécessaire semble être un facteur plus bloquant que la connaissance du milieu commerçant, même en dehors des produits de la CGPP (qui exige des quantités d'achat élevées) puisque cet obstacle est parfaitement contournable - Cela se vérifie encore plus pour le stade de détail.

Sans pouvoir donner des estimations chiffrées, on peut, afin de visualiser l'entreprise de gros, bâtir un compte d'exploitation type.

<u>EMPLOIS</u>	<u>RESSOURCES</u>
- Amortissement du capital . véhicules . Magasins (éventuellement) - Location des magasins - Frais de personnel - Achat de marchandises - Frais de transport.	- Ventes de marchandises.

e)- Quelques éléments sur les résultats.

. Les quantités vendues.

L'estimation des quantités vendues a posé problème. En effet, il apparaissait impossible de les obtenir directement auprès des grossistes (refus ou réponses non fiables). A Bonguanou, les arrivages de riz provenant de la CGPP sont relevés à la préfecture. Mais, ce relevé n'est pas effectué à Arrah, ni à M'Batto. Il n'a pas été possible d'obtenir ces données auprès de la CGPP, qui a seulement fourni le tonnage vendu en 1984 pour chacune des sous-préfectures. Cependant, ces deux types de données n'apparaissent pas compatibles entre elles puisque la CGPP donne un total de 1248 tonnes alors que les tonnages réceptionnés entre Janvier et Août 1984 à Bonguanou s'élevaient à 2.162 tonnes.

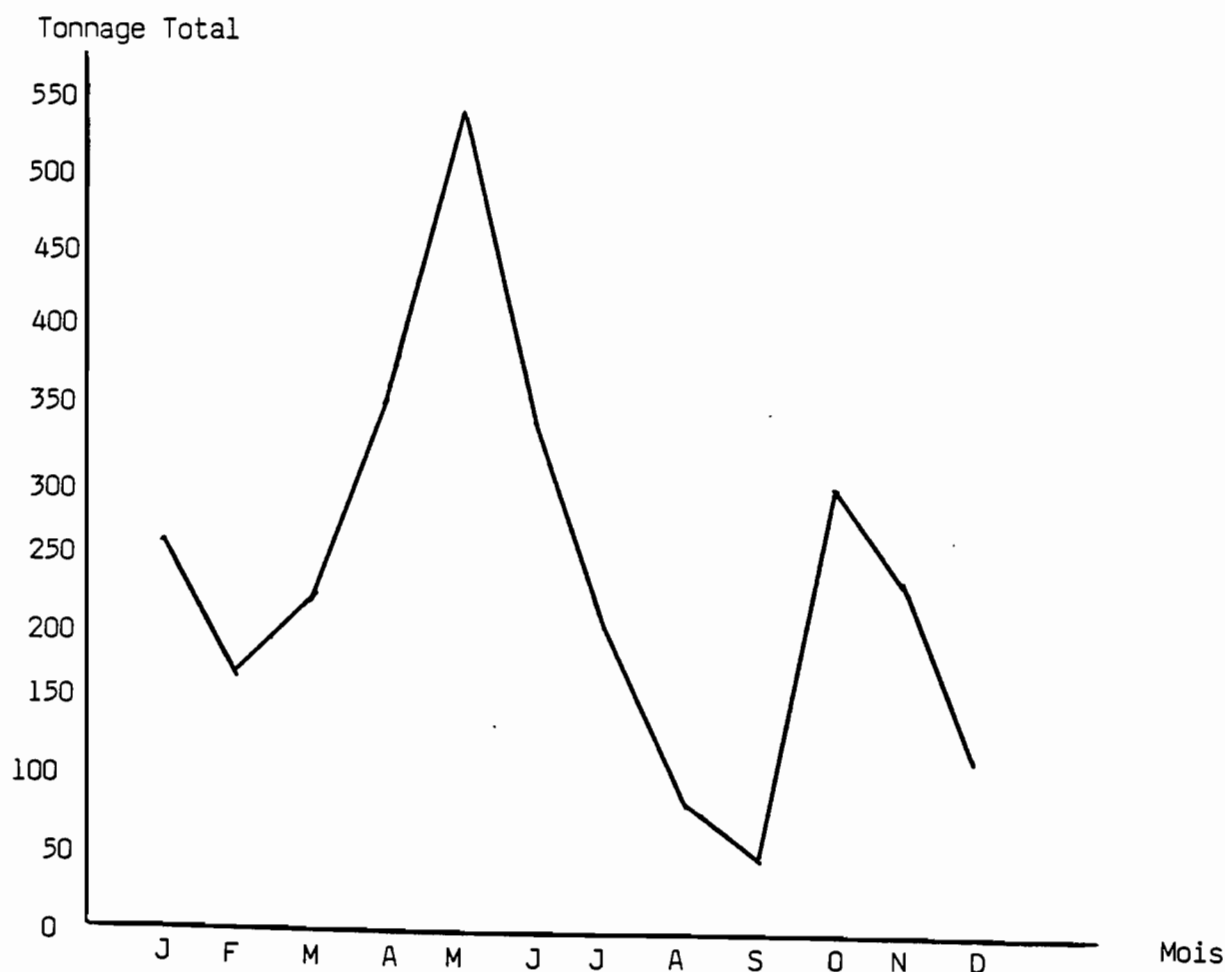
Ces dernières données (cf.ci-dessous) ont été retenues pour apprécier les tonnages vendus par les grossistes. Onze grossistes ont acheté du riz en 1984. Les chiffres suivants additionnent les achats à la CGPP et l'usine.

Grossistes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Total
Tonnage	347	730	420	295	155	87	130	340	120	65	95	3.153

.../...

Les volumes sont donc très diversifiés selon les commerçants et certains d'entre eux n'ont pas une activité régulière et cessent d'acheter du riz pendant plusieurs mois dans l'année. Ils interviennent surtout pendant la période de soudure où la demande est la plus forte. En effet, 58 % du riz provenant de la CGPP (entre Janvier et Août 1984) a été vendu pendant les mois d'Avril, Mai et Juin.

Variation mensuelle des achats de riz
en 1984
pour les 11 grossistes du tableau précédent



On ne peut pas dire que ces ventes complètent celles de la rizerie dans la mesure où pendant cette période, le riz importé n'était pas encore interdit de vente pendant les premiers mois de la campagne rizicole.

.../...

Les rémunérations obtenues par le commerce du riz apparaissent élevées car les grossistes ne payent pas le transport de la marchandise provenant d'Abidjan et ils répercutent celui de distribution en brousse auprès des détaillants ou consommateurs. Les coûts fixes (location de magasins, amortissements, main d'oeuvre) ne sont pas spécifiques au riz, si bien que la marge nette doit être très proche de la marge brute de 6,5 FCFA par kilo. Entrent dans la détermination des revenus des commerçants et des charges fixes totales, tous les autres produits vendus en même temps que le riz. Il est donc très difficile d'isoler ce qui revient au riz dans la détermination de ces grandeurs, sans inventaire des stocks, des mouvements de ventes, de toutes les marchandises vendues.

Si on reprend les tonnages achetés par les onze grossistes en riz de Bonguanou, les chiffres d'affaires s'établissent entre 4,75 millions de FCFA et 442.500 FCFA selon les individus.

2 - LA DISTRIBUTION DE DETAIL

Les boutiques de détail sont la continuité de la distribution de gros ; en effet, les détaillants s'y approvisionnent presque exclusivement. Dans les sous-préfectures quelques boutiques diffèrent de la majorité des autres car elles proposent des vivriers tels que le maïs, et les denrées du Nord du pays (mil, fonio, haricots, etc...) en plus des autres marchandises. Ces boutiques, peu nombreuses, sont approvisionnées par des grossistes du Nord qui se déplacent jusqu'à Bonguanou.

A - Densité et localisation :

Leur densité et leur localisation permet une distribution maximale des marchandises. En effet, chaque village possède une ou plusieurs boutiques. Le système de distribution par passage de véhicule, instauré par les grossistes, contribue à l'installation de boutiques dans les villages. Dans les bourgs, les boutiques sont présentes dans chaque "pâté" de maison. Cette densité importante est permise par les habitudes d'achat des gens, qui achètent au "compte goutte" ce dont ils ont besoin quotidiennement. Le recensement des boutiques de Bonguanou et d'une partie des villages du département permet d'avancer le chiffre d'une boutique pour 700 habitants dans le département. Ce chiffre est plus faible pour Bonguanou (650) que pour les villages en général, mais la répartition est inégale entre eux. Certains villages sont, en effet, démunis par rapport à d'autres (1.700 habitants à 500 habitants pour une boutique). On s'est basé sur le recensement de la population établi en 1984. Sur cette base, le nombre total de boutiques du département théoriquement à 237.

.../...

B - Caractéristiques de l'échantillon enquêté :

Cinquante trois boutiquiers ont été enquêtés afin de connaître la nationalité ou l'ethnie, la date de création du magasin, le système d'approvisionnement et si possible leur itinéraire. Les modes d'approvisionnement ont été explicités dans le paragraphe précédent, et il s'avère que les boutiquiers des villages recourent tous plus ou moins à la distribution directe par véhicule. En ville, le détaillant va lui-même chercher ses marchandises avec une charrette à bras.

- L'ethnie :

Le commerce de détail n'apparaît pas l'activité privilégiée d'une ethnie. En effet, les 53 boutiquiers enquêtés se répartissent de la façon suivante :

<u>Nationalité ou ethnie pour les Ivoiriens</u>	<u>Nombre</u>
. Ivoiriens du Nord	7
. Agnis	3
. Burkinabé	15
. Mauritaniens	15
. Béninois	3
. Nigériens	2
. Guinéen	1
. Maliens	7

Les Malinké, Burkinabé et Mauritaniens se partagent en quelque sorte la distribution de détail mais se localisent différemment. Les détaillants Mauritaniens s'installent plutôt dans les bourgs au contraire des Burkinabé qui préfèrent les villages. Les autres se répartissent sans de tendance nette entre villes et villages. Le mode d'intégration à la région explique sans doute cette répartition. Les émigrants Burkinabé ont d'abord une exploitation agricole ou travaillent sur les plantations. Les Mauritaniens, eux, ne visent pas d'activités agricoles et restent dans les bourgs.

- La date de création des boutiques :

La date de création est extrêmement variable - plus de 1 an à 20 ans - ce qui montre à la fois un phénomène de création continue et aussi l'instabilité sans doute de ce type d'activité.

.../...

- Relations avec le reste du système de commercialisation :

Le profil des individus possédant une boutique est assez hétérogène. La plupart d'entre eux (75) n'ont que cette activité ou des activités agricoles annexes. L'investissement dans une boutique représente un réel effort financier et comporte des risques. A part les commerçants Mauritaniens qui créent leur commerce dès leur arrivée, la plupart de ces détaillants avaient auparavant un tablier ou un étal de marché. Le montant de l'investissement s'élève à au moins 100.000 Francs pour une construction en bois. Le stock initial des marchandises varie suivant les disponibilités et les détaillants estiment que l'on peut débiter avec 25.000 Francs.

Pour certains, la vente au détail n'est qu'une activité annexe ou ancienne qu'ils conservent en y plaçant un parent. C'est le cas de grossistes, d'acheteurs de produits ou de transporteurs.

Enfin, d'autres se placent dans une situation intermédiaire. C'est le cas des décortiqueurs ou de ceux ayant un autre type de commerce (photographie, vaisselle, etc...) et des porteurs.

- Financement de l'activité :

Le capital de départ est variable et certains boutiquiers, dans les villages, débutent avec un stock faible et peu diversifié. Trois modes de financement de la boutique ont été répertoriés.

- * - Financement par commerçant de gros ou un acheteur qui place un membre de sa famille . Ce cas entre dans la stratégie de diversification des grosses entreprises commerciales Dioula ;
- * - Financement par un fonctionnaire qui confie la boutique à un jeune parent descolarisé ;
- * - Financement sur fonds propres et crédits. C'est le cas le plus répandu, (du moins dans l'échantillon) surtout dans les villages. Les Burkinabé et les Agnis, notamment, créent leurs boutiques sur une épargne provenant des activités agricoles (exploitation directe ou contrats de manoeuvre). Sinon, la source de financement provient d'un commerce de tablier ou de rue.

Bien que le capital nécessaire soit beaucoup moins important que pour la distribution de gros, l'accès au commerce de détail sous la forme d'une boutique n'est pas immédiat non plus.

.../...

- Prix, marges, et mode de gestion :

Les détaillants vendent tous du riz importé et usiné, certains du riz décortiqué au moulin (cf. marché du riz artisanal).

a) Les prix et marges brutes.

Le prix de détail fixé par le Ministère du Commerce semble en général respecté dans les bourgs. Le nombre élevé de boutiques et les ventes au détail effectuées par les grossistes créent certainement un phénomène de concurrence par les prix. A M'Batto, cependant, sous-préfecture relativement isolée, des consommateurs enquêtés se sont plaints de pénuries de riz au moment de la soudure. Ces pénuries seraient organisées par les commerçants sur le riz et le sucre créant ainsi une envolée des prix.

Dans certains villages, les prix dépassent 160 Francs/kilo et dans les cinq villages où ce phénomène a été observé, le riz coûtait 175 francs/kilo. Dans ce cadre, les éléments d'explications peuvent avoir trait à l'isolement du village, au fait qu'il peut n'y avoir qu'une boutique, au type d'approvisionnement et aux phénomènes saisonniers d'augmentation de la demande. Les deux derniers éléments d'explication ne peuvent être retenus ici. Les détaillants pratiquant ce prix achètent le riz aux grossistes de la même manière que les autres. D'autre part, ce niveau de prix a été relevé en dehors de la période de soudure (au mois de Décembre). L'isolement du village joue certainement un rôle puisque trois des villages sont effectivement situés loin des sous-préfectures.

Corollairement, la répercussion des frais de transport constitue également un facteur explicatif mais pas de la totalité de la marge brute ainsi perçue, supérieure de 15 FCFA/kg à la marge légale. Les grossistes répercutent leurs frais de transport selon un taux progressif calculé sur la distance parcourue. En effet, le détaillant payant le prix le plus élevé est celui résidant dans le village le plus éloigné du point de départ du véhicule. Les marge brute fixée est de 6,5 FCFA/kg. Le grossiste vend alors le sac de 50 kilos 7.675 FCFA soit 153,5 FCFA le kilo. Le détaillant, à son tour, vend le riz 160 FCFA/kg soit 8.000 FCFA le sac de 50 kilos.

.../...

Les marges observées sont les suivantes :

<u>Achat au grossiste</u>			<u>Village le plus éloigné du grossiste</u>	
<u>village moyennement éloigné du grossiste</u>				
Soit : *prix d'achat	<u>Sac</u>	<u>Kilo</u>	<u>Sac</u>	<u>Kilo</u>
du riz ...	7675 FCFA	153,5 FCFA	7675 FCFA	153,5 FCFA
*frais de transport ..	75 FCFA	1,5 FCFA	125 FCFA	2,5 FCFA
<u>Coût d'achat :</u>	7750 FCFA	155 FCFA	7800 FCFA	156,0 FCFA
a) <u>Marge légale</u>				
*Vente ...	8000 FCFA	160 FCFA	8000 FCFA	160,0 FCFA
<u>Marge</u> ...	250 FCFA	5 FCFA	200 FCFA	4,0 FCFA
b) <u>Marge effective</u>				
*Vente ...	8750 FCFA	175 FCFA	8750 FCFA	175 FCFA
<u>Marge</u> ...	1000 FCFA	20 FCFA	750 FCFA	15 FCFA

Si les commerçants vendant leur riz 175 FCFA répercutaient uniquement le coût supplémentaire imposé par le grossiste, il devrait vendre le kilo de riz 161,5 FCFA ou 162,5 FCFA c'est-à-dire plus simplement 165 FCFA car la plus petite unité monétaire en vigueur est de 5 FCFA. Ils réalisent donc une sur-marge de 10 FCFA par kilo.

Quelques boutiquiers vendent le riz à la cope (1) un verre contenant 200 gr. pour 35 FCFA, ce qui équivaut à un prix unitaire de 175 FCFA/kilo. Les mêmes remarques précédentes s'appliquent alors dans ce cas. Notons que cette unité de vente, est également au même prix que celle des femmes vendant du riz pilé dans leur cour.

- Aspects du mode de gestion :

Les déclarations des boutiquiers constituent la seule source d'information. Elle se révèle aléatoire puisque aucun des commerçants ne tient de comptabilité des entrées et des sorties de marchandises, ni n'effectue d'inventaire. Les raisons évoqués par les détaillants tiennent moins à la faiblesse des quantités (vendues) qu'à la manière dont les sorties se déroulent concrètement.

(1) Nom des unités de mesure non rattachées au système métrique.

En effet, la boutique sert à la consommation familiale, les prêts sont fréquents et portent souvent sur de petites sommes (1 cigarette, quelques morceaux de sucre, un kilo de riz, un pain etc...). Ce sont donc des sorties de marchandises sans contrepartie financière, dont une grande partie n'est pas récupérée par le commerçant (consommation familiale et prêts non remboursés). Les boutiquiers estiment donc qu'une "comptabilité de petites sommes" non récupérables serait fastidieuse et inutile.

Leur point de repère du seuil de rentabilité de leur commerce est le taux de renouvellement du stock avec le restant en caisse. Le surplus après le réapprovisionnement constitue plus qu'un bénéfice ou un revenu dans la mesure où une partie de la consommation familiale et ses besoins personnels en liquidités sont déjà prélevés sur la recette.

Structure du compte d'exploitation.

<u>Sorties</u>	!	<u>Entrées</u>
* Achat de marchandises	!	* Ventes de marchandises.
* Frais de transport	!	
* Consommation familiale	!	
* Prêts non remboursés (pertes nettes).	!	
	!	

- Quantités :

Le volume de riz vendu dans les boutiques peut varier sensiblement selon sa localisation (village, bourg, marché etc...) et la variété et nombre de produits proposés par ailleurs. D'une façon générale, les boutiques sont toutes soumises à une variation saisonnière qui s'établit en fonction des disponibilités financières et alimentaires des consommateurs.

Les ventes de riz CGPP diminuent au moment de la récolte du maïs et du riz, l'une précédant l'autre de peu et permettant "d'alléger" la soudure. La durée de cette période varie évidemment en fonction de la qualité de la récolte et du stock des cultivateurs.

Une croissance des ventes a lieu vers Novembre à la suite d'un double mouvement :

- * d'une part, les stocks de riz local et les quantités offertes sur les marchés baissent ;
- * d'autre part, la traite du café et cacao s'amorce. Les planteurs et surtout les manoeuvres ne disposant pas de champ personnel sont donc acquéreurs de riz.

Les volumes vendus stagnent et baissent à nouveau au début de l'année civile, lors des récoltes d'igname, de banane et de manioc. Les récoltes de banane semblent avoir fortement régressé ces dernières années (cf. chapitre "région"). Mais, rien de semblable n'a été évoqué par les agriculteurs au sujet de l'igname et du manioc.

Enfin, une plus forte croissance des ventes a lieu entre Avril - Mai et les premières récoltes ; cette période correspond à la soudure pour tous les produits vivriers.

Les variations induites peuvent être de 100 % et plus, entre ces périodes, notamment entre la traite et la soudure qui sont des périodes extrêmes au niveau des disponibilités financières, toutes ethnies réunies. Il y a des écarts de vente également entre les sous-préfectures et les villages, et entre les zones urbaines. Les trois boutiquiers enquêtés situés à Arrah, auprès du marché, semblent vendre beaucoup plus de riz que ceux de Bonguanou. D'après leurs déclarations, on a calculé que le volume annuel de vente était d'environ 23 à 25 tonnes pour les trois. Les variations saisonnières vont de 3 sacs par jour en période de traite (café - cacao) à 1 sac par jour. Les boutiques de Bonguanou ont des résultats très différents entre elles, de 5 à 20 tonnes par an selon les commerçants enquêtés. Cela tient à la situation géographique de la boutique, à la densité dans quelques quartiers et à la situation personnelle des boutiquiers. Certains ont de minuscules magasins, peu achalandés. Les niveaux de revenus sont donc certainement très hétérogènes et certains boutiquiers n'accéderont jamais au stade de gros. Cette hétérogénéité se retrouve dans les villages. Une grande boutique, existant depuis 20 ans et tenue par plusieurs frères déclare environ 20 tonnes par an de riz importé et usiné ; alors qu'une petite boutique dans un village isolé ne dépasse pas un niveau de vente annuel de 4 tonnes. Les variations saisonnières jouent d'ailleurs plus en brousse.

CONCLUSION DU CHAPITRE :

COMPARAISONS AVEC LE CIRCUIT ABIDJANAIS

Le circuit de distribution géré a la même physionomie sur l'ensemble du territoire. Quelques observations menées à Abidjan montrent que des intermédiaires non prévus par la CGPP s'insèrent aussi dans le circuit et que le prix de détail peut être dépassé pour de très bonne qualités de riz importé. Le commerce de gros constitue un investissement rentable pour des individus disposant de l'équivalent monétaire des 20 tonnes minimum, et qui ne sont pas forcément commerçants. Deux possibilités s'offrent à eux, louer une boutique et y mettre un parent ou un salarié ou bien revendre aussitôt le stock à un demi-grossiste en acceptant une marge tronquée. Cependant, cette dernière solution a l'avantage de ne pas générer de frais intermédiaires.

CHAPITRE VIII

LE RESEAU DE COMMERCIALISATION DU RIZ ARTISANAL OU RESEAU NON CONTROLE PAR L'ETAT

INTRODUCTION

Le réseau du riz artisanal forme un bloc relativement autonome à l'intérieur du système de commercialisation du riz.

L'utilisation du terme artisanal est toujours sujette à caution et à question en raison du galvaudage dont il a été victime et des clichés qui lui sont associés. On a choisi simplement cette appellation ou référence au niveau technologique de la transformation du paddy opérée dans ce réseau (le paddy est ici décortiqué au moulin ou à la main). Il convient d'associer, afin d'éviter les confusions, un nom spécifique à chaque mode de transformation : le pilage s'apparente à la transformation manuelle, le décorticage artisanal à celle réalisée au moulin.

Le vocable non contrôlé provient d'un autre critère de différenciation de ce réseau, lié au degré de contrôle qu'exerce l'Etat sur la circulation des vivriers. Ce réseau échappe, en effet, au contrôle des autorités et a une description quantitative de son activité. Il est inclus dans ce que l'on appelle le secteur informel ou non structuré qui se caractérise d'abord par la non prise en compte des activités dans la comptabilité nationale.

Dans les enquêtes de recensement du secteur non structuré, sont recensées les activités sédentaires (atelier, magasin) et non sédentaires qui regroupent essentiellement les vendeurs de rue. Une partie du commerce des vivriers n'est pas prise en compte par ce type d'enquête car les commerçants n'ont pas forcément un magasin de stockage, ne vendent pas dans le cadre d'une boutique et n'ont que rarement une domiciliation précise de leur activité. Les estimations quantitatives sur les effectifs et les flux sont donc très difficiles à réaliser et on ne dispose pas de ce genre de données sur le commerce des produits vivriers. Le réseau de commercialisation du riz artisanal est inclu dans ces circuits de commercialisation des vivriers de par le mode de gestion commun et la diversification des produits vendus par une grande partie des commerçants. Mais, si la commercialisation de l'igname, banane, manioc, taro, maïs, etc... bien qu'imparfaitement connue, a un caractère officiel, le commerce du riz artisanal, sauf de détail sur les marchés, est assimilé, même par les acteurs, au marché noir. Cela résulte de l'existence d'un circuit organisé et contrôlé par l'Etat et de la formation différente des prix sur le réseau du riz artisanal, qui les mettent à un niveau supérieur au prix officiel. Les commerçants vendant du riz à plus de 160 FCFA le kilo sont donc théoriquement en dehors de la légalité, ce qui ne facilite pas les investigations des enquêteurs.

.../...

A - NATURE DU RESEAU DE COMMERCIALISATION DU RIZ ARTISANAL

En général, dans le secteur alimentaire, on distingue un sous-secteur d'un autre en faisant référence au niveau technologique, par les agents qui le composent. Dans le cas du paddy et du riz, ce ne sont pas les agents qui permettent d'isoler un secteur à bas niveau technologique. En effet, on a déjà souligné qu'une partie des agents des circuits du riz possédait la caractéristique de réaliser à la fois des opérations liées au riz industriel et des opérations liées au riz décortiqué au moulin : collecteurs, commerçants de vivriers, boutiquiers. Le critère des agents n'est pertinent que pour ceux qui ne travaillent pas du tout en relation avec la rizerie ou le riz importé : la plupart des vendeuses, des commerçants de vivriers, les manoeuvres de la transformation du paddy.

On a donc préféré deux autres critères pour différencier ce secteur du reste du système de commercialisation : la demande qu'il satisfait et le mode de gestion.

Les moulins à décortiquer et le pilage manuel "fabriquent" donc un produit différent de celui de la rizerie et du riz importé qui sont eux-mêmes dissemblables entre eux. Rappelons que dans la typologie du produit on a distingué le riz pilé main, le riz décortiqué au moulin, le riz étuvé pilé main ou décortiqué au moulin, le riz usiné et le riz importé. Ces riz ont un aspect et un goût différents qui proviennent du mode de transformation. Le fait que chaque procédé technique (industriel, artisanal ou manuel) produise un produit reconnaissable à l'aspect et au goût constitue le critère le plus intéressant pour isoler ce sous-secteur artisanal dans la mesure où cela se répercute sur la demande globale. En effet, on a vu précédemment que les consommateurs distinguaient nettement ces riz entre eux et qu'ils pouvaient accepter de payer des prix différents pour ces riz. Il semble, en outre, que les pilages manuel et artisanal satisfassent une demande d'autant plus vive que les volumes de riz importé et usiné sont devenus plus importants sur le marché. La transformation artisanale du riz, destiné à être envoyé dans les grandes villes, se fait dans les zones de production et d'achat. Des moulins existent à Abidjan (quartier d'Adjamé) mais ne semblent décortiquer que de faibles quantités. La production péri-urbaine de paddy est très certainement marginale et le riz blanc est moins cher à transporter que le paddy en grains ou javelle.

Il est fort probable que si le riz décortiqué au moulin avait le même goût que le riz usiné ou importé, il n'y aurait pas de marché du riz artisanal d'autant qu'il est souvent plus cher à la consommation que les riz provenant de la Caisse Générale de Péréquation des Prix. Il semble donc bien que le circuit artisanal se maintienne et se développe parce qu'il produit un riz ayant des caractéristiques particulières. Néanmoins, l'effet de la demande n'est pas le seul déterminant de la présence continue de ce sous-secteur, comme on le verra dans la suite de ce chapitre.

.../...

D'autre part, ce secteur d'activité, antérieur au secteur agro-industriel, dépend entièrement des agents qui y participent. Son organisation, les pratiques commerciales et les relations entre agents sont indépendants du réseau contrôlé par l'Etat, et expliquent leur physionomie différente. Cependant, cette autonomie dans la gestion, n'empêche pas des interactions entre les deux réseaux et une influence certaine de la politique rizicole sur ce type de circuit, qu'on explicitera tout au long de ce chapitre.

B - AMPLEUR DU RESEAU ARTISANAL.

Au moment de la privatisation des rizeries, l'activité du réseau contrôlée par la Caisse de Péréquation des Prix était très réduite et on estimait que le réseau du riz artisanal drainait 80 % du volume de riz commercialisé. Ce chiffre nous semble aujourd'hui ne plus correspondre à la réalité car la collecte réalisée pour les rizeries a fortement augmenté depuis leur privatisation. Deux mouvements doivent être pris en compte pour apprécier les résultats respectifs de chaque type de réseau : l'augmentation de la production, voire de la part de la récolte commercialisée suite du prix au producteur ; les transferts entre le réseau contrôlé par l'Etat et le réseau du riz artisanal.

On peut évaluer pour 1984/85 que le circuit contrôlé par la Caisse de Péréquation des Prix collecte la moitié du paddy commercialisé, en restant sur l'hypothèse généralement avancée que 40 % environ de la production nationale est mise sur le marché.

- Production	500.000 tonnes. (1).	!
- Auto-consommation	200.000 tonnes.	!
- Paddy commercialisé	300.000 tonnes.	!
- Collecte des rizeries (1)	130.000 tonnes.	!
- Commercialisation du riz artisanal	170.000 tonnes.	!

Source (1) : Ministère de la Statistique - Abidjan 1986. Statistiques Agricoles.

Ce type d'estimation ne peut malheureusement pas être réalisé dans le cadre du Moronou. D'une part, on ne peut distinguer dans la collecte de la rizerie le paddy acheté dans le département et celui acheté dans les régions voisines. D'autre part, les statistiques agricoles sur la production sont aléatoires, et n'ont pas été réactualisées récemment (1). Notre étude pêche donc par son incapacité à reconstituer l'équilibre offre-demande de riz dans la région d'enquête, mais il nous a paru plus réaliste de ne pas avancer de chiffres hasardeux.

(1) : Information obtenue auprès des services de la Statistique Agricole en 1986.

C. - DEUX "SOUS-RESEAUX" : RESEAU OUVERT ET RESEAU FERME.

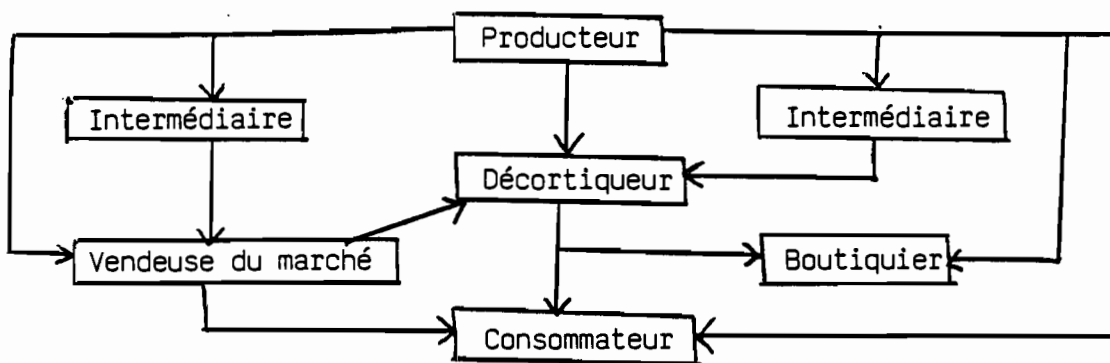
L'approche du réseau de transformation artisanal du paddy s'est faite par le moulin à décortiquer, point de passage obligé du produit pour presque toutes les opérations. En effet, le décortilage au moulin est une étape obligatoire pour le produit et les agents. On pouvait donc à priori faire l'hypothèse que tous les types de sous-circuit allaient se rejoindre à ce "lieu" du système de commercialisation. Les enquêtes sur les lieux de décortilage pouvaient permettre un accès rapide à des informations sur l'amont et l'aval de la transformation. Elles ont permis également de ne pas passer à côté de flux mineurs difficilement repérables parce qu'indépendants des sous-circuits dominants du système. Enfin, une grande partie du commerce orienté vers l'extérieur de la région n'est "apparente" réellement qu'après des moulins à décortiquer et est extrêmement diffuse ailleurs (même phénomène que la collecte du paddy). Les informations contenues dans ce chapitre ont presque toutes pour origine ce point d'observation du réseau de commercialisation que constitue le décortilage au moulin. D'un point de vue très pratique, les moulins sont les seuls éléments fixes du réseau alors que les acteurs, commerçants en gros, vendeuses, acheteurs de riz sont extrêmement mobiles.

Les données recueillies sont essentiellement qualitatives car des chiffres sur les flux de paddy décortiqué par les moulins aurait exigé une observation quasi quotidienne des entrées et des sorties ce qui aurait nécessité un dispositif d'enquête beaucoup plus lourd que celui dont nous disposons. On a surtout utilisé l'entretien semi-directif avec les acteurs afin de connaître leur parcours, leurs méthodes, les marges commerciales comme pour les autres agents du système de commercialisation. Les enquêtes de type quantitatif concernent tous les éléments constitutifs des marges, la fréquence des opérations effectuées auprès des moulins et les transactions effectuées par les détaillantes.

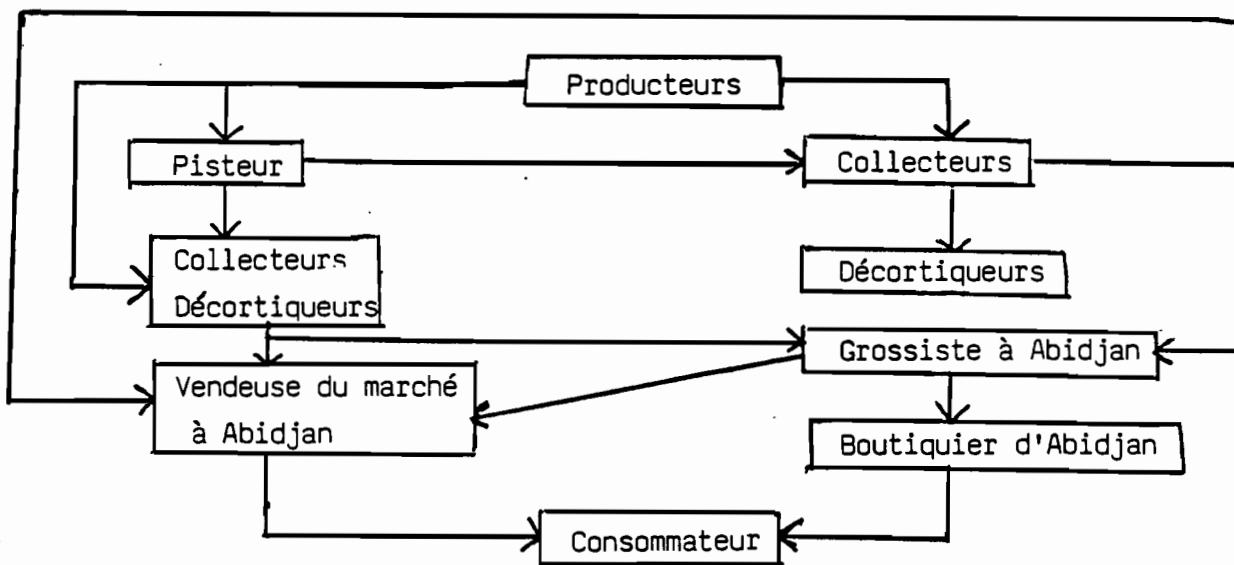
Le réseau artisanal se scinde en deux réseaux se régulant dans deux échelles spatiales distinctes. Un premier est totalement orienté vers le marché local (Bonguanou et ses environs); le riz est produit, transformé, commercialisé et consommé sur place. On l'appellera le réseau fermé. Le second est au contraire partie intégrante du marché national du riz artisanal dans la mesure où il approvisionne uniquement les grands centres urbains et essentiellement Abidjan. Son ouverture sur l'extérieur de la région de production et de transformation lui donnera son nom de réseau ouvert. Ils ont forcément quelques points de jonction entre eux, dans la redistribution en gros, mais ils se distinguent par l'ampleur des transactions et leur fonction sur le marché global.

Ces deux réseaux peuvent se représenter graphiquement de la manière suivante :

LE RESEAU FERME

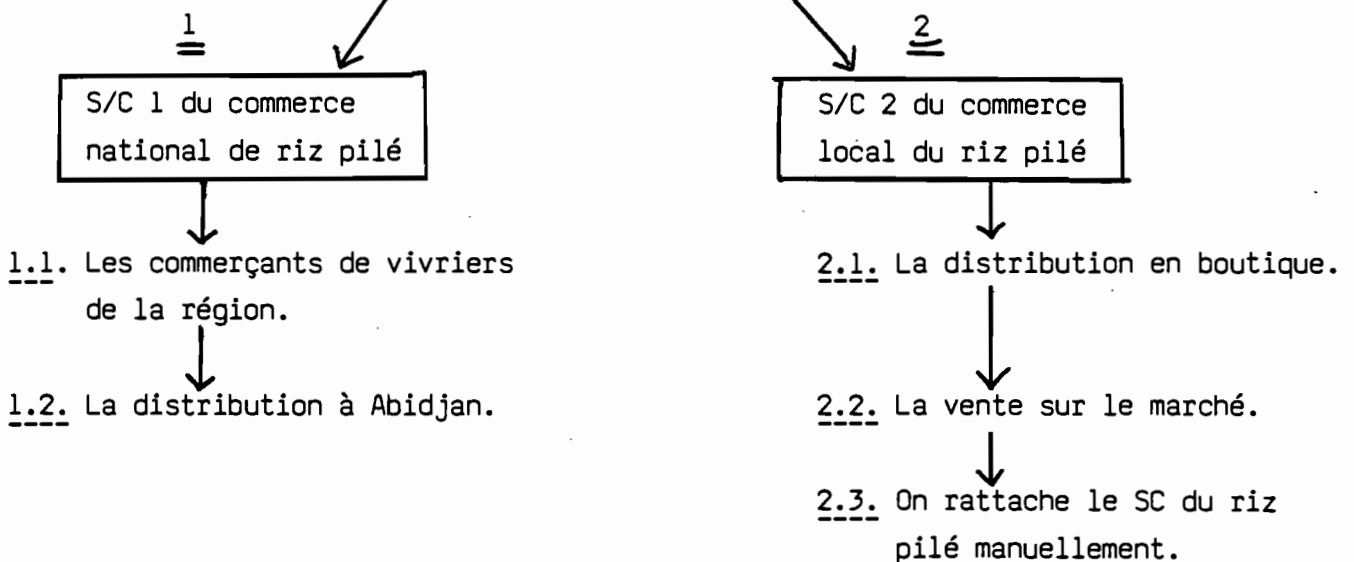


LE RESEAU OUVERT



.../...

Le Décorticage : les décortiqueurs sont au centre de deux réseaux :



Le plan de ce chapitre suit ce schéma et seront abordés successivement :

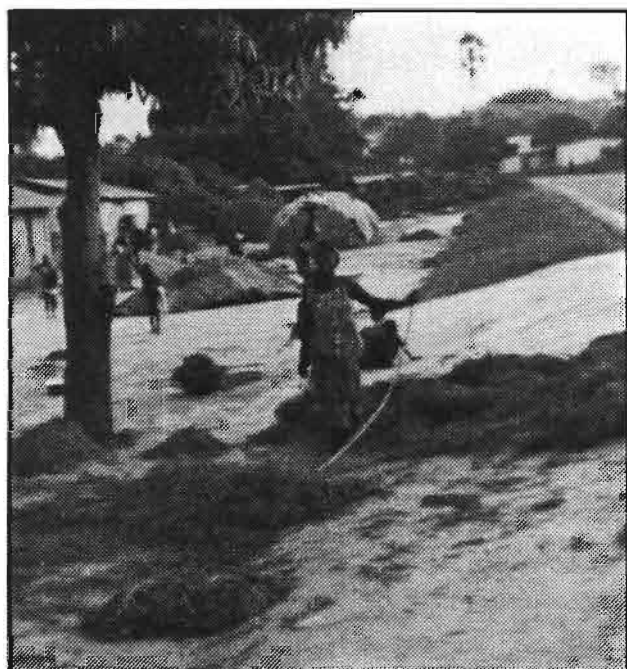
- le décorticage,
- le réseau fermé puis,
- le réseau ouvert du commerce du riz artisanal.

NB : S/C 1 ou SC/2 = Sous-circuit 1 ou 2.

.../...

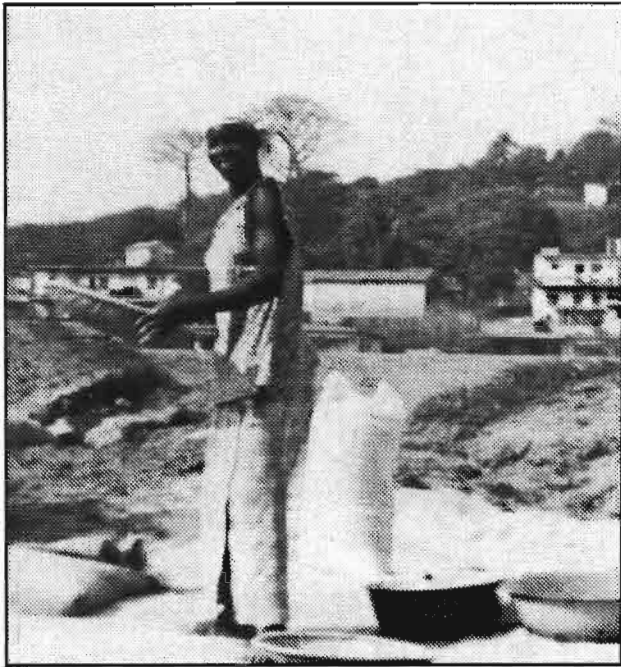


Triage de la paille et du blé.



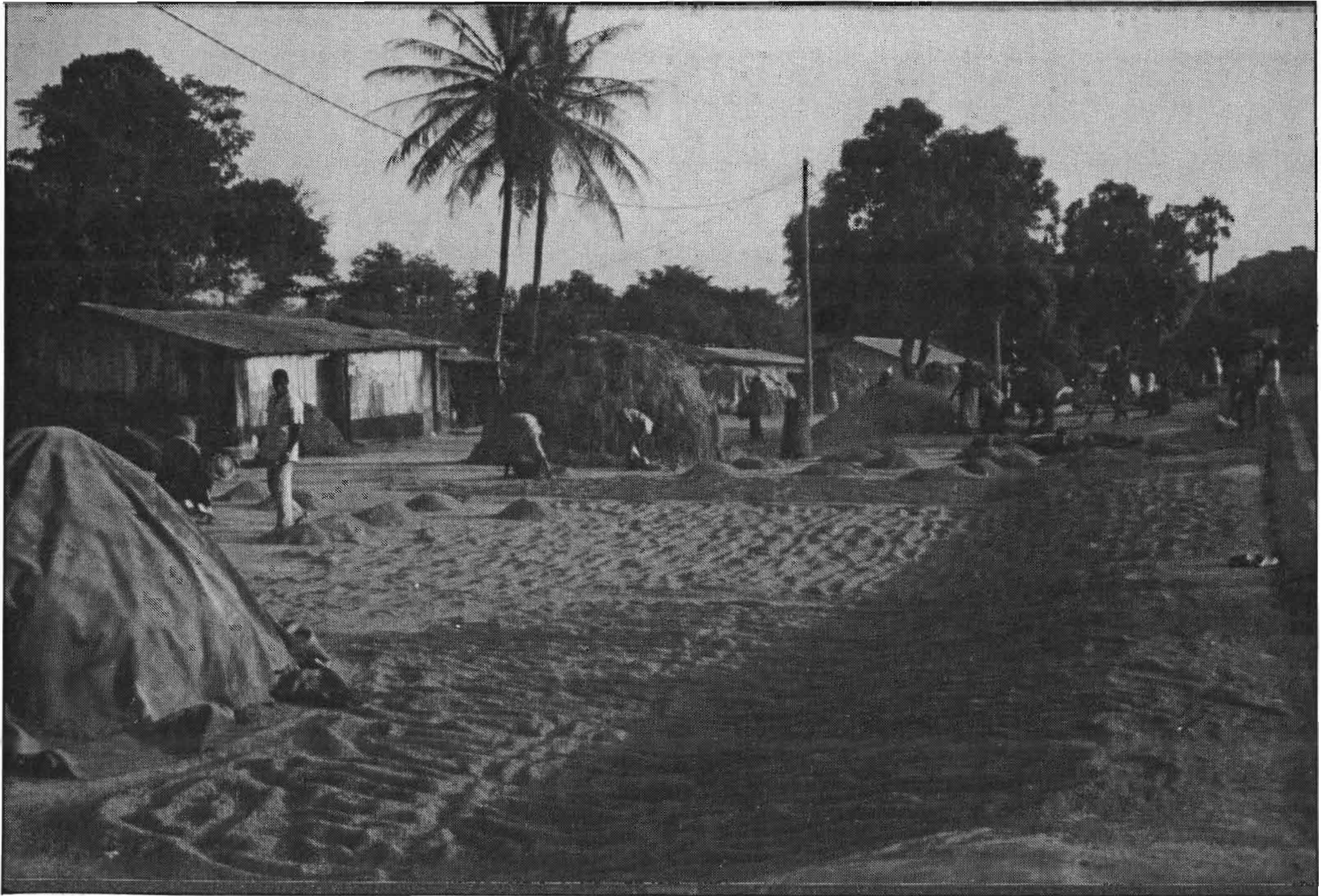
Battage.





Tamisage.





Aire de décorticage d'Abongua.

SECTION I : LES ASPECTS ECONOMIQUES DU DECORTICAGE ARTISANAL
--

Le décortilage des céréales et de l'arachide peut constituer un placement financier et une activité en marge du réseau proprement dit de commercialisation, ou une activité indissociable quand le décortiqueur est également commerçant de riz. Quand il s'insère dans des réseaux commerciaux, le décortilage possède son "espace" propre.

I - LES "ESPACES" DU RESEAU ARTISANAL : "AIRES DE DECORTICAGE ET MOULINS".

On a vu que la Côte d'Ivoire s'était orientée vers une industrialisation lourde de la transformation du riz et que cette politique s'était accompagnée d'une tentative de suppression des moulins à décortiquer, afin d'éviter une concurrence entre les deux. Cependant, les moulins jouent encore un rôle très actif dans la transformation du paddy et maintiennent l'offre du réseau artisanal. En effet, l'utilisation du moulin s'est développée pour l'auto-consommation et même l'échange. On ne connaît pas la densité des moulins sur l'ensemble du pays ; elle varie selon les régions. Le nombre de moulins est très élevé dans les zones de savane car les céréales, riz, maïs, entrent principalement dans le régime alimentaire (1). La densité de moulins est relativement forte dans le Moronou, où les populations allogènes du Nord, en ont un usage fréquent. Ils ne l'ont cependant pas introduit dans la région puisque le café était auparavant décortiqué sur ce type d'appareil. Chaque village ou presque et un certain nombre de campements possèdent un ou plusieurs moulins à décortiquer (riz, maïs, arachide) selon la taille du village et la motivation des villageois pour acquérir cet outil. Les trois sous-préfectures ont chacune au moins une dizaine de moulins, comme le village d'Abongua, qui concentre une partie du commerce de riz blanc.

1.- AIRE DE DECORTICAGE : "ESPACE" PROPRE AU RESEAU ARTISANAL.

Les activités du réseau artisanal sont concentrées autour des moulins mais une partie des décortiqueurs (propriétaires ou locataires) ne participent pas au commerce de riz blanc. L'activité se réduit donc à une prestation de service et le décortiqueur a généralement d'autres occupations et sources de revenu. L'investissement dans un moulin est donc considéré comme une opération par laquelle on retire simplement un revenu, comme un autre placement d'argent (immobilier, taxi). Le prix d'un moulin permet à des artisans, des commerçants (hors riz), fonctionnaires d'y accéder.

(1) : Les moulins ont des fonctions diverses : décortilage du paddy, mouture du maïs et du mil, écrasement de l'arachide. Cf. Annexe 1.

Certains vont louer leur moulin à quelqu'un selon des arrangements variables (cf. III), d'autres vont personnellement y travailler, ou placer un fils ou un frère. Dans ce cas, il s'agit de décortiqueurs installés dans les villages et les campements et d'une partie de ceux résidant dans les sous-préfectures. Ici, le moulin est essentiellement un substitut au pilage manuel domestique que les femmes évitent quand elles en ont la possibilité. Quelquefois, les vendeuses du marché y décortiquent le paddy vendu ensuite et des producteurs, dans les villages, viennent vendre quelques bottes de paddy à la récolte.

Le commerce du riz blanc s'effectue en partie sur ce que l'on a appelé les aires de décorticage. Dans les trois sous-préfectures et dans le bourg d'Abongua, un certain nombre de moulins sont regroupés au même endroit. Ils forment aussi une sorte de "pool", réunissant trois, quatre ou onze machines à Abongua. A M'Batto, Abongua ou Bonguanou où le phénomène est plus marqué, les baraques abritant les moulins sont alignées les unes à côté des autres et une aire en ciment, annexée à chaque moulin sert au battage, et au stockage du paddy en javelle. En pleine campagne rizicole, l'activité régnant sur ces aires est surprenante par son intensité et par le nombre d'acteurs présents. Plus que des endroits où l'on décortique le paddy, ces aires sont des lieux de transaction, pour le commerce du riz blanc et du paddy. Elles regroupent presque tous les agents du circuit global et concentrent un grand nombre d'opérations, réalisées aussi à d'autres "endroits" du circuit, si bien qu'elles constituent en quelque sorte un "instantané" du réseau de commercialisation. Si on matérialise, de façon un peu abstraite sans doute, les aires de décorticage, on peut leur assigner plusieurs fonctions : la transformation proprement dite, assimilable à une prestation de service, les transactions entre partenaires variés, et l'information sur les disponibilités de paddy dans les lieux de production, sur les acheteurs et vendeurs potentiels, sur les prix etc... Les décortiqueurs, présents en quasi permanence, cristallisent une grande partie de cette information.

2 - L'ACTIVITE DES AIRES DE DECORTICAGE.

L'activité des aires de décorticage, confirmée par les observations, a été saisie en partie par quelques enquêtes quantitatives, effectuées à Abongua, Bonguanou et plus marginalement à M'Batto. On voulait identifier les agents qui y évoluaient et surtout relever la nature des opérations, leur fréquence relative. Ces données sont forcément partielles car les informations ont été saisies non pas sur une longue période, à intervalles réguliers, mais pendant plusieurs jours consécutifs sur chaque aire. Les acteurs présents de façon permanente, les décortiqueurs et les manoeuvres ont été interviewés séparément. Les individus, se présentant sur l'aire, ont été questionnés sur les raisons de leur présence, les types d'opérations qu'ils effectuaient et leurs modalités. Une partie des informations n'a pu être recueillie autrement que par déclaration des individus et n'a pu être recoupée par d'autres éléments.

Dans la présentation des opérations recensées sur les aires, les transactions ont été distinguées des prestations de services afin de faire ressortir leur spécificité par rapport aux moulins qui ne sont qu'une extension de l'activité domestique de décortilage.

A. Les prestations de services :

Le décortilage pour l'autoconsommation n'est pas le principal service rendu sur les aires. Outre le décortilage, les aires assurent la première transformation du paddy, de la botte au grain, grâce à une main d'oeuvre spécialisée (cf. II). Des collecteurs viennent d'ailleurs uniquement faire battre le paddy en bottes, avant de le revendre à la rizerie (26 % des observateurs). L'étuvage du paddy est également effectué sur l'aire, assez fréquemment. Utilisent ces services, les commerçants qui iront vendre le riz à l'extérieur de la région et les vendeuses du marché (à Bonguanou essentiellement). En dehors de la transformation proprement dite, des commerçants et des producteurs laissent également des stocks "en dépôt vente" au décortiqueur, qui reçoit une commission d'un montant variable, après la vente.

Dans le tableau regroupant les prestations de service observées sur les aires, on a mis en lumière la destination du produit, qui nous renseigne sur le sous-circuit emprunté : rizerie industrielle, vente ou consommation. L'état du produit correspond à l'entrée sur l'aire.

T.42 Prestations de services

sur les aires de décortilage

Fréquence en % des observations (77).

() = (Nombre d'observations).

Destination	Rizerie	Revente	Consommation	Total
Etat du produit				
Paddy en botte	26 (20)	10,4 (8)	6,5 (5)	42,8 (33)
Paddy en grain	-	0,8 (6)	49,3 (38)	57,2 (44)
Ensemble	26 (20)	11,2 (14)	55,8 (43)	100,0 (77)

Source : Enquêtes sur les aires d'Abongua, de Bonguanou et de M'Batto.

.../...

Le battage et le décorticage du paddy sont destinés pour un peu plus de la moitié des observations à la consommation. Ceci n'est pas contradictoire avec l'importance relative attribuée plus haut à cette opération car les estimations sur le nombre d'observations soulignent la disproportion entre les quantités destinées à la revente et celles pour la consommation. En effet, les premières atteignent fréquemment plusieurs tonnes (jusqu'à 5 ou 6 tonnes pour chaque dépôt), alors que les secondes n'excèdent pas plusieurs dizaines de kilos. Il aurait été préférable d'évaluer les quantités, mais la fiabilité de ce genre de données est très aléatoire car la mesure d'un grand nombre d'opérations n'était pas possible et les déclarations des commerçants sur les quantités sont toujours sujettes à caution alors qu'elles le sont moins sur le type d'opération. En réalité, le décorticage pour la consommation se "noie" dans l'activité commerciale.

B. Les transactions.

Les commerçants, les producteurs, les consommateurs viennent acheter et vendre du paddy et du riz blanc, la majorité des décortiqueurs participent à ce commerce. Une grande partie de ces échanges alimente les flux de riz à l'extérieur de la région. Mais, à Bonguanou et à Arrah, la proximité et l'importance du marché amènent les vendeuses à s'y approvisionner ; de même les boutiquiers à Arrah. Une partie du paddy et du riz transitant sur les aires est donc destinée au marché local. L'aire de décorticage apparaît alors comme un point de jonction, un "noeud" entre les sous-circuits du riz et du paddy : sous-circuit régulé par l'Etat, sous-circuit ouvert et sous-circuit fermé.

Une certaine souplesse s'observe dans l'organisation des échanges. Un même individu peut à certains moments vendre, à d'autres acheter, du riz paddy ou du riz blanc. Le fait de vendre du paddy ou du riz blanc dépend des moyens et du temps disponible pour transformer. Certains producteurs vendent leur produit brut parce qu'ils n'ont pas l'avance monétaire suffisante pour décortiquer ou étuver. Pour résumer, sont vendeurs : les producteurs, les commerçants de la région ; sont acheteurs : les consommateurs, les vendeuses, les boutiquiers, les commerçants de la région et de l'extérieur.

D'une façon générale, la majorité des échanges est destinée à la vente puisqu'ils représentent 74,4 % du total. Ils sont d'abord orientés vers le réseau ouvert, et dans une moindre mesure vers le réseau local. En outre, les commerçants achètent principalement du riz blanc étuvé ou non (70,7 % des transactions). A Bonguanou, aucune transaction portant sur le paddy n'a été observée : beaucoup de commerçants et producteurs font transformer le paddy à domicile. L'aire de Bonguanou est relativement petite et des "ateliers" de battage du paddy fonctionnent dans tout le quartier Diula.

T.43 Transactions observées sur les aires de décortilage.

En % du nombre d'observations

Nombre d'observations : (87)

Destination Etat du produit	Rizerie	Revente	Consommation	Inconnue	Total
Paddy en botte ..	1,1 (1)	1,1 (1)	1,1 (1)	-	3,3 (3)
Paddy en grain ..	17,2 (15)	1,1 (1)	-	2,3 (2)	20,7 (18)
Riz pilé	-	28,7 (25)	8,0 (7)	2,3 (2)	39,0 (34)
Riz étuvé pilé ..	-	28,7 (25)	4,6 (4)	3,3 (3)	36,7 (32)
TOTAL	18,3 (16)	59,6 (52)	13,8 (12)	8 (7)	100,0 (87)

Source : Enquêtes sur les aires de Abongua, Bonguanou et M'Batto.

Les aires enquêtées apparaissent bien comme des supports matériels au commerce puisque, lorsqu'on agrège prestations de service et transactions, les opérations destinées à la vente représentent 70 % du total. D'autre part, les acteurs sont commerçants dans 54 % des cas (rizerie et revente à l'extérieur surtout). 94 % des quantités étaient destinées à la vente sur les opérations dont on a pu relever le volume (plus de la moitié).

Les acteurs du réseau artisanal n'ont pas le même statut. Les décortiqueurs peuvent être très actifs dans ces transactions mais même lorsqu'ils ne le sont pas, ce sont comme on l'a souligné plus haut, eux, qui possèdent le capital-outil essentiel au décortilage. Un nombre important d'individus, offrant uniquement leur force de travail, intervient également. Ce sont les femmes qui battent, étuvé, tamisent paddy et riz blanc et tous les manoeuvres s'occupant du transport du produit. Ils forment la plus grande part de la main d'oeuvre des aires de décortilage mais travaillent aussi sur les lieux de battage (au domicile de certains collecteurs et commerçants).

II - DECORTICAGE : PLACEMENT OU ACTIVITE LIEE AU COMMERCE :

La distinction entre aire de décortilage et moulins isolés recoupe en grande partie celle entre décortiqueurs non commerçants et décortiqueurs commerçants, ces derniers ayant des activités commerciales d'une ampleur très variable. Une trentaine de décortiqueurs ont été enquêtés, dont la moitié installés sur des aires.

.../...

L'échantillon n'est cependant pas représentatif de l'ensemble des décortiqueurs puisque la sélection s'est faite sur leur lieu d'installation et ensuite sur la quantité et la qualité des informations fournies.

Quelle que soit leur orientation, la plupart des décortiqueurs enquêtés se sont installés depuis 10 ans et moins (60 % des moulins). Le décorticage artisanal ne semble donc pas pâtir réellement de l'implantation de la rizerie industrielle, en 1971. Deux tendances peuvent expliquer ceci :

- l'augmentation de la production et de la consommation de riz dans cette région peuvent conduire à substituer le décorticage mécanique au pilage manuel et augmenter le nombre de moulins dans les villages ou les campements, pour la consommation des résidents.
- le dynamisme du commerce du riz vers l'extérieur de la région, mène de son côté à l'agrandissement des aires de décorticage. Cependant, la progression du commerce de riz pilé est très difficile à vérifier en l'absence de points de repère sur les flux et sur la consommation de ce type de riz.

Date de création des activités de décorticage de riz.

Date	1960-65	1966-70	1971-75	1976-80	1981-84
Nombre	4	3	4	9	7

L'origine ethnique et la nationalité des décortiqueurs va aussi dans le sens d'un développement relativement récent des moulins. Ils sont essentiellement allo-gènes et Burkinabé pour la moitié d'entre eux. Les allogènes installés dans la région ont d'abord cultivé la terre et effectué d'autres activités artisanales avant de dégager une épargne suffisante pour investir dans un moulin. Les interviews et les histoires de vie confirment ce cheminement pour les individus enquêtés. Sur les aires de décorticage, la proportion de Burkinabé est moins forte (1/3 au lieu de 1/2 pour l'ensemble des moulins). Les Burkinabé, sont, en effet, moins impliqués que les Malinkés (Ivoiriens et autres) dans le commerce de paddy et de riz. Les décortiqueurs nigériens et agnis ont des moulins uniquement orientés vers la prestation de services auprès des consommateurs.

T.44 Origine des décortiqueurs enquêtés.

Origine	Nombre	Origine	Nombre
<u>Ivoiriens</u>		<u>Etrangers</u>	
. Odienné	5	. Burkina Faso ..	14
. Khorogho	2	. Mali	5
. Agni	1	. Nigéria	3
TOTAL	<u>8</u>	TOTAL	<u>22</u>

1 - QUI SONT LES "DECORTIQUEURS NON-COMMERCANTS".

Ces décortiqueurs, presque tous situés hors des aires, représentent la moitié de l'échantillon retenu (14 individus), mais la manière dont celui-ci a été constitué réduit leur proportion réelle. Tous ne sont pas forcément utilisateurs de moulin et ont embauché un employé, placé quelqu'un de leur famille, voire loué. Ce type d'investissement s'apparente aux achats de taxi, boutiques, immobiliers ou autres dans lesquels les épargnants cherchent à rentabiliser un capital de quelques millions. Cependant, contrairement à ces derniers exemples, tous les propriétaires identifiés sont issus du milieu rural et aucun fonctionnaire n'a été recensé parmi eux. Par contre, dans d'autres régions de Côte d'Ivoire, des fonctionnaires urbains achètent des moulins qu'ils placent dans leur région d'origine. Ces placements ne génèrent pas des revenus de type quasi-rente car si le décortiquage mécanique est une opération quasi incontournable pour le commerce, l'investissement n'est pas si élevé et on voit le nombre de moulins augmenter progressivement. Les commerçants investissent aussi eux-mêmes. Le prix du décortiquage est supérieur de 5 FCFA dans quelques villages, au prix habituel, mais il est sans doute plus lié à une nécessité de rentabilité (faibles volumes) qu'à une situation privilégiée.

Les décortiqueurs non commerçants ont des activités annexes diverses, mais les cultivateurs ou planteurs dominant (7 cas). On trouve aussi 3 artisans ayant un atelier de réparation d'auto ou vélo, 1 gérant de poulailler, 1 boutiquier, 1 commerçant de noix de cola et beurre de karité et 1 propriétaire immobilier dont on ne connaît pas les autres sources de revenus.

Ces décortiqueurs ont souvent eu un cheminement, une histoire de vie assez semblables. Ils sont, (sauf un Agni à Bonguanou) venus de Haute Volta, du Mali, ont comme tous les émigrés d'abord été manoeuvres sur les plantations de café et de cacao et quelques uns, petits commerçants de cola (7 d'entre eux pour les histoires de vie connues). Deux ont été manoeuvres à leur arrivée en Côte d'Ivoire avant d'acheter le moulin à décortiquer. Un ivoirien, originaire d'Odienné est venu en tant que commerçant de cola et a peu à peu agrandi son commerce, a exploité un moulin à décortiquer le café et le riz, pendant une vingtaine d'années, avant de prendre un élevage de volailles en gérance. La reconversion des moulins, auparavant utilisés pour le café, en conservant le moteur et en achetant une tête de décortiquage adapté au paddy est un phénomène courant dans cette région.

Les deux décortiqueurs ayant créé des ateliers de réparations de vélo sont Burkinabé. L'autre propriétaire d'un atelier est le seul Agni rencontré dans ce type d'activité. Il possédait un moulin, destiné au café, qu'il a remis en état en 1981. Son activité de mécanicien-automobile est antérieure.

.../...

Situé dans le quartier Agni, le moulin ne sert qu'aux femmes, très souvent agni, pour la consommation familiale puisque de nombreux Agnis ont maintenant une parcelle en riziculture.

2 - LES DECORTIQUEURS - COMMERCANTS DE RIZ.

Ceux-ci s'intègrent de plusieurs manières au commerce de paddy ou de riz et ils cumulent toutes les fonctions du réseau commercial. Collecteurs ou acheteurs de paddy, ils vendent du riz sur place aux commerçants ou se déplacent à Abidjan. Sans être réellement acheteurs, certains saisissent des opportunités d'achat au moulin et revendent ensuite sur place. D'autres, peu nombreux, vendent aussi du paddy à l'usine, pendant tout ou partie de la campagne (cf. monographie d'un acheteur au chapitre collecte du paddy). Ils peuvent être également transporteurs et sont alors complètement intégrés aux circuits commerciaux. La plupart d'entre eux ne sont d'ailleurs pas plus commerçants que décortiqueurs puisque les deux activités sont complémentaires. Le décortiqueur qui s'insère progressivement dans les réseaux commerciaux ou le commerçant qui investit dans un moulin cherchent tous les deux à maîtriser le plus possible le circuit et à accroître la valeur des produits. L'amortissement du moulin est alors facilité par le fait que le décortiqueur propose aussi des prestations de services aux autres commerçants et aux consommateurs. Parmi les 16 décortiqueurs-commerçants de notre échantillon, 12 sont aussi acheteurs de paddy et revendeurs de riz blanc ; 3 d'entre eux sont en plus soit transporteurs (2) et peu collecteurs ou boutiquiers . Ce cumul est possible grâce à l'intervention de la main d'oeuvre familiale. L'un d'entre eux est uniquement collecteur et deux autres uniquement boutiquiers. Ces deux derniers ajoutent le riz pilé aux denrées alimentaires habituelles des boutiques et ils pourraient être assimilables aux décortiqueurs"rentiers"autant qu'aux commerçants (cf. monographie plus loin) ; ils interviennent sur le réseau fermé. En effet, une partie de ces décortiqueurs, minoritaires dans notre échantillon (4 cas) effectuent des transactions commerciales limitées à l'environnement immédiat (boutiquiers, des petits acheteurs ou des pisteurs) et pour certains à un rythme irrégulier selon l'opportunité.

Un des boutiquiers a bien voulu nous raconter son cheminement à travers les différentes activités exercées depuis son émigration de Burkina-Faso à la fin des années 1950. Il constitue un exemple de la façon dont les allogènes en général ont réussi à s'intégrer, en ne craignant pas de changer d'activité et en tentant une diversification quand ils disposent d'un capital même peu important. Boutiquier, il a acheté l'unique moulin de ce gros village où la riziculture est très active pour la consommation et la vente sur le marché.

.../...

Au Burkina-Faso, il était cultivateur chez son grand frère et petit commerçant de cola. Son départ s'explique comme beaucoup d'autres par la nécessité de gains monétaires pour la famille restée au pays. Venu directement dans le village où il réside actuellement, il est contractuel chez un Agni et, disposant facilement de noix de cola puisqu'il vivait dans un campement, il poursuit son commerce de cola à un niveau local. Il fait un voyage pour vendre un chargement de cola au Burkina Faso mais cette tentative échoue. Il essaie alors un commerce de poisson fumé entre son village et Bouaké, où il allait se ravitailler. Il finance ses activités avec la vente de quelques volailles et le remboursement d'argent prêté à des amis les deux premières années de son séjour. Il dispose d'un capital d'environ 25.000 FCFA (ce qui semble très élevé pour l'époque). Il mène cette activité avec succès pendant 4 années durant lesquelles il déclare avoir gagné beaucoup d'argent, (bénéfice de 100 %), jusqu'au moment où ses sources d'approvisionnement se tarissent. Disposant d'un pécule plus important. Il monte alors une boutique près du marché et se ravitaille désormais à Abidjan. Cette première boutique fonctionne pendant une quinzaine d'années. Durant cette période, il achète un champ de café de 6 hectares et emploie deux manoeuvres en abusant. Il achète également un moulin de décortilage pour le café sur les conseils d'un ami puis une tête de pilage pour le riz. Ces investissements lui coûtent 100.000 FCFA pour le hangar et 250.000 FCFA pour la tête. Le décortilage est une activité saisonnière de la récolte jusqu'à Noël : après la récolte, il gagne environ 2.000 à 25.000 FCFA par jour ce qui représente 200 à 250 kilos de riz pilé (ces chiffres sont très supérieurs à ceux donnés par d'autres décortiqueurs dans les villages).

L'année précédent cette enquête, sa boutique a été détruite par la construction d'un lotissement. Il installe alors une nouvelle boutique dans le village puis une annexe sur le marché (coût : 120.000 FCFA). Il augmente également ses surfaces en cacao de 1 hectare. Il possède aussi un petit troupeau de chèvres. Un de ses fils travaille sur le moulin et un autre à la boutique (ses enfants ont été peu scolarisés : 2 sur 16 ont été à l'école primaire). La boutique est à la fois alimentaire et non alimentaire. Il vend du riz pilé mais surtout du riz importé, car il achète peu et ne se déplace pas en brousse. Il se procure du riz pilé en prélevant une partie du riz amené au moulin par les consommations et les vendeuses. Il estime que la part des ventes de riz importé dans les bénéfices de la boutique sont importants. Il s'approvisionne chez le commerçant libanais le plus proche, chez lequel il peut prendre la marchandise à crédit.

.../...

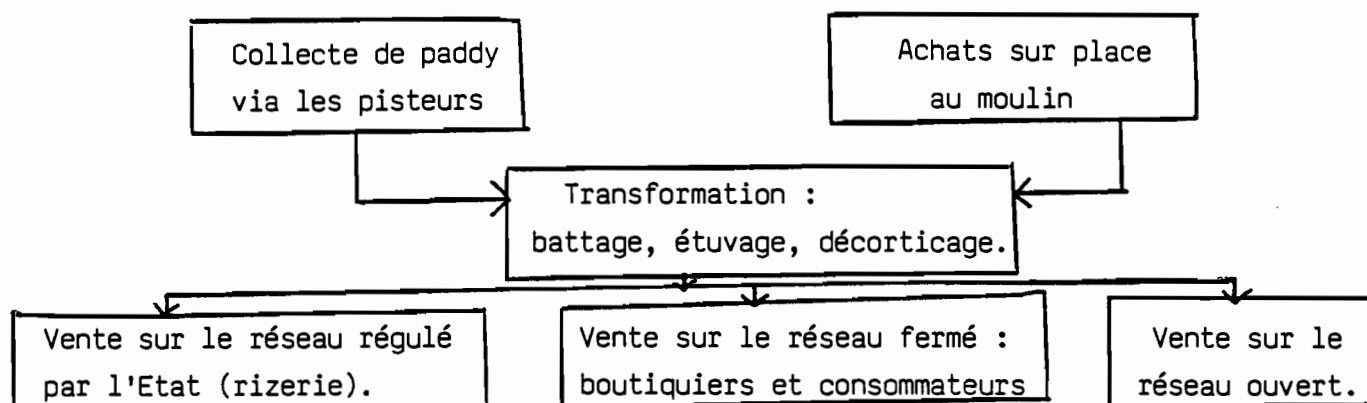
Par contre, les décortiqueurs intégrés au "réseau ouvert" de commercialisation sont tous installés sur les aires de décortilage. Ils constituent 60 % des effectifs des aires de décortilage d'après leurs déclarations (1). Ils achètent donc du paddy et revendent le riz blanc au moulin auprès des commerçants ou se rendent eux-mêmes à Abidjan. Sauf l'activité de décortilage, ils ont la même organisation et les mêmes méthodes de travail que les autres commerçants. Ce cumul des fonctions à l'intérieur du circuit de commercialisation implique néanmoins une structure commerciale basée sur la main d'oeuvre familiale ou l'association avec un parent.

Un des décortiqueurs, originaire du Burkina Faso est l'un des premiers, en 1962, à acheter un moulin et à créer ce qui deviendra l'aire au fil des installations. Ayant un capital peu élevé, il achète un moulin d'occasion et bâtit le hangar et l'aire cimentée lui-même. Cet achat est motivé par le commerce de riz blanc, naissant dans la région et déjà stimulé par l'existence de deux moulins dans le bourg. Auparavant, les commerçants allaient vendre le paddy dans les deux villes moyennes les plus proches (Agboville et Akoupé). Il estime que l'installation des moulins a développé le commerce du riz blanc avec Abidjan et dans une moindre mesure avec Bouaké, car les commerçants de ces villes se déplacent maintenant sur les aires du Moronou. Il a, pendant quelques années, été prestataire de service avant de devenir acheteur de paddy en association avec un frère. La création de la rizerie de Bonguanou a quelque peu détourné ses activités puisqu'il y vend une partie du paddy. Quand l'usine ferme ses portes, avant la soudure, il reprend le commerce de riz sur Abidjan.

Certains d'entre eux ont un itinéraire relativement sinueux avant d'être commerçants et décortiqueurs, tel ce malien, résidant en Côte d'Ivoire depuis une trentaine d'années. Il fut successivement manoeuvre et marchand de bois à Abidjan, avant de s'installer définitivement ici, comme agriculteur et décortiqueur. Lui aussi, déclare avoir été encouragé par les débouchés du commerce de riz vers Abidjan. Actuellement, il diversifie le plus possible ses activités et donc ses sources de revenus ; il constitue un exemple "type" des commerçants ayant une ampleur de transaction moyenne. Il achète du paddy au moulin, et par l'intermédiaire de pisteurs, vend ce paddy à la rizerie en début de campagne. A ce moment, le paddy est peu cher ce qui lui procure des bénéfices substantiels ; de plus, le produit des ventes, obtenu immédiatement, lui permet de financer aussitôt de nouveaux achats alors que le paddy est abondant. Quand le prix du paddy augmente, il vend le riz à Abidjan ou il laisse son stock en dépôt-vente auprès d'un grossiste avec lequel il travaille depuis plusieurs années. Celui-ci lui demande 100 FCFA par sac de 80 kilos environ quelque soit la durée du dépôt. Il déclare réaliser un bénéfice de 400 FCFA par sac en tenant compte du prix du transport de la marchandise (600 FCFA par sac) et le prix de son retour en taxi-brousse (2600 FCFA). Il vend aussi du riz aux boutiquiers et aux consommateurs.

(1) : les décortiqueurs ont pu dissimuler une partie de leurs activités commerciales au cours des enquêtes.

On peut ainsi résumer la gestion de son stock de paddy par le graphique suivant :



Cet exemple montre comment certains commerçants maîtrisent, de manière verticale, toutes les opérations, de l'achat au producteur (collecte via les pisteurs) à la vente de riz en gros sur les lieux de consommation.

3 - ASPECTS FINANCIERS DU DECORTICAGE.

Les informations relatives aux charges financières, coûts de production, et revenus, sont assez difficiles à saisir et l'élaboration de chiffres moyens biaisent les données réelles. En effet, les fluctuations d'activité au cours de l'année entre les décortiqueurs de l'échantillon nous ont fait abandonner l'idée de faire apparaître un revenu moyen, sans des observations continues. Les moulins hors aire de décortilage ne fonctionnent vraiment que pendant les semaines suivant la récolte et ne décortiquent que de petits volumes. Au contraire, ceux situés sur les aires pilent du mois de juillet au mois de janvier et en pleine saison, près de 12 heures par jour. Les recettes varient donc fortement entre les décortiqueurs, en raison du volume décortiqué et du statut du décortiqueur dans le circuit. Certains ne perçoivent donc qu'un type de recette, lié au volume de paddy décortiqué à raison de 10 FCFA ou 15 FCFA le kilo de riz blanc. Dans ce cas, la recette journalière maximum a été évaluée entre 7.500 FCFA et 8.000 FCFA, sur une aire de décortilage en pleine campagne rizicole (10 sacs de riz blanc à 10 FCFA le kilo sans réduction). Les décortiqueurs hors aire, dans les villages et les bourgs, ont déclaré des quantités très variables, de plusieurs sacs par jour à quelques dizaines de kilos ce qui correspond à une recette variant entre 5.000 FCFA et 600 FCFA. Certains perçoivent en plus des commissions sur les ventes de riz qu'ils effectuent comme intermédiaires entre producteurs et commerçants et des rétributions pour le stockage dans leurs magasins ou sur les aires.

.../...

La tarification à 10 FCFA ou 15 FCFA n'empêche pas non plus les ristournes et les décortiqueurs se rétribuent aussi en nature quand les propriétaires de paddy ne peuvent payer le décorticage et préfèrent qu'on leur prélève une partie du riz. Au revenu procuré par le décorticage du riz, on doit aussi ajouter celui perçu par la transformation du maïs et de l'arachide pour la moitié d'entre eux.

Moyens pour les moulins isolés, les chiffres d'affaires ne sont donc pas négligeables sur les aires. Si on prend une quantité à décortiquer, légèrement en dessous de la capacité maximale, c'est-à-dire 5 sacs par jour (100 kilos environ), il atteint environ 30.000 FCFA par semaine (à raison de 6 jours de travail), ce qui est supérieur au salaire minimum des autres secteurs d'activité et aux revenus agricoles. Cependant, pendant 6 mois environ, le chiffre d'affaires peut diminuer de moitié, voire des deux tiers.

Le revenu disponible varie également en fonction du coût d'amortissement du matériel. Là encore, on constate une assez grande diversité entre les montants d'investissements, de 600.000 FCFA à 1000.000 FCFA, selon la qualité du matériel, le recours ou non à une main d'oeuvre salariée pour la construction du magasin et de l'aide cimentée etc... Un tiers des décortiqueurs interrogés ont deux moulins et un seul possède trois moulins. Le tableau figurant en page suivante, résume le montant du capital en immobilisation dans 13 cas.

.../...

- 13 CAS -

Dates d'achat	Destination moulin	Coût moteur	Coût "tête"	Sous-total	Bâtiment + aire	Bascule	TOTAL
<u>Cas. N° 1</u>							
1960	Riz	-	-	325.000 F			} 525.000 FCFA
1963					200.000 F		
<u>Cas. N° 2</u>							
1963	Riz	-	-	300.000 F			} 600.000 FCFA
1970					300.000 F		
<u>Cas. N° 3</u>							
1969	Riz			500.000 F	100.000 F		} 2.200.000 FCFA
1973	Maïs		150.000 F				
1977	Riz	250.000 F	300.000 F	550.000 F			
1979	Maïs	300.000 F					
<u>Cas. N° 4</u>							
1975	Riz			375.000 F	?		
<u>Cas N° 5</u>							
1975	Riz	450.000 F	250.000 F	700.000 F (1)	100.000 F) 800.000 FCFA
<u>Cas N° 6</u>							
1975	Riz	175.000 F	150.000 F	325.000 F			} 555.000 FCFA
1979					230.000 F		

(1) : Matériel acheté neuf.

.../...

SUITE ET FIN.

Dates d'achat	Destination moulin	Coût moteur	Coût "tête"	Sous-total	Bâtiment + aire	Bascule	TOTAL
<u>Cas. N° 7</u>							
1976	Riz	-	-	-	-) 600.000 FCFA
<u>Cas. N° 8</u>							
1976	Riz			750.000 F(1)	275.000 F	60.000 F) 1.915.000 FCFA
1981	Riz	210.000 F	60.000 F(2)	270.000 F	300.000 F		
1983	Maïs		60.000 F(2)				
1984	Maïs		200.000 F(1)				
<u>Cas. N° 9</u>							
1978	Riz	-	-	400.000 F	100.000 F) 500.000 FCFA
<u>Cas. N° 10</u>							
1979	Riz	-	-	-	-	-) 900.000 FCFA
<u>Cas. N° 11</u>							
1979	Riz	-	-	350.000 F	230.000 F	30.000 F) 610.000 FCFA
<u>Cas. N° 12</u>							
1980	Riz	-	-	420.000 F	200.000 F) 620.000 FCFA
<u>Cas. N° 13</u>							
1981	Riz	-	-	-	-	-) 650.000 FCFA

(1) : Matériel acheté neuf.

(2) : Matériel acheté d'occasion.

.../...

Le coût de production du riz artisanal n'a pu être observé directement en raison des réticences des décortiqueurs pour ce type d'enquête. Cependant, ils sont inférieurs à 10 FCFA ou 15 FCFA, prix payé par les usagers des moulins. Ce coût place donc les moulins très en deçà du coût supporté par les rizeries de type industriel.

III - LES ACTEURS NE POSSEDANT PAS DE CAPITAL : LES "TACHERONS" DU DECORTICAGE.

La transformation artisanale ne se réduit pas au décortilage et plusieurs opérations, effectuées par des agents différents, s'y ajoutent : battage, étuvage, tamisage etc... (1). Ces tâches sont accomplies par des femmes dont le statut s'apparente à celui du manoeuvre. Elles proposent leurs services sur les aires de décortilage ou sont "employées" par les commerçants qui font battre le paddy chez eux avant de le vendre à la rizerie. Leur activité est donc entièrement dépendante de l'ampleur du commerce sur laquelle elles n'ont aucune maîtrise. L'offre de travail étant saisonnière, ces femmes font de la transformation du paddy une prolongation de leurs activités domestique, agricole, voire commerciale (micro-commerce). Ce sont principalement des agricultrices qui se trouvent disponibles après les semis et les récoltes, pendant la saison sèche. Elles sont toutes allogènes : Ivoiriennes, Maliennes ou Burkinabé. Quand la transformation du paddy décroît en intensité, elles reprennent leurs activités ou font du commerce de riz au détail, sur le marché ou chez elles, grâce aux sommes qu'elles ont acquises avec la transformation du paddy. Une d'entre elle déclare conserver cet argent jusqu'au moment des semis, car elle et ses enfants vivent sur ces sommes dans une période où elle n'a pas de revenu. D'une façon générale, elles se constituent un pécule, utilisé pour les dépenses du ménage les plus importantes (soins médicaux, habillement des enfants, voyages etc...).

Elles ne sont employées, ni par le décortiqueur, ni par des commerçants, mais sont rémunérées à la tâche, selon un barème préétabli par le possesseur du paddy. Chaque opération a un prix, différant peu entre les aires : 300 FCFA à 400 FCFA pour étuver un sac de paddy ; 25 FCFA pour battre et trier une botte de paddy (environ 3 kilos de paddy en paille) ; 35 FCFA quand on y ajoute le tamiser lorsque le paddy est décortiqué ; 50 FCFA pour tamiser un sac de riz. Elles déclarent fixer elles-mêmes ces prix, en se concertant entre elles lors d'une augmentation. Au milieu des années 1970, le battage d'une botte était de 5 FCFA pour 25 FCFA actuellement. Les gains sont ceux d'une journée d'un manoeuvre entre 500 et 1.000 FCFA, selon les possibilités de chacune.

(1) : Voir Annexe 1 pour les aspects techniques de la transformation artisanale.

Elles battent donc une trentaine de bottes par jour pendant six jours. On peut alors estimer leur revenu à 20.000 FCFA par mois environ, si elles travaillent 24 jours par mois, pendant 6 mois de l'année. Elles ont besoin d'un matériel plus onéreux (1.500 FCFA le plateau de tannage) qui est donc amorti en deux jours de travail moyens. D'après leurs déclarations, l'accès à ces activités est libre ; elles ne constituent pas un groupe organisé et travaillent individuellement. La totalité de leur gain leur revient.

Enfin, un certain nombre d'opérations annexes au décortilage, transport du paddy et des sacs, coutures des sacs, sont effectuées par des manoeuvres qui sont dans la même situation que les femmes précédentes. Manoeuvres agricoles ou urbains, ce sont avant tout des travailleurs saisonniers qui proposent leur travail là où il y a une offre. Ils peuvent être payés à la journée (700 à 1.000 FCFA) ou plus souvent à la tâche (25 FCFA par sac manutentionné).

IV - EVOLUTION DANS L'ORGANISATION DE LA TRANSFORMATION : SPECIALISATION ET MECANISATION.

Le passage du décortilage domestique ou pilage au décortilage artisanal, pour le commerce, a conduit à une subdivision du processus de transformation en plusieurs opérations spécifiques maîtrisées par des acteurs différents. Le pilage domestique est, en effet, effectué par une seule personne, du battage au tamisage du riz blanc ; il donne d'ailleurs encore lieu à une vente au détail sur les marchés locaux. Sinon, la vente locale ou à l'extérieur requiert l'insertion dans le circuit de nouveaux acteurs dès lors que le décortilage est mécanique. On vient de voir que ces acteurs ont une position différente selon leurs disponibilités en capital, et selon l'orientation de leurs affaires (commerce ou prestations de services). Le processus de transformation du paddy se complexifie et évolue vers un véritable réseau à l'intérieur duquel les tâches de chaque intervenant sont spécialisées : décortilage, battage, étuvage. Si les possibilités de commerce ont stimulé le développement des moulins, l'inverse se vérifie également, les deux mouvements allant de pair. Le transport a également profité de l'élargissement du réseau de riz artisanal.

Cette évolution est également constatée dans le développement d'autres artisanats domestiques qui passent de la sphère domestique à la sphère marchande, et prennent une ampleur non négligeable, tels par exemple l'attiéké (ou semoule de manioc) en Côte d'Ivoire ou la bière de mil au Burkina Faso.

La demande d'attiéké en Côte d'Ivoire est totalement satisfaite par un réseau de production de type artisanal dans la mesure où ce produit est à l'origine une fabrication domestique et que les procédés industriels n'ont pas été en mesure de mettre sur le marché un attiéké semblable.

Au Burkina-Faso, la bière de mil est concurrencée par la bière industrielle mais elle a son marché propre (cérémonies par exemple). Les types d'évolution de l'artisanat du riz et de l'attiéké sont assez proches. Certaines opérations dans la fabrication de l'attiéké ont été mécanisées sur le principe du décorticage du paddy (1). L'attiéké se fait à partir du manioc pressorisé et réduit en semoule par une dizaine d'opérations successives. Depuis quelques années, certaines ont été mécanisées et les femmes qui fabriquent l'attiéké louent ces appareils ou louent les services d'un artisan, qui en fait un revenu. Les femmes qui fabriquent de grosses quantités, ne commercialisent pas le produit et des grossistes et détaillants sont venus étoffer le réseau de transformation. Sont venus s'y greffer également des collecteurs de manioc, des fournisseurs de feuilles servant à emballer l'attiéké ainsi que des transporteurs etc...

La bière de mil, au Burkina-Faso est également fabriquée par les femmes, à raison de 6 millions d'hectolitres environ par an (2). La division du travail s'opère entre amont et aval. En ville des femmes spécialisées dans cette tâche effectuent le maltage du sorgho et vendent le sorgho malté aux fabricants de bière.

Sur la base de ces quelques exemples, on peut donc faire l'hypothèse qu'à partir d'une certaine ampleur, déterminée par le passage d'une activité de rente, l'artisanat alimentaire s'oriente vers une division du travail et une mécanisation, qui permettent de répondre aux besoins croissants du marché. Dans ce changement, certains agents ne disposent pas de capital et/ou ne maîtrisent pas le processus de fabrication ou de commercialisation.

L'exemple de la transformation du paddy va dans le même sens de ce qui a été constaté dans les études de l'artisanat alimentaire. Ces réseaux ont une importance incontestable dans l'économie globale et savent s'adapter à la croissance de la demande. En Côte d'Ivoire, la consommation des produits de l'artisanat alimentaire est largement supérieure à celle des produits transformés par l'industrie, bien que l'industrie agro-alimentaire soit très développée. Cet artisanat n'est pas uniquement urbain et procure des activités permanentes ou saisonnières à de nombreuses personnes en milieu rural. L'artisanat regroupe "un ensemble d'activités qui prennent les formes les plus diverses" : structures d'approvisionnement, transformation, restauration, micro-commerce et prestations de services. Le nombre d'activités générées par cet artisanat, comparé aux emplois créés par l'industrie, mettent en évidence un aspect de l'impact des choix technologiques d'un pays. On ne peut nier que les moulins à décortiquer ne peuvent assurer à eux seuls l'approvisionnement du pays et surtout des villes, mais la Côte d'Ivoire a opté pour l'industrie de transformation très capitalistique et peu intensive en emplois.

(1) : MUCHNIK-VINCK : la transformation du manioc - Technologies autochtones - Paris PUF. 1984.

(2) : TREILLON-GATTEGNO : "Canettes, contre Calebasse, ou une comparaison économique des filières bière industrielle et bière artisanale au Burkina Faso," in "Nourrir les villes" : opt.cit. .../...

Les huit rizeries occupent 450 emplois en 1985, dont plus de la moitié de personnel temporaire, rémunéré à la journée. Dans le département de Bonguanou, la rizerie emploie environ 70 personnes dont deux tiers de saisonniers, ce qui est très en deçà de l'effectif de plusieurs centaines de personnes, estimé pour le réseau artisanal. Une technologie, jouant plus sur la création d'emplois ("labour intensive") compte tenu de la nécessité de produire de grandes quantités de riz, aurait peut être mieux contribué au développement régional, que les rizeries actuelles.

Un certain "retour en arrière" pourrait être effectué dans le futur car les services de l'agro-alimentaire du Ministère de l'Industrie envisageraient la création de rizeries de moyenne capacité à vocation régionale. Celles-ci permettraient d'accroître la part commercialisée de la récolte (à certains endroits le paddy ne serait pas ramassé en raison des coûts de transport) et de répondre à la demande à un niveau local en réduisant les coûts de transport, de manutention, gestion des stocks, à l'échelle nationale.

.../...

SECTION II - LE RESEAU FERME OU D'ECHANGES LOCAUX

Le réseau fermé a une dimension locale uniquement, et les transactions portent sur de petites quantités. Les échanges peuvent réguler l'offre et la demande au niveau du village (vente dans les cours et marché), au niveau du bourg ou des sous-préfectures, ou entre zone rurale et semi-rurale mais pas au delà. La demande de riz artisanal, comme celle de tous les types de riz, provient des actifs non agricoles des bourgs, des planteurs ne cultivant pas le riz et des cultivateurs ayant un stock insuffisant de vivriers. C'est un circuit plus court que les autres sous-circuits car les revendeurs s'approvisionnent souvent auprès des producteurs. Son autonomie par rapport au reste du circuit est cependant relative car les commerçants du réseau ouvert y interviennent un peu. Les lieux de commercialisation sont de trois sortes, les boutiques, les cours des habitations et les marchés, mais les deux derniers sont prépondérants. On devrait y adjoindre l'autoconsommation, que l'on a évoqué avec la gestion du stock de paddy des riziculteurs.

I - BOUTIQUES ET RESEAU ARTISANAL FERME.

Si toutes les boutiques proposent du riz importé et du riz de la rizerie, 30 % de celles visitées dans le département vendent du riz artisanal. On les trouve dans quelques villages et dans les trois sous-préfectures mais en nombre inégal. Peu nombreuses à Bonguanou, ces boutiques sont également les seules à vendre des produits de la région Nord (mil, haricots, maïs du nord, etc...). A Arrah et à M'Batto, toutes celles situées autour du marché vendent du riz artisanal et elles semblent "remplacer" les vendeuses inexistantes du marché. Le grand nombre de vendeuses de riz sur le marché de Bonguanou pourrait donc être rapporté au fait que peu de boutiques vendent ce riz, sans que le sens de la relation soit évident (artisanal dans les boutiques et pas de vendeuses sur le marché ou vice-versa).

1. Les modes d'approvisionnement.

En dehors des décortiqueurs qui approvisionnent directement leur boutique, les boutiquiers ont des modes d'approvisionnement peu variables. Dans les villages où il n'y a pas de moulins, des femmes pilent le riz à la main et se déplacent pour vendre aux boutiquiers. Quand ils ont un moulin à proximité, ils y achètent le riz auprès des "petits" offreurs : producteurs ou cultivatrices, qui vendent leur paddy en fonction de leurs besoins monétaires occasionnels. Un seul boutiquier a déclaré acheter du paddy dans les villages et campements voisins et payer le décortiquage. D'une manière générale, les boutiquiers n'effectuent pas de recherche du riz et cessent de vendre quand l'offre se raréfie au moulin ou que les femmes ne se déplacent plus elles-mêmes, au cours de la saison.

.../...

Leur insertion dans le réseau du riz artisanal est donc saisonnière et correspond à la période d'abondance du produit. L'augmentation du prix de vente du paddy au cours de l'année explique aussi la cessation de vente. A partir de Février-Mars, le prix du riz augmente de telle façon qu'il dépasse les 160 FCFA officiels du prix de détail. D'une part, les quantités vendues se réduisent fortement car le riz usiné et importé reste à 160 FCFA.

2 Prix et quantités de vente.

On ne dispose que d'informations partielles car les boutiquiers n'acceptent pas d'enquêtes régulières dans leurs magasins et la commercialisation du riz artisanal est un peu assimilée au marché noir... Pour ces raisons, les quantités qu'ils ont déclarées sont certainement inférieures à la réalité. Les prix de vente suivent l'évolution saisonnière des prix d'achat au moulin. Ils sont inférieurs à 160 FCFA juste après la récolte puis dépasse ce niveau ensuite dans les boutiques où l'on continue à vendre ce riz. Malgré une information défailante à ce sujet, on constate que les quantités vendues sont très inférieures à celles du riz usiné ou importé et apparaissent accessoires dans ce type de commerce.

Quelques exemples dans le cas de cinq boutiques permettent de fixer des chiffres.

Localisation de la boutique	Prix d'achat	Prix de vente	Quantités vendues
. Arrah	?	?	Riz étuvé : 25 kg Riz non étuvé : 70 Kg
. Arrah	Minimum 135 FCFA Maximum 160 FCFA	150 FCFA ?	10 kilos par jour
. Arrah	Minimum ? Maximum	140/150 FCFA. 170 FCFA.	10 kilos par jour
. M'Batto	Minimum ? Maximum 175 FCFA	?	?
. Village	Minimum 110 FCFA Maximum 150 FCFA	150 FCFA	?

II - MARCHE ET RESEAU ARTISANAL DU RIZ.

Le second type de point de vente du réseau fermé de commercialisation du riz est le marché. Jusqu'à une période relativement récente, avant que des boutiques n'apparaissent dans tous les villages, le marché était le lieu d'échange essentiel et souvent le seul dans les zones rurales.

Le marché africain constitue en général la référence majeure du système dit traditionnel opposé à la distribution en magasin issue du commerce de traite. Cependant, on a vu que dans la région du Moronou, cette structure est plutôt héritée de la colonisation, et que les autochtones avaient l'habitude d'un commerce local plus dispersé dans l'espace, effectué dans les cours des habitations. La densité des marchés est toujours inférieure à celle d'autres régions. Tous les villages n'en possèdent pas ou sauf quelques exceptions sont peu achalandés et ne bénéficient que d'une fréquentation irrégulière des acheteurs (ses) et des vendeurs (ses). Outre les trois sous-préfectures, deux autres bourgs ont un marché important : Kotobi, parce qu'il constitue un carrefour entre plusieurs grandes routes et Kregbé, à la limite du département, seul bourg important entre Bonguanou et Daoukro. Nos enquêtes ont donc eu lieu essentiellement sur les marchés des sous-préfectures et à Kotobi.

On n'observe pas de périodicité hebdomadaire ou complémentaire entre les villages comme cela se passe dans d'autres régions africaines. La périodicité du marché dépend de sa localisation. Il est quotidien dans les sous-préfectures, à Kotobi, et dans quelques villages mais dans ces derniers, une réelle fréquentation des vendeurs et acheteurs ne se produit que deux jours par semaine. Ailleurs, le marché a lieu deux fois par semaine, le mercredi et le dimanche. Les marchés de villages ne proposent que des produits alimentaires courants au contraire des sous-préfectures et gros bourgs qui approvisionnent les consommateurs en produits manufacturés, "doublant" ainsi certaines boutiques. Le nombre de vendeuses varie au fil des récoltes, la commercialisation ayant un caractère très saisonnier.

.../...

T.46 CONSTITUTION DE QUELQUES MARCHES - NOMBRE DE STANDS

Types de stands	M'Batto	Kotobi	Arrah	Bonguanou
Constitution/marché				
Légumes divers	-	22	55	30
Banane, igname et manioc	12	11	5	10
Feuilles	19	-	11	5
Farines	11	3	7	10
Attreké, manioc	24	10	2	5
Poisson séché fumé..	33	11	25	10
Viande	6	1	-	6
Légumes et piments..	65	-	-	-
Kola, piments et aromates	19	3	10	8
Oignons, arachides cubes	4	20	42	15
Riz	2	5 à 15	-	2 à 10
Non alimentaire *...	20	15	25 à 30	30
TOTAL				

* Non alimentaire : quincaillerie, tissus, vaisselle, médicaments etc...

Ces chiffres sont des moyennes calculées à partir de plusieurs relevés sur les salariés. Seuls les produits saisonniers ont un nombre de stands variable au cours de l'année : riz, igname, banane.

.../...

1 - Marché et commerce du riz.

L'existence d'un marché ne signifie pas nécessairement la présence de vendeuses de riz. C'est le cas de certains marchés de village et des marchés d'Arrah, de M'Batto, ou d'Abongua où le riz blanc est vendu dans les cours, les boutiques et aux moulins. Par contre, sur les marchés de Kotobi, N'Guinou et Bonguanou, où les enquêtes ont été effectuées, le commerce de détail est régulier et intense ainsi que sur ceux de Kregbé et Aundé.

A Quantités vendues sur les marchés :

Le commerce local ayant un caractère relativement saisonnier, le nombre de vendeuses varie fortement au cours de l'année sur les marchés. Sur les marchés de Bonguanou et Kotobi, le nombre de vendeuses, rarement identique d'un jour à l'autre, dépasse la dizaine après la récolte. Leur nombre peut tomber à 2 ou 3 vers Avril-Mai. La diminution du nombre de vendeuses est d'ailleurs très progressive au cours de l'année. Les vendeuses se rendent sur le marché avec des quantités moyennes ou petites, une, deux cuvettes de 5 à 10 kilos, selon qu'elles proposent une ou deux sortes de riz. On peut donc estimer grossièrement le volume de vente sur les marchés car on a calculé que les femmes vendaient une vingtaine de kilos en moyenne après la récolte puis entre dix et quinze kilos à partir de Janvier.

Quantités de riz vendues quotidiennement.

Lieux	Début de saison	fin de saison
Bonguanou ...	200 kilos	entre 30 et 45 kilos
Kotobi	300 kilos	entre 30 et 45 kilos

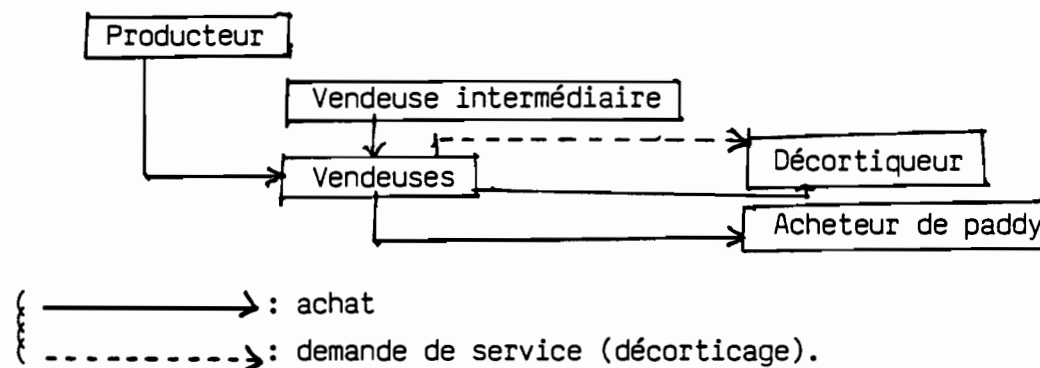
Les marchés enquêtés, qui sont pourtant parmi les plus grands de la région, ne rassemblent donc pas un gros volume de riz. Ceci confirme l'idée selon laquelle les marchés ne constituent pas forcément le lieu de vente le plus important pour les produits vivriers. D'autres formes de commercialisation peut-être moins apparentes, sont loin d'être négligeables et peuvent drainer d'aussi grandes quantités de produits. Dans le cas du riz, ce sont les moulins à décortiquer et les cours des maisons. L'observation de la commercialisation à travers le marché, apparaît donc incomplète et réductrice. Notamment, une bonne connaissance du système des prix voudrait que des relevés soient effectués sur tous les lieux de vente réguliers.

.../...

B - RELATION DES VENDEUSES AVEC LE RESTE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

Les relations avec les autres agents se font à travers les procédures d'approvisionnement. Les vendeuses diversifient leurs sources d'approvisionnement et s'insèrent donc de plusieurs façons dans le circuit général du riz.

Le schéma suivant visualise ces relations :



Les vendeuses participent d'une façon indirecte au commerce de riz pilé en achetant du riz blanc aux décortiqueurs ou aux acheteurs/commerçants (essentiellement à Bonguanou). Dans un grand nombre de cas, cependant, les vendeuses ont des contacts avec ce sous-circuit uniquement indirectement, à travers le décorticage du paddy au moulin. Par contre, les vendeuses ne proposant que du riz pilé à la main n'ont pas de relation avec le reste du circuit de commercialisation.

Les relations avec le reste du système d'échange des vivriers apparaissent à travers les autres denrées que commercialisent les vendeuses de riz. Comme les autres types d'acteurs, certaines ne sont pas plus vendeuses de riz que vendeuses de légumes par exemple, dans la mesure où leur revenu qu'elle tire du riz n'est pas forcément supérieur à celui issu des ventes d'autres produits. La pâte d'arachide, les légumes, cubes alimentaires, noix de cola, sont vendus en même temps que le riz ou en alternance avec celui-ci, selon les rythmes saisonniers des récoltes.

2 - QUI SONT LES VENDEUSES ?

A. L'origine ethnique ou nationale :

L'origine des vendeuses suit les mêmes tendances que celles de l'ensemble du commerce. Les autochtones n'y interviennent pas et ce sont les allogènes du nord, Ivoiriennes ou non, et les Burkinabé qui contrôlent ce sous-circuit. Cependant, au contraire du commerce de gros ou de demi-gros, les Burkinabé semblent majoritaires, surtout parmi les vendeuses saisonnières. Elles sont les plus nombreuses parmi les productrices venant vendre une partie de la récolte juste après celle-ci.

.../...

Sauf quelques cas, elles sont donc moins intégrées que les Diulas dans l'ensemble du circuit et n'ont pas les mêmes possibilités de tenter d'accroître l'ampleur de leur transaction. En général, les marchés n'ont pas une aire d'attraction très grande et les vendeuses viennent du bourg ou du village où il se tient. Cependant, les marchés de Bonguanou et de Kotobi attirent des vendeuses des villages voisins.

B Mode d'insertion dans le système de commercialisation :
vendeuses occasionnelles et vendeuses permanentes

Le recensement des vendeuses a mis en évidence deux groupes en considérant la durée de présence sur le marché au cours de l'année et l'assiduité.

1 Les vendeuses dites "occasionnelles".

Une grande partie des vendeuses viennent sur le marché d'une façon très irrégulière ou pendant un très court laps de temps suivant la récolte de riz. ce phénomène a déjà été perçu avec la variation du nombre de vendeuses au cours de l'année.

Les vendeuses occasionnelles sont :

- les femmes qui vendent le surplus de la récolte familiale ;
- les femmes qui achètent du paddy ou du riz pilé mais cessent leurs activités au moment où des difficultés d'approvisionnement se font sentir, quand le paddy devient moins abondant, ou quand il devient trop cher et qu'elles estiment alors que leur bénéfice se réduit trop fortement.

Dans les deux cas, elles interrompent souvent leurs activités commerciales pour les travaux agricoles, sur les champs familiaux ou comme manoeuvres. Cette association d'activités semble la plus courante étant donné le rôle des femmes dans les travaux agricoles, notamment dans la riziculture qui exige une main d'oeuvre abondante au moment des semis et de la récolte. On peut joindre à cette catégorie les femmes, commerçantes tout au long de l'année, mais qui vendent surtout du riz après la récolte et sinon d'autres produits. Elles ne sont donc pas du tout spécialisées et vendent en fonction des facilités d'approvisionnement. La spécialisation ne recoupe donc pas le critère occasionnel ou permanent de la vente de riz.

S'intègrent enfin à ce groupe, les revendeuses de riz rencontrées dans le village de N'Guinou. Elles viennent des campements voisins vendre du riz qu'elles ont pilé à la main, aux ménagères et aux revendeuses, ces dernières restant à N'GUinou ou se déplaçant jusqu'au marché de Kotobi.

.../...

L'existence de ce petit réseau, observé uniquement dans ce village, s'explique sans doute par deux éléments, dont le deuxième constitue plutôt une hypothèse.

- 1) Le marché de Kotobi, très actif, est un débouché important et son éloignement des campements a pu susciter une organisation en forme de relais.
- 2) Les Burkinabé de N'Guinou nous ont déclaré vivre surtout des cultures de café et de cacao parce qu'ils possèdent leurs propres parcelles si bien que la riziculture est plus une culture pour la consommation plutôt qu'une culture de rente. Contrairement aux exploitations qui vendent de grandes quantités de paddy, ce sont donc les femmes qui commercialisent un peu de paddy qu'elles transforment elles-mêmes.

Par exemple, cette femme Burkinabé résidant dans le village de N'Guinou, vend du riz depuis une quinzaine d'années sur le marché de N'Guinou et quelquefois à Kotobi. Elle se rend sur le marché quand elle arrive à s'approvisionner sans faire une recherche systématique du produit. Elle est vendeuse pendant la période allant de la récolte jusqu'aux semences car elle aide son mari aux travaux agricoles (riz et maïs). Au début de la saison, elle vend le paddy de sa récolte, puis quand le stock est juste suffisant pour la consommation du ménage, elle commence à acheter auprès des producteurs qui se rendent à son domicile. Elle bat le paddy et le fait toujours décortiquer au moulin. Quand elle est arrivée en Côte d'Ivoire, il y a une vingtaine d'années, elle a d'abord vendu des galettes de mil.

Les vendeuses dites "permanentes".

Bien que peu nombreuses, elles sont les seules à faire du circuit local du riz pilé, un circuit permanent malgré les variations de disponibilités du produit dans l'année. Les vendeuses dites permanentes, commerçantes à part entière, ne sont pas forcément spécialisées mais elles vendent du riz toute l'année. Elles complètent ou compensent simplement par d'autres produits leur baisse de revenu quand les ventes de riz chutent, entre les semis et la nouvelle récolte.

Deux caractéristiques majeures différencient ces vendeuses des précédentes, en dehors de leur présence permanente et quotidienne sur le marché :

- * Elles se constituent un réseau d'approvisionnement pour toute l'année agricole : auprès des producteurs et par le stockage, auprès des acheteurs au moulin pour les vendeuses de Bonguanou. Les modes d'approvisionnement sont aussi divers que ceux des vendeuses occasionnelles.
- * Elles peuvent évoluer vers le commerce de riz blanc et l'achat de paddy en demi gros ou en gros.

.../...

On a vu que certaines acheteuses de paddy - revendeuses de riz blanc avaient été vendeuses sur le marché auparavant. Ces commerçantes tentent de s'insérer dans une activité commerciale plus large petit à petit, en se faisant "une place" et des "relations" dans le réseau commercial. Les vendeuses de Bonguanou accroissent leurs connaissances du produit, des prix, des disponibilités et des modes d'approvisionnement dont elles doivent avoir une plus grande maîtrise si elles veulent passer au commerce de gros.

Deux monographies vont permettre de saisir le profil de ce type de vendeuses :

1) Il s'agit d'une femme d'âge moyen, mariée et mère de cinq enfants.

Intérêt de cette monographie : Adaptation rapide de la vendeuse à la conjoncture et aux saisons et recherche d'un bénéfice qui lui fait à la fois diversifier les produits vendus et cesser tout commerce qui ne lui rapporte pas ce qu'elle estime le minimum.

Question : Quels produits vendez-vous ?

Réponse : Je vends du riz et du poisson séché.

Question : Sur quels marchés allez-vous vendre ces produits ?

Réponse : Je vais uniquement sur le marché de N'Guinou.

Question : Y-allez vous toute l'année ?

Réponse : Oui, j'y vais toute l'année. J'ai commencé au pays avec ma mère, jusqu'à mon mariage. En ce moment, je me rends moins souvent sur le marché car ma première fille s'est mariée et il n'y a plus personne pour s'occuper de la cour.

Question : De quel pays venez-vous et que vendiez-vous à ce moment là ?

Réponse : Je viens de Haute-Volta. Nous sommes venus à N'Guinou il y a 26 ans. Je vendais des galettes de mil.

Question : Depuis combien de temps, allez-vous sur le marché de N'Guinou ?

Réponse : Je vends du riz depuis 10 ans. Je vendais auparavant de la farine et des beignets. Je n'y faisais plus aucun bénéfice et j'ai cessé pour vendre du poisson séché.

Question : Comment vous approvisionnez-vous ?

Réponse : (le mari également présent pendant l'entretien répond à cette question).
Quand je cultivais le riz, ma femme en prenait une partie qu'elle vendait. J'ai cessé de cultiver le riz à cause de la sécheresse pour faire du maïs.

Sa femme : Je suis obligée, maintenant, d'acheter auprès des cultivateurs de N'Guinou.

.../...

Question : Vous déplacez-vous hors du village chercher du paddy ?

Réponse : Non, les cultivateurs viennent vendre ici dans la cour.

Question : Comment faites-vous vos achats ? Achetez-vous une grande quantité à la fois ? Stockez-vous ?

Réponse : Je n'ai pas suffisamment d'argent pour acheter en grande quantité et pour stocker. J'achète seulement 1 tas, 2 tas à la fois.

Question : Le pilage se fait-il à la machine ou à la main ?

Réponse : Je fais piler à la machine. Je pile à la main quand la machine est en panne.

Question : Savez-vous quelle quantité de riz blanc il y a dans un tas ?
Calculez-vous le nombre de copes par exemple ?

Réponse : Je ne sais pas car les tas sont différents. Je ne connais pas le nombre de copes, mais je peux avoir 100 FCFA ou 150 FCFA par tas.

Question : En combien de jours se vend un tas ?

Réponse : Cela dépend, un jour en période normale, sinon trois à quatre jours quand les ventes sont mauvaises.

Question : Avez-vous des difficultés à trouver du paddy à un moment de l'année ?
Dans ce cas, que faites-vous ?

Réponse : Actuellement, j'ai déjà des difficultés pour acheter le paddy parce que les cultivateurs vendent ailleurs. J'achète du riz blanc aux femmes Mossi venant des campements. J'achète à celles qui ne coupent pas la cope.

Question : Si la cope coûte 25 FCFA, vous ne pouvez plus faire de bénéfice ?

Réponse : Actuellement, je coupe moi aussi une partie de ma cope.

Question : Quel est le plus intéressant ? Acheter le paddy en tas ou le riz déjà décortiqué ?

Réponse : Acheter le paddy en tas.

Question : Quand les femmes Mossis n'ont plus de paddy à vendre, cessez-vous vous même de vendre du riz ?

Réponse : Non. J'achète un sac de riz importé à Kotobi à 6.500 FCFA.

Question : Vendez-vous également à la cope ? Quel bénéfice en retirez-vous ?

Réponse : Je vends à la cope 25 FCFA et j'ai un bénéfice plus grand avec le riz.

Question : Dans ce cas, pourquoi ne le vendez-vous pas toute l'année ?

Réponse : Je n'ai pas suffisamment d'argent pour acheter un sac de riz.

Quand mon mari a vendu son cacao, il me donne de l'argent pour acheter des pagnes. Si j'ai suffisamment de pagnes, j'achète du riz, sinon je demande un prêt à mon mari.

.../...

Question : Quelle utilisation faites-vous de l'argent que vous gagnez ?

Réponse : L'argent des femmes ne "dure" pas. Je dois donner à ma fille qui vient de se marier ou à mes autres enfants.

2) Entretien avec une vendeuse du bourg de Kotobi.

Question : Depuis combien de temps vendez-vous du riz sur le marché ?

Réponse : depuis 15 ans.

Question : Venez-vous tous les jours ?

Réponse : Je viens tous les jours sauf quand je suis malade.

Question : Venez-vous toute l'année ?

Réponse : Oui, puisque mon travail, c'est le commerce.

Question : Avez-vous une autre activité ?

Réponse : Non, je viens seulement vendre sur ce marché.

Question : D'où viennent les produits que vous vendez ?

Réponse : J'achète du riz décortiqué au moulin quand il y en a. Sinon, je vais dans les campements et j'achète du paddy aux producteurs. Dans ce cas, je vais sécher, je bas et je fais décortiquer au moulin. J'achète les autres produits à un commerçant et l'arachide car je fais moi-même la pâte.

Question : Avez-vous des difficultés à trouver du paddy à une certaine époque de l'année ? Stockez-vous du riz ?

Réponse : Je trouve toujours du paddy. Je stocke (garde), ce qui me suffit pour aller jusqu'à la prochaine récolte. Je garde 40 sacs. Je prends un prêt chez mes frères qui sont vendeurs de chèvres. Quand je finis la vente, je les rembourse.

Question : Cette année, à quel moment de l'année avez-vous emprunté de l'argent et quel était le montant ?

Réponse : C'est à l'époque des semences que je prends le prêt. Une partie est utilisée pour les cultures, et sert à payer les manoeuvres. L'autre partie est utilisée pour mes achats. Cette année, j'ai laissé 15.000 Francs à un cultivateur pour qu'il garde des tas de paddy.

Question : Quelle quantité vous-a-t-il gardé ?

Réponse : Je ne sais pas, en ce moment je trouve du riz à la machine et je ne me suis pas occupée de cela. J'achète le riz avec le bénéfice des cubes.

Question : Quelles sortes de riz vendez-vous ? Quelles sont celles qui se vendent le mieux ?

Réponse : Je vends le riz étuvé quand le paddy n'est pas trop sec ; sinon je fais du riz non étuvé. C'est celui qui se vend le mieux.

.../...

Question : Comment êtes-vous venue à ce travail ? Connaissez-vous quelqu'un qui vous a donné des conseils ?

Réponse : Je me suis décidée à faire ce travail parce que j'ai beaucoup d'enfants. Je fais le commerce pour aider mon mari, qui est vieux, à nourrir les enfants ; j'ai neuf enfants. J'ai commencé toute seule.

Question : Que faisiez-vous auparavant ?

Réponse : J'ai quitté le pays avec mon mari. Il a travaillé comme manoeuvre chez un blanc. J'ai travaillé à la maison pendant 4 ans. La cinquième année, j'ai commencé le commerce.

Question : De quel pays venez-vous ? Que faisiez-vous là-bas ?

Réponse : Je viens de Haute Volta ; je suis Mossi. Quand j'étais au pays, je faisais le commerce d'arachide, de la pâte d'arachide. Je continue à en vendre ici. Le travail est dur, mais je continue à cause de mes enfants.

Question : Pouvez-vous me dire quelle quantité vous vendez par jour et combien vous gagnez ?

Réponse : En ce moment, avec le riz, je ne gagne pas plus de 500 FCFA par jour. Les gens préfèrent acheter le riz des femmes qui vendent moins cher car pour elles c'est leur riz ou celui de quelqu'un de la famille. Moi, j'achète et j'ai donc été obligée de couper la cope en deux. Quand le riz est plus rare, je vends facilement et je peux gagner 1.500 à 2.000 FCFA par jour. Mais, une fois le ramadan fini, je ne reçois plus autant.

Autres produits :

- pâte d'arachide : j'ai eu 1.400 FCFA aujourd'hui ;
- cubes : j'ai eu 1.500 FCFA aujourd'hui.
- Cube Tantie : achat de 700 FCFA les 55 cubes. Bénéfice de 75 FCFA.
- Cube "Maggie" : achat de 700 FCFA les 100 cubes. Elle vend 3 cubes à 25 FCFA
Bénéfice de 125 FCFA.
- Cube "Jumbo" : achat pour 1.600 FCFA les 100 cubes. Elle vend 1 cube pour 20 FCFA.
Bénéfice de 400 FCFA.

Je ne peux pas calculer ce que je gagne car avec ce que j'ai eu, je fais mes achats du marché et j'achète des cubes avec ce qui me reste. Quand j'achète 10 kilos de riz à la machine, j'en garde une partie pour manger et je fais quelques cadeaux aux femmes qui achètent.

Question : Comment faites-vous le prix de vente ? Comment se fait le prix de la cope à 25 FCFA ?

Réponse : Pour le prix, on est tombé d'accord avec les autres vendeuses, il y a 6 ans pour mettre le prix de la cope à 25 FCFA. A chaque fois que l'on veut changer le prix de la cope, on voit cela entre vendeuses.

.../...

La fréquence des cas de figure présentés à la page précédente, a été évaluée sur 65 fiches de recensement à Kotobi et 14 fiches à N'Guinou, pendant les quatre mois suivant la récolte.

Cas de figure	Kotobi		N'Guinou	
	Nombre	%	Nombre	%
Cas numéro 1...	5	7,0 %	-	-
Cas numéro 2...	10	15,0 %	-	-
Cas numéro 3...	26	40,0 %	10	70,0 %
Cas numéro 4...	14	21,5 %	4	30,0 %
Cas numéro 5...	10	15,0 %	-	-

Il semble, d'après ces chiffres, que peu de vendeuses puisent dans leur récolte ou alors pendant un très court laps de temps. On peut assimiler cela à un comportement de précaution dans la mesure où les revenus qu'elles tirent de la vente du riz servent essentiellement à alimenter la cuisine quotidienne et la consommation de riz doit être assurée en période de soudure. Sur ce marché de Kotobi, 40 % des femmes pilent elles-mêmes à la main. Elles économisent ainsi le coût du décorticage (10 FCFA par kilo) et répondent à une demande d'une partie des consommateurs qui recherchent ce type de riz. Les dix vendeuses du cas numéro 5 ont acheté leur riz aux vendeuses des campements de N'Guinou. S'il ne représente que 15 % des cas ici, à Bonguanou, toutes les vendeuses ont régulièrement recours à ce type d'approvisionnement. Elles peuvent acheter du paddy au début de la récolte sur le petit marché du paddy (cf. chapitre production) ou quand elles trouvent un producteur disposé à vendre quelques bottes. Sur les autres marchés de villages en général, les vendeuses enquêtées se situent toutes dans les cas I et II.

Les cinq cas de figure correspondent évidemment à cinq structures possibles de compte monétaire pour les vendeuses. C'est à partir de ces comptes monétaires que l'on pourra évaluer les marges bénéficiaires des vendeuses.

Cas numéro 1 :		Cas numéro 2 :	
Emplois	Ressources	Emplois	Ressources
Taxe des marchés Revenu.	Vente du produit.	Décorticage du paddy. Taxe du marché Revenu	Vente du produit

.../...

Si on reprend la variation saisonnière des prix du paddy en botte, on obtient la structure de coût suivant :

Prix de revient du cas 4.a
en FCFA

Prix du paddy en botte	Equivalent en riz blanc	Décorticage	Taxe	Total
600	133,3	10	3,3	146,6
700	155,5	10	3,3	168,8
900	200,0	10	3,3	223,3

Les femmes achètent aussi du paddy en grain, au producteur ou sur l'aire de décorticage. Les variations sont celles de la vente en gros.

Prix de revient du cas 4.b
en FCFA

Prix du paddy en botte	Equivalent en riz blanc	Décorticage	Taxe	Total
65	118,2	10	3,3	131,5
80	145,5	10	3,3	158,8
90	163,6	10	3,3	176,9

3 Si la vendeuse achète du riz blanc :

Le prix du riz blanc n'a pu être déterminé de façon précise car ni les vendeuses et ni les grossistes travaillant sur les aires de décorticage n'ont voulu révéler les prix qu'ils pratiquaient entre eux au-dessus de 160 FCFA qui fut le prix maximum déclaré. Mais, on sait par ailleurs que le prix du riz sur les aires atteint 175 FCFA voire 180 FCFA vers Mars-Avril.

.../...

Le prix de revient du riz vendu sur les marchés est donc très différent selon les types d'approvisionnement.

Récapitulatif des prix de revient possibles
en FCFA

	Cas 1	Cas 2	Cas 3	Cas 4	Cas 5
. Achat de riz blanc	-	-	-	-	140 à 170
. Achat de paddy javelle	-	-	133 à 200	120 à 180	-
. Achat paddy grain	-	-	-	-	-
. Décorticage	-	10 FCFA	-	10 FCFA	-
. Taxe du marché	3,3	3,3	3,3	3,3	-
. TOTAL	3,3 F	13,3	146,6 à 223,3	133,3 à 193,3	140 à 170

Ce calcul des coûts de production montre que l'augmentation du prix du paddy au cours de l'année ne permet pas de respecter le prix officiel de vente au détail. L'achat au prix officiel, c'est-à-dire 80 FCFA ne dégage qu'une marge de 1,2 FCFA. Il paraît donc plus intéressant pour les vendeuses d'acheter du paddy en grain. Elles doivent donc s'approvisionner au moindre coût ou vendre à un prix largement supérieur à 160 FCFA afin d'obtenir un revenu à peu près satisfaisant. Les deux stratégies se cumulent concrètement.

Cette diversité des prix de revient aura forcément des conséquences sur la concurrence entre les vendeuses et la façon dont les prix se fixent. En effet, on sait que certaines d'entre elles n'interviennent que dans les cas 1 et 2 et elles risquent de pousser les prix à la baisse en vendant leur paddy moins cher que les revendeuses. Les revendeuses de Kotobi et de Bonguanou ont évoqué, au cours des entretiens, ce type de concurrence des vendeuses saisonnières qui comprimaient les prix pendant un certain temps. Les femmes achetant le paddy semblent donc défavorisées si elles ne se constituent pas un stock en début de campagne. Cependant, si elles en ont la capacité, elles peuvent mener cette activité de façon continue. Les autres cessent d'être vendeuses ou de vendre du riz au moment où elles estiment que le gain est insuffisant. La diversité des prix de vente observée entre les vendeuses abonde dans le sens d'une concurrence qu'elles semblent se faire malgré leur apparente cohésion et leur volonté de garder la même unité de vente sur l'ensemble du marché.

.../...

Les vendeuses vendant leur production ont les moyens de peser sur les prix mais peu d'entre elles constituent des réseaux d'approvisionnement quand leur production commercialisable est épuisée. Pour certaines d'entre elles, l'entrée sur le marché de détail est aussi fugitive qu'elle est aisée. Se maintenir sur le marché semble nécessiter des capacités de financement et une connaissance du milieu pour un approvisionnement régulier et dans les meilleures conditions, qui sont somme toute, à une échelle différente, les mêmes exigences que la collecte ou la distribution en gros.

Les vendeuses du marché ne peuvent trop augmenter le prix du paddy au-dessus du prix officiel car le réseau géré constitue également une concurrence pour le réseau artisanal local. Les enquêtes sur la consommation ont montré que le prix du riz intervenait souvent comme premier élément de choix. Les consommateurs préfèrent acheter le riz artisanal pour son goût (surtout après la récolte) tant que son prix n'est pas incompatible avec leur pouvoir d'achat. La concurrence du riz importé et usiné peut, peut-être, expliquer les volumes moyens de vente réalisés par les vendeuses, autant que la concurrence interne au marché de détail.

4 - LES REVENUS : LES VENDEUSES, "GAGNE-PETIT" DU RESEAU DE COMMERCIALISATION.

Même si les marges unitaires peuvent être élevées par rapport à d'autres agents, le revenu des vendeuses reste modeste, en raison des quantités moyennes vendues. Leur revenu apparaît inférieur à celui d'un manoeuvre agricole (800 FCFA/jour) ou d'une femme battant le paddy sur les aires de décorticage (800 à 1000 FCFA/jour). Les gains réalisés ne servent qu'à la reproduction de la force de travail et ne permettent pas de dégager une épargne. Les vendeuses interrogées déclarent dépenser la totalité de leurs gains à des besoins ménagers. Le premier poste des dépenses est alimentaire et les femmes prennent la recette pour ramener le poisson et les ingrédients divers pour le repas. Cette utilisation des gains du commerce féminin est extrêmement courante ; cependant, elle n'a pas un caractère marginal si on considère son rôle dans le bien être familial et notamment sur l'état nutritionnel des enfants car les femmes peuvent se procurer les denrées non produites dans l'exploitation agricole. Il est d'ailleurs assez remarquable que deux d'entre elles aient exprimé leurs gains en fonction de la quantité de poisson qu'elles pouvaient acheter. Si elles parviennent à obtenir des gains supérieurs à ces besoins ménagers, elles les conservent pour répondre à un problème médical ou pour la scolarité des enfants. Celles qui tentent d'étendre leurs activités au commerce de gros empruntent le financement nécessaire.

.../...

A Les unités de ventes ou les "copes".

Sur les marchés, le riz n'est pas vendu au kilo, comme dans les boutiques, mais à la cope, unité de vente dont le volume varie suivant le récipient : à Bonguanou, c'est un couvercle de boîte de conserve légèrement creux, valant 10 FCFA, et à Kotobi et N'Guinou, il s'agit d'une boîte de lait en poudre dont le contenu coûte 25 FCFA.

La formation du prix sur les marchés appelle deux remarques :

- 1 - D'une part, la fixation du prix du riz par une unité dont le prix est déterminé ne signifie pas que le prix du riz est invariable entre deux transactions et deux vendeurs, comme il peut l'être avec l'usage de la balance. Ce système facilite les manipulations de poids par les vendeuses, manipulations qui semblent proportionnelles à la petitesse de la cope. En effet, elles jouent sur la manière dont elles remplissent leur cope, si bien qu'un même nombre de copes ne donne pas forcément le même poids.

Deux exemples éclairent ce phénomène :

* A Kotobi, sont achetées deux fois trois copes : dans le premier cas, le contenu des trois copes pèse 500 grammes ce qui équivaut à 166 grammes par cope. Dans le deuxième cas, les trois copes pèsent ensemble 700 grammes, ce qui correspond à un poids moyen de 233,3 grammes par cope. Le prix des trois copes étant identique dans les deux cas, cela induit une variation du prix du riz au kilo de 150 FCFA à 170 FCFA entre les deux achats.

* De même à Kotobi, le poids de 8 copes est de 1,4 Kilo et 1,2 kilo pour deux achats différents. Le poids unitaire moyen d'une cope varie donc de 150 grammes à 170 grammes et le prix au kilo correspondant de 143 FCFA à 166,6 FCFA.

Les prix de vente réels du riz peuvent ainsi varier sensiblement selon les vendeuses, qui font en quelque sorte elles-mêmes leur prix. Les prix de chaque transaction varient en fonction des acheteuses, plus ou moins connues de la vendeuse qui les gratifie ou non d'un "cadeau" et cette dernière s'arrange pour obtenir une recette stable en fin de journée.

- 2 - D'autre part, le prix de vente de l'unité ne varie pas au cours de l'année, et selon les vendeuses n'a pas augmenté depuis environ cinq ans. En fait, dans ce cas, l'évolution du prix de vente s'effectue à travers un changement du volume de l'unité et non pas à travers une augmentation du prix de cette unité.

.../...

Concrètement, à Kotobi et N'Guinou, les femmes découpent une partie de la boîte dont elles se servent de façon à ôter environ un tiers de son volume initial. Ce principe a déjà été observé en d'autres régions pour le riz et semble être fréquent sur ce type de circuit. Une augmentation du prix du riz signifie plus souvent un changement de l'unité de vente, qu'une augmentation de son prix. Cependant, à Bonguanou, l'évolution du prix de détail du riz a été plus difficile à saisir parce que les femmes ne réduisent pas le contenu de leur cope au cours de l'année, ce qui rend les manipulations d'autant plus nettes, car les coûts de l'approvisionnement augmentent pendant la campagne.

Ces phénomènes donnent une certaine opacité aux transactions qui pourraient tromper les consommatrices sur le prix de vente réel. Mais, il semble qu'il faille leur attribuer plus un caractère d'habitude qu'une tentative d'abuser les acheteurs. En effet, ceux-ci tiennent compte dans leur comportement d'achat des différences de prix entre les vendeuses et de l'évolution du prix au cours de la campagne puisqu'une partie se reporte sur le riz industriel ou importé.

B Les prix de détail du riz sur les marchés.

Malgré des unités de vente semblables ayant un prix identique sur chaque marché, les prix de détail réels peuvent varier entre les vendeuses et le moment de la journée, ce qui correspond à la diversité des prix de revient du riz. Les vendeuses peuvent donc se concurrencer en fonction des coûts d'approvisionnement qu'elles ont. Celles qui n'achètent pas leur paddy (cas 1 et 2) sont très avantagées par rapport aux autres. La qualité et l'aspect du riz jouent également sur le niveau du prix car les consommateurs sont très sensibles à ces critères ; le riz pilé manuellement au mortier, est toujours recherché.

Le prix moyen, observé sur un marché pendant une journée peut subir des variations assez importantes par la présence d'une vendeuse, vendant du riz moins cher que les autres. On a ainsi, en effectuant plusieurs relevés par vendeuse dans une journée, constaté des variations quelquefois importantes. Les prix, cependant ne sont pas anarchiques et suivent une tendance à la hausse, tout au long de l'année. On constate que le riz artisanal n'est pas forcément à un prix très inférieur au riz industriel ou importé, juste après la récolte. En effet, les vendeuses proposent un riz apprécié, du fait qu'il est nouvellement récolté et en raison de son mode de transformation. Les vendeuses, de plus, ne mélangent pas les variétés de riz. A un prix identique, voire légèrement supérieur, ce riz sera acheté par les consommateurs. Il semble, cependant, que la concurrence entre les vendeuses exerce une certaine pression allant à l'encontre de cette tendance.

.../...

En début de période donc, les prix du riz sur les marchés enquêtés se situent entre 145 et 170 FCFA, quelquefois plus, suivant la variété, le mode de transformation et les vendeuses. Sur le marché de Kotobi, où le riz pilé à la main est très fréquent, on constate que ce type de riz est légèrement plus cher que celui décortiqué au moulin, bien que le prix de revient puisse être plus élevé. Peut-on l'expliquer par la loi économique suivant laquelle un produit rare et donc plus recherché voit son prix augmenter ? En dépit du fait que les vendeuses pilant à la main sont souvent productrices et ont des coûts d'approvisionnement nuls. Cependant, contrairement à ce qui se produit en général pour les produits agricoles saisonniers, le prix du riz n'augmente pas de manière sensible au cours de l'année.

Il semble que le niveau du prix officiel exerce certaines influences sur le prix du riz artisanal, au niveau local. Cette influence se comprend si on considère que le pouvoir d'achat est important dans la décision d'achat. Malgré les préférences d'une grande partie des consommateurs, si le prix du riz artisanal augmente trop, il deviendra trop élevé pour nombre de ménages et la croissance du prix du riz conduit à une diminution du nombre de consommateurs potentiels. Les vendeuses déclarent également avoir augmenté le prix du riz lors du dernier relèvement du prix officiel. On peut donc estimer qu'une certaine concurrence s'exerce au niveau du réseau fermé entre riz artisanal et riz usiné ou importé. On verra que cette concurrence paraît moins vive sur les marchés d'Abidjan où le riz artisanal peut atteindre 250 FCFA voire 300 FCFA le kilo.

D'autre part, peu abondants au moment de la récolte de riz, les autres vivriers apparaissent sur le marché ensuite. Au moment de la récolte de la banane par exemple, les quantités en riz pour préparer un repas sont plus chères que celles équivalentes en banane. On sait, de plus, que les autochtones conservent leurs préférences alimentaires pour l'igname et la banane. Ces deux phénomènes peuvent expliquer le maintien du prix du riz artisanal et aussi sans doute une part de la désaffection d'un certain nombre de vendeuses devant acheter le paddy. Elles estimeraient alors que les marges deviennent progressivement insuffisantes pour poursuivre cette activité.

Le riz passe la barre des 200 FCFA au cours de l'année pour la tendance générale avec quelques écarts entre les vendeuses, de moins grande amplitude qu'après la récolte.

C. Montant des marges.

Les marges des vendeuses vont donc subir deux sortes de variations : celles dépendant du type d'approvisionnement et celles dépendant de l'évolution du coût de celui-ci au cours de la campagne. D'une façon générale, les vendeuses connaissent la rémunération qu'elles peuvent retirer d'un certain volume d'achat.

.../...

Les femmes n'achetant pas de paddy ont des marges maximales équivalentes au prix de vente, moins le décortiquage pour certaines et la taxe du marché. Cependant, puisant dans le stock familial servant à la consommation du ménage, elles sont limitées dans les quantités pouvant être vendues. Comme on l'a vu précédemment, pour la plupart d'entre elles, le commerce du riz est saisonnier.

Les marges des femmes achetant le paddy (situations 3 et 4), vont subir une légère réduction au cours de l'année si elles ne parviennent pas à obtenir du paddy à de bonnes conditions. Elles apparaissent cependant relativement élevées, par kilo, et semblent très souvent supérieures aux marges des boutiquiers (6,5 FCFA). Cependant, les quantités vendues ne laissent espérer qu'un revenu moyen. Les exemples suivants correspondent à des relevés des ventes des vendeuses au mois de janvier et de mars, et donnent un aperçu des variations des marges nettes obtenues par les détaillantes.

Exemple 1 :

. Cette vendeuse a acheté du paddy en javelle qu'elle a fait décortiquer au moulin, au mois de janvier.

- <u>Prix de revient du riz</u>	<u>4.380 FCFA</u>
- Achat du paddy : 5 tas x 800 FCFA ...	4.000 FCFA
- Décortiquage : 28 x 10 FCFA	280 FCFA
- Taxe : 2 jours	100 FCFA

Le prix de revient unitaire est de 156,4 FCFA. Elle vend 26,9 kilos en deux jours, pendant lesquels sont effectuées ces observations avec un chiffre d'affaires de 4.400 FCFA. Le gain global s'élève à 193 FCFA, c'est-à-dire 7,2 FCFA par kilo.

Exemple 2 :

. Dans ce second exemple, la vendeuse vend le riz beaucoup plus cher, ce qui, à prix de revient proche, lui permet de dégager une marge très supérieure.

- <u>Prix de revient du paddy</u>	<u>4.100 FCFA</u>
- Achat du paddy : 5 tas x 750 FCFA	3.750 FCFA
- Coût du décortiquage : 25 x 10 FCFA	250 FCFA
- Taxe de marché	100 FCFA

Le prix de revient unitaire est de 164 FCFA. Les observations d'une journée de vente portent sur 10,6 kilos de riz ; le chiffre d'affaires est de 2.250 FCFA. Le gain de la journée s'élève à 512 FCFA c'est-à-dire 48 FCFA par kilo.

.../...

Exemple 3 :

Ces observations faites au mois de mars 1985 dans un village, révèlent un revenu identique au cas précédent. Le prix d'achat du paddy en javelle a augmenté à 900 FCFA le "tas".

- Prix de revient du paddy 2.700 FCFA
- Achat de 8 tas 2.700 FCFA

La vendeuse, qui a pilé elle-même, obtient 18,5 Kilos de riz blanc, ce qui correspond à un prix de revient unitaire de 146 FCFA le kilo. Elle vend 16,2 kilos en deux journées avec un revenu brut de 3.100 FCFA.

- Prix de revient des 16,2 kilos 2.365 FCFA
- Revenu net global 735 FCFA
- Marge unitaire 45,3 FCFA

Le prix de vente moyen est dans cet exemple de 191,3 FCFA.

Exemple 4 :

Dans cette période précédant la soudure en riz, les vendeuses font souvent monter le prix au dessus des 200 FCFA. Dans ce dernier exemple, le prix de vente observé est de 220 FCFA par kilo, ce qui correspond aux moyennes de prix relevées sur les trois marchés enquêtés. La vendeuse, enquêtée sur le marché de Bonguanou, achète du riz blanc à 165 FCFA le kilo, à un grossiste. Elle vend 18,3 kilos de riz en deux jours.

- Prix de revient du paddy 165 x 18,3 3.020 FCFA
- Revenu brut global 4.040 FCFA
- Revenu net global 1.020 FCFA
- Marge unitaire 55,7 FCFA.

Ces divers exemples, non pas pris au hasard mais pour la représentativité des situations qu'ils contiennent, montrent donc que les marges unitaires peuvent être importantes mais qu'elles ne génèrent que des revenus relativement faibles. Les quantités vendues oscillant entre 15 et 20 kilos en début de saison à 5 et 10 kilos ensuite, et les vendeuses estimant ne pas pouvoir augmenter de trop les prix de vente afin de ne pas réduire ces quantités, elles ont donc une marge de manoeuvre étroite pour conserver un certain niveau de revenu. On constate d'ailleurs une inégalité de situation entre les détaillantes enquêtées. Celle de la monographie au paragraphe précédent, voit ses revenus augmenter au cours de la saison car elle peut stocker du paddy et se voit débarrassée de la concurrence des productrices à partir de janvier-février.

.../...

Par contre, une détaillante de Bonguanou, achetant du riz blanc, voit son revenu baisser sensiblement au fur et à mesure que le prix du riz en gros augmente. Elle complète alors son étal par des légumes ou des noix de cola.

Malgré ces différences parfois sensibles entre les vendeuses, on peut estimer qu'elles ont un revenu quotidien de 500 FCFA à 700 FCFA, ce qui équivaut à un revenu mensuel de 15.000 FCFA à 21.000 FCFA pour les plus favorisées, car elles se déplacent tous les jours sur le marché.

La productivité du travail est très faible dans ce type de commerce, et les vendeuses ne prennent pas en compte le temps qu'elles passent à l'achat du paddy - qui peut occasionner des déplacements - au pilage au mortier et à la vente. Elles semblent ne considérer que le revenu global potentiel, qu'elles comparent à celui d'autres activités à leur portée (battage du paddy par exemple, travaux agricoles) ou au revenu retiré de la vente d'autres produits agricoles.

III - LES VENTES DE RIZ DANS LES COURS.

Le dernier mode de vente du circuit du riz local est constitué par les ventes dans les cours. Quelques femmes du village, essentiellement des Dioulas, vendent du riz à leur domicile ou passent de cour en cour. Ce type de transaction semble remplacer les ventes de marché. Le riz vendu est soit celui de la récolte du cultivateur, soit acheté à d'autres cultivateurs en paddy ou encore acquis au moulin à décortiquer. Les femmes vendent à la cope. un verre contenant 250 grammes de riz qu'elles vendent 35 FCFA environ, ce qui représente un prix au kilo d'environ 75 FCFA.

Ce commerce est souvent occulté par d'autres flux plus visibles, le marché en particulier, mais il peut véhiculer des quantités aussi importantes. Nous n'avons pas pu effectuer des enquêtes nécessaires à une bonne appréhension de ces transactions car il aurait fallu un dispositif permanent dans un ou plusieurs villages. Ceci constitue évidemment une lacune dans cette approche de la commercialisation du riz. Un tel travail devrait d'ailleurs porter en même temps sur d'autres vivriers car cela semble être une pratique courante, pour le maïs en particulier.

.../...

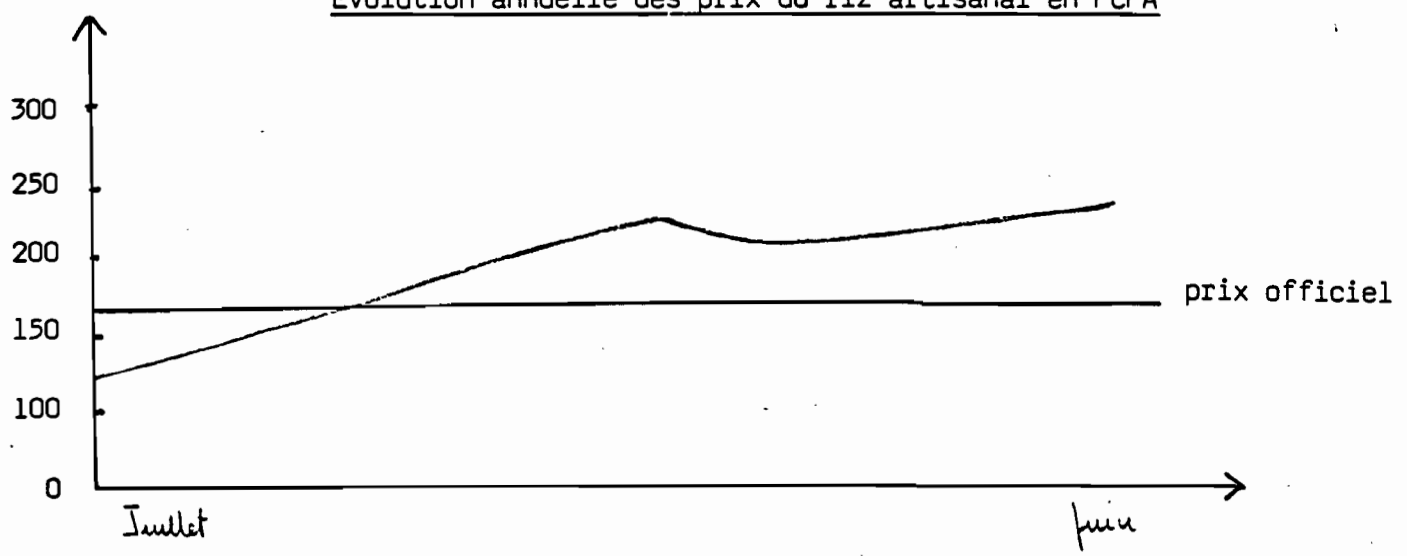
CONCLUSION

L'autoconsommation, les ventes dans les cours, sont donc les principaux accès au riz artisanal dans les villages. Par contre, dans les bourgs, les plus grandes quantités commercialisées sont vendues sur le marché. La commercialisation locale du riz non industriel et non importé ne s'accompagne pas systématiquement d'une mécanisation de la transformation comme dans le cas du réseau ouvert (section suivante). Les vendeuses dites permanentes décortiquent leur paddy au moulin mais une grande partie des vendeuses dites saisonnières, les productrices notamment, pilent leur paddy au mortier. La recherche d'une marge maximale, n'est pas la seule raison et elles satisfont une demande précise des consommateurs pour un type de riz devenu rare en dehors de l'autoconsommation.

Cependant, la régulation du marché local s'opère par le circuit industriel étatique. En dernier ressort, le riz industriel et importé satisfait la demande locale car les quantités de riz artisanal mises sur le marché n'apparaissent pas suffisantes. Par contre, on a constaté un excédent de riz industriel puisque la rizerie a pu vendre plusieurs centaines de tonnes à la CGPP. Est-ce parce que les producteurs vendent de plus en plus leur riz en gros aux collecteurs, qui vont grossir le circuit du riz industriel ?

On a remarqué que l'augmentation de la part de production commercialisée avait bénéficié plutôt au circuit industriel plutôt qu'au circuit artisanal. D'autre part, les prix du riz industriel pèsent sur ceux du riz artisanal vendus sur les marchés et dans les boutiques. Les prix du riz artisanal se forment au coût des facteurs mais si celui-ci dépasse le prix de vente "accepté" par les consommateurs, les vendeuses baissent leur marge ou se retirent du marché. Les grossistes et boutiquiers vendant du riz industriel ne se heurtent pas à cette difficulté dans la mesure où ils bénéficient de l'administration des prix par les pouvoirs publics. Ils peuvent même augmenter leur marge nette dans les villages où ils sont dans une situation privilégiée.

Evolution annuelle des prix du riz artisanal en FCFA



SECTION III - LE RESEAU OUVERT DU RIZ ARTISANAL

Ce sous-circuit constitué par les ventes orientées vers l'extérieur du Moronou, est en fait intégré au commerce national du riz blanc, que l'on examine ici à l'échelle sous-régionale. Toutes les régions rurales ivoiriennes y participent : l'étude du système de commercialisation du riz dans la région de Gagnoa (1) le confirme pour cette zone et l'observation des sortes de riz vendues sur les marchés d'Abidjan le laisse également penser. Les acteurs régionaux de ce réseau ont été les plus difficiles à cerner car ils n'ont pas de boutiques permettant de les localiser immédiatement, leur activité n'est pas répertoriée nulle part, et enfin, ils sont très mobiles. Leur nombre est donc particulièrement incertain, une cinquantaine de grossistes ont pu être recensés mais ils sont peut être beaucoup plus nombreux et rien ne permet réellement de donner une estimation fiable. En outre, aucun repère quantitatif de leur activité - sauf des comptages routiers dont nous n'avions pas les moyens - ne permet de dire quels volumes de riz les commerçants vendent chaque année à l'extérieur de la région. On peut seulement dire qu'ils varient entre plusieurs dizaines et plusieurs centaines de tonnes pour les commerçants de la région de Bonguanaou.

I - LES ACTEURS DU RESEAU OUVERT : QUELQUES "HISTOIRES DE VIE".

Les commerçants du réseau ouvert sont très proches des collecteurs de paddy par les pratiques commerciales, l'organisation et la structure de l'entreprise, et par leur cheminement professionnel. La plupart d'entre eux d'ailleurs ont des activités de collecte du paddy puisqu'ils maîtrisent toutes les opérations en remontant la filière.

(1) : C. LEBERRE : "Thèse à paraître".

D'autre part, des collecteurs ont été commerçants de riz blanc par le passé et peuvent l'être encore occasionnellement. La seule caractéristique des commerçants du réseau ouvert tient à la nature des opérations qu'ils effectuent et à ce qu'ils représentent ; ils sont peut être aussi un peu plus insérés que les autres dans le commerce des vivriers. Ceci vaut pour les commerçants de la région du Moronou car les Abidjanais ne séjournent pas longtemps sur les lieux d'achat et sont très méfiants en raison du caractère presque "illégal" (bien que toléré) des transactions en gros sur le riz artisanal. Un des prolongements de cette enquête pourrait d'ailleurs aller dans ce sens et étudier les commerçants approvisionnant en gros les villes importantes et en particulier Abidjan. D'après les déclarations d'un informateur, ils ont un réseau de correspondants dans les régions de production, qu'ils préfinancent. Le principe est semblable à celui des pisteurs pour les collecteurs de produits agricoles ; le correspondant achète le paddy, le fait décortiquer sur place et reçoit une commission ou une partie des bénéfices en ramenant le produit au financeur. D'autres commerçants, nombreux, se déplacent eux-mêmes et se rendent alors de façon privilégiée sur les aires de décorticage ou chef d'autres commerçants avec lesquels ils sont en contact.

On ne peut bâtir réellement une typologie des commerçants locaux car ils se fondent tous plus ou moins dans le même moule. On remarque, néanmoins, une hiérarchie entre eux, liée à l'ampleur de leurs activités et à leur rôle dans le reste du système de commercialisation. Tous ceux qui ont fait l'objet d'entretiens ont déclaré ne faire que du commerce de produits vivriers, ce qui semble plausible pour une partie d'entre eux, qui ne sont pas de "gros commerçants". Ce sont également tous des Diulas tels qu'ils ont été décrits dans un chapitre précédent.

Parmi les plus grandes entreprises rencontrées, se cotoient deux commerces de vivres (igname, maïs, riz etc...), un commerce de cola et de maïs, un commerce de collecte pour l'usine associé à un réseau de transport, une entreprise à plusieurs facettes cumulant la collecte pour la rizerie, le commerce du maïs, le décorticage et la distribution en boutique. On pourrait, d'après les informations fragmentaires reçues, y ranger les commerçants abidjanais qui ont des correspondants. Pour ces commerçants, au sommet de la hiérarchie, le riz n'apparaît que comme un des aspects d'activités qui vont au-delà du commerce des vivriers. Bien ancrés dans les réseaux de commercialisation, leur espace commercial n'est pas restreint non plus à une zone géographique particulière.

A côté d'eux, un certain nombre d'acteurs n'ont pas une position de contrôle et travaillent avec leurs propres fonds à moyenne échelle. Il est parfois difficile de les distinguer des correspondants des commerçants extérieurs à la région car ceux-là répugnent à révéler qu'ils sont financés par quelqu'un d'autre. L'histoire de vie suivante permet de mieux cerner ce type de commerçant.

.../...

Ce commerçant vend du riz blanc depuis de nombreuses années. Originaire d'Odienné, il migre dans le Moronou vers 1956, avec l'objectif de mener des activités commerciales. Le choix de la région est lié à sa richesse et donc aux débouchés qu'elle offre pour le commerce. Selon le processus classique d'insertion dans les régions du Sud-Est, il est logé et aidé par des personnes d'Odienné, déjà installées, fait un an de contrat et ouvre ses propres champs de vivriers. Ses activités commerciales sur le riz et le maïs seront orientées quelques années plus tard vers l'approvisionnement des villes, essentiellement à Abidjan. Il déclare que l'écoulement du produit est plus aisé actuellement qu'auparavant, ce qui sous-entend que la demande de riz artisanal demeure effectivement dynamique. Malgré cette facilité d'écoulement des marchandises, il vend aussi du paddy à la rizerie mais dans des quantités moindres. Le décorticage artisanal est aussi un débouché pour le riz refusé par la rizerie qui est alors étuvé puis décortiqué. L'organisation de son activité et ses pratiques sont caractéristiques de ce que les commerçants nous ont rapporté en général. Il déclare effectuer la totalité des achats lui-même et s'être séparé d'un commis Guinéen en raison du coût de la commission qu'il lui versait. Cependant, il est secondé par un membre proche de sa famille (un frère). Quand il se rend dans un village ou un campement, il passe par un intermédiaire de même ethnie que lui ou à défaut, un malien ou un guinéen. Il demeure chez lui et contacte les producteurs par l'intermédiaire de cette personne. La zone d'achat dépasse largement le département de Bongouanou et s'étale jusqu'à Abengourou, à l'Est. Il déclare ne pas avoir de véhicule et revenir louer un camion à Abongua quand il a réuni un certain volume de paddy. Comme la plupart des autres acheteurs, il évolue sur les deux grands circuits de commercialisation. Cependant, les plus grandes quantités sont vendues à Abidjan. Il s'est spécialisé dans la vente de riz étuvé car il estime qu'il est plus rémunérateur que le riz non étuvé. Il paye les services à Abongua des décortiqueurs et des femmes battant et étuvant le paddy. A Abidjan, le riz blanc est déposé dans un magasin appartenant à un membre de sa famille qui se charge de l'écoulement du produit contre une rémunération de 200 FCFA par sac de 100 kilos. Malgré son apparente pauvreté, et les volumes faibles de commercialisation qu'il déclare, ce commerçant semble avoir une activité assez importante puisqu'il aide financièrement de façon permanente, une partie de sa famille demeurée à Odienné, un frère à Abongua et deux à Akoupé (situé à 40 kilomètres d'Abongua), tout ceci représentant une somme de plusieurs centaines de milliers de francs par an. Il est également fournisseur de crédit auprès d'autres commerçants.

.../...

Cette biographie met en évidence une caractéristique des commerçants évoluant dans la région de Bonguanou. D'après ce qui est perceptible des histoires de vie retracées par les commerçants, ceux-ci ne sont pas issus de grandes familles commerçantes mais ont agrandi peu à peu leurs activités commerciales. Les commerçants Mauritanien s'installent souvent avec un capital provenant de la vente d'un troupeau mais les commerçants Diulas arrivent sans capital de départ et passent par le salariat agricole, l'agriculture sur leur propre parcelle, ou la vente de noix de cola (produit de cueillette) avant de se lancer dans le commerce. Ce cheminement semble quelque peu différent de celui des commerçants de viande d'origine nigériane, du quartier Zongo de Lomé (1) ou des Allazai de la ville de Maradi, au Niger (2). En effet, ceux-ci passent par une période d'apprentissage très longue, auprès d'un commerçant déjà installé, avec lesquels ils ont des relations de protégé à maître (dans le sens guide). Ils ne perçoivent pas de rémunération en tant que tel mais ils sont entièrement pris en charge matériellement. D'autres petits commerçants intégrés au réseau des revendeurs des gros négociants peuvent au fil des années, contrôler de plus en plus de transactions. Ce sont ceux-là qui, dans la tradition commerciale, reprennent les affaires d'un négociant important décédé. On explique cette pratique par la loi musulmane qui disperse l'héritage entre tous les enfants, ce qui, vu leur grand nombre en général, fractionne trop le capital d'un commerçant pour que l'entreprise commerciale puisse continuer à fonctionner comme par le passé. La clientèle et le réseau de commis peuvent donc être récupérés par les anciens protégés du commerçant.

Les Diulas rencontrés semblent avoir une organisation beaucoup plus individualisée car ils travaillent essentiellement avec leurs enfants ou neveux. Ceci va dans le sens de la constitution de grandes fortunes commerciales familiales puisque les commerçants forment leurs enfants afin qu'ils poursuivent leurs activités. Ce phénomène a d'ailleurs été observé mais dans une phase naissante chez les Allazai de Maradi, où les commerçants prennent en charge leurs propres enfants plutôt que des apprentis. L'insertion progressive des premiers arrivants dans la région du Moronou tient peut être au fait que c'était une région nouvelle pour le commerce et que chacun pouvait venir "y tenter sa chance" ; mais après quelques dizaines d'années, on observe plusieurs cas, parmi les grands commerçants, de reprise des commerces par les enfants ou neveux.

Les femmes sont bien représentées dans ce type de commerce, elles doivent constituer environ la moitié des effectifs en ne tenant pas compte des décortiqueurs. La plupart d'entre elles (une cinquantaine) ne manipulent que de petites quantités. Selon les déclarations d'une commerçante, elles ne sont qu'une dizaine à Bonguanou, à avoir les moyens d'envoyer du riz à l'extérieur de la région.

(1) : AGIER : Commerce et sociabilité. - Editions ORSTOM 1983.

(2) : E.GREGOIRE : Les Alhazi de Maradi (Niger). Editions ORSTOM 1986.

Elles sont très présentes à Bonguanou, sur l'aire de décorticage, mais pas à Abongua où nous n'en avons pratiquement pas rencontrées. Leurs pratiques commerciales sont semblables à celles des hommes, mais celles qui ont été enquêtées ne possédaient pas de moyens de transport. Les conversations avec elles révèlent souvent qu'elles se sont intégrées peu à peu dans le commerce de riz vers l'extérieur, et qu'auparavant, leurs activités n'avaient qu'un rayonnement local. Celles qui se déplacent à Abidjan ramènent des pagnes qu'elles vendent chez elles. Leurs moyens de financement n'ont pu être évalués ; elles déclarent en général emprunter de l'argent à leur mari, ou financer elles-mêmes leurs achats. Les commerçantes recensées sont toutes allogènes et d'origine Malinké. Leur pratique du commerce s'est acquise très tôt, car beaucoup de fillettes ont des activités commerciales avec leurs mères. Les trois cas de figures présentés montrent un cheminement assez commun, qui semble très répandu parmi ces commerçantes.

1er cas de figure :

Deux soeurs, originaires d'Odienné, installées depuis de nombreuses années dans la région de Bonguanou, se sont associées afin d'acheter du paddy. Cette histoire de vie d'une des femmes montre comment leurs activités ont évolué de la vente au détail à l'achat en gros, en s'intégrant peu à peu dans le système d'échange du riz.

Agée d'une douzaine d'années, elle vendait des arachides et de l'aloko pour une soeur aînée. Puis en se mariant, elle vient résider à Bonguanou, il y a une quinzaine d'années. Elle entreprend alors, deux ans après son arrivée, un commerce de détail de riz. Elle achetait 5 à 10 tas qu'elle faisait décortiquer puis allait vendre sur le marché. Estimant ses gains insuffisants, au bout de 3 ans, elle décide de vendre du riz blanchi à Abidjan. Elle finance ses premiers achats en empruntant auprès des commerçantes. Il lui a été possible d'obtenir ce prêt, car intégrée aux activités de l'aire de décorticage depuis 3 ans, elle connaissait bien ces femmes. Elle poursuit ce type de commerce pendant 5 ans, mais déclare avoir subi des pertes fréquentes dues aux livraisons impayées, toutes les transactions s'effectuant à crédit. A l'ouverture de l'usine, elle s'associe avec sa soeur, afin de pouvoir accroître les volumes d'achat. Depuis, elle maintient tout au long de l'année, ventes de paddy à l'usine et ventes de riz blanc à Abidjan. Ces dernières sont relativement plus importantes que les autres, après la fermeture annuelle de la rizerie (la rizerie lui sert pour sa trésorerie).

Elle vend également du riz blanc sur commande aux vendeuses du marché et aux consommateurs. Elle ne possède pas de moyens de transport, mais travaille avec un pisteuseur auquel elle verse une somme non fixée d'avance, après chaque chargement.

.../...

Elle déclare financer ses premiers achats de la saison avec ses économies, ce qui laisse à penser que ses activités commerciales sont rémunératrices. Elle n'a pas voulu révéler le tonnage commercialisé depuis la récolte en 1984. Les tâches ne sont pas partagées entre les deux femmes : elles se rendent à tour de rôle en brousse et à Abidjan. Les prix du paddy qu'elle achète en bottes sont relativement faibles : 500 FCFA les 12 kilos si le paddy est encore humide, 500 FCFA les 12 kilos s'il est sec : "je discute, je regarde si je peux tirer profit du tas - ce sera 600 FCFA ou 500 FCFA dans le cas contraire".

2ème cas de figure :

Cette seconde commerçante a débuté il y a 16 ans une activité d'achat de paddy sans transiter par le stade du détail, sur le marché. Cependant, elle déclare avoir commencé par des quantités très inférieures à celles qu'elle commercialise actuellement. Elle travaille également aux trois niveaux déjà évoqués : vente de paddy à l'usine, vente du riz blanc à Abidjan et sur place. Elle commercialise uniquement du riz étuvé. Elle déclare avoir effectué 5 voyages depuis le début de la saison à raison de 25 sacs environ à chaque fois. Celle-ci ne stocke pas le riz dans le magasin d'un grossiste, mais l'écoule immédiatement dans les magasins d'Abobo, de Treichville ou d'Adjané. Elle ne connaît pas le volume vendu directement au moulin ni à l'usine. Elle finance ses achats avec ses disponibilités financières et un emprunt contracté auprès de son mari (100.000 FCFA cette année). Cet argent lui sert à donner à son tour des crédits aux cultivateurs. Elle se déplace elle-même pour tous les achats et déclare ne pas avoir de pisteur par crainte de perdre les sommes avancées. Son espace d'achat correspond à la préfecture de Bongouanou.

3ème cas de figure.

La troisième commerçante ne vend pas de riz à Abidjan car elle estime ne pas connaître suffisamment le réseau de vente. Elle évolue aussi entre la rizerie et les moulins à décortiquer. La période suivant la récolte, elle étuve quand on lui passe commande ou quand elle dispose de réserves monétaires suffisantes. Sinon, elle livre le paddy à la rizerie. Ensuite, elle étuve systématiquement, profitant du prix élevé du paddy. Elle déclare obtenir à ce moment plus de bénéfice qu'en vendant à l'usine. Régulièrement présente sur l'aire de décorticage, elle a un pisteur et ne se déplace que pour aller chercher un chargement, stocké par le pisteur. Sa capacité de financement est plus élevée que la précédente puisque elle a été de 360.000 FCFA en 1984. Elle estime d'ailleurs qu'une somme de 300.000 FCFA est nécessaire pour financer la saison.

.../...

Elle a un cheminement identique à celui de la première commerçante enquêtée. De la même façon, elle a pu envisager un commerce à plus grande échelle, quand elle s'est fait des relations pouvant lui fournir les crédits indispensables au financement des achats de paddy.

II - PRIX DE REVIENT DU RIZ ARTISANAL.

La reconstitution des prix de revient du riz artisanal, bien qu'estimative, contribue à cerner les comportements des acteurs, qui choisieront l'opération la plus rémunératrice pour eux, dans le contexte qui leur est proposé. Les commerçants en particulier, ne sont pas attachés à un type de sous-circuit ou à un autre dans la mesure où ils maîtrisent les activités. L'exemple du riz montre que si l'opération est rentable et s'intègre aux autres activités, les agents peuvent se détourner d'un réseau momentanément ou définitivement.

Les coûts contenus dans ce paragraphe correspondent à un achat et à une transformation locale, ce sont les prix du riz artisanal "sortie Moronou", s'appuyant sur les observations réalisées sur les aires de décortilage.

Le prix de revient du riz sur l'aire de décortilage se décompose en un coût d'achat du paddy et un coût de transformation que nous allons étudier successivement.

1 - Coût d'achat du paddy :

Les coûts d'achat du paddy collecté auprès des producteurs ont été estimés dans le chapitre précédent. Rappelons que les frais de transport et de manutention ont été estimés à 7 FCFA par kilo et on majore donc simplement les prix d'achat aux producteurs observés.

Coût d'achat du paddy collecté
en kilo en FCFA

Achats	Prix officiel	Prix au début de saison	Prix en fin de saison
Achat en grain	87 FCFA	72 FCFA	97 FCFA
Achat en javelle	-	57 FCFA	77 FCFA

.../...

Cependant, si on calcule le prix de revient pour un kilo de riz blanc, le coût d'achat est plus élevé car on doit tenir compte des pertes à la transformation. Si le paddy est acheté en grain, le coût d'achat de 1 kilo de riz blanc est en réalité celui de 1,8 kilo de paddy en grain. Si le paddy est acheté en javelle, le coût d'achat d'un kilo de riz blanc est donc celui de 2 kilos de paddy en javelle.

	Prix officiel	Prix en début de saison	Prix en fin de saison
Paddy en grain ..	155,7 FCFA	128,7 FCFA	173,7 FCFA
Paddy en javelle	-	114,0 FCFA	154,0 FCFA

2 - Coût de transformation du paddy en riz blanc.

Les frais intermédiaires spécifiques à ce réseau sont le décorticage et les opérations annexes que l'on a chiffrées plus haut.

Théoriquement, le coût de transformation complet se chiffre de la façon suivante pour une tonne de riz blanc étuvé :

OPERATIONS	COUT	
- Stockage sur l'aire de décorticage (1)	225 X 10 FCFA = ...	2.250 FCFA
- Battage du paddy	225 X 25 FCFA = ...	5.635 FCFA
- Décorticage	1.000 X 10 FCFA = ...	10.000 FCFA
- Etuvage (2)	330 X 24 FCFA = ...	8.400 FCFA
- Tamisage (3)	13 X 50 FCFA = ...	650 FCFA
- Couture sac	13 X 10 FCFA = ...	130 FCFA
TOTAL		27.055 FCFA

Le coût unitaire = 27 FCFA par kilo de riz blanc.

Bases de calcul :

- 1 tonne de riz blanc équivaut à 1,8 kilo de paddy grain si le taux de conversion est 0,55.
- 1,8 tonne de paddy grain équivaut à 2,25 tonnes de paddy en javelle pour un taux de conversion de 0,8.

(1) : 2,25 tonnes = 225 tas de 3 bottes de paddy grains.

(2) : 24 sacs de paddy grain (sac = 75 kilos)..

(3) : 13 sacs de riz blanc.

.../...

Le coût de transformation du paddy grain en riz blanc est le suivant :

OPERATIONS	COUT	
- Stockage sur l'aire de décorticage (24 sacs)	24 X 50 FCFA =	1.200 FCFA
- Etuvage	24 X 250 FCFA = ...	8.400 FCFA
- Décorticage	1.000 X 10 FCFA =	10.000 FCFA
- Tamisage	13 X 50 FCFA =	650 FCFA
- Couture des sacs	13 X 10 FCFA =	130 FCFA
TOTAL		20.380 FCFA

Le coût unitaire est alors de 20,4 FCFA

L'étuvage ajoute une valeur relativement importante au produit puisqu'il représente 31 % et 41 % des coûts de transformation. On est donc amené à distinguer le riz étuvé du riz non étuvé dans le calcul des marges.

Résumé des coûts de transformation :

	<u>Transformation 1</u>	<u>Transformation 2</u>
Riz étuvé	27,0	20,4
Riz non étuvé	18,6	12,0

On n'a pu clairement identifier les prix d'achat du paddy sur l'aire de décorticage, mais sur les exemples disponibles, il semble que les producteurs vendent au prix officiel mais supportent des frais de transport.

3 - En agrégeant ces divers frais intermédiaires, on obtient donc une grille des prix de revient du riz artisanal.

	Riz étuvé			Riz non étuvé		
	1	2	3	1	2	3
Achat en grain	155,7	128,7	173,7	155,7	128,7	173,7
Coût d'achat...	155,7	128,7	173,7	155,7	128,7	173,7
Coût de transformation.	20,4	20,4	20,4	12,0	12,0	12,0
Prix de revient	176,1	149,1	194,1	167,7	140,7	185,7

1 = Prix officiel ;
2 = Début de saison ;
3 = Fin de saison.

.../...

Achat en javelle	Riz étuvé		Riz non étuvé	
	début saison	fin saison	début saison	fin saison
Coût d'achat	114	154	114	154
Coût de transformation ...	27	27	18,6	18,6
Prix de revient ..	141	181	132,6	172,6

On constate donc que suivant les prix officiels d'achat du paddy, la transformation artisanale aboutit à un prix de revient supérieur au prix officiel de 160 FCFA, puisqu'il atteint 167 FCFA pour le riz non étuvé et 176,1 FCFA pour le riz étuvé. Le seuil de rentabilité de la transformation artisanale en vendant au prix officiel se situe à un prix d'achat du paddy de 60 FCFA environ en javelle et 70,5 FCFA en grain.

Par contre, les prix de revient obtenus en début de campagne quand le paddy est peu cher apparaissent potentiellement plus rémunérateurs ; ils varient entre 132 et 150 FCFA. Mais, à cette période, les prix payés pour le riz décortiqué sont inférieurs au prix officiel, et on peut faire l'hypothèse qu'un commerçant avisé évitera d'étuver du paddy acheté en grain par exemple (prix de revient : 149 FCFA). D'une manière générale, son espérance de gain n'est pas très élevée, s'il veut vendre sur place. Ceci expliquerait donc que dans les enquêtes réalisées auprès des commerçants et sur les aires de décorticage, on constate que les transactions s'effectuent surtout entre un producteur et un commerçant de la région ou de l'extérieur et moins entre deux commerçants. C'est donc le producteur qui subit le manque à gagner mais il peut accepter une rémunération inférieure à celle qu'accepterait un commerçant car il ne fait pas de "perte sèche"; D'ailleurs, lui reste-t-il des solutions alternatives ?

Les prix de vente sur les aires de décorticage sont variables et ils évoluent autour du prix officiel (160 FCFA). On a pu relever quelques éléments jouant sur la fixation du prix mais on ne peut faire aucune analyse de la formation du prix car nous n'avons pu faire suffisamment de relevés sur ces transactions. Ce sont :

- la période de l'année : la variation la plus remarquable est saisonnière et c'est celle que l'on retiendra pour l'estimation des marges. Le prix évolue entre 140 FCFA et 175-180 FCFA à la fin de la campagne agricole.

.../...

- Les quantités : Ce critère est flou dans la mesure où sur ce type de réseau, on ne définit pas une quantité de gros et une quantité de détail. Il semble bien que ce soit à l'appréciation des protagonistes. On a simplement pu constater qu'à Bonguanou, les vendeuses du marché achetaient leur riz moins cher qu'un consommateur.
- Le marchandage : et les relations personnelles entre les individus.
- La qualité du riz : est un élément entrant certainement dans la fixation du prix mais d'une manière impondérable.

On peut alors estimer des marges théoriques en faisant varier les prix d'achat du paddy et les prix de vente du riz au long de la campagne rizicole.

T.47 Marges théoriques des transactions opérées
sur les aires de décorticage

Prix de vente	160		140		175	
	riz étuvé	riz non étuvé	riz étuvé	riz non étuvé	riz étuvé	riz non étuvé
<u>Achat grain</u>						
- prix officiel	- 16,1	- 7,7	-	-	-	-
- prix minimum	10,9	19,3	- 9,1	- 0,7	-	-
- prix maximum	- 34,1	- 25,7	-	-	- 19,1	- 10,7
<u>Achat javelle</u>						
- Prix minimum	19	27,4	- 1	+ 8	-	-
- Prix maximum	- 21	- 12,6	-	-	- 6	- 3

Les commerçants ont donc des possibilités de gains plus élevées en allant vendre leur riz directement à Abidjan ou en début de saison, en vendant le paddy à la rizerie.

III - LE RESEAU OUVERT : COMMERCIALISATION DU RIZ A ABIDJAN.

Toutes les régions de Côte d'Ivoire semblent contribuer à l'approvisionnement d'Abidjan en riz artisanal. Le riz centralisé par les grossistes à Adjamé, quartier périphérique mais aussi porte commerciale de la capitale, est ensuite redistribué sur les marchés (Adjamé, Treichville, Marcay, Koumassi, Attiécoubé etc...). Le réseau du riz artisanal ne s'intègre pas à la distribution du riz importé et du riz usiné qui ont chacun leurs propres agents.

.../...

1 - APPROVISIONNEMENT D'ABIDJAN EN RIZ ARTISANAL : EXEMPLE DES COMMERCANTS DE LA REGION DE BONGUANOU.

L'estimation des marges des ventes réalisées à Abidjan est également aléatoire dans la mesure où on ne connaît pas bien les prix pratiqués là-bas. On ne peut se servir des relevés de prix effectués par le Ministère de la Statistique car, on n'y distingue pas le riz importé du riz local ; de plus, les prix doivent varier selon l'origine géographique des riz locaux. On ne dispose donc que d'informations fragmentaires, reposant sur les déclarations des commerçants de la région et d'Abidjan.

Au début de la saison, le sac de riz est vendu à 18.000 FCFA aux commerçants d'Abidjan qui sont essentiellement des détaillants. Suivant la contenance des sacs le prix au kilo en gros avoisine donc les 200 FCFA. En fin de saison, le prix de détail atteint et dépasse 250 FCFA. Les commerçants sont évidemment très réticents à dire les prix de vente réels car ils dépassent largement le prix officiel.

Dans le cas où un commerçant se déplace vendre le riz jusqu'à Abidjan, le prix de revient rendu Abidjan laisse des marges théoriques importantes. Ces marges sont à peu près conservées tout au long de l'année dans la mesure où le prix de vente augmente également. En outre, les commerçants peuvent stocker pour revendre aux meilleures conditions au moment de la soudure du riz, mais ils doivent alors tenir compte du coût du stockage et des pertes.

On s'aperçoit que les commerçants ont plus intérêt, malgré les frais de transport, à aller directement à Abidjan puisque dès le début de la saison, ils peuvent espérer une marge d'environ 35 FCFA à 20 FCFA par kilo (180 - 144,95 ou 180 - 161 FCFA), ce qui est supérieur à ce qu'ils peuvent espérer en vendant sur place. Bien sûr, ces marges, comme celles des collecteurs, peuvent être grevées lors de certaines opérations par des coûts d'acheminement du paddy importants ou des pertes.

T.48 Prix de revient du riz rendu Abidjan

<u>Achat en grain.</u>	<u>Riz étuvé</u>			<u>Riz non étuvé</u>		
	1	2	3	1	2	3
Coût d'achat	155,7	128,7	173,7	155,7	128,7	173,7
Coût de transformation ...	20,4	20,4	20,4	12	12	12
Coût de commercialisation.	12,35	12,35	12,35	12,35	12,35	12,35
Prix de revient	188,45	161,45	206,45	180	153	198

- (1) = Prix officiel ;
 (2) = Prix début de saison
 (3) = Prix fin de saison.

.../...

Prix de revient rendu Abidjan

<u>Achat en javelle</u>	Riz étuvé		Riz non étuvé	
	Début de saison	Fin de saison	Début de saison	Fin de saison
Coût d'achat	114	154	114	154
Coût de transformation	27	27	18,6	18,6
Coût de commercialisation ..	12,35	12,35	12,35	12,35
Prix de revient	153,35	193,35	144,95	184,95

Le coût unique de commercialisation quand le paddy est vendu à Abidjan est le suivant, toujours pour une tonne de riz blanc :

OPERATIONS	COÛT
- Manutention	13 X 25 = 650 FCFA
- Transport à Abidjan (de Bonguanou)	13 X 500 = 6.500 FCFA
- Commission grossiste Abidjan	13 X 200 = 2.600 FCFA
- Transport du commerçant vers Bonguanou (1) ..	2.600 FCFA
TOTAL	<u>12.350 FCFA</u>

(1) : Prix du taxi brousse.

Le coût unitaire s'élève à 12,35 FCFA.

Les ventes à Abidjan s'effectuent également à partir d'un achat de riz blanc sur l'aire de décorticage. Cela concerne surtout, d'après les relevés effectués, les commerçants abidjanais qui se déplacent dans la région et dans une moindre mesure les commerçants de la région qui se déplaceront aussi.

Sur les observations réalisées à Abongua, qui constitue le centre d'achat le plus actif, les transactions se font essentiellement avec des cultivateurs résidents à Abongua et qui viennent vendre leur paddy là. Les prix semblent alors très comprimés car le riz étuvé est vendu 140 FCFA en début de saison à Abongua, un peu plus de 150 FCFA à Bonguanou.

Dans ce cas, le prix de revient est :

- Achat du riz 140,0 FCFA
- Coût de commercialisation 12,35 FCFA
- Prix de revient 152,35 FCFA.

.../...

Si on compare cette opération à celle réalisée par le commerçant qui s'est déplacé en brousse, on s'aperçoit que le prix de revient est très proche de celui correspondant à un achat en javelle. On peut cependant remarquer :

- qu'il est donc plus intéressant pour le commerçant d'acheter directement sur l'aire car il évite de perdre du temps dans l'opération d'achat et de décortilage ;
- que le coût d'achat en brousse peut facilement être supérieur à celui qu'on a donné ce qui augmente l'intérêt d'acheter directement sur l'aire.

Cependant, l'offre des cultivateurs sur les aires est relativement limitée.

Les commerçants locaux de la région de Bonguanou ont en général des correspondants à Abidjan, grossistes auxquels ils sont apparentés ou avec lesquels ils ont l'habitude de travailler. Le système le plus habituel semble être le dépôt, le grossiste Abidjanais touchant une commission sur les stocks déposés dans son magasin

Sinon, les transactions ont lieu entre commerçants en gros ou auprès de revendeuses, le vendeur restant le temps qu'il faut pour écouler son stock. S'il est rémunérateur, ce commerce suppose une longue immobilisation des capitaux car plusieurs semaines peuvent s'écouler entre le moment où le commerçant achète le paddy et celui où le stock de riz est vendu. Il lui faut donc des avances de capitaux permanentes s'il veut ne pas interrompre son activité faute d'argent pour effectuer les achats. Nous verrons que ces contraintes mènent régulièrement ces commerçants sur le marché régulé par l'Etat.

2 - LA DISTRIBUTION DE DETAIL A ABIDJAN

La distribution de détail a été observée sur les marchés de Treichville, Adjamé et Koumassi pendant le mois d'Août, quand le riz est abondant sur les marchés. Le décompte des étals, classés suivant le type de riz vendu montre d'une part une différenciation de sexe car le riz artisanal est surtout vendu par les femmes alors que le riz importé et le riz usiné le sont par les hommes. D'autre part, seulement un quart des 128 étals vendent les trois sortes de riz, les autres étant spécialisés.

T.49 Répartition des stands selon le sexe des détaillants et le type de riz

Catégories	Riz décortiqué		Riz de la CGPP		Riz décortiqué + riz de la CGPP	
	Nombre d'étals	Fréquence	Nombre d'étals	Fréquence	Nombre d'étals	Fréquence
Hommes	3	2,4 %	60	46,9 %	10	7,8 %
Femmes	39	30,4 %	6	4,7 %	10	7,8 %

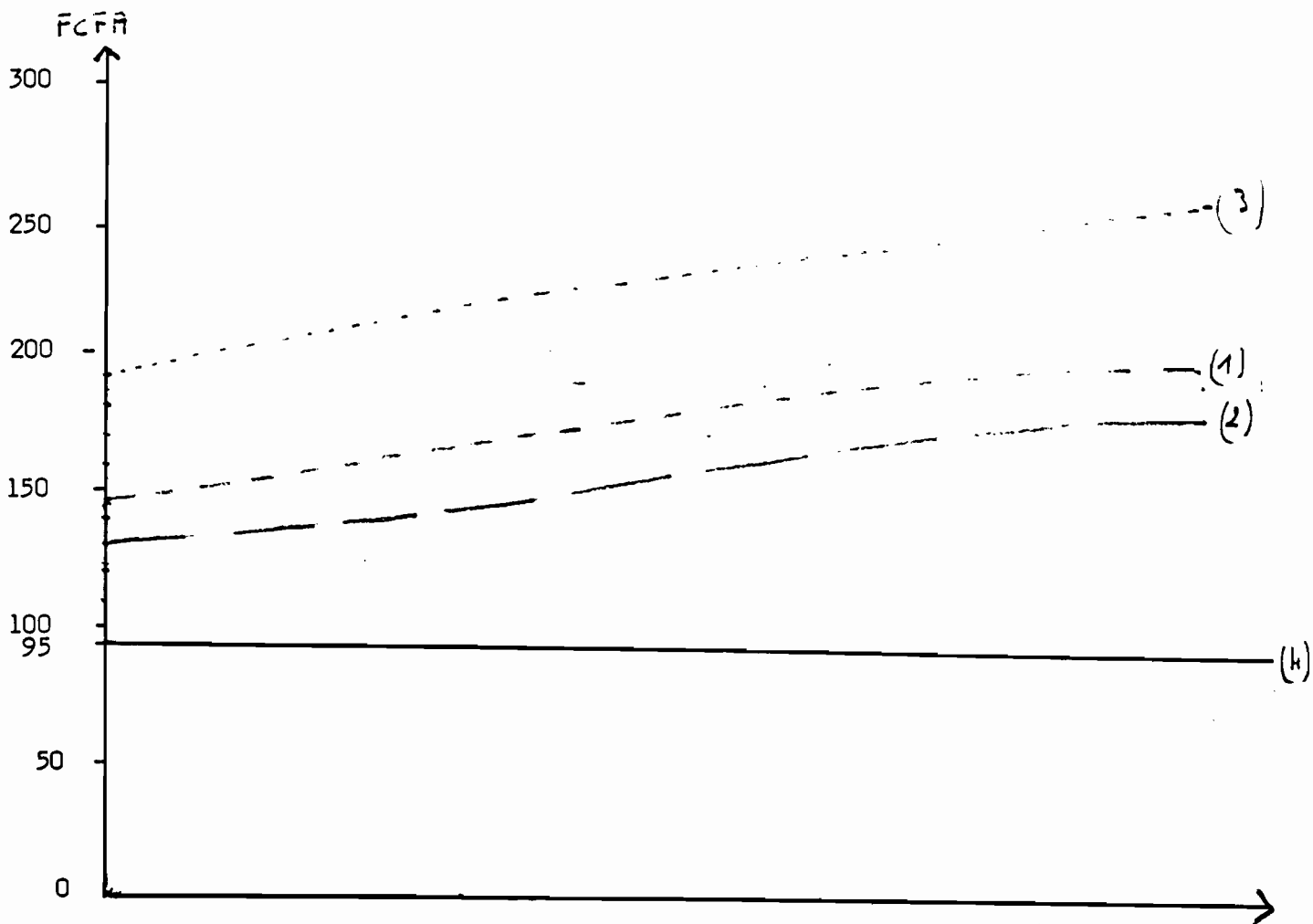
.../...

Les revendeuses s'approvisionnent de deux manières :

- par achat aux grossistes. Certains d'entre eux se déplacent régulièrement sur les marchés et une commerçante de Bonguanou a déclaré vendre directement aux détaillantes, sur le marché.
- par un réseau de connaissance ou parental, situé dans les zones de production.

CONCLUSION

La marge des commerçants se détermine donc dans les fluctuations annuelles des prix de vente du paddy et du riz. Un graphique résumant l'évolution des prix de vente et des prix de revient, permet de visualiser la variation des marges et donc la stratégie d'une partie des commerçants évoluant à la fois sur le réseau du riz industriel et celui du riz artisanal. Ce graphique ne tient pas compte des comportements de stockage, pour plus de clarté et parce que le stockage éventuel en début de période n'a pas une grande influence sur cette stratégie des acteurs.



- : prix de revient du riz non étuvé rendu à Abidjan. (1)
- : prix de revient du paddy acheté dans le Moronou. (2)
- : prix de vente à Abidjan. (3)
- : prix de vente du paddy à la rizerie de Bonguanou. (4)

IV - TRANSFERTS DU RESEAU ARTISANAL VERS LE RESEAU INDUSTRIEL.

Les stratégies des intervenants du réseau de commercialisation ouvert vont dans le sens d'un transfert du réseau artisanal vers le circuit industriel régulé par l'Etat. L'évaluation chiffrée de ce transfert n'est pas réalisable puisqu'on ne dispose pas d'estimation des quantités de riz artisanal vendues à Abidjan sur une période de plusieurs années. La rizerie de Bonguanou a réhaussé la collecte officielle du paddy à son niveau de 1979, après une fermeture d'un an et des résultats insignifiants les années suivantes. Il est possible que cette progression rapide se soit réalisée au détriment du réseau artisanal, par un détournement d'une éventuelle augmentation de la production commercialisée et par un transfert des commerçants du réseau artisanal vers le réseau industriel.

Aucune donnée suffisamment précise peut permettre de confirmer ou d'infirmier l'hypothèse d'une domination du réseau industriel sur le réseau artisanal dans le cadre de la région, cependant plusieurs éléments concourent à sa formulation :

- l'intervention des acheteurs de paddy qui ne participent jamais au réseau artisanal mais qui apparaissent quand ils estiment que les conditions de vente à la rizerie sont suffisamment favorables. Notamment, les acheteurs de produits d'exportation ont des volumes de paddy collecté qui font de leur participation au réseau régulé par l'Etat un élément presque déterminant de sa réussite.
- La stratégie des commerçants du réseau artisanal qui tirent parti des avantages procurés par les ventes à la rizerie industrielle.
- Il est possible également que ce transfert ait une répercussion sur les quantités de riz introduites dans le réseau fermé du riz artisanal.

Cependant, la présence même de la rizerie industrielle dans la zone d'étude doit être prise en compte et impose une certaine prudence à une généralisation à l'ensemble du pays. En effet, si les acheteurs de paddy, devaient effectuer un long trajet pour venir jusqu'à la rizerie, ils interviendraient peut-être plus facilement sur le réseau artisanal. Les coûts de transport étant assez importants, il est possible que dans une région ne possédant ni silo, ni rizerie, les acteurs aient un comportement différent de ceux du Moronou. Les commerçants feront alors un arbitrage entre le coût d'une livraison à un silo ou à la rizerie et les conditions dans lesquelles ils peuvent transformer le paddy et vendre le riz blanc (existence d'un débouché, proximité ou non, prix de ventes potentiels etc...).

Ce transfert des flux de paddy du réseau du riz artisanal au réseau du riz industriel, peut s'expliquer par l'analyse des marges commerciales, qui impriment le comportement des commerçants.

.../...

D'une façon générale, il semble guère contestable que les commerçants recherchent une rémunération maximale de leurs activités et que les stratégies qu'ils vont mettre en oeuvre vont tendre dans cette direction. Cela ne signifie pas l'obtention systématique d'une marge maximum pour chaque opération mais l'organisation de leurs diverses activités de manière à obtenir le revenu global le plus élevé possible, tout en minimisant les risques. Dans le cadre du commerce de riz, les acteurs ont théoriquement le choix entre le commerce de détail ou de gros, le réseau régulé par l'Etat ou le marché libre. On a vu que l'histoire de vie et les activités antérieures des commerçants les menaient directement vers tel ou tel type d'activité et que des barrières à l'entrée pouvaient limiter l'intervention de certains d'entre eux sur le réseau artisanal ou le commerce de gros. Cependant, en dehors de ces contraintes, beaucoup de commerçants peuvent adopter des stratégies différentes : n'intervenir que sur l'un ou l'autre des réseaux, ou sur les deux, faire du commerce du paddy ou du riz une activité permanente ou saisonnière.

Certains acteurs préfèrent cesser ou restreindre leur commerce du paddy ou du riz pendant une période de l'année parce que des possibilités de gains supérieurs s'offrent à eux ailleurs. Ils n'ont pas le temps ou pas les capitaux, ou encore les moyens de mener les deux de front. C'est le cas des acheteurs de café et de cacao pour lesquels la collecte du riz n'est au départ qu'une activité complémentaire. Les produits d'exportation sont plus rémunérateurs et les commerçants préfèrent utiliser leurs moyens en hommes et véhicules pour la collecte du café et du cacao. C'est également le cas des acteurs ayant un volume commercial moins grand, qui saisissent les opportunités mais ne peuvent ou ne veulent prendre des risques en engageant des capitaux. De même, beaucoup de commerçants rencontrés préfèrent vendre la totalité du paddy à la rizerie industrielle et n'interviennent jamais sur le réseau artisanal. Ceux-là semblent avoir un comportement de minimisation des risques plutôt qu'une recherche maximale de profit. En effet, ceux qui vendent uniquement à l'usine, voient leurs marges commerciales diminuer au cours de l'année puisque le prix du paddy augmente et la marge brute reste stable. Par contre, ils échappent au risque de non récupération des capitaux engagés, existant dans le commerce de riz artisanal. En effet, les commerçants laissent leur marchandise à crédit à Abidjan et il leur arrive d'être payés partiellement, ce qui occasionne des "pertes sèches". Par contre, tous les commerçants participant au réseau ouvert du riz artisanal ont vendu du paddy à la rizerie au moins une fois au cours de la campagne.

On observe donc l'existence de liens entre réseau régulé par l'Etat et réseau artisanal, par l'intervention d'un certain nombre de commerçants sur les deux. Cette double participation ne semble pas fortuite et le comportement correspond à la stratégie qui maximise le revenu d'un commerçant de paddy et de riz au cours de la campagne, quand il a, bien entendu, la possibilité d'évoluer avec succès sur les deux sortes de circuits. Cette stratégie consiste à se limiter au réseau industriel pendant la première partie de la campagne et ensuite, au réseau artisanal ouvert.

Dans ce cas, les commerçants jouent avec la différentielle de prix qui s'instaure au cours de la campagne entre les opérations effectuées sur chaque réseau, et qui rend plus intéressant les ventes à la rizerie en début de période et à Abidjan ensuite. En effet, au cours de la campagne, le prix du paddy auprès du producteur augmente, le prix de vente à la rizerie est fixé mais celui du riz blanc à Abidjan subit aussi une variation saisonnière, qui le fait augmenter. La marge diminue sur le réseau industriel alors qu'elle est stable, voire en croissance sur le réseau ouvert (nous n'avons malheureusement pas des relevés du prix du riz à Abidjan permettant de chiffrer l'évolution des marges dans ce dernier cas).

En se reportant sur le réseau artisanal en cours de période, le commerçant stabilise donc ou augmente sa marge nette.

Au début de la campagne rizicole, la marge nette pouvant être obtenue auprès de la rizerie est d'environ 23 FCFA, si l'on reprend le montant des coûts intermédiaires exposés plus haut.

T.50 Evolution de la marge nette potentielle
auprès de la rizerie
(en FCFA)

! Prix d'achat au producteur	! 65 !	! 70 !	! 80 !	! 80 !	! 90 !
! Coûts intermédiaires	! 7 !	! 7 !	! 7 !	! 7 !	! 7 !
! -----! Marge Nette	! 23 !	! 18 !	! 8 !	! 3 !	! - 2 !
! -----! Prix de vente à la rizerie	! 95 !	! 95 !	! 95 !	! 95 !	! 95 !
! -----!	! !	! !	! !	! !	! !

Il semble que la marge obtenue à Abidjan soit assez proche de celle-ci. En effet, le prix de revient du riz blanc vendu à Abidjan, peut générer une marge d'environ 20 FCFA si le commerçant vend son riz de 160 FCFA à 180 FCFA le kilo en gros, ce qui semble réalisable.

Pour rappel, les prix de revient du riz étuvé évoluent entre 153 FCFA et 161,5 FCFA le kilo et ceux du riz non étuvé de 144 FCFA à 153 FCFA le kilo.

Cependant, à marge égale, il paraît plus intéressant de vendre à la rizerie en raison de la réalisation financière immédiate de l'opération et de la moindre perte de temps. En effet, l'acheteur est payé immédiatement et peut donc réinvestir aussitôt dans de nouvelles opérations d'achat. Il alimente donc sa trésorerie et peut se constituer un fond de roulement permanent.

.../...

Les opérations avec la rizerie libèrent d'une immobilisation totale du capital financier comme cela semble se produire dans le cas des ventes à Abidjan. De plus, comme on l'a vu précédemment, une vente à la rizerie présente moins de risques financiers qu'une vente à Abidjan à crédit.

Au cours de la campagne, la rémunération obtenue en vendant à Abidjan devient plus importante qu'à la rizerie :

- pour un prix d'achat de 85 à 90 FCFA, la marge obtenue à l'usine est de 3 à - 2 FCFA ;
- par contre les ventes de riz blanc permettent un meilleur gain, car on sait qu'il est vendu au-delà de 200 FCFA, même en gros.

On a raisonné, jusqu'à présent, avec l'hypothèse que les commerçants ne constituaient pas de stocks spéculatifs, ce qui ne reflète pas tout à fait la réalité. Les stocks vont bien sûr être destinés à des ventes sur le marché du riz blanc, car il n'est pas intéressant de stocker pour vendre à l'usine puisque la marge maximale est celle obtenue juste après la récolte quand le prix est minimum. Le commerçant perdrait donc de l'argent en immobilisant sa marchandise. Par contre, la spéculation est possible en vendant à Abidjan. La facilité de conservation du riz rend ce genre d'opération aisée. Pouvant intervenir sur les deux réseaux, les commerçants peuvent donc stocker une partie de leurs achats en prévoyant de vendre à Abidjan et utiliser le reste de leur capital financier à des opérations en direction de la rizerie. Cependant, le stockage pour la spéculation est sans doute une pratique moins répandue que l'on a pu le dire. Peu de commerçants ont une trésorerie suffisante pour immobiliser des fonds et on a vu que la collecte du paddy par exemple était par les acheteurs de produit d'exportation et quelques grossistes ayant accès au crédit bancaire. L'importance de la spéculation a également été relativisée dans une étude sur le commerce des céréales au Mali (1). L'auteur de cette étude constate d'ailleurs que "si les commerçants en céréales raflaient tout pendant la récolte pour constituer des stocks, pour ensuite les revendre pendant la soudure, on se retrouvait avec des prix élevés en Novembre et Mars, puis ils descendraient entre Juin et Octobre. On peut même regretter que ce mythe ne soit pas réalité, car si plus de commerçants (et plus de producteurs) avaient les moyens de stocker jusqu'à la soudure, nous aurions une courbe des prix plus stable tout au long de l'année".

(1) : GAGNON (G) : "le commerce privé des céréales au Mali : la filière socio-professionnelle" ACIDI. Communication au Colloque de Mindelo Cap Vert (1. 6/12/86). Politiques céréalières dans les pays sahéliens.

CONCLUSION DU CHAPITRE

Bien que globalement non assimilable au secteur "informel", la transformation artisanale peut y être apparentée par certaines caractéristiques telles que le niveau faible de production par unité, une utilisation intensive en main-d'oeuvre, des rémunérations autres que le salariat, une absence de comptabilité. Malgré ces apparences, on ne peut faire cette assimilation.

- D'une part, les grossistes, qui ont un rôle central dans la chaîne de commercialisation, sont présents simultanément sur les deux réseaux.

- D'autre part, le réseau du riz artisanal possède ses barrières à l'entrée de l'activité puisque l'on a vu que l'on ne pouvait s'improviser grossistes ou décortiqueurs.

- Il n'apparaît pas de différence fondamentale de nature entre les manoeuvres employés saisonnièrement à la rizerie industrielle et ceux du réseau artisanal. Une certaine précarité du travail est similaire dans les deux cas et bien de ces travailleurs saisonniers peuvent se retrouver indifféremment à la rizerie ou sur une aire de décorticage.

L'insertion des femmes dans la chaîne de transformation entre dans une stratégie globale et les empêche peut-être d'ailleurs de migrer dans des centres urbains plus importants. Elles jouent le même rôle régulateur que les manoeuvres de la rizerie dans une activité à caractère saisonnier, qu'elle soit industrielle ou commerciale.

La transformation artisanale a simplement une organisation différente d'une organisation capitaliste occidentale de la production. Il est alors difficile de conclure, comme le font les analyses dualistes, que l'on a affaire à deux secteurs non concurrentiels ayant chacun leurs propres lois de fonctionnement, malgré des formes de gestion différentes des activités.

Le riz n'est pas un produit homogène mais on ne peut dire que ces deux réseaux travaillent pour des marchés différents dans la mesure où ils produisent un bien complètement substituable (cf. le comportement des consommateurs).

Les relations entre ces deux réseaux sont intéressantes à cerner dans la mesure où ils partagent le marché avec, dans la région d'enquête, une même tendance à une domination du secteur industriel de la production. La production industrielle pour le marché alimentaire interne pose en général la question de la coexistence entre les formes de production artisanale antérieures et la production industrielle dans le cas où les deux "filières" produisent le même bien ou des biens substituables. Cette question est d'autant plus d'actualité en Côte d'Ivoire que les résultats de l'Enquête Budget Consommation font apparaître une préférence des ménages pour les produits de l'artisanat locaux.

.../...

Tout un dispositif de recherche est actuellement mis en oeuvre en Côte d'Ivoire pour la fabrication de produits industriels valorisant les produits locaux et pouvant "copier" des produits artisanaux. Une grande partie des projets est encore au stade de la recherche, et la fabrication industrielle d'attiéké, qui seule avait été testée, a finalement échoué commercialement en Côte d'Ivoire. D'autres pays ont tenté cette voie pour des produits divers, à la fois dans le cadre d'une politique centrée sur la production locale et pour amorcer ou dynamiser le processus d'industrialisation. Généralement, l'implantation d'une filière industrielle provoque une situation de concurrence avec la production artisanale et cette concurrence se fait souvent au détriment de l'industrie. Elle s'exerce à tous les niveaux de la chaîne de production et de commercialisation et particulièrement à l'approvisionnement, au niveau du prix de revient et de la qualité du produit obtenu. En effet, l'industrie éprouve des difficultés pour avoir un approvisionnement suffisant et régulier dans la mesure où les "filières" artisanales ont leurs propres réseaux d'approvisionnement et sont suffisamment décentralisées pour ne pas se heurter à des problèmes de regroupement de l'offre en amont. D'autre part, les procédés industriels ne reconstituent pas forcément un produit semblable à celui de l'artisanat que les consommateurs continuent de préférer, et d'acheter car les prix de revient industriels sont aussi, en général, supérieurs.

La production industrielle du riz n'a pu être en concurrence directe avec le réseau artisanal dans la mesure où elle n'a pas fonctionné au coût de production réel mais bénéficie de l'intervention de l'Etat. Rappelons que la formation du prix ne s'effectue pas de la même manière sur les deux réseaux. Sur le réseau industriel, le prix est administré et quelques entorses se produisent au niveau de la distribution. Sur le réseau artisanal, les prix s'établissent au prix de revient de la production et le prix du marché fluctue en fonction de la demande. En outre, le problème de l'approvisionnement a pu être résolu d'une part, en offrant les conditions aux intermédiaires d'une bonne rémunération et d'autre part avec l'insertion d'intermédiaires travaillant uniquement pour le réseau du riz industriel et pouvant court-circuiter les circuits d'approvisionnement.

Le fait que la rizerie industrielle ne produise pas un riz conforme aux préférences alimentaires de beaucoup d'Ivoiriens (car les grains sont mélangés, on n'éstuve pas etc...) ne suffit pas à détourner la demande. Les riz industriels et importés restent une denrée bon marché et parfaitement substituables au riz artisanal. Cependant, cette distinction de qualité et d'aspect permet au réseau artisanal de perdurer et de mettre sur le marché un produit plus cher que son homologue industriel.

Chaque réseau a donc le monopole d'un produit et subit la concurrence de l'autre dans la mesure où les productions obtenues sont substituables et dans lesquelles le produit n'apparaît pas homogène.

CONCLUSION

GENERALE

La Côte d'Ivoire offre un exemple des limites à moyen terme d'une politique d'importation massive de denrées alimentaires, même si l'Etat avait modéré les effets pervers d'une confrontation entre les marchés mondiaux et le marché interne en fixant le prix de vente du riz au dessus du prix mondial et en prenant des mesures constantes pour relancer la production rizicole. Outre les contraintes liées à l'évolution des marchés d'exportation, les importations bon marché ont provoqué une distorsion entre le prix du riz et celui des autres produits vivriers de base et un report de la consommation sur le riz, qu'on a pu assimiler, en partie à tort, à un revirement des préférences alimentaires. Contrairement à d'autres pays dans lesquels les importations sont uniquement destinées aux grands centres urbains et n'atteignent pas les régions rurales, l'organisation de la distribution par l'Etat et l'alignement des prix sur tout le territoire a introduit une grande partie du riz importé dans les cuisines rurales, élargit le modèle de consommation dans le sud-est ivoirien et porté les déséquilibres dans les campagnes; l'impact sur la production rizicole ne pouvait qu'en être renforcé.

Dans la région d'enquête, les producteurs ont semblé assez réceptifs à l'augmentation du prix d'achat au producteur et aux campagnes de promotion des cultures vivrières. Mais la généralisation d'une élasticité prix positive de l'offre est difficile à effectuer en raison du contexte socio-économique particulier de la région. Les stratégies des producteurs diffèrent selon qu'ils sont autochtones ou allogènes, planteurs ou non. Les planteurs de café et de cacao n'avaient pas intérêt à produire du riz en plus des produits d'exportation tant qu'ils pouvaient l'acheter à bas prix. La baisse des recettes tirées du café et du cacao et celle de la production des autres vivriers ont conduit une partie d'entre eux à ouvrir une parcelle de riz, pour la vente et l'auto-consommation. Les allogènes agriculteurs ont tenté, eux, de tirer parti de la hausse du prix d'achat du paddy car celui ci constitue leur principale source de revenu; cependant, leurs moyens d'augmenter la production sont limités: d'une manière extensive, en raison d'un phénomène de saturation foncière et d'une manière intensive parce qu'ils ont des problèmes de fonds de roulement.

Le système de commercialisation, lui, a eu un rôle déterminant dans cette option gouvernementale centrée sur la production industrielle. L'organisation du marché et le comportement des acteurs nous ont semblé aller dans le sens de la politique menée. On a vu l'émergence d'une catégorie d'intervenants très performants, aux niveaux de la collecte de paddy et de la distribution de riz blanc et des transferts d'activité du réseau artisanal vers le réseau industriel. La dynamisation de la collecte, étape centrale du circuit, provient de la rapidité de l'ajustement des stratégies des acteurs du commerce vers les activités leur apportant un revenu global maximal tout en limitant les risques.

Cependant, la reconquête du marché intérieur par le secteur industriel dépend largement du soutien financier de l'Etat en amont et en aval. Le coût de la production industrielle est tel que l'Etat doit subventionner une partie du prix de vente, qui reste administré. Ce nécessaire soutien pour contenir les prix à la consommation provient du choix technologique à haute intensité en capital qui conduit à une sous utilisation des capacités de production. Les usiniers, mais aussi les grossistes, collecteurs et distributeurs bénéficient de cette intervention de l'Etat. La production de riz industriel constitue un exemple de politique de substitution aux importations coûteuse, tel l'exemple du sucre dans les années soixante dix, quand un processus d'industrialisation coûteux est privilégié, au détriment d'une dynamisation des filières artisanales existant déjà. Le critère de coût, avancé pour préférer une ouverture sur l'extérieur plutôt qu'une orientation auto-centrée doit être relativisé et vu en fonction du type de choix technologique opéré.

L'évolution de la situation de marché est difficile à appréhender, faute de point de repère antérieur, mais on peut au moins faire l'hypothèse d'une monopolisation du sous système de collecte du paddy par une diminution du nombre d'acheteurs. Ceci a réduit théoriquement l'atomicité de la demande puisque moins d'agents sont en mesure de financer les achats de paddy. L'offre, elle, reste très dispersée et la régulation du système est possible grâce à une sensible évolution de l'organisation de la commercialisation, qui fait grossir le nombre de sous-traitants. Cette organisation du circuit peut expliquer que l'influence sur la formation des prix semble avoir été mitigée puisque les pourvoyeurs de fonds importants agissent par sous-traitance et n'influent pas directement sur les prix. Néanmoins, les quantités qu'ils acquièrent leur donnent théoriquement le moyen de le faire. Cette intervention de grossistes importants a d'autre part renforcé les barrières à l'entrée de l'activité. La transparence du marché n'est pas acquise

pour les offreurs de paddy même si les pouvoirs publics ont fait un réel effort d'information pour les prix officiels d'achat. L'information est un aspect essentiel de la collecte de paddy et de la distribution du riz artisanal et les intermédiaires en font une recherche constante, qui leur permet de bien connaître les prix pratiqués et les quantités échangées.

On ne peut cependant conclure que le marché fonctionne au détriment des producteurs puisqu'une partie d'entre eux ont le pouvoir de stoker et de négocier les prix. Les inermédiaires ont une situation légèrement privilégiée avec une grande disparité entre les situations individuelles.

L'organisation du marché interne a donc connu quelques évolutions depuis la privatisation et notamment un décloisonnement entre les réseaux du riz artisanal et du riz industriel qui infirme la thèse d'une absence de liens entre secteurs dits "modernes" et "traditionnels". Cependant, la substitution effective des importations à la production industrielle n'a pas provoqué de bouleversement dans la mesure où le riz industriel a été "coulé" dans le réseau du riz importé, contrôlé par l'Etat. Les conséquences sur les prix sont donc identiques dans le cas d'importations ou dans celui de production industrielle. Il n'y a pas uniquement opposition entre prix du marché mondial et prix du marché interne et on peut voir une continuité de la politique d'importation sur la distortion des prix internes si l'Etat ne réajuste pas les prix à la consommation. L'impact de l'administration des prix se fait sentir sur le réseau du riz artisanal en exerçant une pression sur le niveau des prix, qui certes, limite les tendances à la hausse mais lui impose une forte concurrence.

Le rôle prépondérant des acteurs privés du commerce dans le nouveau dynamisme du marché et leur capacité à intégrer une augmentation du volume des flux de commercialisation conduit à estimer que leur fonction économique dépasse celle attribuée à un secteur résiduel, voire parasitaire.

D'une manière générale, en dehors des sociétés commerciales, on peut difficilement classer ces acteurs dans un secteur "moderne" ou "informel", selon les définitions classiques puisque très souvent, ils appartiendraient soit à l'un, soit à l'autre, y compris d'ailleurs les entreprises déclarées, qui ont un mode de gestion et d'organisation relevant d'un secteur "informel". Le critère d'activité non déclarée regroupe des acteurs divers, selon les fonctions qu'ils ont tout au long de la chaîne et surtout selon le niveau d'activité et de revenu. Ces différences sont certainement plus marquées que dans le cas de la production marchande.

D'autre part, certains agents ont une partie de leur activité déclarée dans certains domaines et non déclarée dans d'autres, notamment le commerce des vivriers. Des entreprises ayant un mode de gestion semblable vont se distinguer uniquement par la non déclaration d'une partie des activités. Le stade de détail est plus facile à analyser puisque d'une part, peu d'activités sont déclarées et d'autre part, les caractéristiques sont plus homogènes et plus proches de celles habituellement retenues pour définir le secteur "informel".

Les revenus sont très variables selon la position de l'agent, et certains servent uniquement à la reproduction de la force de travail ou ne constituent que des revenus annexes. Cependant, le commerce n'apparaît pas le refuge des plus pauvres, en milieu rural ou urbain, sauf pour des activités de détail ne nécessitant pas un gros capital, mais ces activités répondent à une demande dynamique. Le système de transfert du riz n'induit pas une multiplication "inutile" des emplois ni un fractionnement du revenu global. On ne constate pas un allongement abusif des circuits d'échanges qui provoqueraient un accroissement de la marge globale perçue par les intermédiaires. Bien au contraire, les circuits sont au plus courts, afin notamment de minimiser les coûts intermédiaires.

Les acteurs du système de commercialisation se répartissent en deux grandes catégories: l'une regroupe les intervenants fixes, vivant en tout ou partie du commerce de riz et dont certains ont un statut privilégié; l'autre catégorie est constituée de ceux intervenant ponctuellement ou irrégulièrement. Cette distinction ne recoupe pas tout à fait celle d'un secteur non structuré en transition et un secteur résiduel, ne répondant pas à une demande dynamique. Les acteurs du second groupe, en effet, constituent un élément régulateur du système, y compris ceux ayant des niveaux d'activité et de revenus très faibles et ne rencontrant que peu de barrières à l'entrée.

ANNEXE - 1 - : ASPECTS TECHNIQUES DE DECORTICAGE

Les techniques artisanales de décortilage sont mécanisées depuis l'apparition des moulins mais toutes les opérations environnantes sont manuelles.

Les opérations successives de la transformation :

- séchage du paddy ;
- battage du paddy ;
- étuvage du paddy ;
- décortilage du paddy ;
- tonnage du riz.

Le battage n'est pas lié au mode de transformation artisanal puisqu'il est effectué manuellement aussi quand le paddy est vendu à la rizerie.

A-1 . Le battage.

Il consiste à détacher les grains de paddy de la paille en frappant la javelle à l'aide de bâtons. On trie ensuite la paille des grains avec de grands tamis montés sur pieds.

A-2 . L'étuvage du paddy.

On sait que l'étuvage n'est pas indispensable au décortilage mais il est assez fréquent en Afrique et en Asie du Sud-Est. Dans le Moronou, l'étuvage n'est effectué que dans le cadre du décortilage au moulin ou au pilon. Cette opération consiste à faire bouillir le paddy en grain puis le faire sécher avant la transformation. C'est un procédé ancien, né justement en Asie du Sud-Est et en Afrique (1). Dans les temps anciens, on plaçait le paddy dans des jarres et la méthode que l'on a vu pratiquée est très peu différente. En effet, les femmes se servent de grands tonnaux ayant auparavant contenu de l'huile en vrac, qu'elles placent sur un foyer composé de quelques briques. Le son de riz sert de combustible. Les grains bouillent pendant plusieurs heures (3 à 4). L'étuvage s'effectue indifféremment avec toutes les variétés de paddy. Bien que non indispensable, l'étuvage ne constitue pas une opération gratuite et il confère au riz des qualités physiques et nutritionnelles intéressantes.

Les modifications inhérentes à l'étuvage, repérées par la FAO, sont (2) :

- dissolution des vitamines et des sels minéraux et diffusion dans le grain de paddy ;
- le séchage ramène la teneur en humidité au niveau optimal, quelle que soit cette teneur avant traitement.

(1) : BOUCHER : "contribution à l'étude des alternatives technologiques pour les pays en voie de développement : les micro-rizeries".

Septembre 1978 - GRET.

(2) : trois des neuf modifications données par la FAO sont reprises.

- "tous les processus biologiques, latents ou actifs (germination, prolifération de spores de champignons, développement d'oeufs, de larves ou d'insectes etc...) sont définitivement empêchés".

Les apports de l'étuvage selon la FAO (1) sont nombreux :

- le rendement à l'usinage est meilleur et la qualité améliorée parce qu'il y a moins de grains brisés ;
- la structure du grain devient compacte et vitreuse ;
- le riz étuvé se conserve mieux et plus longtemps ;
- après cuisson, le riz colle moins, se conserve mieux ~~et rouit~~ ;
- pendant la cuisson, le riz absorbe plus d'eau et donc gonfle plus ;
- après cuisson, le riz absorbe moins de matières grasses ;
- le riz étuvé est plus digeste ;
- la valeur nutritive est accrue du fait de la teneur plus élevée en vitamines et en sels minéraux qui se sont diffusés dans l'albumine et ceci même après blanchissage ;
- le pilonnage est plus facile.

C'est surtout l'aspect nutritionnel qui retient l'attention, du fait de l'importance du riz dans les régimes alimentaires en particulier de certaines populations. Ces qualités sont reconnues par les Burkinabé et les Malinkés qui sont les plus gros consommateurs dans le Moronou. Ils sont attachés à son goût, jugé plus plaisant que celui du riz non étuvé. Les Agnis attribuent moins d'importance au fait de consommer du riz étuvé.

Il semble qu'une bonne partie du riz est étuvé avant d'être expédié à l'extérieur de la région. Les commerçants étuvent aussi le riz quand ils le jugent trop humide, ce qui laisse entendre qu'ils connaissent bien les propriétés de l'étuvage. D'une façon générale, les utilisateurs, consommateurs ou intermédiaires, ont une bonne connaissance de l'impact de l'étuvage qui, selon leurs déclarations, n'est pas uniquement perçu comme une opération apportant un meilleur goût au riz.

B - Le décorticage du paddy.

Le décorticage, quelle que soit la méthode utilisée, consiste à séparer le riz cargo de la balle. Le riz cargo, conserve une certaine enveloppe de son, qui est ôtée à l'usinage. Le degré d'usinage est évidemment plus intense dans le cas de transformation industrielle.

B.1. Le pilonnage.

Les femmes utilisent la méthode domestique de décorticage la plus rudimentaire et aussi la plus pénible, à savoir le pilonnage au mortier comme pour le mil et le sergho dans les régions de Savanne. Il est encore très répandu pour l'auto-consommateur, notamment dans les campements qui ne sont pas équipés d'un moulin.

(1) : BOUCHER : opt.cit.

Certaines productrices pilent aussi pour vendre sur le marché mais ne le font pas toute l'année. D'autres techniques domestiques telles le pilon à pied utilisé en Asie ou les moulins à main ou à eau n'existent pas dans la région.

Le pilonnage à la main a un rendement très faible puisqu'il faut une heure pour décortiquer cinq kilos de paddy (1), c'est-à-dire un peu plus d'une botte de paddy selon les normes de la région.

B.2. Le décorticage au moulin.

Le moulin constitue le premier niveau technologique du décorticage mécanisé. Les industries du machinisme agricole proposent un certain nombre de modèles, de rendement variable (150 kilos/heure à 500 kilos/heure environ) (1), mais ceux utilisés dans la région d'enquête ont un rendement théorique de 150 kilos environ. De plus, l'âge des moulins, dont certains devraient être amortis depuis plusieurs années, tire les rendements à la baisse. Le mode d'utilisation a aussi des répercussions sur les performances car les décortiqueuses (Bentall-Amuda-Davies etc..) sont destinées indifféremment au riz, maïs ou légumineuses. "Alors que le décorticage est une opération qui ne souffre pas la polyvalence, les résultats obtenus sont généralement désastreux au plan de la qualité, des rendements et des pertes". (2).

Dans un grand nombre de cas il n'a pas été possible de relever la marque des moulins utilisés car les plaques étaient illisibles, ou s'étaient détachées des machines ; quand elles étaient suffisamment lisibles, on a relevé des moulins Bentall. Cependant, il apparaît que toutes les décortiqueuses vues au cours des enquêtes sont de type ou porche du décortiqueur à rouleaux ou du "modèle Hengelberg" dont les schémas sont reproduits en page ci-après. Ces moulins servent en même temps au décorticage et à l'usinage du riz. On passe le riz une à trois fois dans le moulin suivant le degré d'usinage voulu (3). Ils ont un rendement relativement médiocre puisqu'ils décortiquent 100 à 150 kilos par heure ; en outre l'usinage est faible et le taux de brisures important (3).

Quelques enquêtes relatives au taux de riz blanc obtenu a également fait apparaître des chiffres inférieurs à 0,6, norme retenue habituellement, pour certains moulins, de l'ordre de 0,5 à 0,6.

C - Citons pour mention les opérations après décorticage...

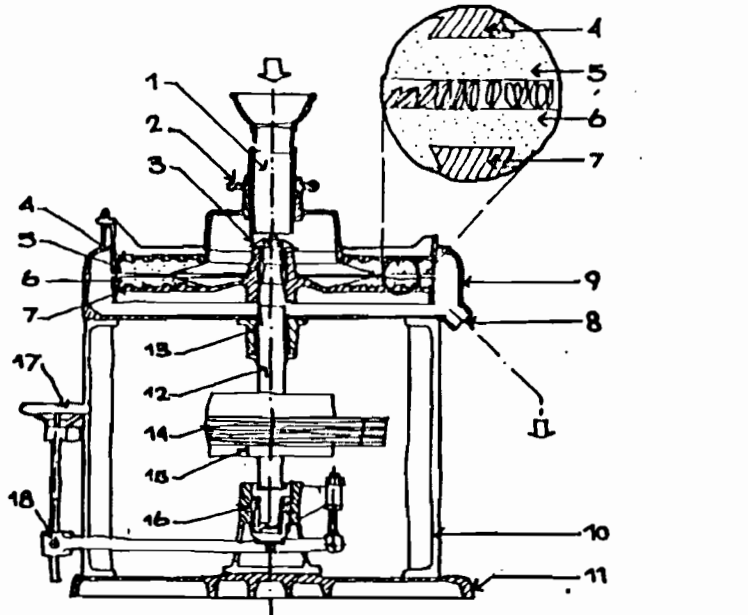
qui ont pour but de tonner le mélange de riz blanc, brisure et son qui sortent du moulin.

(1) : ALTERSIAL : "Equipements pour la transformation des produits agricoles à petite échelle dans les pays tropicaux et nouvelles formes de coopération industrielle".

(2) : G.R.P.T. : "Problématique de la transformation des céréales de zone sèche. Etat de la question et perspectives".

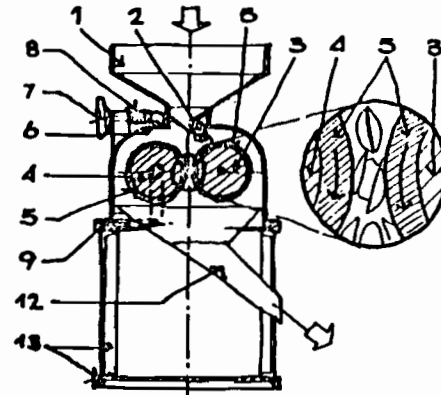
(3) : Boucher : opt.cit.

SCHEMAS DES OPTIONS TECHNIQUES



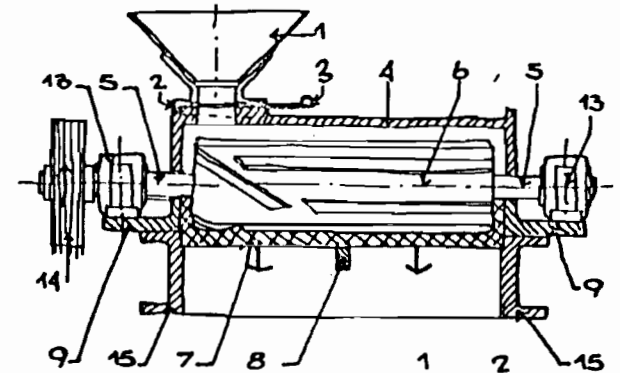
- 1 CONDUIT D'ALIMENTATION
- 2 VOLANT A MAIN DE REGLAGE DE L'ALIMENTATION
- 3 ECROU DE SERRAGE DE LA MEULE COURANTE INTERIEURE
- 4 DISQUE SUPPORT EN FONTE DE LA MEULE FIXE
- 5 SURFACE ABRASIVE DE LA MEULE FIXE
- 6 SURFACE ABRASIVE DE LA MEULE ROTATIVE
- 7 DISQUE SUPPORT EN FONTE DE LA MEULE COURANTE
- 8 SORTIE DU RIZ DECORTIQUE ET DES BALLES
- 9 CARTER DU DECORTIQUEUR
- 10 BATI DE L'APPAREIL
- 11 SOCLE
- 12 ARBRE DU DECORTIQUEUR
- 13 PALIER SUPERIEUR
- 14 COURROIE D'ENTRAINEMENT
- 15 ROUE D'ENTRAINEMENT
- 16 OPERAUIERE
- 17 VOLANT A MAIN DE REGLAGE D'Ecartement DES MEULES
- 18 BRAS DE SUPPORT DE L'ARBRE

DECORTIQUEUR A MEULES



- 1 TREMIER D'ALIMENTATION
- 2 CYLINDRE DISTRIBUTEUR
- 3 ROULEAU RAPIDE
- 4 ROULEAU LENT
- 5 CARNETURE EN CAOUTCHOUC DES ROULEAUX
- 6 BRAS DE REGLAGE DU ROULEAU
- 7 VOLANT A MAIN DE REGLAGE D'Ecartement DES ROULEAUX
- 8 RESSORT DE RAPPEL DU ROULEAU
- 9 CARTER DU DECORTIQUEUR
- 10 ROUE D'ENTRAINEMENT
- 11 BOITE D'ENTRAINEMENT DES ROULEAUX
- 12 SORTIE DU RIZ DECORTIQUE ET DES BALLES
- 13 BATI ET SOCLE DE L'APPAREIL

DECORTIQUEUR A ROULEAUX DE CAOUTCHOUC



- 1 TREMIER D'ALIMENTATION
- 2 SIEGE DE LA TREMIER
- 3 VOLET DE REGLAGE DE L'ALIMENTATION
- 4 COUVERCLE
- 5 ARBRE
- 6 CYLINDRE NERVURE
- 7 TAMIS (TOILE PERFOREE)
- 8 SUPPORT INFERIEUR DU TAMIS
- 9 PARTIE SUPERIEURE DU BATI
- 10 LAME
- 11 ETRIER DE FERMETURE DU COUVERCLE
- 12 TUYAU DE SORTIE
- 13 PALIERS
- 14 ROUE D'ENTRAINEMENT
- 15 PARTIE INFERIEURE DU BATI

MODELE ENGELBERG

DECORTIQUEURS A RIZ

Les résidus de la transformation, paille et son, ne sont pas du tout récupérés malgré les possibilités de recyclage qu'ils renferment : alimentation et litière des animaux. Ils sont simplement stockés puis brûlés près des hangars. Ceci constitue un certain manque à gagner pour les décortiqueurs et les propriétaires du paddy, mais aucun réseau commercial d'écoulement de ces sous-produits n'est encore constitué. Il en est d'ailleurs de même pour le son provenant de l'usine, qui est déversé dans un terrain vague à un kilomètre de Bonguanou.

Bien que les résidus de l'usine ne contiennent qu'un faible taux de brisures, un grand nombre de femmes se rendent à cet endroit pour tamiser le son et récupérer quelques brisures de riz blanc qu'elles utiliseront pour leur cuisine.

<u>Numéro du tableau</u>	<u>Intitulé</u>	<u>Page</u>
28	: Evolution de la production de riz	153
29	: Répartition selon le mode d'acquisition des 85 prêts - locations de brousse relevés sur l'échantillon de planteurs et cultivateurs ..	166
30	: Composition du coût de production total (en %)	168
31	: Estimation du coût de production du paddy en 1984-85 en FCFA	169
32	: La riziculture irriguée	174
33	: Tableau récapitulatif des modalités de ventes observées	188
34	: Fréquence des ventes selon l'unité et l'origine ethnique	200
35	: Les prix de vente du paddy selon les riziculteurs	202
36	: Tableau récapitulatif sur les prix du paddy	203
37	: Evolution du volume de paddy réceptionné par la rizerie de Bonguanou entre 1973 et 1986	213
38	: Répartition des acheteurs de paddy en 1984-85	215
39	: Variations des achats de paddy et des frais de transport (dans monographie d'un collecteur)	244
40	: Ventes de riz blanc de la rizerie de Bonguanou entre Août 1984 et Mars 1985	248
41	: Destination des ventes de riz blanc pour la campagne 1984-85	249
42	: Prestations de services sur les aires de décorticage. Fréquence en % des observations (77)	274
43	: Transactions observées sur les aires de décorticage	276
44	: Origine des décortiqueurs enquêtés	277
45	: Montant des investissements d'une activité de décorticage (13 cas)..	284-285
46	: Constitution de quelques marchés - nombre de stands	293
47	: Marges théoriques des transactions opérées sur les aires de décorticage	325
48	: Prix de revient du riz rendu Abidjan	326-327
49	: Répartition des stands selon le sexe des détaillants et le type de riz	328
50	: Evolution de la marge nette potentielle auprès de la rizerie	332.

-:-:-:-:-:-:-:-

BIBLIOGRAPHIE

I. OUVRAGES ET ARTICLES GENERAUX. ECONOMIE ET DEVELOPPEMENT

OUVRAGES

- AMIN (S) Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire
Editions de Minuit 1967
- ARCHAMBAULT.GREFFE Les économies non officielles
Editions la Découverte 1984
- BANQUE MONDIALE Rapport annuel 1986
- GRELLET (G) Les structures économiques de l'Afrique Noire
IEDES 1983
- Structures et stratégies du développement économique
PUF THEMIS 1986
- FAURE et autres Etat et bourgeoisie en Côte d'Ivoire
Editions Khartala 1983
- HUGON (P).NHU LE ABADIE
MORICE (A) La petite production marchande
IEDES 1979
- LABONNE (M) Sur la question alimentaire en Afrique
INRA Serie Economie et Sociologie Rurale 1984
- HARMUT SCHNEIDER La satisfaction des besoins alimentaires dans un monde en développement.
OCDE 1984
- HAUBERT (M).FRELIN (MC) Politiques alimentaires et structures sociales
IEDES 1984
- IREP (collectif) Secteur informel et industrialisation diffuse dans les Nouveaux Pays Industriels
Cahiers IREP Développement 1985
- SALAMA (P). VALIER Une introduction à l'économie politique
FM Petite Collection Maspero 1976

- SCOTT. PERSON and others Rice in West Africa. Policy and Economics
Stanford University Press 1981
- ARTICLES
- AYMARD (M) Auto-consommation et marché: Chayanov, Labrousse ou Le Roy Ladurie ?
Annales n°6 Nov-Dec 1983
- BLAIZEAU (D) CHARMES (J) Méthode d'analyse du secteur non structuré a travers une enquête budget consommation. l'expérience du Rwanda. STATECO N°42 1985
- CHARMES (J) KAMOUN (A) Emploi et sous emploi dans le secteur non structure des pays en développement. Concepts et méthodes d'observation.
Session centenaire de l'Institut International de Statistique. Amsterdam Pays Bas Aout 1985
- CHAUVEAU (JP).DOZON (JP) Colonisation, économie de plantation et société civile en Côte d'Ivoire
ORSTOM Cahiers Sciences Humaines vol XXI n°1 1985
- CHAUVEAU (JP) L'avenir d'une illusion: histoire de la production et des politiques vivrières en Côte d'Ivoire.
Etudes Rurales juillet-décembre 1985
- CHAYANOV Théories des systèmes économiques non capitalistes. Traduit par P.Couty
Centre ORSTOM Dakar 1970
- COUTY FRANQUEVILLE Le coût de l'autosuffisance alimentaire.
La lettre de Solagral. Supplément n°10
- MATHIAS (G) Urbanisation et sous développement: secteur informel et stratégies de survie.
L'avenir du sous développement CEP n°25 1983
- PINSTRUP. ANDERSON Les problèmes des politiques alimentaires dans les pays en développement.
Economie Rurale Mai-Juin 1985

COLLOQUES ET SEMINAIRES

ALTERSIAL.CERED.MSA

Nourrir les villes en Afrique Sub-Saharienne
Editions l'Harmattan Villes et Entreprises
1985

IEDES

La petite production marchande en milieu
urbain africain. IEDES 1977

VALLEE ()

Stratégie alimentaire et crise financière:
La Cote d'Ivoire. Communication au
colloque Stratégies Alimentaires Sept 1984

II. PRODUCTION AGRICOLE

OUVRAGES ET RAPPORTS

AFFOU YAPI (S)

Le grand planteur villageois dans le procès
de valorisation du capital social.
Centre ORSTOM Petit Bassam 1979

GASTELLU (JY)

Grands planteurs du Moronou. 3 Tomes
Centre ORSTOM Petit Bassam 1979

HIRSCH (RD)

La riziculture ivoirienne:diagnostique et
conditions préalables d'une relance.
Caisse Centrale de Coopération Economique
1984

ARTICLES

AFRIQUE AGRICULTURE

Systemes de production rizicoles en Afrique
de l'Ouest. n°95 1981
Analyse du plan vivrier ivoirien 1981/85 n°

AGRONOMIE TROPICALE

La culture du riz Fosa en Haute Volta
n°8 1967

CHAUVEAU (JP) RICHARD (J)

Une périphérie recentrée.
Centre ORSTOM Petit Bassam 1976

- ARDITI (C) Les circuits de commercialisation des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest. Analyse bibliographique 3 Tomes SEDES Etudes et Documents
- CHATAIGNER.TANO KOUADIO L'économie de la banane plantain en Côte d'Ivoire. INRA Série Etude et Documents n°44 1979
- FAO La commercialisation du riz 1973
- MINISTERE COOPERATION Le marché mondial du riz. 1983
- PALLESHI (MP) La constitution et le rôle du marché intérieur dans le développement des économies de l'Ouest Africain. These INRA Montpellier 1984
- RICHARD (P) La commercialisation devant le problème vivrier en Cote d'Ivoire. Centre ORSTOM Petit Bassam Abidjan 1981
- SEDES Région du Sud-Est.Etude socio-économique 7 tomes 1967
- ARTICLES
- BARIS.COUTY Prix,marchés et circuits commerciaux africains Note AMIRA n°36
- BARTELEMY.GAGEY L'élasticité prix de l'offre agricole dans les pays en developpement. STATECO Mars 1984 n°37
- COUTEAU Production et commercialisation du riz dans la region de Khawang-Bekasi. Archipel n°9 1975
- COUTY Note sur la production et le commerce de mil dans le département de Diarrawe (Nord Cameroun) ORSTOM Cahiers Sciences Humaines vol II 1965
- Différences de niveau technologique et circuits commerciaux africains. ORSTOM Cahiers Sciences Humaines vol X 1973
- Evolution économique et fonction commerciale ORSTOM Cahiers Sciences Humaines vol XV 1978

- HAUHOUT DIAMBRA Le ravitaillement d'Abidjan en produits vivriers de base non importés. Annales de l'université d'Abidjan Serie G vol VI 1974
- HASAN Rice marketing in Aceh. Indonesian Economic Bulletin Studies vol 12 n°376
- HUGON (P) Les filières agro-alimentaires, la mésodynamique et les rapports Nord-Sud. Cahiers du CERNEA n°8 1984
- MEARS Profitability of holdind rice after harvest in Indonesia. Indonesian Economic Bulletin Studies vol 12 n°376
- SCOTT Farmers participation of the marketing of food crops in two rural Hausa Markets. Savanna 1978 vol 7 n°2
- RAFFINOT Prix agricoles et stratégies de développement. Le cas africain. STATECO n°37 1984
- COLLOQUES ET SEMINAIRES
- BONI KOUADIO La commercialisation des produits vivriers
Communication au Deuxième Séminaire Biennal du CIRES Mai 1984 Abidjan
- COMOE KOUASSI Le crédit traditionnel dans la commercialisation des produits vivriers.
Communication au Deuxieme Seminaire Biennal Du CIRES Mai 1984
- CAPUTO (V) Rapport sur les politiques de gestion des marchés céréaliers et en particulier sur les politiques de prix des cereales sur les pays du CILSS. Colloque de Mindelo Cap Vert Dec 1986
- EPOUOU (T) La commercialisation des produits agricoles en Arique : le point de la situation.
Communication au Deuxieme Seminaire Biennal du CIRES mai 1984
- GAGNON (G) Le commerce privé des céréales au Mali: la filière socio-économique.
Colloque de Mindelo Cap Vert Dec 1986
- Labonne (M) Sur le concept de filière en agro-alimentaire.
Reunion ORSTOM CEGET Polycopie

- COQUERY-VIDROVITCH (C)
MONOIT (H) L'Afrique Noire de 1800 à nos jours.
PUF 1974
- GREGOIRE (E) Les ALLAZAI du Niger : histoire d'une riche
classe de commerçants .
Editions ORSTOM 1985
- KI-ZERBO (J) Histoire de l'Afrique Noire, d'hier à demain.
Paris Hatier 1972. 2° Edition 1978
- LAUNAY Traders whihout trade. The Diyula in the
Ivory Coast.
Oxford University Press 1983
- KWAME- Y DAAKU Trade and trading patterns of the Akan
in the 17e and 18e. in Meillassoux
"L'evolution du commerce en Afrique de l'Ouest"
Oxford University Press 1971
- MOUEZY (H) Assinie et le Royaume de Krinjabo. Histoire
et coutumes.
Editions Larose 1984
- MARVIN - MIRACLE Capitalism, capital,markets and competition
in West African trade. in Meillassoux
L'evolution du commerce en Afrique de l'Ouest.
Oxford University Press 1971
- WONDJI (C) La côte Ouest Africaine du Sénégal à la
Cote d'Ivoire. Géographie, Histoire et Société.
- ARTICLES
- BONNEFOND ATSE La transformation du commerce de traite en
Cote d'Ivoire depuis la derniere guerre
mondiale. Cahiers d'Outre Mer n°84
- BOUTILLIER Les effets de la disparition du commerce
pre-colonial sur le systeme de production
Koulango. ORSTOM Cahiers Sciences Humaines
vol VIII n°3 1971

- PERSON (Y) Samori, une révolution Diyla. Chapitre 3
"Courtiers et Colporteurs"
 Thèse IFAN 1975
- TRANSFORMATION
- FAO L'étuvage du riz. Collection Progrès et
Mise en Valeur n°97 1974
- L'usinage du riz dans les pays en voie de
developpement. Serie Monographie de
produits n°45 1969
- MUCHNICK (J) VINCK (D) La transformation du manioc, technologies
autchtones. Paris PUF 1984
- SPENCER PARKER ROSE Employement, efficiency and income in the
rice processing industries in Sierra Leone.
 African Rural Economy Paper n°15 Michigan
 State University 1976
- DIVERS
- BOUILLIER Bonguanou, Côte d'Ivoire.
L'Homme d'Outre Mer 1960
- BOUILLIER QUESNEL Systèmes socio économiques Mossi et
 VAUGELADE migrations. .ORSTOM Cahiers Sciences
Humaines vol XIV n° 4 1977
- MARGUERAT Des ethnies et des villes. Analyse des
migrations vers les villes de Cote d'Ivoire.
 ORSTOM Cahiers Sciences Humaines vol XVIII
 n°3 1981-1982