HAL
open science

# Le transport des produits vivriers en Côte d'Ivoire : enjeux et stratégies pour le développement

Aka Echui

## To cite this version:

Aka Echui. Le transport des produits vivriers en Côte d'Ivoire : enjeux et stratégies pour le développement. Sciences de la Terre. Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, 1993. Français. NNT : . tel-00529423

**HAL Id: tel-00529423**

**https://pastel.hal.science/tel-00529423**

Submitted on 25 Oct 2010

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

80337

NS 17112 (2)

ECOLE NATIONALE DES PONTS ET CHAUSSEES

**THESE DE DOCTORAT DE L'ECOLE NATIONALE DES PONTS ET CHAUSSEES**

Présentée par

**Aka ECHUI**

en vue de l'obtention du titre de
Docteur de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées

Spécialité : Transport

# LE TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS EN COTE D'IVOIRE : ENJEUX ET STRATEGIES POUR LE DEVELOPPEMENT

Soutenue le 25 juin 1993

devant le jury composé de :

| | |
|---|---|
| M. Maurice BERNADET | Président et Rapporteur |
| M. Xavier GODARD | Rapporteur |
| M. Ezan AKELE | Examinateur |
| M. Emile LEBRIS | Examinateur |
| M. Michel SAVY | Directeur de thèse |

26

E.N.P.C.
DOC09596

**à Yaba Marie**

**REMERCIEMENTS**

Cette recherche n'aurait pu être menée à son terme sans :
- le financement partiel de la Banque Mondiale, à travers le volet "Mise en place des enseignements transport à l'Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics - Yamoussoukro" (ENSTP) du 3ème Projet de Développement Urbain (PDU 3) mis en oeuvre en Côte d'Ivoire,
- le concours administratif de la Direction et Contrôle des Grands Travaux (DCGTX - Côte d'Ivoire),
- le soutien logistique de l'ENSTP qui déploie des efforts pour la formation de ses enseignants,
- le soutien du Département International de la Direction de la Formation Continue et de l'Action Internationale (DFCAI) de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées (ENPC).

Je remercie toutes les personnes, au sein de ces organismes, qui m'ont aidé et, tout particulièrement, M. Ezan AKELE, ancien Directeur Général de l'ENSTP, dont la confiance a été une source précieuse de motivation et de persévérance.

J'exprime toute ma gratitude à M. Michel SAVY, Professeur à l'ENPC et Directeur de recherche au Laboratoire Techniques, Territoires et Sociétés (LATTS), pour avoir dirigé ce travail. Sa patience, sa confiance et ses encouragements, pendant mon "isolément" scientifique en Côte d'Ivoire, ont été des appuis précieux pour dépasser les doutes. Ses conseils avisés et sa rigueur ont éclairé ma démarche en m'évitant de longs moments de confusion. Bien plus encore, il a favorisé des contacts avec des personnalités scientifiques de centres de recherche et établissements français d'enseignement supérieur. Je mentionnerai notamment :
- M. Xavier GODARD, Directeur de recherche à l'Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité (INRETS), responsable de l'équipe pays en développement,
- M. Alain BONNAFOUS, Professeur à l'Université Lyon II, ancien Directeur du Laboratoire d'Economie des Transports (LET),
- M. Daniel L'HUILLIER, ancien Professeur à l'Université d'Aix-Marseille et Directeur du Centre de Recherche d'Economie des Transports (CRET),
- M. Jacques Maurice LENGRAND, Directeur de l'Institut Universitaire de Technologie, Directeur de recherche au CRET,
- M. Jean-François SOUFFLET, ancien Professeur à l'Ecole Nationale Supérieure des Sciences Agronomiques Appliquées (ENSAE) de Dijon.

Je tiens à leur exprimer toute ma reconnaissance.

Cette recherche doit aussi beaucoup à des entretiens qui m'ont été accordés par des collègues et des personnes travaillant sur des questions similaires dans l'administration et dans les organismes professionnels, et à des corrections et remarques de personnes

qui ont accepté de lire le manuscrit. Je remercie en particulier M. Basile KEITA (Chargé d'études contractuel à l'INRETS et au LET), M. Bi-Nagoné ZORO et M. Charles NICAISE (Chargés d'études à la DCGTX), M. Jean TOGUYENI (ancien Professeur de transport à l'ENSTP), M. Mahamadou SAKO (Directeur des transports terrestres), M. Abedjinan TANO (Directeur d'exploitation au Groupement Ivoirien des Transports Publics), M. Georges ESSOH (Chargé d'études à l'Office de Commercialisation des Produits Vivriers) et Mme Monique LOGIE (Directrice de l'Inédite - Association pour la diffusion, l'édition et la publication).

J'ai été profondément marqué par l'atmosphère cordiale et l'environnement scientifique motivants du LATTS qui m'a assuré d'excellentes conditions de travail. Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à tous les membres du LATTS pour leur accueil amical et la chaleur de leur soutien constant qui ont facilité mon insertion.

Enfin, pour leur aide et leurs encouragements, je remercie les responsables centraux et régionaux du Ministère de l'Equipement (Côte d'Ivoire) et toutes les autres personnes parmi lesquelles je tiens à mentionner M. Ahizi EHOLIE pour son hospitalité lors de mon séjour à Paris.

# RESUME

Ce travail analyse l'intégration de la dimension transport dans la production vivrière et sa commercialisation. Il reconstitue dans le cas de la Côte d'Ivoire la chaîne de transport en étudiant toutes les étapes du parcours des produits, depuis les champs jusqu'aux zones de consommation. En considérant l'écoulement des produits vivriers dans son environnement socio-économique, la thèse décrit et analyse d'abord les circuits de commercialisation, l'organisation des opérations de transport et les relations entre les opérateurs économiques et les stratégies mises en oeuvre. Identifiant ensuite les contraintes, les blocages et les enjeux correspondants, elle s'achève sur des propositions relatives à la contribution du transport pour assurer, dans de meilleures conditions économiques, l'approvisionnement des centres urbains, principaux débouchés de l'agriculture vivrière.

Les contraintes résident dans les mécanismes réglementaires et le fonctionnement du transport routier de marchandises, dans les problèmes de surcoût et la non rationalisation des circuits, dans l'insuffisance des moyens de transport au niveau le plus bas de la hiérarchie du système de transport et des marchés en milieu rural, dans le caractère atomisé et dispersé de la production vivrière qui, ajouté à la faible accessibilité des zones de production, rend peu efficace l'organisation de la collecte et de l'évacuation des produits vers les marchés urbains et, enfin, dans la faiblesse de la trésorerie des commerçants privés.

L'enjeu d'une bonne organisation du transport n'est pas seulement d'assurer la rentabilité des prestations des transporteurs mais aussi de permettre aux producteurs d'écouler plus régulièrement leurs récoltes et d'améliorer leurs revenus. Compte tenu de la part élevée du prix de transport dans les coûts de commercialisation, les grossistes s'approvisionnent en priorité dans les zones de proximité, ce qui pénalise les zones de production reculées. Au niveau des grands centres urbains de consommation comme Abijan, le transport constitue un facteur de compétitivité et de concurrence.

L'ouverture de la thèse sur les problèmes de la compétition entre produits domestiques et produits importés, cultures vivrières et cultures d'exportation permet d'analyser l'influence des aspects extravertis du système de production-commercialisation. Les produits importés comme le riz importé ainsi que les cultures d'exportation connaissent une meilleure organisation du transport assurant une meilleure utilisation des véhicules et des opérations de transport plus rémunératrices. Cette compétition se traduit bien souvent en terme d'offre de transport insuffisante pour les produits vivriers locaux.

Des éléments d'action, prenant en compte non seulement le volet transport mais considérant aussi des aspects commerciaux, agricoles et institutionnels, sont élaborés afin d'assurer une bonne articulation entre le transport en zone de production (transport local) et le transport interrégional. Les propositions d'ordre organisationnel, technique et financier ont été formulés dans le but de rendre plus efficace l'ensemble du système production-commercialisation des produits vivriers et d'impulser par là une plus grande dynamique de développement en milieu rural.

Mots clés : Economie du développement, Système de transport, Transport de marchandises, Produits vivriers, Chaîne de transport, Maîtrise de transport, Distribution, Commercialisation, Côte d'Ivoire, Afrique Sub-Saharienne.

# TABLE DES MATIERES

**INTRODUCTION** ..... 13
I- LE CONTEXTE ET L'INTERET DE LA RECHERCHE ..... 13
II- PROBLEMATIQUE ..... 18
III- LES OBJECTIFS DE LA RECHERCHE ..... 24
IV- METHODE DE TRAVAIL ..... 24
V- LE PLAN DU MEMOIRE ..... 28

**CHAPITRE I- MODELES DE DEVELOPPEMENT ET TRANSPORT** ..... 31

**I- LE MODELE LIBERAL DE DEVELOPPEMENT** ..... 32
1- LA CROISSANCE, BASE DU MODELE ..... 32
2- LES REPROCHES FAITS AU MODELE LIBERAL ..... 33
2-1 L'extraversion de l'économie et ses conséquences ..... 33
2-1-1 Déstructuration et sous-développement ..... 36
2-1-2 Désarticulation et sous-développement ..... 37
2-2 Le modèle confond "croissance" et "développement" ..... 40
**II- LES VARIANTES DU MODELE LIBERAL DE DEVELOPPEMENT** ..... 42
1- LE MODELE DE DEVELOPPEMENT EQUILIBRE ..... 42
1-1 Les principales thèses de la théorie de la croissance équilibrée ..... 42
1-2 Les mécanismes de la croissance équilibrée ..... 46
2- LE MODELE DE DEVELOPPEMENT DESEQUILIBRE ..... 47
2-1 L'idée générale du modèle ..... 47
2-2 Les mécanismes du développement déséquilibré : les éléments essentiels du modèle ..... 48
2-2-1 Les effets des investissements ..... 48
2-2-2 La recherche des secteurs ayant un fort effet inducteur ..... 49
2-3 L'interdépendance des secteurs et les mécanismes de liaison inter-secteurs ..... 50
3- LE MODELE DE DEVELOPPEMENT POLARISE ..... 52
3-1 L'idée et le but du modèle ..... 52
3-2 Les mécanismes de l'influence des pôles de croissance ..... 53
3-2-1 La notion de pôle de croissance ..... 53
3-2-1-1 Analyse de l'action d'une industrie : le profit comme facteur de la croissance ..... 54
3-2-1-2 L'industrie motrice et l'économie ..... 55
3-2-2 Complexe d'industries et actions sur la croissance ..... 56
3-3 Les mécanismes de propagation des effets des pôles de développement.. 58
**III- LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT AUTOCENTRE** ..... 62
**IV- LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA BANQUE MONDIALE** ..... 64
1- EVOLUTION DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA BANQUE... 64
2- LES GRANDS AXES DE LA STRATEGIE DES ANNEES 80 ..... 65
2-1 Le diagnostic : difficultés rencontrées et progrès réalisés ..... 66
2-2 La nouvelle stratégie ..... 68

3- PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT EN "ASS" POUR LES ANNEES 90 ..... 68
**V- MODELES DE DEVELOPPEMENT ET SCHEMAS DE TRANSPORT** ..... 70
1- LES IMPLICATIONS EN MATIERE DE TRANSPORT DU MODELE DE DEVELOPPEMENT EQUILIBRE,... ..... 71
2- DU DEVELOPPEMENT DESEQUILIBRE,.... ..... 73
3- DU DEVELOPPEMENT POLARISE,... ..... 76
4- DU DEVELOPPEMENT AUTOCENTRE,... ..... 76
5- ET DES STRATEGIES DE LA BANQUE MONDIALE ..... 76
CONCLUSION DU CHAPITRE I ..... 77

**CHAPITRE II- LE SYSTEME DE TRANSPORT TERRESTRE DE MARCHANDISES EN COTE D'IVOIRE : FORCES ET FAIBLESSES** ..... 79

**I- LES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT** ..... 79
1- LES CARACTERISTIQUES DU MILIEU PHYSIQUE ..... 79
2- LES INFRASTRUCTURES ROUTIERES ..... 82
2-1 Mise en place du réseau : insuffisance du réseau de desserte locale ..... 82
2-2 Un réseau de niveau de service non homogène ..... 85
**II- LE DISPOSITIF REGLEMENTAIRE : PRINCIPAUX INSTRUMENTS D'INTERVENTION** ..... 90
1- HARMONISATION ET COORDINATION "ADMINISTRATIVES" ..... 90
1-1 Concurrence rail/route : de vieux problèmes, des solutions encore inappliquées ..... 90
1-1-1 Quelle coordination des infrastructures ? ..... 91
1-1-2 Les mesures administratives de répartition du fret ..... 94
1-2 La coordination intramodale ..... 95
1-2-1 Accès à la profession et conditions d'exercer : de la souplesse au laisser faire ..... 96
1-2-2 Les autorisations de transport : un outil de contrôle mal maîtrisé ..... 98
2- HARMONISATION "ECONOMIQUE" DES TRANSPORTS ROUTIERS ..... 100
2-1 Les tarifs officiels : une stagnation critiquée mais des prix pratiqués encore plus bas ..... 100
2-1-1 Objectifs et mode de calcul ..... 100
2-1-2 Champ d'application et respect des tarifs ..... 101
2-2 La fiscalité ..... 106
2-2-1 La fiscalité générale ..... 107
2-2-2 La fiscalité spécifique ..... 109
2-3 La réglementation technique ..... 112
2-3-1 Les visites SICTA ..... 112
2-3-2 Les charges à l'essieu ..... 113

**III- LE FONCTIONNEMENT DES TRANSPORTS TERRESTRES DE MARCHANDISES** ..... 113

1- DONNEES SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE DE TRANSPORT DE MARCHANDISES ..... 114

1-1 Répartition modale des trafics ..... 114

1-2 Le trafic routier ..... 117

1-2-1 Le parc de véhicules routiers ..... 117

1-2-2 Analyse des mouvements de marchandises ..... 120

1-2-2-1 La structure des trafics ..... 120

1-2-2-2 Analyse géographique des trafics ..... 122

1-2-2-3 Mouvements des marchandises, utilisation des véhicules et statut du transport ..... 125

1-3 Les contraintes du transport routier ..... 128

2- LES ACTEURS DES TRANSPORTS ROUTIERS ET L'ORGANISATION DE L'AFFRETEMENT ..... 129

2-1 Généralités ..... 129

2-2 Les chargeurs ..... 130

2-3 Les transporteurs ..... 133

2-4 Les affréteurs ..... 136

2-4-1 Le Syndicat des Transporteurs ..... 136

2-4-2 Les cocksers ..... 137

2-4-3 La Bourse de Fret de Côte d'Ivoire (BFCI) ..... 138

3- ORGANISATION ET GESTION DES ENTREPRISES DE TRANSPORT ..... 140

3-1 Les entreprises structurées : intégration et rigueur ..... 140

3-2 Les entreprises artisanales de transport ..... 142

3-3 Les commerçants-transporteurs ..... 144

CONCLUSION DU CHAPITRE II ..... 145

**CHAPITRE III- LE TRANSPORT DANS LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA COTE D'IVOIRE** ..... 149

**I- L'AGRICULTURE, BASE DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DE LA COTE D'IVOIRE** ..... 150

**II- L'INDUSTRIALISATION ET LE DEVELOPPEMENT** ..... 151

1- UN INSTRUMENT DE DEVELOPPEMENT: LE CODE DES INVESTISSEMENTS ..... 152

2- LES PRINCIPALES PHASES DE L'INDUSTRIALISATION : IMPORT-SUBSTITUTION, VALORISATION DES RESSOURCES LOCALES ..... 154

**III- L'ETAT, UN ROLE MOTEUR DANS LE DEVELOPPEMENT** ..... 157

1- L'ETAT ENTREPRENEUR ..... 157

2- LA POLITIQUE D'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ET DE DEVELOPPEMENT REGIONAL ..... 162

2-1 Diversification agricole et rééquilibrage régional ..... 162

2-2 Historique : émergence et consolidation de la pratique de développement régional ..... 163
2-3 Les actions spécifiques à l'aménagement ..... 165
2-3-1 Les FRAR ..... 165
2-3-2 Les "Programmes d'urgence" ..... 167
2-3-3 Les programmes des fêtes tournantes de l'Indépendance ..... 168
2-4 Les grandes opérations intégrées de développement régional et d'aménagement ..... 169
2-4-1 Le concept de "régions de programmes" en Côte d'Ivoire ..... 169
2-4-2 Le barrage de Kossou et le développement de la région Centre ..... 173
2-4-2-1 Les actions en rapport direct avec le barrage de Kossou ..... 173
2-4-2-2 Les actions de développement de la région Centre ..... 174
2-4-3 Le port de San-Pédro et le développement de la région du Sud-Ouest ..... 176
2-4-3-1 Les objectifs de développement de l'ARSO ..... 177
2-4-3-2 Les actions de l'ARSO ..... 177
2-4-3-3 Les difficultés du rôle moteur de San-Pédro, comme pôle de développement ..... 178

**IV- TRANSPORT ET MISE EN VALEUR DU TERRITOIRE** ..... 179

1- INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT ET DEVELOPPEMENT AGRICOLE ..... 179

2- ROUTES ET DEVELOPPEMENT REGIONAL ..... 185
2-1 Le cas de San-Pédro : la route et l'échec de l'objectif de réduction de l'influence d'Abidjan sur la région du Sud-Ouest ..... 188
2-2 Développement du réseau routier et déclin d'une métropole régionale : l'exemple de Dimbokro dans la Boucle du cacao ..... 191
2-3 La région de l'Agnéby : accessibilité améliorée, développement stationnaire ..... 194
2-4 L'exemple de Bouna : accessibilité difficile, région marginalisée ..... 194
2-5 Autre exemple : l'autoroute du Nord et le blocage de N'Douci ..... 195

3- UNE COMPOSANTE NEGLIGEE : LES GARES ROUTIERES ..... 196

**V- 1980-1990 : UNE DECENNIE DE CRISE** ..... 197

1- CAUSES ET CONSEQUENCES D'UNE CRISE SANS PRECEDENT ..... 197

2- REHABILITATION DES CULTURES VIVRIERES : RESURGENCE DE L'AUTOSUFFISANCE ALIMENTAIRE ET IMPLICATION DES INVESTISSEMENTS ROUTIERS ..... 200

CONCLUSION DU CHAPITRE III ..... 203

**CHAPITRE IV- SYSTEME DE PRODUCTION-COMMERCIALISATION : LES RIGIDITES DE L'ECOULEMENT DES PRODUITS VIVRIERS** ..... 207

**I- GEOGRAPHIE DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS** ..... 208

1- DONNEES GENERALES ..... 208
1-1 Principales caractéristiques ..... 208
a) Typologie de l'igname ..... 208
b) La coexistence des cultures traditionnelle et moderne de banane plantain ..... 210
c) Deux types principaux de production de riz ..... 210
1-2 Les problèmes de conservation ..... 213
1-2-1 Cas de l'igname ..... 214
1-2-2 Cas de la banane plantain ..... 216
1-3 L'atomisation et la dispersion de la production ..... 219

2- LA GEOGRAPHIE DES CULTURES VIVRIERES ..... 222
2-1 La localisation des zones de production ..... 222
2-2 Localisation des zones exportatrices et importatrices ..... 227
2-3 Les flux commerciaux : une orientation prépondérante vers les grandes villes ..... 231
2-3-1 Les principales zones réceptrices ..... 232
2-3-2 La provenance des produits : les principaux lieux d'approvisionnement ..... 233
a) Igname ..... 233
b) Banane plantain ..... 237
c) Le riz ..... 237
2-4 Association des cultures d'exportation et des cultures vivrières : quels enjeux ? ..... 242
2-4-1 Association coton-riz ..... 242
2-4-1-1 L'enjeu de la production de paddy et des prix aux producteurs ..... 245
2-4-1-2 L'enjeu de la collecte et de l'approvisionnement des rizeries en paddy ..... 247
2-4-1-3 Concurrence entre riz blanc importé et riz blanc local ..... 249
2-4-2 Concurrence cacao/banane plantain en zone de forêt ..... 252

**II- LA POLITIQUE COMMERCIALE DE L'ETAT** ..... 254

1- 1970-1980 : L'ETAT COMMERCANT ..... 255
1-1 Le Programme d'Action Commerciale (PAC) ..... 255
1-1-1 DISTRIPAC ET LES MAGASINS PAC ..... 255
1-1-2 AGRIPAC ..... 256
1-2 L'OCPA ..... 257
1-3 Intervention directe de l'Etat dans le commerce : les leçons retenues ..... 257

2- 1980-1990 : INFLEXION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ..... 258
2-1 Le repli de l'intervention directe de l'Etat ..... 258
2-1-1 L'OCPV et l'assistance publique aux produits vivriers traditionnels ..... 258
2-1-2 Les actions de l'OCPV ..... 259
2-1-3 Les relations de l'OCPV avec les acteurs économiques ..... 259

2-2 L'Etat et la distribution des produits alimentaires stratégiques : le cas du riz ..... 260
2-2-1 Organisation de la CGPP ..... 261
2-2-2 Fonctionnement et rôle de la CGPP ..... 261

**III- LES ACTEURS ECONOMIQUES ET LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION** ..... 263

1- LES ACTEURS ECONOMIQUES ..... 263
1-1 Les producteurs ..... 263
1-1-1 Les producteurs individuels ..... 265
a) Les petits producteurs ..... 265
b) Les gros producteurs ..... 265
1-1-2 Les groupements de producteurs ..... 266
a) L'UNIVIBO et la COCOPRAGEL ..... 266
b) L'Union des GVC de Korodougou ..... 268
1-2 Les Commerçants ..... 269
1-2-1 Les intermédiaires ..... 270
1-2-2 Les Grossistes ..... 271
1-2-2-1 Les grossistes résidants ou expéditeurs ..... 273
a) Les sédentaires ..... 273
b) Les ambulants ..... 273
1-2-2-2 Les grossistes remontants ..... 274
1-2-2-3 Les grossistes urbains ..... 277
1-2-3 Les détaillants ..... 278
1-2-3-1 Les détaillantes associées ..... 278
1-2-3-2 Les détaillants indépendants ..... 279
a) Les petits détaillants indépendants ..... 279
b) Les gros détaillants indépendants ..... 280
1-3 Les consommateurs de produits vivriers bruts ..... 282
1-3-1 Les consommateurs finals ..... 282
1-3-2 L'agro-alimentaire : l'exemple de Novalim-Nestlé ..... 282
1-4 Les transporteurs ..... 283
1-4-1 Les transporteurs professionnels ..... 286
1-4-2 Les commerçants transporteurs ..... 287
1-5 Les "pousse-pousse" et les "Bêla" ..... 288

2- LES COMPOSANTES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION ..... 289

3 LES CIRCUITS MARCHANDS DES PRODUITS VIVRIERS ..... 290
3-1 Elaboration des circuits fondée sur les composantes du système production-commercialisation ..... 290
3-2 Elaboration des circuits fondée sur les acteurs ..... 293
3-2-1 Les circuits privés de commercialisation ..... 293
3-2-1-1 Caractéristiques et fonctionnement des circuits directs ..... 294
3-2-1-2 ...Et des circuits indirects ..... 299
3-2-1-2-1 Les circuits courts ..... 300
3-2-1-2-2 Les circuits longs ..... 301
a) L'approvisionnement des villes situées en zone de production ..... 301
b) L'approvisionnement des villes situées en dehors de la zone de production ..... 301
3-2-2 Le circuit public ou moderne ..... 303
3-2-2-1 Organisation et fonctionnement du circuit public ..... 303
3-2-2-1-1 La commercialisation du paddy dans le circuit moderne ..... 305

3-2-2-1-2 La distribution du riz blanc officiel ..... 306
a) La commercialisation du riz local ..... 306
b) La commercialisation du riz importé ..... 307

4- LA FORMATION DES PRIX DES CULTURES VIVRIERES ..... 309
4-1 Les enjeux de la question des prix ..... 309
4-2 Les mécanismes de la détermination des prix ..... 310
4-2-1 La formation des prix dans les circuits privés ..... 311
4-2-1-1 Considérations générales et éléments de base ..... 311
4-2-1-2 Les prix aux producteurs ..... 311
4-2-1-2-1 L'approvisionnement des grossistes ..... 311
4-2-1-2-2 L'approvisionnement de Novalim-Nestlé ..... 313
4-2-1-3 Les prix pratiqués et la structure des coûts de commercialisation ..... 313
4-2-2 La formation des prix dans le circuit public ..... 321
4-2-2-1 La structure des coûts du paddy ..... 321
4-2-2-2 La structure des coûts de distribution du riz blanc ..... 324

5- L'APPROVISIONNEMENT DES ZONES RURALES ..... 327

CONCLUSION DU CHAPITRE IV ..... 328

**CHAPITRE V- CHAINE DE TRANSPORT ET ECOULEMENT DES PRODUITS VIVRIERS EN COTE D'IVOIRE** ..... 337

**I- LA CHAINE DE TRANSPORT : ETABLISSEMENT ET ANALYSE** ..... 337

1- IDENTIFICATION ET CARACTERISTIQUES ..... 337
1-1 Méthode de reconstitution de la chaîne de transport ..... 337
1-2 Les principaux points de concentration des produits ..... 338

2- LA CHAINE DE TRANSPORT DES PRODUITS TRADITIONNELS ..... 339

3- LA CHAINE DE TRANSPORT DU RIZ OFFICIEL ..... 340

**II- CONDITIONS DE TRANSPORT ET DISPARITES REGIONALES** ..... 342

1- LE MILIEU DES TRANSPORTEURS ET L'ECOULEMENT DES PRODUITS VIVRIERS ..... 342
1-1 Offre de transport et contraintes à l'écoulement des produits vivriers ..... 342
1-2 Conditions d'exploitation des véhicules ..... 345
1-2-1 La recherche du fret (produits vivriers) ..... 345
1-2-2 L'entretien des véhicules ..... 347

2- LES CONDITIONS DE TRANSPORT A L'INTERIEUR DE LA ZONE DE PRODUCTION ..... 347
2-1 L'accessibilité des champs et des villages ..... 347
2-2 Le transport du champ au village ..... 350
2-2-1 Le champ ..... 350
a) La récolte, une opération délicate et urgente ..... 350
b) La collecte ..... 351
2-2-2 Le village ..... 352
2-2-3 L'évacuation des produits vers le village ..... 353
a) L'offre de transport ..... 353
b) Les acteurs économiques et la demande de transport ..... 353
2-3 Le transport du village au marché rural hebdomadaire (MRH) ..... 355
2-3-1 Le MRH ..... 356

2-3-2 Le transport vers le MRH ..... 357
a) L'offre de transport ..... 357
b) La demande de transport ..... 357
2-4 Le transport entre le MRH et la ville de la zone de production ..... 358
2-4-1 La ville de la zone de production (VZP) ..... 358
2-4-2 Le transport vers la VZP ..... 358
a) L'offre de transport ..... 358
b) La demande de transport ..... 359

3- LE TRANSPORT INTERREGIONAL DES PRODUITS VIVRIERS ..... 360
3-1 Le centre urbain de consommation ..... 360
3-2 De la zone de production au centre urbain de consommation ..... 361
a) L'offre de transport ..... 361
b) La demande de transport ..... 363
3-3 Le transport à longue distance du riz officiel ..... 363
a) L'offre de transport ..... 363
b) La demande de transport ..... 363
3-4 L'acheminement des produits sur la place du marché : le rôle du transport urbain informel ..... 364

4- LES PRIX DE TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS ..... 364
4-1 Le portage et le transport non motorisé ..... 365
4-1-1 Le portage et les frais de collecte ..... 365
4-1-2 La charrette ..... 366
4-1-3 La mobylette et la bicyclette ..... 367
4-1-4 Les prix du transport par "bêla" ou pousse-pousse ..... 368
4-2 Les prix du transport routier ..... 368
4-2-1 Les prix du transport routier des produits vivriers traditionnels ..... 368
4-2-1-1 Le prix du transport à courte distance ..... 369
4-2-1-2 Le prix du transport à longue distance ..... 371
4-2-2 Les prix du transport routier du riz officiel ..... 374
4-2-2-1 Le prix du transport du paddy officiel ..... 374
4-2-2-2 Le prix du transport du riz blanc officiel ..... 376

**II- ORGANISATION DU TRANSPORT : STRATEGIES DES ACTEURS ET ENJEUX DE L'ECOULEMENT DES PRODUITS VIVRIERS ..... 377**

1- L'ORGANISATION DU TRANSPORT EN ZONE DE PRODUCTION ..... 378
1-1 Transport et mise en marché des produits vivriers traditionnels ..... 378
1-2 Le transport local du paddy "officiel" ..... 381

2- L'ORGANISATION DU TRANSPORT INTERREGIONAL ..... 382
2-1 Les transports des commerçants de produits traditionnels ..... 382
2-1-1 Le transport des grossistes remontants ..... 382
2-1-2 Le transport des expéditeurs ..... 385
2-1-3 L'approvisionnement d'Abidjan : l'impact du transport ..... 385
a) Cas de la banane plantain ..... 386
b) Cas de l'igname ..... 386
2-2 Les approvisionnements de Novalim-Nestlé : des relations de maîtrise du transport dans le secteur artisanal ..... 387
2-3 L'organisation du transport du riz blanc "officiel" ..... 389
2-3-1 La diffusion du riz officiel : comment la CGPP maîtrise ses transports ... 389
2-3-2 L'approvisionnement des grossistes agréés : des modalités différentes de transport ..... 391

CONCLUSION DU CHAPITRE V ..... 392

**CHAPITRE VI- L'AMELIORATION DES CONDITIONS D'ECOULEMENT DE LA PRODUCTION VIVRIERE : VERS LE DEVELOPPEMENT INTEGRE DES ZONES RURALES..... 399**

**I- LE CONTEXTE ECONOMIQUE IVOIRIEN..... 400**
1- L'AGRICULTURE..... 400
2- LES INFRASTRUCTURES ROUTIERES, SOUTIEN AU DEVELOPPEMENT... 401
**II- RAPPEL DES OBSTACLES A L'ECOULEMENT ET AU TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS..... 401**
**III- PROPOSITIONS..... 404**
1- POUR L'AMELIORATION DU TRANSPORT EN MILIEU RURAL : EQUIPEMENT DES PRODUCTEURS EN MOYENS DE TRANSPORT, ACCESSIBILITE DES VILLAGES ET DES MRH ET DEVELOPPEMENT RURAL..... 405
1-1 Le transport entre champs et villages..... 406
1-2 Le transport entre villages et MRH..... 407
2- LA RATIONALISATION DES EXPEDITIONS..... 409
2-1 Le fonctionnement des transports à partir du MRH..... 409
2-2 Le transport à partir de la VZP..... 410
3- POUR LA REDYNAMISATION DES CIRCUITS COMMERCIAUX..... 411
3-1 Développer les MRH..... 411
3-2 Développer les mouvements associatifs..... 413
3-2-1 Organisation des producteurs..... 413
3-2-2 Et des commerçants..... 415
3-3 Améliorer la capacité de financement des approvisionnements..... 415
3-4 Développer l'agro-alimentaire et créer des emplois urbains..... 416
4- POUR L'AMELIORATION DES CONDITIONS D'EXPLOITATION DES TRANSPORTEURS..... 417
4-1 Maîtriser l'offre de transport et améliorer sa répartition spatiale..... 417
4-2 Les conditions d'une gestion saine et de la réduction des coûts de transport..... 418
5- L'ASPECT INSTITUTIONNEL..... 421
5-1 Pour une plus grande dynamique de la collecte officielle de paddy..... 421
5-2 Renforcer les structures de financement en milieu rural et faciliter l'accès au crédit pour les paysans..... 422
5-3 Pour le renforcement de l'action commerciale de l'OCPV..... 422
CONCLUSION DU CHAPITRE VI..... 423
**CONCLUSION GENERALE..... 427**
**ANNEXES..... 437**
**BIBLIOGRAPHIE..... 473**

# INTRODUCTION

## I- LE CONTEXTE ET L'INTERET DE LA RECHERCHE

Les années 80 marquent en Afrique une réelle prise de conscience à l'échelle continentale de l'ampleur de la crise alimentaire (plan d'action de Lagos défini par l'OUA en 1980, programme indicatif d'action pour l'Afrique Sub-Saharienne de la Banque Mondiale en 1981, position des gouvernements à la session spéciale de l'ONU consacrée à l'Afrique : Lagos, juin 1980), malgré la diversité des situations[1]. Ainsi, le problème de la sécurité alimentaire occupe une place importante dans les politiques de développement envisagées au cours de cette dernière décennie en Afrique au Sud du Sahara. Il est notamment recommandé pour sortir l'Afrique de cette situation, que les pays africains allouent une part accrue des ressources nationales à l'agriculture et en priorité aux cultures vivrières ; car pour les instances internationales, la reprise économique ne sera possible que si l'agriculture se développe de manière considérable.

En s'engageant également dans la politique de l'autosuffisance alimentaire, la Côte d'Ivoire (pays d'Afrique Sub-Saharienne) qui ne connait ni la famine, ni l'aide alimentaire, se préoccupe sans doute à cette époque déjà de l'importance de l'"hémorragie" de devises que constituent les importations de produits alimentaires.
De 18 % en 1981, la part des produits alimentaires importés dans la valeur totale de l'ensemble des importations, passe à 21 % en 1986. Le riz mobilise en 1981 et 1986 respectivement 30 % et 20 % des fonds consacrés à l'importation des produits alimentaires.

Pour la Côte d'Ivoire qui fait de l'agriculture une priorité, les recommandations des instances internationales (développer puissamment l'agriculture pour faire repartir les économies africaines, consacrer 20 à 25 % des investissements publics à l'agriculture, accorder la priorité aux cultures vivrières dans le développement de l'agriculture pour atteindre et améliorer la sécurité alimentaire), confortent en fait les efforts considérables des pouvoirs publics en vue d'assurer la promotion de la production vivrière. Les actions qui découlent de la stratégie alimentaire sont, notamment :

- augmentation, malgré la crise économique, de la part des investissements publics allouée au développement agricole en général et à la production vivrière en particulier. Ainsi, en 1990 par exemple, sur l'enveloppe budgétaire (41 % des investissements) consacrée au secteur agricole, 33 % sont alloués aux

---

1- OUA, *Plan d'action de Lagos pour le développement économique de l'Afrique : 1980-2000*, 1980.

FAO, *L'agriculture africaine - les 25 prochaines années*, Rome, 1986.

cultures vivrières, à la pêche et à l'élevage, avec près de 14 % à la seule riziculture,

- création d'organismes publics et élargissement des missions des organismes existants pour encadrer les paysans ; la recommandation étant de "donner la priorité aux cultures vivrières dans tous les plans d'action"[1],
- recherches agricoles pour améliorer les rendements et résoudre les problèmes de conservation,
- production et distribution gratuite de semences aux paysans,
- création d'un organisme public, l'Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers (OCPV), pour encadrer la commercialisation en assurant une meilleure gestion et diffusion des informations relatives aux disponibilités,
- exhortation des jeunes à "retourner à la terre" avec comme résultats, par exemple, les programmes d'installation de jeunes agriculteurs modernes à Yabra (région Centre), à Dikodougou (Nord), à Sérébou (Est),
- réalisation et entretien de routes et pistes rurales. Sur la période 1985-1988, plus de 14 milliards de FCFA ont été consacrés au rechargement de 4 200 km de route en terre par an pour assurer l'évacuation en permanence des produits vivriers, dans des zones fortement productives.

Dans ce contexte général on note, parmi les études sur les problèmes du secteur des produits vivriers selon une approche strictement agricole ou commerciale, des travaux axés sur la dimension transport (voir bibliographie). Le transport est en effet considéré comme une condition permissive pour atteindre l'autosuffisance alimentaire présentée comme un objectif fondamental des politiques de développement recommandées à l'Afrique Sub-Saharienne.

Cette recherche est consacrée à l'analyse de l'insertion du transport dans la production vivrière et son écoulement. Elle porte sur la Côte d'Ivoire, pays en voie de développement qui fonde depuis 30 ans son développement économique sur l'agriculture.

L'intérêt d'une telle réflexion réside dans le fait qu'elle est centrée sur les échanges intérieurs de produits vivriers (marché national). Elle examine donc comment le transport peut participer dans de meilleures conditions économiques à l'approvisionnement des zones non productrices (les centres urbains, principaux débouchés de l'agriculture vivrière, mais aussi les zones rurales déficitaires et celles qui sont non productrices), dans une perspective de développement endogène, autocentré, s'appuyant en priorité sur les forces productrices locales.

---

[1]- LAUBOUET (Gilles), "La croisade", in *Le livre vert de l'autosuffisance alimentaire*, Abidjan, Edition Fraternité Hebdo, 1980, PP. 9-16.

De fait, le transport de produits ne se comprend que par référence à d'autres activités : de production, de distribution, de commercialisation. Pour notre part, nous avons choisi de référer le transport à la production-commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire. Pourquoi ?

1°) Le choix de la Côte d'Ivoire comme terrain d'étude est dicté par deux constats simples :

a) Ce pays s'est doté en 30 ans d'un réseau routier moderne, jugé comme l'un des meilleurs d'Afrique, pour répondre, entre autres préoccupations, aux besoins d'évacuation des produits vivriers. Pourtant, les principaux opérateurs économiques (producteurs, commerçants) se plaignent de difficultés éprouvées au niveau de leurs transports[1]. De fait, les nombreuses actions menées par les Autorités, visant la production en abondance des produits vivriers, n'ont retenu, dans le domaine des transports, que l'aspect infrastructurel. Les volets Organisation et Exploitation des transports ont été négligés. Malgré l'importance des infrastructures qui constituent une préoccupation majeure dans les programmes de développement en Côte d'Ivoire, la réaction des producteurs et des commerçants montrent bien qu'il faut considérer le transport des produits vivriers en tant que système (infrastructures, véhicules, organisation et exploitation) pour mieux traiter les problèmes de l'écoulement des produits vivriers, passage obligé vers l'augmentation de la production ; car "les efforts pour stimuler la production locale risquent de dégager des résultats limités si les surplus des paysans ne peuvent être intégralement et régulièrement évacués"[2]. Notre recherche intègre cette préoccupation : l'analyse du transport comme système. Ce qui ajoute à son intérêt.

b) Comme ivoirien, nous avons eu la chance de travailler durant une dizaine d'années dans le domaine des transports en Côte d'Ivoire. Chargé notamment de certaines des études inscrites dans le cadre de la planification des transports, nous avons pu sillonner le territoire (de l'est à l'ouest et au sud-ouest, du centre au nord) pour appréhender la demande et l'offre de transport dans les zones d'influence des projets

---

1- ALAHOUELE (Koné), *Les problèmes de transport dans la commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire : le cas de la banane plantain*, Travail de fin d'études, ENSTP, Yamoussoukro, Juillet 1990.

ECHUI (Aka), "Le transport dans le marché de distribution du riz en Côte d'Ivoire", communication au séminaire *Economie et Politiques du camionnage en Afrique Sub-Saharienne*, INRETS, LET, ENSTP, Yamoussoukro, 20-22 Novembre 1989.

YEBOUE (Kabran René), *Les problèmes du transport des produits vivriers en Côte d'Ivoire : le cas de l'igname*, Travail de fin d'études, ENSTP, Yamoussoukro, Juin 1987.

2- Voir dans la bibliographie les diverses recherches INRETS sur les transports en Afrique Sub-Saharienne.

étudiés. C'était déjà une occasion qui aujourd'hui s'avère riche d'expérience, pour la connaissance du terrain. Et ce terrain-là :

- c'est d'abord le village, les paysans, les Groupements à Vocation Coopérative (GVC), les marchés ruraux, les unités agro-industrielles. De ces nombreux déplacements et contacts, nous avons gardé une connaissance utile du monde rural, de la manière d'aborder les gens, de s'intégrer à leur milieu malgré parfois le handicap de la langue,
- c'est aussi la connaissance de nombreuses sources d'information notamment sur les transports, sur l'agriculture, l'avantage de bons contacts noués avec des personnes au niveau de plusieurs services[1].

Aujourd'hui, ces considérations sont capitales dans le choix de la Côte d'Ivoire pour mener notre recherche.

2°) Les produits vivriers occupent une place importante dans l'économie ivoirienne. La production vivrière ivoirienne qui comprend deux grandes familles de produits, céréales et féculents, connaît une bonne expansion. Elle a réalisé sur la période 1980-85 une croissance moyenne de 4 % par an[2]. Selon le Ministère de l'Economie et des Finances, la valeur estimée de cette production en Janvier 1986 atteint environ 475 milliards de FCFA, ce qui représente 15 % du PIB.

Trois produits vivriers locaux de base ont été retenus : riz (céréale), igname et banane (féculents), dont l'importance relative est indiquée au tableau 0-1.

Tableau 0-1

Evolution des principales productions vivrières

(en milliers de tonnes)

| ANNEES<br>PRODUITS | 1980 | 1982 | 1984 | 1986 | 1988 |
|---|---|---|---|---|---|
| Riz paddy | 420 | 450 | 514 | 560 | 600 |
| Maïs | 380 | 430 | 520 | 420 | 480 |
| Igname | 2 040 | 2 280 | 2 470 | 2 300 | 2 300 |
| Banane plantain | 910 | 980 | 1 000 | 1 000 | 1 040 |

Source : Ministère de l'Agriculture

- Le riz est la plus importante des céréales (voir tableau 0-1) et le produit vivrier le plus consommé dans les centres urbains. La production locale de paddy a progressé de

1- En Côte d'Ivoire, il y a une grande stabilité des gens au niveau des postes.

2- Ministère de l'Economie et des Finances, *La Côte d'Ivoire en chiffres - Edition 86-87*, Abidjan, édition Inter Afrique Presse, 1988, P. 95.

43 % entre 1980 et 1988. Mais sous la poussée d'une consommation intérieure croissante (33 kg/habitant en 1960, 45 en 1976, 60 en 1986), il est fait appel à de fortes importations pour couvrir le déficit de la production locale. C'est ainsi que les importations de riz atteignent en 1986, 28 milliards de FCFA, soit 4 % de la valeur totale des importations et près de 20 % de la valeur des importations alimentaires[1].
Pourtant, le sol ivoirien est en grande partie propice à la riziculture, les 2/3 du territoire étant favorables à la culture du riz pluvial, par exemple. En outre, des efforts considérables sont faits par les pouvoirs publics pour améliorer les rendements et l'organisation de la commercialisation. Il faut souligner que la distribution du riz blanc est caractérisée par une certaine dualité. On note la cohabitation d'un secteur moderne dominé par un encadrement de l'Etat et largement tourné vers le riz importé et d'un secteur privé caractérisé par un circuit artisanal dominant, au niveau du riz domestique.

Le choix du riz offre dans ces conditions la possibilité de comparer l'influence du transport dans les compétitions produits alimentaires importés/produits domestiques, d'une part et circuit public/circuit privé, d'autre part.

- L'igname est le premier des produits vivriers locaux, du point de vue des quantités produites (voir tableau 0-1). Sa consommation moyenne est estimée à 125 kg/habitant/an et occupe une bonne place dans l'alimentation familiale en milieu urbain : en moyenne 28 % du budget "vivrier" hebdomadaire pour trois plats en moyenne par semaine. Du fait d'une capacité de conservation faible (10 jours à 2 mois au maximum), la production enregistre des pertes considérables (20 % environ). Le délai de commercialisation (depuis le départ du champ jusqu'au magasin du grossiste urbain) est estimé à une semaine, les pertes à ce niveau étant de l'ordre de 1,5 à 2 % du volume commercialisé (perte de poids).
Les quantités commercialisées sur longues distances (au-delà de 150 à 200 km)sont faibles (6 % seulement de la production en 1985) en raison notamment des problèmes dus au système de transport.
Deux gros centres urbains, Abidjan et Bouaké, représentent à eux seuls, par rapport à leurs approvisionnements, environ 60 % de la production commercialisée.

Ces indications illustrent bien l'urgence du transport à longue distance.

---

[1]- ECHUI (Aka), op. cit.

- La production de la banane plantain est importante (voir tableau 0-1). La banane plantain présente une spécificité qui mérite d'être soulignée :
  - elle est cultivée en culture principale par des paysans qui en font une source essentielle de revenus,
  - elle est aussi cultivée de façon secondaire par des producteurs de café ou de cacao. Ceux-ci associent alors, sur leurs exploitations agricoles, la banane plantain pour procurer l'ombrage nécessaire à ces deux cultures de rente.

La banane plantain est un produit particulièrement fragile. Son délai maximum de conservation est estimé à deux semaines sur le bananier une fois que le produit arrive à maturité et cinq jours à une semaine au champ, après la coupe. Les pertes entre la production et la commercialisation sont estimées à 1/3 de la production brute.
Ici encore, l'urgence du transport est une question centrale. En outre, le choix de la banane plantain permet d'appréhender dans une certaine mesure les termes de la concurrence produits d'exportation/produits vivriers et la place du transport dans cette confrontation.

## II- PROBLEMATIQUE

Bien que la Côte d'Ivoire ait opté pour une politique d'autosuffisance alimentaire dans les années 80 (option confortée par les décisions des Chefs d'Etat et de Gouvernements réunis en 1980 à Lagos en session extraordinaire), sa situation est bien différente de beaucoup de pays d'Afrique.
Le régime alimentaire en Côte d'Ivoire constitue une spécificité ivoirienne. Il est mixte car basé essentiellement sur les céréales et les tubercules, alors que celui des pays sahéliens est uniquement à base de céréales et celui des pays d'Afrique Centrale, uniquement à base de tubercules.
La Côte d'Ivoire présente d'importants atouts pour le développement agricole en général et pour la production vivrière en particulier. Les conditions naturelles y sont relativement favorables. Par exemple, le sol ivoirien est fertile sur plus de la moitié de sa superficie, notamment toute la moitié sud (zone de forêt) du pays. Même le grand nord (zone de savane) dont le sol est moins riche, fait l'objet de vastes programmes agricoles grâce à de nombreuses superficies aménagées à partir de petits barrages destinés à soutenir l'effort d'irrigation[1]. La chance de l'agriculture ivoirienne tient aussi à la bonne pluviométrie dont le pays bénéficie généralement. Les précipitations sont abondantes et étalées pratiquement tout au long de l'année. Cette régularité des pluies qui, selon les experts, compte plus que l'abondance, est un atout majeur.

---

[1]- *L'agriculture ivoirienne : 20 années de développement agricole 1960-1980*, Paris, Ediafric La Documentation, 1980.

Il faut souligner que les possibilités de développement de l'agriculture ivoirienne sont loin d'être épuisées. En effet, le territoire reste encore insuffisamment exploité. D'importantes superficies restent à mettre en valeur ; avec la recherche agronomique en plein essor, il est possible d'améliorer les rendements. En outre, les paysans qui ont déjà fait la preuve de leur savoir-faire traditionnel, se montrent disponibles et ouverts à l'assistance des agents d'encadrement pour acquérir des techniques culturales plus modernes. Il faut mentionner aussi la politique visant le rajeunissement des paysans et l'élevation de leur niveau (programme d'installation de "jeunes agriculteurs modernes").

Cependant, le tableau des potentialités agricoles ne peut occulter des signes d'inquiétude, liés, entre autres facteurs, à la situation démographique tant en ville qu'en zones rurales.

Alors qu'en 1965, 75 % de la population ivoirienne, soit 3 habitants sur 4, vivaient à la campagne, cette proportion est passée à 60 % en 1980 et ne sera plus que de 45 % en 1990, d'après les projections de la Direction de la Statistique[1]. Ce dépeuplement de la campagne se fait au profit de la zone urbaine où le rythme moyen de croissance démographique atteint 8 % par an contre seulement 3 % pour les ruraux. Abidjan et Bouaké, deux grands centres urbains, ont vu leur population multipliée respectivement par 1,6 et 1,5 de 1980 à 1988.
L'agriculture vivrière a donc à assurer la nourriture de villes dont le gonflement est de plus en plus important.

Si au cours de la première décennie (1960-1970), la satisfaction de la demande en produits vivriers, nécessitait que chaque paysan livrât seulement 10 % de sa récolte au marché, en 1980, il en fallait 30 % dans les circuits commerciaux pour maintenir le même niveau d'approvisionnement[2].
Cette illustration permet de saisir la juste mesure de l'enjeu de la situation urbaine dans le problème de l'alimentation.

La politique d'autosuffisance alimentaire apporte à cette situation des éléments de réponse par la promotion des cultures vivrières et l'incitation des paysans à produire davantage. L'action de l'Etat est principalement axée sur le développement de la production vivrière et de la commercialisation. Par exemple, l'igname qui est l'un des produits vivriers susceptibles de contribuer à l'autosuffisance alimentaire à cause de son rendement élevé (9 à 10 tonnes par hectare) et de sa place dans l'alimentation ivoirienne

---

1- Direction de la Statistique, *Mémento chiffre de la Côte d'ivoire 1984-1985*, Août 1986, P. 29.
2- SAWADOGO (Abdoulaye), *Le développement de l'agriculture en Côte d'Ivoire*, Thèse de Doctorat d'Etat ès-lettres, Université Paris X-Nanterre, 1975.

(28 % et 32 % du budget "vivrier" hebdomadaire des centres urbains, respectivement pour un revenu mensuel de moins 100 000 et plus de 100 000 FCFA, selon les enquêtes budget-consommation 1980), enregistre une production largement supérieure à celle du café et du cacao réunis : 2,3 millions de tonnes contre à peine un million de tonnes en 1988.

La question de l'approvisionnement des centres de consommation en général et des centres urbains, en particulier, ne se situe donc pas tant au niveau des quantités produites que dans leur écoulement, leur transport des champs jusqu'aux marchés ruraux et urbains.

L'hypothèse qui fonde notre recherche est que la faible efficacité du transport constitue un obstacle, un facteur de blocage dans le fonctionnement du système de production/commercialisation des produits vivriers et partant, freine le dynamisme des zones rurales.
Les investissements d'infrastructure, une bonne organisation des transports ont une influence décisive sur le niveau de la production agricole. Une étude portant sur 58 pays, réalisée par la Banque Mondiale durant la période 1969-78, a révélé qu'à une augmentation de 1 % des routes revêtues correspondait une hausse de la production de 0,3 %[1]. Par ailleurs, des études réalisées dans des pays d'Afrique Sub-Saharienne indiquent que les efforts pour stimuler la production locale risquent de dégager des résultats limités si les surplus des paysans ne peuvent être intégralement et régulièrement évacués, écoulés sur le marché intérieur.
L'organisation du transport des produits vivriers, en Côte d'Ivoire, et les conditions de son exécution, comportent des dysfonctionnements. Il convient de les traiter en vue de renforcer les liens avec les marchés, d'améliorer la circulation des produits, les circuits de commercialisation, activité dont le transport ne peut être isolé ; et, par voie de conséquence, le développement des zones productrices et l'approvisionnement des centres urbains en produits vivriers locaux.

Quel est alors le rôle du transport dans le système de production-commercialisation des produits vivriers ? Comment se situent les transports organisés par les organismes publics par rapport aux transports privés ? Comment s'organisent et fonctionnent les chaînes de transport des produits vivriers pour l'approvisionnement du marché intérieur ?
Quels sont les intérêts sociaux, économiques des acteurs et leurs positions concurrentielles ?
Quelles actions de rationalisation du transport des produits vivriers peuvent contribuer au développement du système de production-commercialisation ?

---

[1]- Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 1990 - La pauvreté*, Washington D.C.,1990, P. 67.

La pertinence de ces interrogations réside au niveau de deux types de constats que nous examinons ci-après.

Le premier concerne l'évolution de l'importance accordée aux transports à travers la science économique et le système productif. En effet, on note un intérêt croissant depuis plus d'une décennie relatif à l'intégration du secteur des transports dans la science économique. Naguère, "le déplacement d'un homme ou d'une marchandise était considéré comme une activité secondaire, accessoire à l'opération de production proprement dite"[1], en raison d'une conception qui privilégiait la production de biens matériels et considérait comme négligeable toute prestation de services. Puis, à la suite, notamment, de WEBER, LOSCH, OHLIN, ISARD, PONSARD, PERROUX, qui ont contribué considérablement, par l'importance de leurs travaux, à la "réintégration" de la dimension spatiale dans la théorie économique[2], de nombreuses études ont été effectuées sur les transports. Les raisons en sont théoriques et pratiques.

Au plan théorique, on a "reconnu" dans l'analyse économique que "l'utilité d'un bien n'est pas indépendante de sa localisation. Transporter un bien d'un lieu où il ne répond à aucun besoin dans un autre lieu où il fait l'objet d'une demande, c'est lui donner un surcroît de valeur. L'opération de transport doit être considérée comme un service productif d'utilité et générateur de valeur ajoutée"[3]. L'économie des transports, comme discipline et champ de la recherche économique appliquée, a, par exemple, repoussé les limites de son champ traditionnel (description des activités du secteur des transports, marché des transports, études de l'offre et de la demande de transport, évaluation des projets de transport, tarification, études relatives aux aspects juridiques et réglementaires, ...) pour opérer une ouverture notamment sur des problèmes d'aménagement du territoire, de localisation, de développement économique.

Au plan pratique, cet intérêt s'explique par l'existence de liaisons étroites entre le secteur des transports et les autres secteurs de l'économie, qui sont mieux révélées par des considérations de fait, selon M. BERNADET et G. JOLY dans leur ouvrage déjà cité. Ces deux coauteurs soulignent le caractère de liaisons réciproques en ces termes : "le développement normal de l'activité économique générale est tributaire du "bon" fonctionnement des services de transport. (...) Les transports (peuvent apparaître) comme un secteur stratégique, susceptible de former un goulot d'étranglement, auquel aucun substitut ne permet d'échapper. (Mais) inversement, les transports sont très dépendants de l'activité économique dans son ensemble"[4].

---

1- BERNADET (Maurice), JOLY (Gilles), *Le secteur des transports*, Paris, Lyon, Economica, Presses Universitaires de Lyon, 1978, P. 1.

2- Ces économistes sont abondamment cités dans de nombreux travaux de recherche sur le transport ayant des liens avec des questions spatiales et réalisés par exemple au LET et au CRET (voir bibliographie).

3 BERNADET (Maurice), JOLY (Gilles), Op. cit., P. 2.

4 BERNADET (Maurice), JOLY (Gilles), Op. cit., P. 2.

Une autre ouverture importante a été faite sur des questions plus sectorielles concernant notamment les techniques de gestion et d'exploitation des transports. Ce dernier point dépasse l'approche des transports en termes de marché. Il existe des acheminements assurés en compte propre qui échappent de ce fait au marché des transports, ce qui montre par exemple qu'une approche limitée au marché du transport est assez réductrice et ne permet pas d'apprécier l'ensemble des réalités du transport. Or, la maîtrise de l'organisation et de l'exécution des opérations de transport, la connaissance des acteurs mêmes (les logiques, les stratégies, qui président aux relations) qui génèrent les trafics, l'intérêt à accorder aux flux et à l'environnement socio-économique du transport, sont de plus en plus des préoccupations majeures dans la production et la distribution des marchandises. Dans ce sens, notre Mémoire de DEA qui a constitué en fait une piste d'analyse pour la mise en place de cette thèse, a permis de relever des mutations au niveau du système de production des marchandises entraînant des sollicitations importantes pour les transports. Ainsi par exemple, la recherche de l'amélioration de la circulation des marchandises conduit à des objectifs comme la réduction des stocks, la fluidité de la circulation des produits, la baisse des coûts de fabrication et de distribution. Pour réaliser ces objectifs, les chargeurs comptent sur une souplesse, une fiabilité, une régularité et une rapidité d'exécution accrues des transports. La tendance qui en résulte est la suivante[1] :

- la diminution de la taille des lots d'expédition d'un fournisseur à son donneur d'ordre,
- les expéditions sont plus fréquentes et plus imprévisibles, les délais d'acheminement se réduisent ; la flexibilité recherchée au niveau de la production s'applique aussi aux transports,
- l'évolution des techniques et l'organisation des transports conduisent à la volonté d'assurer une meilleure gestion des transports par la recherche de solutions adéquates aux problèmes posés aux différents stades du processus de production-distribution. Par exemple, recherche des circuits que doivent emprunter les marchandises (livraisons en "droiture", passage par une plate-forme, groupage-dégroupage), arbitrage entre transport pour compte propre et compte d'autrui, élaboration de cahiers des charges pour les opérations externalisées.

Le contexte ivoirien actuel ne permet pas une transposition mécanique de la situation présentée ci-avant. Mais il y a des leçons à en tirer dans la perspective d'une intégration à une plus large échelle de la production vivrière à l'agro-industrie, en Côte d'Ivoire. Cet aspect constitue donc une ouverture abordée par la thèse.

---

[1]- BESSON (P.), SAVY (M.), VALEYRE (A.), VELTZ (P.), *Gestion de production et transports : vers une nouvelle économie de la circulation*, Caen, Paradigme, 1988.

Le deuxième type de constats se situe au niveau national. Il s'agit de trois constats simples :

- des travaux de recherche en Afrique Sub-Saharienne sur les problèmes de l'écoulement des produits vivriers[1] qui situent bien les enjeux, soulignent une réalité importante : les paysans ne seront encouragés à produire plus que pour l'autoconsommation que s'ils sont assurés que leurs surplus seront évacués et écoulés vers les marchés urbains qui constituent pour l'instant leur principal débouché. Cette préoccupation pose la question fondamentale de la place du transport dans le développement de la production vivrière et son écoulement,

- l'important séminaire du CIRES sur l'impact des cultures vivrières dans le développement agricole[2] a négligé la dimension transport. Le transport n'a pas été abordé de façon consistante dans les sous-thèmes de réflexion des trois commissions constituées à cet effet,

- en Côte d'Ivoire, l'action de l'Etat en faveur du développement de la production vivrière privilégie l'aspect (au demeurant très important, surtout en milieu rural) des infrastructures routières. Ne sont pas pris en compte de manière explicite le volet matériels de transport (motorisés ou non motorisés) et le volet gestion et exploitation des transports qui constituent, avec la dimension infrastructurelle, les trois principales composantes du système de transport. Il convient de les considérer dans une approche intégrée pour introduire une dynamique de développement.

Un autre enjeu mérite d'être souligné. Il s'agit de situer la part imputable au transport dans les termes de la concurrence entre les produits vivriers domestiques et :

- d'une part, ceux qui sont importés, en examinant l'exemple du riz,

- d'autre part, les cultures d'exportation. Il sera examiné à cet effet le cas des cultures suivantes qui font souvent l'objet de cohabitation : café ou cacao-banane plantain en zone de forêt, au sud, coton-riz, en zone de savane, au nord.

---

1- Voir bibliographie.

2- CIRES, "Les cultures vivrières : élément stratégique du développement agricole ivoirien", Actes du séminaire, Abidjan, 11-25 Mai 1982

## III- LES OBJECTIFS DE LA RECHERCHE

A partir du contexte et des préoccupations indiquées ci-avant, notre recherche vise à contribuer au débat sur les stratégies de développement en Afrique Sub-Saharienne à travers la question de l'insertion du transport dans la production vivrière, en situant la mesure dans laquelle le transport peut stimuler la production locale et soutenir, par là même, le développement des régions productrices.
Elle se veut également une contribution à la recherche de solutions aux problèmes d'écoulement et d'échanges intérieurs des produits vivriers.

Dans cette perspective, et afin de mieux situer la place du transport parmi les enjeux de la production vivrière, de sa commercialisation, de son évacuation des zones de production jusqu'aux zones de consommation, la thèse envisage finalement :

- d'analyser les transports terrestres intérieurs de marchandises pour identifier les forces et les faiblesses du secteur dans lequel s'intègre l'écoulement des produits vivriers,

- d'analyser l'articulation entre le système de transport et le développement, en dépassant l'aspect sectoriel des transports dans le but de comprendre comment le transport est pris en compte dans les préoccupations nationales de création de pôles de développement, d'examiner le rôle des transports terrestres dans le développement de l'agriculture vivrière, en particulier,

- d'analyser l'intégration du transport dans le système production-commercialisation des produits vivriers pour appréhender les dysfonctionnements, les facteurs de blocage, les interactions entre le transport et son environnement socio-économique, les relations qui se nouent entre les principaux acteurs et leurs stratégies,

- d'élaborer enfin des propositions dans le domaine des transports pour améliorer les conditions d'approvisionnement des zones de consommation afin de mieux conquérir le marché et couvrir les besoins.

## IV- METHODE DE TRAVAIL

Comment est menée cette recherche de manière à atteindre les objectifs annoncés ?

Tout d'abord, une analyse de plusieurs travaux et de nombreux entretiens auprès des chercheurs travaillant sur des questions proches de la thèse sont réalisés pour

repérer les questions pertinentes auxquelles sont confrontés les chercheurs et les approches mises en oeuvre.
Les informations ainsi obtenues sont complétées par des recherches sur le terrain afin de raccorder notre propre travail aux recherches antérieures.
Sur cette base donc est définie notre problématique qui comporte deux volets autour desquels la recherche est conduite. Chacun des deux volets nécessite, dans un souci de clarté, une méthodologie propre malgré le lien qui existe entre eux.

1°) Le premier volet, qui concerne l'ouverture du domaine des transports sur le développement, appelle dans un premier temps une analyse bibliographique générale.
A ce propos, le tour d'horizon des recherches sur le transport des produits vivriers en Afrique Sub-Saharienne montre bien la pertinence de l'articulation incontournable entre transport et développement. Plus précisément, on est frappé par le fait que le problème du transport des produits vivriers est souvent abordé selon une conception du développement qui s'appuie de préférence sur les forces locales par rapport aux schémas prônant une intégration dans l'économie mondiale. L'analyse est donc menée davantage dans une optique de développement autocentré, mettant en relief le développement local qui est en rupture avec les schémas extravertis.
Ensuite, la thèse est référée aux théories du développement pour comprendre comment le transport s'articule à ces approches.

2°) Le deuxième volet se rapporte au problème de la place du transport dans le système production-commercialisation des produits vivriers locaux. Il nécessite :

a) Une connaissance de ce qui a été déjà fait dans ce domaine en Afrique Sub-Saharienne, pour trouver des analogies et effectuer des comparaisons. Les travaux antérieurs consultés[1] s'avèrent donc d'un recours utile. On y cerne déjà le rôle et le fonctionnement du système des transports dans la production et l'écoulement des produits vivriers. L'analyse des circuits, les blocages dus au transport, le mode d'intervention des acteurs, etc., sont assez révélateurs des enjeux de la prise en compte du transport dans toute action tendant à dynamiser la production vivrière locale. Cette expérience est nourrie aussi par les enseignements tirés des entretiens auprès d'experts. Elle sert alors dans l'application en Côte d'Ivoire d'une recherche sur des questions voisines, même si le contexte ivoirien présente certaines spécificités.

---

[1]-Voir bibliographie.

b) Une analyse générale et des études de cas réalisées sur le terrain même. Ceci est fait à partir de monographies sur les produits retenus, d'enquêtes et d'entretiens réalisés auprès des principaux acteurs économiques (producteurs, commerçants, transporteurs), des services et organismes concernés par l'objet de la recherche.

Pour les enquêtes, l'idée principale était de faire plutôt des enquêtes légères privilégiant le caractère qualitatif. Cela se justifie par le fait que les monographies exploitées permettent de bien connaître la géographie et l'économie de la production vivrière, les circuits de commercialisation et les intervenants. Il s'agissait donc de vérifier un certain nombre d'informations qualitatives au niveau de la production, des stratégies de mises en marché et de commercialisation ainsi que les problèmes y afférents.

Au plan du transport, il a été retenu d'examiner la typologie des modes de transfert, l'organisation des opérations, les contraintes, les relations, en distinguant le transport local et le transport zones rurales-marchés urbains (transport à longue distance).

Deux démarches possibles s'offraient au départ pour les enquêtes auprès des producteurs et des commerçants :

a) Partir du marché avec les détaillants, identifier leurs fournisseurs (les grossistes), puis remonter vers l'amont en suivant éventuellement d'autres intermédiaires (collecteurs, pisteurs) pour aboutir finalement au choix des producteurs qui vendent. Cette façon de procéder pose le problème des moyens de déplacement et la difficulté de contacter les acteurs qui n'ont pas d'adresse précise et ne sont pas toujours en place.

b) Identifier des zones productrices ayant des surplus commercialisables sur la base des documents existants, s'y rendre pour choisir des villages et des producteurs intéressants avec l'aide des organismes publics d'encadrement, des notables et mouvements associatifs locaux ; c'est l'option retenue.

Les enquêtes ont été élaborées conformément aux orientations données à la thèse. Compte tenu de ces orientations, il est retenu une approche en termes de chaîne de transport, prenant en compte les produits depuis les champs jusqu'aux zones de consommation. Cette approche permet non seulement de mieux rendre compte des opérations de transport pur et des opérations connexes au transport mais aussi de saisir les relations socio-économiques entre les principaux acteurs économiques et les différentes stratégies mises en oeuvre, pour bien comprendre l'importance du transport dans l'écoulement des produits vivriers.

Après établissement du schéma de la chaîne de transport, on procédera à une segmentation de ses maillons pour en faire un balayage de manière à bien identifier les enjeux correspondants et le lien avec les variables (infrastructures, distance, moyens de transport, de manutention, de stockage, coûts et prix de transport, acteurs, flux de produits, d'informations, d'argent, le cas échéant) qui caractérisent chacune des étapes. L'idée est de comprendre les différentes articulations qui s'opèrent entre les étapes et les problèmes de maîtrise du transport le long de la chaîne.

Bien que la recherche intègre le transport dans le système production-commercialisation des produits vivriers, elle ne sera pas menée en termes de filière agro-alimentaire : les composantes de ce système ne faisant pas l'objet d'étude approfondie. La présentation de l'organisation et du fonctionnement de ce système vise seulement à retenir les aspects spécifiques au transport et à situer les enjeux aux différentes étapes de la circulation des produits pour apprécier le rôle et la place du transport parmi ces enjeux.

Outre les enquêtes effectuées auprès des principaux acteurs économiques (producteurs, grossistes, détaillants, transporteurs), il est réalisé des enquêtes villages dans le but de situer le contexte général des problèmes de transport des paysans (accessibilité, moyens de transport existants) et le niveau de développement des villages.

Sont également exploités les résultats d'enquêtes effectuées par d'autres chercheurs ou organismes, notamment, les enquêtes de l'Office d'aide à la Commercialisation des Produits Vivriers (OCPV), les enquêtes de la Direction et Contrôle des Grands Travaux (DCGTX), notamment celles relatives aux études du Plan National de Transport, les enquêtes réalisées dans le cadre de la recherche sur les coûts du camionnage en Côte d'Ivoire par l'Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité (INRETS, Paris) et le Laboratoire d'Economie des Transports (LET, Lyon), en collaboration avec l'Ecole Nationale Supérieure des Travaux Publics (ENSTP, Yamoussoukro).

Il convient de signaler aussi que nous avons tiré profit de la démarche mise en oeuvre pour notre Mémoire de DEA qui portait sur les problèmes de transport de produits agro-alimentaires en France[1].

---

1- ECHUI (Aka), *Le transport dans le système agro-alimentaire en France : cas des céréales, des fruits et légumes, du lait, de la viande bovine*, Mémoire de DEA-Transport, ENPC, Paris XII, CERTES, Juin 1988.

## V- LE PLAN DU MEMOIRE

Le plan adopté est guidé par le souci d'être conforme aux orientations annoncées ci-avant. L'ouverture (envisagée au niveau des objectifs) du transport sur les questions de développement nécessite de notre part de bien comprendre avant tout la notion de développement (ou de sous-développement). Le chapitre I répond à cette préoccupation, non dans un but de produire une théorie de développement, mais d'explorer quelques théories s'y rapportant, afin de dégager les schémas de transport correspondants. A partir de là, nous cherchons à analyser le système ivoirien de transport de marchandises. Il s'est avéré utile d'abord d'établir le diagnostic de ce système qui constitue le contexte général de l'écoulement et du transport des produits vivriers. C'est l'objet du deuxième chapitre qui permet finalement :

a) de mieux comprendre les mécanismes techniques et réglementaires du système, susceptibles d'affecter le transport des produits vivriers,

b) et d'appréhender, sur la base de l'analyse des flux, le lien entre le déséquilibre existant dans le fonctionnement du transport routier de marchandises et celui qui caractérise le développement de la capitale économique et l'intérieur du pays.

Puis, nous avons été conduit à établir aussi un rapport avec les stratégies de développement de la Côte d'Ivoire, depuis son accession à l'indépendance. Le chapitre III y est consacré. Nous y montrons le rôle important joué notamment par les transports routiers dans les politiques de développement économique du pays. Plus précisément, ce chapitre situe comment les transports ont été utilisés pour servir les objectifs définis par exemple au niveau :

a) de la mise en valeur des régions en éclairant davantage la question des déséquilibres régionaux imputables à la politique routière,

b) du développement de l'agriculture ; ici, sont apparues les limites liées au fait qu'on a réduit au seul volet infrastructurel les questions de transport dans la revalorisation des productions vivrières inscrite dans le cadre de la politique de l'autosuffisance alimentaire. Dans cette perspective, nous aboutirons alors à la nécessité, pour aborder les problèmes de l'écoulement et du transport des produits vivriers, d'intégrer toutes les composantes du système de transport en prenant aussi en compte son environnement socio-économique.

Ensuite, en ayant à l'esprit l'articulation créée par les chapitres précédents entre le système de transport et le développement, nous pourrons examiner l'intégration du transport dans la production vivrière et sa commercialisation. Les chapitres IV et V traitent de cette question en permettant de mieux comprendre l'organisation socio-

économique qui préside à l'alimentation des centres urbains, principaux débouchés des produits vivriers.

Analysant le système de production-commercialisation, le chapitre IV :

- montre en quoi les données et/ou facteurs agricoles (zones de production, délocalisation de certaines productions, caractéristiques des produits, etc) et commerciaux (localisation des débouchés, flux, circuits, principaux acteurs et leurs logiques commerciales) constituent des contraintes, des obstacles dans le fonctionnement du système,
- détermine des enjeux liés à des questions touchant par exemple à la concurrence entre produits domestiques et produits importés, cultures vivrières et cultures d'exportation.

Le chapitre V permet de constituer la chaîne de transport des produits vivriers pour la Côte d'Ivoire. Il montre :

- les conditions économiques dans lesquelles les produits sont acheminés,
- comment s'opère l'insertion du transport dans les activités en milieu paysan et dans les circuits marchands,
- et, finalement, l'intérêt de l'approche en termes de chaîne de transport pour situer les différents niveaux de problèmes qui affectent le développement des zones de production vivrière (zones rurales). Des éléments d'action seront alors proposés au chapitre VI pour situer les conditions de l'introduction d'un développement rural.

La conclusion générale, qui se dégage de ce travail, n'est pas simplement une synthèse des conclusions partielles de chaque chapitre. Elle insiste sur l'originalité de certains résultats établis au cours de cette thèse en même temps qu'elle en indique les apports, les insuffisances et les perspectives d'ouverture possibles.

# CHAPITRE I

## MODELES DE DEVELOPPEMENT ET TRANSPORT

Notre travail n'est pas une recherche sur l'économie du développement. Ce n'est pas notre domaine de compétence. Nous n'avons donc pas l'ambition d'élaborer une théorie de développement.

Notre thèse porte sur des aspects techniques (au sens large) du transport des produits vivriers. Mais les questions de développement constituent la finalité de la rationalisation des transports des produits vivriers, qui est l'essentiel de notre préoccupation. Est donc avérée la nécessité de faire un détour par les théories de développement car notre travail touche par l'amont et l'aval des problèmes de développement dont le transport ne peut être isolé.

En amont, il s'agit de comprendre la notion de développement dans le but d'assurer son articulation au transport.

En aval, l'élaboration des propositions vise à contribuer au développement des zones de production, au dynamisme du système de production-commercialisation par une meilleure insertion du transport dans ce système.

En conséquence, la présentation des principaux aspects du problème de développement ne prétend pas à l'exhaustivité. Nous retiendrons pour l'essentiel les théories relatives au modèle libéral de développement qui constitue l'option économique de la Côte d'Ivoire. D'ailleurs, la tendance actuelle des pays d'Afrique et même des pays de l'Europe de l'Est à glisser vers l'économie de marché nous rassure quant à la limitation ainsi opérée.

Ce chapitre traite donc des points suivants :

- présenter les orientations, les idées maîtresses du modèle libéral de développement et les mécanismes des théories de développement qui en constituent des variantes : le développement équilibré, le développement déséquilibré, le développement polarisé.
- présenter la stratégie de développement autocentré qui est de plus en plus mise en avant par de nombreux économistes comme perspective de développement de l'Afrique Sub-Saharienne, puis les stratégies de

développement préconisées par la Banque Mondiale pour l'Afrique au sud du Sahara,

- enfin, dégager les schémas de transport auxquels ces types de développement conduisent.

## I- LE MODELE LIBERAL DE DEVELOPPEMENT

### 1- LA CROISSANCE, BASE DU MODELE

Le modèle libéral qui s'inspire des modes de développement des pays occidentaux est généralement suivi par les programmes de l'ONU et de ses institutions spécialisées[1]. Il accorde la priorité à la croissance économique qui est présentée comme la condition du développement dans lequel le "développement de l'homme" semble secondaire. La justification des partisans de ce modèle tient au fait que pour élever le niveau de vie, pour garantir une répartition équitable des fruits de la croissance, il faut d'abord augmenter la production et assurer cette croissance.

Cette conception du développement est critiquée par ceux :

- qui prônent que la croissance n'est pas forcément le développement et que celui-ci est avant tout l'affaire des populations concernées (ce qui renvoie à l'idée de compter d'abord sur soi),
- ou qui voient dans le développement :
  . un phénomène plus vaste que la simple croissance de la production et de la consommation, qui ne se limite pas aux seuls problèmes économiques,
  . un processus global qui concerne tous les aspects de la vie sociale et qui nécessite une participation active des populations et à tous les niveaux.

Ce schéma de la marche vers le développement a pourtant conduit à des résultats remarquables dans les "nouveaux pays industrialisés" qui ont connu un certain type de croissance et de développement. Mais cette performance n'est pas généralisable. Elle ne peut être considérée comme l'arbre qui cacherait la forêt des problèmes des nombreux pays du tiers-monde[2] qui sont encore loin de pouvoir combler leur "retard" sur le chemin du développement.

Dans son application aux pays sous-développés (PSD), ce modèle, fondé principalement sur la croissance, fait donc souvent l'objet de reproches que nous allons examiner.

---

1- INADES, *Cours d'initiation au développement*, Fascicule 10, Abidjan, 1977.

2- Nous utiliserons indifféremment les termes de tiers-monde et de pays sous-développés (PSD)

## 2- LES REPROCHES FAITS AU MODELE LIBERAL

### 2-1 L'extraversion de l'économie et ses conséquences

Le modèle libéral de développement conduit à une excessive extraversion de l'économie de la société, donc à une économie dominée. En effet, le démarrage du processus de croissance est subordonné à l'impulsion d'une demande extérieure qui pousse à dynamiser la production dont une partie sera vendue à l'extérieur. Ceci est rendu possible par le contact entre les pays sous-développés (PSD) et les pays développés. C'est le résultat de l'intégration progressive des PSD au marché mondial, à la Division Internationale du Travail (DIT) selon la théorie des avantages comparatifs.

Les analyses historiques du problème du développement montrent qu'en Afrique, par exemple, le processus de croissance a eu pour origine la demande extérieure venant des métropoles. C. Furtado écrit d'ailleurs à ce sujet : "une communauté primitive tend à rester stagnante. Dans la plupart des cas, l'impulsion qui a permis de rompre le cercle de la stagnation est venue du contact avec d'autres communautés"[1]. Cette demande extérieure va donc contribuer à créer un surplus régulier de production qui, affecté à des investissements, fera croître la production et dégager un surplus également croissant[2]. Dans le contexte africain, par exemple, c'est la demande extérieure qui amène à développer l'agriculture d'exportation, l'exploitation forestière et les mines.
Le schéma suivant[3] présente de manière synthétique le processus de démarrage de la croissance par la demande extérieure.

Demande extérieure ➡ augmentation de la production pour répondre à cette demande ➡ augmentation des revenus ➡ augmentation de l'épargne ➡ augmentation de l'investissement ➡ croissance, etc.

Ceci n'est pas toujours vrai. L'exemple du café et du cacao dont la production a régulièrement augmenté montre bien le blocage du processus en raison de la baisse considérable des revenus des paysans et des recettes de la Caisse de Stabilisation, en Côte d'Ivoire. Nous y reviendrons.

---

1- FURTADO (Celso), *Théorie du développement économique*, Paris, PUF, 1976, P. 45.
2- INADES, *Cours d'initiation au développement*, Fascicule 11, Abidjan, 1977.
3- INADES, op. cit., Fascicule 11, P. 41.

Par ailleurs, comme les pays sous-développés ne disposent pas de suffisamment de capitaux, d'équipements, de techniciens (facteurs dont l'insuffisance ou l'absence sont généralement mentionnés pour caractériser le sous-développement), il suffirait de les faire venir de l'extérieur pour créer les conditions de la croissance, voire du développement ; ce que doit permettre notamment la DIT, le marché mondial.

Ainsi, selon A. G. FRANK, "le développement des pays sous-développés doit être déclenché ou stimulé ou le sera, si l'on y diffuse des capitaux, des institutions, des valeurs, à partir des métropoles capitalistes"[1]. Ce type de croissance conduit à une situation de dépendance, "de la domination du centre sur la périphérie"[2]. Pour se procurer les facteurs extérieurs nécessaires à la croissance il faut accroître les exportations. D'où une intégration de plus en plus forte au commerce international dont les crises frappent de plein fouet les pays sous-développés exportateurs de matières premières. En effet, la crise économique qui perdure et dont les principaux moyens échappent aux PSD comprend deux volets essentiels liés : l'endettement extérieur et la baisse des prix des produits d'exportation de base.

En fait, l'endettement, qui n'est qu'une conséquence du problème des prix des matières premières, ne doit pas être exagérément mis en cause dans l'explication des difficultés économiques des PSD. Sans négliger les causes internes de ces problèmes, la réalité suivante doit être soulignée : "si (les) recettes d'exportation atteignaient un niveau raisonnable (en raison de prix internationaux justement rémunérateurs), le fait d'emprunter pour assurer (le) développement (des PSD) ne poserait qu'un problème normal de gestion, comme cela se passait avant la crise"[3], selon F. HOUPHOUET-BOIGNY qui est une personnalité politique.

En ce qui concerne la baisse des prix des produits, il faut remarquer que le système du marché international impose à la fois la règle du jeu et les prix. De sorte que les PSD n'ont aucune influence ni sur la fixation du prix de leurs importations régulièrement en hausse, ni sur celle du prix de leurs produits d'exportation en baisse depuis quelques années. Cette évolution des prix, défavorable à leurs produits, lamine les ressources des PSD, engendrant de ce fait des difficultés financières graves. Les efforts de développement s'en trouvent alors presqu'anéantis et leurs effets amoindris.

---

1- FRANK (André Gunder), *Le développement du sous-développement*, 2ème édition, Paris, éd. François Maspéro, 1972, P. 20.

2- AMIN (Samir), *Le développement inégal*, Paris, Ed. de Minuit, 1973.

3- HOUPHOUET-BOIGNY (Félix), *Rapport de politique générale - IX ème Congrès du PDCI-RDA*, Octobre 1990, P. 7.

Pour le cacao et le café, par exemple, deux produits clés de la Côte d'Ivoire, le prix moyen a enregistré une baisse dramatique sur la période 1984-1989. Le prix du kilogramme de cacao est tombé de 1 100 FCFA à 355 FCFA, soit une baisse d'environ 68 % ; celui du café de 1 250 FCFA à 300 FCFA, soit une réduction encore plus importante de 76 %.
Les PSD apparaissent donc doublement comme des victimes du marché international et de la DIT. Cela se passe de la manière suivante :

- avec la dégradation des termes de l'échanges, les surplus de production des PSD sont transférés vers les pays développés par le jeu de leurs firmes géantes qui pèsent particulièrement sur le marché mondial. Ceci contribue à freiner la croissance. La dette extérieure est rééchelonnée ; des programmes d'ajustement structurel sont mis en place pour pouvoir bénéficier encore de l'aide extérieure. Etudiant les conséquences dans la "spoliation du tiers monde" de la théorie classique de la marche au développement par l'échange et la DIT, J.-M. ALBERTINI a pu noter :"... les déstructurations subies par les PSD (...) ne facilitent pas l'utilisation des surplus en fonction de la croissance ou de l'amélioration du bien-être. Or, il y a plus grave : à travers l'échange, les pays du tiers monde doivent en outre rétrocéder une partie de leurs surplus de productivité aux pays développés"[1].
- la DIT, présentée comme la base d'un développement économique mondial harmonieux, contribue même à amplifier la détérioration des termes de l'échange. En effet, en dépit de la loi des avantages comparatifs, les pays développés financent, par exemple, l'agriculture d'exportation dans de nouveaux pays producteurs (Malaisie, Indonésie pour le cacao par exemple). Ils assurent ainsi l'extension géographique des matières premières agricoles pourtant jugées excédentaires par eux.

Un autre danger de la croissance comme préalable au développement est souvent mis en exergue par des auteurs qui rejettent l'idée de la transmission de la croissance par la domination. Il s'agit des blocages de la croissance des PSD dont l'économie dominée va se trouver alors déstructurée et désarticulée.

---

1. ALBERTINI (Jean-Marie), *Mécanismes du sous-développement et développements*, Paris, Les Editions Ouvrières, 1987, P. 129.

2-1-1 Déstructuration et sous-développement

La déstructuration est due notamment à un défaut de la croissance qui conduit à concentrer les investissements dans certains secteurs et certaines régions qui s'adonnent à des activités exportatrices où les investissements sont plus rentables (agriculture d'exportation, économie urbaine).

Selon F. PERROUX, on aboutit avec ce schéma à la déstructuration des systèmes productifs nationaux du fait de l'intégration passive à une économie mondiale en perpétuel mouvement alors que les changements de structures qui accompagnent la croissance devraient permettre la transformation "des progrès particuliers en un progrès du tout social"[1]. En outre, "à travers la marche à la suprématie économique des pays du nord (pays développés), la déstructuration des pays du sud (PSD) a produit le sous-développement"[2].

L'affectation, de préférence, des capitaux étrangers aux secteurs porteurs et aux zones géographiques plus favorisées, tout en accentuant les disparités sectorielles, porte en germe un risque grave. C'est celui de négliger les secteurs de production moins rentables mais plus directement orientés vers les besoins de la population. Ce danger est particulièrement préoccupant dans l'agriculture vivrière qui a été longtemps négligée dans nombre de pays africains. La conséquence est notamment la part croissante de leurs budgets consacrée à des importations de produits alimentaires. Dans la deuxième moitié des années 70, en plein boom économique, la part du budget des importations alimentaires de la Côte d'Ivoire, dans le total des importations, représentait en moyenne 9,3 % ; le riz absorbait à lui seul plus du quart de ces dépenses alimentaires, soit 3 % de la valeur totale des importations[3], alors que le sol ivoirien est aux deux tiers propice à la riziculture. Il résulte également de cette déstructuration une certaine inégalité dans la distribution du produit de la croissance.

Les dirigeants africains sont conscients de ces défauts graves de la croissance. En 1972, le Président F. HOUPHOUET-BOIGNY (une personnalité politique, non un scientifique), par exemple, se préoccupe[4] déjà, au plan politique, des problèmes sociaux inhérents à la croissance rapide de l'économie ivoirienne. Sans abandonner pour autant

---

1- F. PERROUX cité par LENGRAND-JACOULET (Sophie), *Dépendance technologique entre espaces inégalement développés : l'introduction du conteneur comme innovation majeure pour le transport maritime international*, Thèse de Doctorat de Sciences Economiques, Université Aix-Marseille II, CRET, Aix-en-Provence, Avril 1989, P. 52.

2- ALBERTINI (Jean-Marie), op. cit., P. 61.

3- Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, *La Côte d'Ivoire en chiffres. Edition 78-79*, Paris, Société Africaine d'Edition, 1978, P. 52.

4- Les citations utilisées par la suite pour le montrer sont tirées de son discours à l'occasion de la Fête Nationale, 7 Août 1972.

l'option du modèle de développement capitaliste prise au lendemain de l'indépendance, qu'il entend poursuivre, il affirme son engagement à résoudre "l'inégalité grandissante du partage des fruits de (la) croissance" car prévient-il, "il ne faut pas que nous ayons, nous aussi, en Côte d'Ivoire, notre tiers-monde et nos nantis".
Pour marquer sa conviction qu'il est possible de lutter contre le sous-développement en réduisant les déséquilibres qu'on impute généralement à la croissance, il va situer ce que doit viser le développement en Afrique. Selon lui, si le sous-développement de la Côte d'Ivoire est à enrayer, cette préoccupation fondamentale ne doit pas constituer "une raison suffisante pour négliger ce qui, dans (la) progression actuelle (du pays), peut être une source de blocages, d'insuffisances et d'inégalités". Pour F. HOUPHOUET-BOIGNY, le risque de tels dangers, doit faire réfléchir sérieusement au choix judicieux de solutions au problème de sous-développement, adaptées au contexte d'application. En effet, dit-il, "s'il est important de choisir et d'appliquer avec lucidité et rigueur un modèle de croissance, il est opportun de ne pas oublier que ce modèle doit s'insérer dans un ensemble de civilisations, plus complet et plus large".

### 2-1-2 Désarticulation et sous-développement

Accentuée par la déstructuration, la désarticulation du système économique s'enracine dans différents types de domination (politiques, économiques,...) et de ce fait aggrave ses effets, notamment au niveau du monde agricole et de l'économie urbaine[1]. Il est également reproché à la désarticulation d'entraîner le manque d'interpénétration, d'échanges entre les deux secteurs juxtaposés (le secteur traditionnel et le secteur moderne, généralement utilisés pour analyser le caractère dualiste de l'économie sous-développée) dont "l'essentiel de leurs échanges se fait avec l'extérieur (les pays développés)"[2].
Ainsi se trouve favorisée la domination des PSD dont les grandes entreprises sont souvent étrangères et les industries légères de consommation finale (nationales ou étrangères) "sont très fortement dépendantes de l'extérieur qui leur fournit équipements et produits semi-finis. Elles n'ont alors pas d'effets "intégrateurs" et (...) ne procèdent entre elles qu'à des échanges mineurs"[3].

---

1- Voir par exemple, ALBERTINI (Jean-Marie), op. cit., chapitre 2, PP. 83-99.
2- AMIN (Samir), "Développement économique et social" in *Encyclopaedia Universalis*, corpus 6, P. 36 colonne b.
3- AMIN (Samir), op. cit., P. 36 colonne b.

Au plan économique, et même au plan des rapports sociaux, ce dualisme qui renferme parfois une idée d'opposition ville-campagne, nous semble extrême. Cette vision dichotomique qui a tendance à figer les rapports entre :

- d'une part, le secteur moderne en croissance et le secteur traditionnel stagnant,
- d'autre part, la ville et la campagne,

doit donc être nuancée. Elle ne correspond pas toujours à la réalité dans les PSD dont on connaît la grande diversité car elle néglige précisément le caractère d'interpénétration, d'interrelations qui transcende la simple juxtaposition des deux secteurs.

En effet, aujourd'hui, nombre de pays africains se sont dotés d'un minimum de réseau de communications (routes, voie ferrée, transport fluvial) qui ont permis d'ouvrir les villes, lieu par excellence où naît et se développe le secteur moderne, sur les campagnes considérées souvent comme synonyme du traditionnel, de l'artisanal.

En Côte d'Ivoire, par exemple, le réseau routier dont la qualité est bien connue et qui relie Abidjan (capitale économique et principal débouché maritime) aux villes de l'intérieur, pour ensuite irriguer le pays profond, permet des échanges domestiques[1] (zone urbaine-zone rurale et zone rurale-zone rurale, dans une moindre mesure) de tous ordres (commerciaux, monétaires socio-culturels, administratifs...).

Mis à part les produits d'exportation qui, pour raisons stratégiques, sont intégrés à l'économie mondiale, on observe les mouvements et faits suivants :

- des produits alimentaires domestiques sont écoulés sur les marchés urbains d'où repartent parfois des producteurs (ou leurs femmes) chargés de produits du secteur moderne,
- des villes drainent aussi vers les marchés ruraux périodiques des produits du secteur moderne. Nos enquêtes ont permis de noter la présence sur ces marchés, par exemple, dans la région de Daloa (au centre-Ouest), dans la région de Korhogo (au Nord), dans la région de Bouna (Nord-Est), de produits tels que pagnes, tissus, vêtements, postes de radio, piles, huile, savon, sucre, lait, nescafé, nescao, pétrole, lampes tempête... Dans les villages visités, on trouve au moins une boutique généralement bien approvisionnée qui sert aux paysans, outre la plupart des produits sus-cités, du vin de table, de la bière... Le cas de Kibouo, village en pays Bété (Daloa, région centre-ouest) est particulièrement frappant. En plus de l'existence d'un marché rural périodique, deux boutiques et un "maquis-bar"[2] participent à l'animation du village. C'est un cas typique de reproduction dans un village de quelques aspects des modes

---

1- Même s'il est possible d'améliorer la situation actuelle.

2- Restaurant de type africain comportant une petite boutique de boissons.

de vie en ville. Le jour de marché, par exemple, le "maquis-bar" attire aussi bien les jeunes autochtones que les gens venus au village pour leurs affaires (transactions commerciales, visites,...). Le "maquis-bar" devient alors le deuxième lieu d'animation après le marché. De nombreux danseurs sont comblés par une musique bien africaine qui est diffusée pour entretenir une ambiance colorée.

Nous pensons que ce décor n'est pas étranger à la présence de nombreux jeunes déscolarisés qui se sont regroupés en une association dite de jeunes et qui déclarent volontiers leur fierté d'être enracinés dans leur terroir. Cette association participe activement aux travaux champêtres et à la collecte, constituant ainsi une main d'oeuvre appréciable pour les paysans et une relève de bon niveau (connaissant bien le travail de la terre et les coutumes).

- des paysans s'adonnent à la fois à la culture de produits d'exportation (café ou cacao) avec la banane plantain en zone de forêt (même si parfois la banane plantain est faiblement commercialisée), et celui du coton et du riz paddy dans le nord du pays (zone de savane). Un aspect important de l'interpénétration des deux secteurs mérite d'être souligné dans ce deuxième cas. La culture du coton bénéficie d'un encadrement technique pour permettre aux paysans d'acquérir des méthodes culturales modernes et de moyens plus performants (engrais, matériels agricoles,...) grâce aux crédits auxquels les paysans peuvent accéder. Tout cela profite dans une certaine mesure à la culture vivrière.

- le cas de l'influence sur la culture du riz des rizeries industrielles installées dans les zones de production du paddy. Ces unités de transformation modernes ont pour effet d'entraîner les paysans dans l'économie de marché.

Ces quelques constats montrent que le secteur traditionnel ne demeure donc plus tout à fait intact à côté du secteur moderne. Dans ces conditions, "le dualisme apparaît comme la coexistence non pas de deux secteurs qui s'ignorent dans deux logiques parallèles, mais d'un secteur moderne et d'une société traditionnelle fondamentalement perturbée dans son équilibre initial précisément par la présence d'un secteur moderne"[1].

---

1- N'GANGO (Georges), *Sociologie du développement et problèmes de l'économie africaine*, cours à l'Université du Cameroun, Yaoundé, 1973, P. 51, cité par INADES, Fascicule 5, P.19.

2-2 Le modèle confond "croissance" et "développement"

La critique du modèle libéral de développement remet en fait en cause le schéma de l'économie dominante qui conduit au développement par la croissance transmise. Cette critique est née de théoriciens du développement appelés "développementalistes" dont des auteurs comme F. PERROUX et A. O. HIRSCHMAN constituent des références classiques.

Leur position critique par rapport aux néo-classiques qui réduisent le développement à l'augmentation de grandeurs économiques comme la production globale par exemple, est fondée sur une distinction opérée entre la croissance et le développement.

Pour F. PERROUX notamment, la croissance est un "accroissement durable de la dimension d'une unité économique, simple ou complexe, réalisé dans des changements de structures et éventuellement de systèmes et accompagné de progrès techniques variables"[1]. Cette définition renvoie donc au produit (dimension de l'unité économique) et à la notion de progrès. Elle reste essentiellement attachée aux facteurs matériels. En effet, les changements qu'on attend de la croissance économique portent surtout sur :

- la modification des facteurs de production,
- la modification des combinaisons de facteurs de production,

ces modifications devant entraîner une augmentation de la production. On parle ainsi de productivité du travail, de productivité du capital.

Par contre, toujours selon PERROUX, "le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître cumulativement et durablement, son produit réel global"[2]. D'après cette définition, la notion de développement renferme certes des idées relatives aux facteurs matériels :

- la croissance de la production : le produit réel global,
- le caractère durable et cumulatif de la croissance,

mais elle insiste surtout sur les changements dans la mentalité de la population, dans les structures, dans les institutions sociales qui vont conditionner la croissance. Le développement est donc lié à un ensemble de changements dans les mentalités, les structures sociales et la production qui sont nécessaires à l'aboutissement de la croissance. Ici donc, l'homme tient une place centrale dans le développement qui assure la croissance. Le reléguer au second plan par rapport aux préoccupations matérielles de la croissance peut entraîner un échec.

Selon F. PERROUX, dans les PSD, "la croissance cumulative et durable du produit réel global y est empêchée par de nombreux caractères mentaux et sociaux des populations.

---

1- PERROUX (François), *L'économie du XX ème siècle*, 2 ème édition, Paris, PUF, 1964, P. 239.

2- PERROUX (François), op. cit., P. 155.

Changer ces caractères, d'accord avec les populations, engendre un rendement..."[1] Il poursuit plus loin, pour souligner l'importance de l'homme dans les questions de développement : "le produit global, en montant absolu ou par tête d'habitant, a été souvent accru dans le passé et peut l'être encore, sans que les populations et leur économie soient mises en condition de développement"[2].

Conscient des défauts de la croissance, le Président HOUPHOUET-BOIGNY qui, depuis plus de 30 ans, mène sur le terrain, le combat contre le sous-développement, évoque, au plan politique, la distinction entre croissance et développement en ces termes : "Si la croissance économique est, en effet, essentielle, (...) elle n'est pas tout, parce que le développement d'une nation est lui-même un tout indissociable et exigeant qui comporte d'autres contraintes et suscite d'autres ambitions que matérielles et économiques. Cette croissance peut même à la limite, si nous n'y prenons garde, nous faire oublier plus facilement, de par ses succès mêmes, ce qui contribue aussi aux équilibres fondamentaux d'une nation"[3]. La dimension de l'homme est également affirmée car dit-il "notre développement est un tout qui ne peut se satisfaire des seuls chiffres et graphiques de production. L'économie ne pouvant être la seule mesure de l'homme, il est donc indispensable de donner maintenant une dimension nouvelle à notre développement, en y intégrant, à part beaucoup plus entière, la culture".

Malgré les critiques soulevées par le modèle de développement libéral qui est fondé sur la théorie de la croissance, celui-ci est souvent appliqué en Afrique, notamment en Côte d'Ivoire.
Nous présentons par conséquent, après avoir cerné la portée de ce modèle, trois modalités de développement qui peuvent être considérées comme des variantes de la théorie de la croissance : le développement équilibré, le développement déséquilibré et le développement polarisé.

---

1- PERROUX (François), op. cit., P. 155.
2- PERROUX (François), op. cit., P. 156.
3- HOUPHOUET-BOIGNY (Félix), Discours pour la Fête Nationale, 7 Août 1972.

## II- LES VARIANTES DU MODELE LIBERAL DE DEVELOPPEMENT

### 1- LE MODELE DE DEVELOPPEMENT EQUILIBRE

Le modèle repose sur la croissance équilibrée qui se rapporte à la recherche d'une voie permettant d'aboutir au développement. La présentation du modèle s'appuie sur l'ouvrage de Albert O. HIRSCHMAN, et celui de Everett E. HAGEN[1]. Cette présentation relève essentiellement les idées dominantes, les mécanismes et l'importance du capital social minimum (dont les infrastructures de transport font partie) qui constituent les principales caractéristiques du modèle.

#### 1-1 Les principales thèses de la théorie de la croissance équilibrée

La croissance équilibrée dont les principaux auteurs traditionnellement cités sont ROSENSTEIN-RODAN, NURSKE, LEWIS, SCITOVSKI, comporte deux versions essentielles présentées ci-après.

a) La nécessité de l'équilibre entre les secteurs

Cette version caractérise la croissance équilibrée par le fait que le taux de croissance des divers secteurs économiques doit être du même ordre et le rythme de développement de chaque secteur doit être régulier.
Appliquée dans les pays en voie de développement, cette idée implique que les différents secteurs de l'économie doivent progresser de pair pour éviter des difficultés du côté de l'offre.
Le but de cette version est le maintien, pendant le processus de la croissance, de l'équilibre entre les secteurs, précisément pour permettre que le processus se poursuive.

b) la réalisation simultanée de plusieurs investissements comme condition de la croissance équilibrée

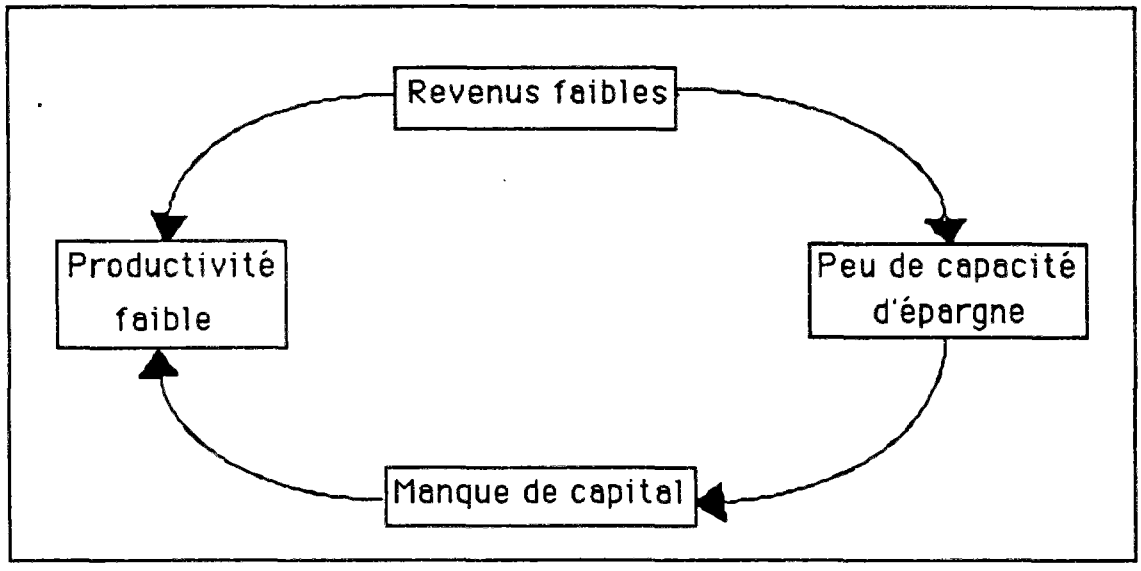
La deuxième version est fondée sur le principe que lorsque la croissance se déclenche, l'expansion se produit dans tous les secteurs de la production. Ainsi le déclenchement de la croissance doit provoquer l'augmentation de la production des secteurs de l'économie par la demande qui s'élève. C'est donc pour des raisons relatives à la demande que la croissance équilibrée est justifiée. En effet, selon cette version, lorsqu'une entreprisse s'installe seule dans un PSD, les activités qu'elle y mène isolément

---

1- HIRSCHMAN (Albert O.), *Stratégie du développement économique*, Paris, Ed. Ouvrières, 1964, PP.65-77.
HAGEN (Everett E.), *Economie du développement*, Paris, Economica, 1982.

ne peuvent être rentables. Cela est dû au fait que les revenus de la population sont faibles et ne permettent donc pas d'acheter toute la production[1].

La faiblesse des revenus est tenue pour cause de blocage et de l'étroitesse du marché. Ces deux problèmes résultent de deux cercles vicieux, chacun pouvant d'ailleurs à lui seul entraîner les bas revenus.
L'un des cercles vicieux consiste dans les relations qui existent entre le manque de capital, de revenus et d'épargne. Ces relations sont figurées par le schéma suivant :




Ainsi, la faible capacité d'épargne est le fait des revenus bas, qui reflètent également une faible productivité. Celle-ci provient, dans une large mesure du manque de capital qui résulte de l'étroite capacité d'épargne.
L'autre cercle vicieux concerne la relation entre l'étendue du marché, le revenu et l'investissement. Ragnar NURSKE[2] écrit à ce sujet : "l'incitation à investir peut être faible par suite du pouvoir d'achat limité des gens, lequel découle de leurs revenus réels limités, qui sont dus quant à eux à la faible productivité. Par ailleurs, le faible niveau de productivité résulte de l'étroitesse de la quantité de capital utilisé dans la production, qui peut être à son tour, au moins partiellement, le produit de la faible incitation à investir" .
L'existence de peu d'investissement est donc due au fait que, les revenus étant bas, le marché est restreint. Devant les blocages et l'étroitesse du marché engendrés par le faible niveau des revenus (problème de la demande), et amplifiés par les cercles vicieux, il

1- HIRSCHMAN (Albert O.), op. cit.
2- Cité par HAGEN (Everett E.), op. cit., P. 100.

s'agit de rompre ces contraintes en relevant les revenus. Tel est donc le problème de la croissance équilibrée, vu sous l'angle de la théorie des cercles vicieux.

Dans ces conditions, pour assurer le développement, la théorie de la croissance équilibrée préconise la nécessité de plusieurs projets d'investissement lancés "au même moment" et portant simultanément :

- sur les industries ; celles-ci s'assurant ainsi mutuellement une demande (les travailleurs de ces industries constituant des débouchés les unes pour les autres) grâce à laquelle chaque industrie pourra être rentable,
- et sur les infrastructures présentées comme un préalable au développement.

La théorie de la croissance équilibrée comporte une autre thèse proche des aspects indiqués ci-avant. Une présentation sommaire de cette thèse est quand même nécessaire en raison de l'accent qu'elle met sur le développement des infrastructures. Appelée "Big push"[1] (ou "Grande poussée"), cette thèse s'appuie sur celle des cercles vicieux. Elle repose sur l'idée soutenue par ROSENSTEIN-RODAN, selon laquelle une "grande poussée" est nécessaire pour démarrer la croissance.
Il considère que dans les PSD il existe des facteurs de blocage du développement, dont notamment :

1°) Les bas revenus, l'incapacité des gens à anticiper un marché suffisamment grand pour justifier un investissement. Ce problème d'anticipation est lié au fait que les marchés sont inefficaces. En effet, il n'existe pas, d'après cette conception, de système d'information du marché (les prix, les coûts, le taux d'intérêt,...) pour envoyer des signaux susceptibles de permettre la justification de projets d'investissement.

L'inefficacité des marchés mérite d'être nuancée. Les marchés sont peut-être peu efficaces dans les PSD. Mais, même en économie traditionnelle (milieu rural) les paysans savent réagir pour trouver des réponses adéquates à certains signaux du marché, comme par exemple, les variations des prix des produits agricoles. Une étude de la Banque Mondiale[2] réalisée en Côte d'Ivoire montre que, dans le cas de la production locale du riz paddy, "la hausse du prix à la production de 24 à 65 FCFA, en 1974, a eu une incidence (positive) sur la production jusqu'en 1979 et que la réduction du prix à la production en 1981 de 65 à 50 FCFA, a entraîné une importante diminution de la production". Lors de nos enquêtes, des paysans Korhogolais (au nord) pratiquant plusieurs spéculations à la fois, ont également indiqué leur capacité à réagir. "Lorsque, disent-ils, le prix d'une

---

1- Terme utilisé par P. ROSENSTEIN-RODAN, cité par HIRSCHMAN (Albert 0.), op. cit.,P. 66.
2- BEENHAKKER (H. L.), BRUZELIUS (N.), *Le transport et la commercialisation des produits agricoles en Côte d'Ivoire*, Document Banque Mondiale, Mars 1984.

spéculation baisse, nous réduisons souvent, pour la campagne suivante, la superficie qui lui était consacrée au profit de celle qui a mieux marché". Ainsi donc, d'une campagne à l'autre, les paysans peuvent réduire la production d'une culture pour se reporter, compte tenu de l'état du marché et des informations disponibles, sur une autre dont la production sera en hausse.

2°) Est aussi mise en cause l'absence ou l'insuffisance des infrastructures dont la conséquence est de rendre les autres investissements peu économiques. Dans ces conditions, les transports, les moyens de communication et autres infrastructures doivent être construits en grandes quantités. Mais à cause de la faible capacité d'épargne, les capitaux nécessaires à ces investissements ne peuvent être disponibles.
Selon ROSENSTEIN-RODAN, la "grande poussée" doit permettre de contourner ces problèmes pour démarrer la croissance. Il s'agit de réaliser simultanément de nombreux projets qui, rendus rentables à cause des effets inducteurs inter-projets, provoqués notamment par le biais de la demande, pourront à leur tour permettre de financer les infrastructures.

Nous reviendrons (voir paragraphe V du présent chapitre) sur l'importance des capitaux et des quantités d'infrastructures que nécessite la théorie de la croissance équilibrée, lorsque nous situerons le lien du modèle avec les schémas de transport. Mais pour l'instant, arrêtons la présentation des principales idées de cette théorie pour souligner que la théorie de la croissance équilibrée implique la réalisation d'un grand nombre de projets d'investissement de dimensions diverses articulés entre eux. Cette théorie exige donc d'énormes ressources dans les PSD, ce qui pose problème car "les ressources initiales nécessaires à un développement simultané sur tous les fronts y font en général défaut"[1]. La théorie de la croissance équilibrée conduit à faire jouer à l'Etat un rôle prépondérant (centralisation, coordination) dans le processus de développement. En effet, il doit revenir à l'Etat d'assurer la simultanéité des investissements en toutes sortes d'entreprises, qui est considérée comme nécessaire à la réussite des entreprises individuelles[2]. Son application va donc conduire à mettre l'accent sur l'appel à d'importants capitaux étrangers, avec les conséquences déjà signalées : extraversion, domination.

---

1- SINGER cité par HIRSCHMAN (Albert O.), op. cit., P. 69.
2- HIRSCHMAN (Albert O.), op. cit.

1-2 Les Mécanismes de la croissance équilibrée

Compte tenu de la place de la demande dans la théorie de la croissance équilibrée, qui doit permettre de rentabiliser les activités des entreprises, la croissance équilibrée est justifiée par les économies externes qui découlent du développement simultané de plusieurs activités. La notion d'économie externe renvoie au fait qu'une activité offre gratuitement des avantages à d'autres activités et à l'existence de complémentarités de production entre des industries. L'idée de complémentarité technique correspond à une situation où un accroissement de la production de bien A fait, soit baisser les coûts de production marginaux du bien B, soit augmenter la demande de B, ou les deux à la fois. Il existe trois types d'économies externes :

a) Les économies externes technologiques qui se situent au niveau des relations techniques entre entreprises. Ainsi par exemple, la fonction de production d'une industrie donnée ne dépend pas seulement de ses facteurs de production (capital, travail...), mais également du niveau des activités d'autres industries.

b) Les économies externes pécuniaires ; elles sont liées aux mécanismes du marché. Le raisonnement est le suivant : l'investissement A accroît sa capacité de production si A est dans une zone de rendement croissant. Il pourra en effet abaisser son prix, ce qui, joint à la distribution des revenus par A, permet une augmentation de la demande d'autres produits et conduit A à accroître ses achats à ses fournisseurs pour faire face à l'accroissement de la demande résultant de sa baisse de prix.

c) Les facteurs non payés apparaissent lorsque le développement d'une activité permet de rendre un service gratuit à d'autres activités.

Les économies externes se propagent dans les secteurs de l'économie pour lancer et pour entretenir la croissance économique par deux modalités de transmission :

a) La transmission verticale. Elle correspond au fait que la croissance de la production d'un secteur provoque une baisse des coûts ou une augmentation des ventes d'un autre secteur. Les deux secteurs se situent à des stades différents d'un processus de production.

b) La transmission horizontale qui caractérise l'optique du modèle de la croissance équilibrée, se réalise entre entreprises situées à un même stade du processus de développement : les revenus distribués par les unes servent, ainsi que nous l'avons déjà indiqué dans la présentation des versions de la théorie de la croissance équilibrée, de débouchés aux activités des autres. Cela implique, pour que la diffusion soit importante, que l'élasticité de la demande du bien produit soit relativement faible de sorte que l'élasticité de l'offre des différents biens soit élevée afin que la production réponde à la hausse des revenus.

Le modèle de la croissance équilibrée comporte parmi ses conditions la notion de capital social minimum[1]. Le capital social minimum se caractérise par les considérations suivantes : il n'est pas directement productif, il a des effets échelonnés sur une longue période et ceux-ci ne deviennent sensibles qu'au bout d'un certain temps, il n'engendre des économies externes importantes qu'au-delà d'un certain seuil (Education par exemple), il permet un abaissement des coûts pour de nombreuses activités (voies de communication). Entendu ainsi, le capital social minimum couvre donc le transport.

L'importance du capital social minimum vient du fait qu'il contribue à la transformation de l'environnement économique qui permet les échanges des biens et personnes (routes, ports...) ou des idées (éducation...). Ainsi donc, l'investissement d'infrastructure, dans le modèle, est une condition d'apparition des liens de complémentarité entre activités.

A l'issue de la présentation des idées essentielles de la théorie de la croissance équilibrée, et de la description de ses mécanismes et de ses modalités de mise en route, nous pouvons noter deux faits importants dans le modèle du développement équilibré :
1°) la théorie de l'équilibre qui le fonde est une théorie des marchés,
2°) la constitution du capital social minimum et par conséquent l'investissement dans l'infrastructure des transports est une cause des liens entre activités et donc du développement économique équilibré. En d'autres termes, le transport entraîne le développement économique équilibré.

## 2- LE MODELE DE DEVELOPPEMENT DESEQUILIBRE

Notre présentation du modèle de développement déséquilibré reprend pour l'essentiel la formulation de HIRSCHMAN[2].

### 2-1 L'idée générale du modèle

Le modèle repose également sur la théorie de la croissance. L'idée principale tient au fait que, pour une économie, la stimulation de la croissance consiste à prendre des décisions initiales difficiles qui créent des goulots d'étranglement ou du moins des pénuries, et à rendre manifestes les avantages d'investissement ultérieurs. Pour HIRSCHMAN, "chaque progrès (...) est induit par un déséquilibre qui appelle une nouvelle avance. A chaque étape une industrie profite des économies externes résultant d'une expansion antérieure et crée en même temps de nouvelles économies externes

1- Le capital social est un capital utilisable par un ensemble d'agents économiques.
2- HIRSCHMAN (Albert O.), op. cit., PP. 79-140.

susceptibles d'être exploitées par d'autres entrepreneurs"[1]. Selon HIRSCHMAN, cet état de déséquilibre va avoir pour conséquence "des pressions" qui feront prendre des décisions d'investissement, facilitées justement par l'état de déséquilibre. Cette façon de mettre en train les forces du changement, permet ainsi à l'économie de progresser de déséquilibre en déséquilibre. C'est donc paradoxalement, du déséquilibre que doit provenir le dynamisme économique.

Ce type de développement a la préférence de l'auteur par rapport au développement équilibré. En effet, écrit-il, "la croissance équilibrée (...) est le résultat d'une série d'avances inégales d'un secteur suivies par les pointes de rattrapage d'autres secteurs. Si, comme c'est souvent le cas, ces pointes de rattrapage dépassent leur but, elles ouvrent la voie à de nouveaux progrès ailleurs. L'avantage de ce type de développement par saccades sur la "croissance équilibrée", (où toutes les branches d'activités progressent absolument de pair), est qu'il laisse une marge considérable aux décisions d'investissement "induites" et qu'il économise ainsi notre ressource la plus rare : l'aptitude à prendre des décisions"[2].

Mais par quels mécanismes les déséquilibres entraînent-ils le développement ?

### 2-2 Les mécanismes du développement déséquilibré : les éléments essentiels du modèle

L'analyse d'HIRSCHMAN est articulée sur deux éléments important : les investissements et les effets qui en découlent, les relations intersectorielles.

#### 2-2-1 Les effets des investissements

HIRSCHMAN fait remarquer une propriété de l'investissement qui est de susciter d'autres investissements par l'intermédiaire des complémentarités de production et des économies externes. L'importance de ce caractère de l'investissement réside dans le fait qu'en provoquant d'autres investissements (effet de complémentarité de l'investissement) il fait apparaître plus évidentes les nouvelles décisions d'investissement qui sont rendues "particulièrement faciles ou impératives".

---

1- HIRSCHMAN (Albert O.), op. cit., P. 84.
2- HIRSCHMAN (Albert O.), op. cit., P. 80.

Le concept d'investissement induit est également introduit. Reposant sur l'effet de complémentarité de l'investissement, il se rapporte aux projets qui ont un bénéfice net d'économies externes[1]. Selon HIRSCHMAN, l'investissement induit, par ses effets de complémentarité, peut contribuer à transformer réellement une économie sous-développée.

On peut retenir finalement deux effets principaux :

- un effet de complémentarité technique : l'investissement qui accroît la production de A permet une baisse des coûts de B, si B est fournisseur de A (économies externes),
- un effet de l'investissement induit : il résulte essentiellement des économies externes créées par d'autres investissements.

La structure et le volume de l'investissement revêtent donc de l'importance. En conséquence, l'investissement, selon HIRSCHMAN, doit être consacré de préférence aux secteurs qui ont un fort effet inducteur d'investissement.

2-2-2 La recherche des secteurs ayant un fort effet inducteur

Abordant le problème du choix entre plusieurs investissements, problème inhérent à la politique de développement, HIRSCHMAN propose de rechercher des "séquences efficaces". Cette démarche qui relève des "décisions de développement fondamentales" est selon lui plus appropriée que le choix fondé sur les critères classiques de l'investissement, en termes de rentabilité. Il distingue deux types de choix :

a) Les choix de substitution qui se caractérisent par l'idée d'exclusion. En effet, entre deux projets A et B, le choix de A conduit au rejet définitif de B. Ce type de choix porte "sur les meilleurs moyens de réaliser une objectif donné, ou sur le meilleur plan à adopter pour un projet dont la nécessité est hors de question".

b) Les choix d'ajournement qui se rapportent à la détermination des priorités entre investissements. En schématisant, on peut dire que les choix d'ajournement concernent le cas où l'on se trouve en présence de "projets utiles" mais qu'on ne peut les réaliser tous maintenant en raison de l'insuffisance des ressources dont on dispose. Dans ce type de choix, le choix de l'investissement A signifie que l'investissement B est remis à plus tard. Le problème n'est plus, comme dans les choix de substitution, de choisir entre A et B mais entre la séquence AB et BA (réaliser l'investissement A puis B ou B puis A). La préférence, par exemple, de la séquence AB (par rapport à la séquence BA) est dictée par

---

[1]- Il s'agit de projets qui engendrent plus d'économies externes que de déséconomies externes, c'est-à-dire des projets dont la contribution à l'expansion future est plus importante que leur contribution à la destruction de l'ancien outil de production.

la considération suivante : la réalisation de A rendra B réalisable plus vite que ne le serait A une fois B en place.
Le choix entre les séquences repose donc sur la comparaison de la pression que l'existence de A exerce en faveur de la mise en oeuvre de B avec celle que B exercerait en faveur de A. En d'autres termes, le choix est déterminé par la séquence qui est susceptible d'entraîner le plus d'opportunités d'investissement. Ainsi formulé, ce critère de choix pose la question de l'interdépendance des activités qu'il convient d'examiner maintenant.

2-3 L'interdépendance des secteurs et les mécanismes de liaison inter-secteurs

Le choix entre séquences des investissements conduit HIRSCHMAN a opérer une distinction entre l'investissement d'infrastructure économique et sociale (IES) et l'investissement dans les activités directement productives (ADP).

L'infrastructure est définie comme comprenant les services de base en l'absence desquels les branches d'activités productives primaires et tertiaires ne peuvent fonctionner.
Les IES et les ADP constituent deux éléments importants dans l'approche d'HIRSCHMAN.
Les IES présentent les caractéristiques suivantes : elles facilitent ou conditionnent la mise en oeuvre de toutes sortes d'activités économiques, donc le développement ; leur réalisation relève généralement du secteur public ; les services qu'elles fournissent ne peuvent être importés ; l'investissement nécessaire à leur mise en place a un caractère d'indivisibilité ; elles correspondent à des activités pour lesquelles le coefficient d'intensité de capital est élevé. Les IES englobent donc notamment les transports, compte tenu de ces caractéristiques.
Les ADP relèvent du fonctionnement même du secteur productif. Leurs effets sont directement enregistrés dans la croissance de la production.

Analysant les avantages respectifs de l'investissement dans l'IES et dans les ADP, HIRSCHMAN se demande si la priorité doit être accordée aux IES ou aux ADP, ces deux séquences étant envisageables. Cette question de savoir si l'investissement en IES doit précéder ou suivre l'investissement dans les ADP est très importante. En effet, selon son approche, les PSD ayant des moyens très limités, l'IES et les ADP ne peuvent être développées en même temps. Autrement dit, l'équilibre IES et ADP n'est pas concevable. Mais le choix entre ces deux séquences est difficile. Certains investissements en IES sont nécessaires parce qu'ils constituent un préalable au développement des ADP car écrit-il "il est indispensable que l'accès à une région soit assuré avant que d'autres

activités économiques puissent s'y développer". Investir dans l'IES peut donc entraîner un effet stimulant sur les ADP.

L'analyse des rapports IES-ADP conduit à deux options possibles : l'insuffisance d'IES et l'excès de capacité d'IES que l'auteur considère comme deux principaux facteurs de développement.

a) Le développement par excès de capacité d'IES : cette option vise à déclencher l'expansion par l'intermédiaire d'un accroissement de volume d'IES.

b) Le développement par insuffisance d'IES : dans cette séquence, l'idée est que le progrès initial vient toujours des ADP.

La différence entre les deux séquences réside dans le caractère de leur effet d'induction. Par exemple, un excès d'IES ne fait essentiellement que faciliter les décisions. Mais il invite plutôt qu'il n'oblige à investir pour réaliser le changement. Par contre, l'effet d'induction d'une insuffisance d'IES consiste à susciter forcément des efforts, à la suite des pressions exercées pour remédier à des goulots d'étranglement que cette insuffisance d'IES fait apparaître.

HIRSCHMAN accorde sa préférence au développement par insuffisance d'IES (l'insuffisance d'IES correspondant à un excès d'ADP) s'il existe un minimum d'IES. En effet, il juge cette séquence plus efficace que celle qui consiste à stimuler le développement des ADP indirectement par un investissement dans l'IES. Mais il reconnaît que le minimum requis d'IES est difficile à définir, ce qui constitue une limite dans ce choix de séquence.

L'auteur montre que le développement par insuffisance d'IES est plus sûr que le développement par excès d'IES. Il note, entre autres mérites de la séquence qui a sa préférence, le motif suivant : "Si l'on dote un pays d'un réseau routier de premier ordre, de grandes centrales hydro-électriques et peut-être d'un vaste système d'irrigation, est-il certain que le développement de l'activité industrielle et agricole suivra ces améliorations ? Ne serait-il pas moins risqué et plus économique d'assurer d'abord les assises de cette activité, même si le manque de moyens de transport et d'énergie oblige à la subventionner, et de laisser les pressions qui s'ensuivront déterminer le montant adéquat des dépenses pour l'IES et leur répartition ?"[1]

Au plan donc de l'interdépendance des secteurs, deux éléments essentiels dans l'approche d'HIRSCHMAN peuvent être soulignés :

- les relations IES-ADP sont caractérisées par des pressions et des stimulations, ce qui fait apparaître l'insuffisance d'IES et l'excès d'IES comme facteurs de développement,

---

1- HIRSCHMAN (Albert O.), op. cit., P. 112.

- les IES ne doivent pas nécessairement précéder les ADP. La mise en place de celles-ci va provoquer des goulots d'étranglement qui vont entraîner la nécessité d'investissement en IES pour les éliminer.

Toute la mesure du rôle du transport dans le développement est fixée par HIRSCHMAN quand il affirme que "l'investissement en IES est largement affaire de foi dans le potentiel de développement d'un pays ou d'une région"[1]. En effet, cette affirmation se rapporte en définitive à la place et au rôle du transport dans l'aménagement d'un pays ou d'une région, ce qui confère au modèle de développement déséquilibré un volet spatial. Ce modèle touche donc aussi des aspects spatiaux que traite plus en profondeur la théorie des pôles de croissance.

A l'issue de la présentation du modèle de développement déséquilibré, il convient de souligner une observation importante du point de vue de l'articulation des transports au développement.
Comme, selon le modèle, le développement provient d'une série de déséquilibres dus aux ADP, qui entraînent des investissements dans les IES, il apparaît donc que c'est l'existence des ADP qui va pousser le développement des transports, lequel provoquera également à son tour l'expansion des ADP ; autrement dit le développement économique entraîne le développement du transport.

## 3- LE MODELE DE DEVELOPPEMENT POLARISE

L'essentiel de la présentation du modèle de développement polarisé est emprunté à F. PERROUX[2] pour qui "le développement renvoie à l'homme, au sujet et à l'agent, aux sociétés humaines, à leur finalité et à leurs objectifs manifestement évolutifs"[3]. Cette présentation a pour but de dégager l'idée principale du modèle, ses mécanismes, tout en indiquant la place que les transports y tiennent.

### 3-1 L'idée et le but du modèle

Le modèle de développement polarisé repose sur l'idée selon laquelle, "la croissance n'apparaît pas partout à la fois ; elle se manifeste en des points ou pôles de croissance, avec des intensités variables ; elle se répand par divers canaux et avec des

---

1- HIRSCHMAN (Albert O.), op., cit., P. 102.
2- PERROUX (François), op. cit.
3- PERROUX (François), *Pour une philosophie du nouveau développement*, Paris, Aubier, Les Presses de l'UNESCO, 1981, P. 30. Cité par DJENAPO (Mamadou), *Essai d'intégration de la notion d'espace économique dans l'évaluation des projets de transport : cas de la 6ème région du Mali*, Thèse de 3ème cycle en Economie des Transports, Université d'Aix-Marseille II, CRET, Aix-en-Provence, 1985, P. 10.

effets terminaux variables pour l'économie"[1]. De par cette idée de diffusion des effets des pôles qui supposent l'existence de moyens de communication reliant les pôles et du fait de l'inégalité des effets sur l'économie, donc de la répartition non uniforme de la croissance, du développement, ce modèle peut être assimilé à une variante du modèle de développement déséquilibré.

L'objectif du modèle de PERROUX consiste à analyser les conditions de changement au niveau des populations pour aboutir au développement car pour lui, comme nous l'avons déjà indiqué, le développement est empêché par "des caractères mentaux et sociaux des populations".

A partir de cette modalité de la croissance et en tenant compte des observations relatives à la politique de croissance "des Etats modernes" (pays développés), PERROUX envisage de transposer aux "pays à croissance retardée" (les PSD), moyennant des aménagements nécessaires, le schéma analytique de "l'action exercée par une industrie motrice sur une autre industrie"[2].
Le modèle vise donc à "rendre explicite et scientifiquement maniable" ce processus de la croissance et du développement, dont nous présentons maintenant les mécanismes. Nous décrivons successivement les mécanismes des pôles de croissance et ceux concernant les pôles de développement.

### 3-2 Les mécanismes de l'influence des pôles de croissance

PERROUX introduit deux notions importantes : la notion de pôle de croissance et la notion de pôle de développement.

#### 3-2-1 La notion de pôle de croissance

La notion de pôle de croissance s'appuie sur l'existence de l'"industrie motrice" et du "complexe d'industries".
L'industrie motrice présente les caractéristiques suivantes :

- son développement s'apparente à celui d'une grande industrie moderne, avec application de trois modalités principales : la séparation des facteurs de la production les uns des autres, la concentration des capitaux sous un même pouvoir, la décomposition technique des tâches de mécanisation,
- son propre produit croît à un rythme plus élevé que le taux moyen de croissance du produit industriel et du produit de l'économie nationale,

---

1- PERROUX (François), op. cit., P.143.
2- PERROUX (François), op, cit., P.145.

- à la suite d'une accélération, son taux de croissance passe par une limite à laquelle succède un décroissement relatif.

A partir de ces caractéristiques, PERROUX va dans un premier temps déterminer analytiquement l'action exercée par une industrie sur une autre industrie, puis examiner comment s'exerce l'action de l'industrie motrice sur l'économie.

3-2-1-1 Analyse de l'action d'une industrie : le profit comme facteur de la croissance

L'auteur étudie le mécanisme de création des profits à travers deux cas.

Le premier se rapporte au modèle de l'équilibre général dans lequel les profits résultent des décisions propres de chaque firme prise individuellement. Les profits de chaque firme dépendent de sa production et des achats qu'elle effectue auprès des autres, le prix constituant le seul facteur d'interdépendance entres les firmes.

Par contre dans le deuxième cas que considère PERROUX, les profits sont introduits par le débit et les achats d'une autre firme. Dans ce cas-là, le prix ne constitue plus le seul lien entre les deux firmes qui sont également reliées par le débit et les achats de services, autrement dit, par la technique pratiquée par la firme et les changements (économies externes) intervenant dans le débit et les achats de services.

Dans ces conditions, le profit est considéré comme le moteur de l'expansion et de la croissance, pour la raison suivante : l'action motrice ne résulte plus du profit de chaque firme, que seul le prix relie aux autres, mais du profit des firmes industrielles dont "chacune éprouve des conséquences du niveau du débit, du niveau des achats de services et de la technique pratiquée par les autres"[1].

Quant à l'analyse de la croissance, le changement indiqué dans le second cas, entraîne deux conséquences qui permettent de comprendre le processus :

a) il montre comment peuvent se faire l'expansion (courte période) et la croissance (longue période) de grands ensembles de firmes conformément à la description de Tibor SCITOVSKI[2] qui indique le processus de création des profits. Selon lui, la croissance d'une industrie A peut induire des profits :

- dans une industrie B qui achète les facteurs produits par l'industrie A,
- dans une industrie C dont le produit est complémentaire du produit de l'industrie A,

---

1- PERROUX (François), op, cit., P. 146.

2- Description du processus d'induction des profits reprise par PERROUX (François), op.,cit., P.146.

- dans une industrie D dont le produit est un substitut des facteurs utilisés par l'industrie A,
- dans une industrie E dont le produit est consommé par des individus dont les revenus sont augmentés par la croissance de l'industrie A.

b) il met aussi en évidence la différence entre l'investissement décidé du point de vue de la rentabilité procurée à la seule firme concernée et l'investissement décidé en tenant compte des profits et autres avantages.

Compte tenu des interrelations entre les industries, à travers les facteurs comme le prix, les achats, la technique pratiquée, dont la connaissance permet à une industrie de prendre les décisions qui induiront le profit, il est possible de mesurer l'importance de la place des transports dans ce processus de la croissance et du développement. En effet, le mécanisme présenté suppose un bon réseau de communication reliant les industries entre elles d'une part, et d'autre part avec leur environnement, pour véhiculer ces facteurs qui sont tenus pour générateurs de l'action motrice.

3-2-1-2 L'industrie motrice et l'économie

Le processus qui permet d'apprécier l'action d'une nouvelle industrie sur l'économie est analysé en distinguant :

- la contribution de cette industrie au produit global, c'est-à-dire la dimension de son produit dans le produit global de l'économie,
- le supplément de produit qu'elle induit dans son environnement.

L'augmentation du produit global est fonction : des niveaux des produits additionnels propres des industries nouvelles prises ensemble, et des niveaux des produits additionnels induits des industries nouvelles prises ensemble.

Ce processus se caractérise par des liaisons entre les industries, assurées par le débit, les achats de services et la technique. L'auteur note, outre ces facteurs qui entraînent la croissance, que l'apparition de nouvelles industries est susceptible de favoriser aussi la croissance et le progrès, du fait de l'innovation introduite dans l'environnement économique. Cela s'exerce de la manière suivante :

- un effet déstabilisant provient de la nouveauté qui introduit dans l'horizon économique d'autres variables que les agents et groupes d'agents dynamiques doivent intégrer à leurs décisions d'investissement,
- le succès de la nouveauté pour certains va constituer un exemple pour d'autres et susciter des imitations créatrices,

- en raison du "surcroît d'inégalité" entre les agents qu'elle suscite, la nouveauté réussie intensifie la volonté du "gain relatif" et de "puissance relative" de ces agents.

Du fait de la répercussion des "ébranlements" cumulés dans l'équilibre social dynamique, ces deux états étant liés, les influences suivantes s'exercent :

- les nouveautés qui naissent au niveau du fonctionnement de l'économie entraînent des nouveautés dans la structure de l'économie,
- les changements dans les caractères techniques et économiques des fonctions suscitent des changements dans les caractères juridiques et politiques des institutions.

Ainsi ces influences qui, dépassant la routine, proviennent surtout de l'innovation, montrent bien sûr l'importance des grands entrepreneurs privés, mais aussi celle des Pouvoirs Publics ainsi que "les petites innovations d'adaptation".
Dans ces conditions, PERROUX poursuit son analyse de la participation de l'industrie motrice par une ouverture sur la notion de complexe d'industries.

3-2-2 Complexe d'industries et actions sur la croissance

La notion de complexe d'industries, selon PERROUX, recouvre non seulement le fait que plusieurs industries sont mises en communication, mais aussi des éléments comme l'industrie-clef, l'agglomération urbaine.

Pour l'analyse des actions en liaison avec le concept d'industrie-clef, l'auteur distingue :

- l'industrie motrice qui est une industrie caractérisée par la propriété suivante : elle entraîne l'augmentation du débit et des achats de services des autres industries du fait de l'accroissement de ses propres débits et achats de services producteurs,
- l'industrie mue qui résulte en fait de l'influence de l'industrie motrice. Une industrie dont les débits et achats de services augmentent à la suite des actions d'une industrie motrice, est donc une industrie mue.

Ainsi, la notion d'industrie-clef en tant qu'outil d'analyse des actions des industries dans leur environnement économique se rapporte à toute industrie motrice qui "induit dans la totalité d'un ensemble, par exemple d'une économie nationale, un accroissement du débit global beaucoup plus grand que l'accroissement de son propre débit"[1].

---

[1]- PERROUX (François), op., cit., P. 150.

Mais cette notion est relative car elle dépend de l'ensemble mû, de la période considérée, du couplage entre l'industrie motrice et l'ensemble mû, qui sont des éléments susceptibles d'évoluer. Ceci a pour conséquence qu'on ne peut figer une liste d'industrie-clefs.

Cependant la portée de la notion n'est pas altérée car PERROUX souligne un fait important : toute structure d'une économie articulée, c'est-à-dire disposant de réseaux de flux, de prix, d'anticipations développés, comporte en son sein des industries phares constituant "des points privilégiés d'application des forces ou dynamismes de la croissance"[1].
Ce qui est "décisif" dans la situation de ces points, c'est l'action que ces forces exercent sur leur environnement. En effet, en augmentant le débit d'une industrie-clef, ces forces entraînent "une expansion et une croissance puissantes d'un ensemble plus large". Parmi les phénomènes de la croissance économique, PERROUX note également les rapports de forces entre les grandes unités, l'action régulatrice des pouvoirs publics qui, tout en suscitant des changements, constituent une action "déstabilisante" qui entraîne la croissance.
Ainsi, la résultante des forces telles que les prix, les quantités produites, les achats de services sur lesquels agissent les grandes unités et l'Etat par ses interventions comme arbitre et même comme agent économique (par ses achats) provoquent l'expansion et la croissance des ensembles mus.

Outre l'industrie-clef, PERROUX retient dans son analyse l'agglomération urbaine comme élément important de la notion de complexe d'industrie. C'est ainsi qu'il note l'existence dans un pôle industriel en croissance des effets d'intensification des activités économiques rendus possibles par la proximité et les contacts humains.
Pour une agglomération urbaine, par exemple, ces effets d'intensification sont, notamment[2] :

- l'apparition de types de consommateurs à consommations diversifiées et progressives,
- l'émergence de besoins collectifs : logements, transports, services publics,
- formation, au niveau de la production, de types de producteurs (entrepreneur, travailleurs qualifiés, cadres industriels) qui s'influencent mutuellement, créent leurs traditions.

En plus de ces effets d'intensification, il faut souligner les effets des disparités interrégionales. En effet, le pôle industriel complexe a comme influence de modifier son

1- PERROUX (François), op., cit., P. 150.
2- PERROUX (François), op., cit., P. 153

environnement géographique immédiat et même la structure économique nationale, s'il est puissant.

Le pôle industriel complexe constitue un centre de concentration de moyens humains et de capitaux. Il appelle aussi à la vie d'autres centres ayant ce caractère. La mise en communication de ce type de centres par "des voies de transports matériels et industriels" provoquent des changements dans l'environnement économique et les plans des producteurs et des consommateurs.

Le modèle de PERROUX repose aussi sur l'existence de pôles de développement qui constituent des sources de diffusion d'un certain nombre d'effets plus ou moins positifs dans les milieux où ils sont situés.

Il importe donc de voir comment cette action s'exerce.

3-3 Les mécanismes de propagation des effets des pôles de développement

L'analyse de PERROUX part de l'observation suivante : "la croissance et le développement(...) ne sont pas uniformément répartis ; ils se manifestent en des points déterminés d'où peuvent se propager des effets d'entraînement ou des effets de freinage"[1].

Le concept de pôle de développement introduit par l'auteur est d'autant plus important qu'il peut servir comme "outil d'une politique". PERROUX en donne la définition suivante : "un pôle de développement est une unité économique motrice ou un ensemble formé par de telles unités. Une unité simple ou complexe, une entreprise, une industrie, une combinaison d'industries est motrice quand elle exerce sur d'autres unités avec qui elle est en relation (par les prix, par le flux, par l'information), des effets d'entraînement"[2]. Nous avons là une condition à vérifier par une "unité économique" pour être "motrice". Cette condition donne la mesure de l'importance de la réalisation de moyens de transport de communication : pour qu'une unité exerce des effets d'entraînement, il faut d'abord qu'elle puisse être "en relation" avec d'autres unités.

Une "unité" présente les caractères suivants :

- elle augmente les achats de produits intermédiaires à d'autres unités, et les achats de services,
- elle augmente les produits livrés à d'autres unités et au consommateur final, notamment si elle bénéficie de coûts de transport "abaissés".

---

1- PERROUX (François), op., cit., P. 167.
2- PERROUX (François), op., cit., P. 168.

Mais elle peut aussi exercer des effets opposés. C'est pourquoi l'auteur précise la notion d'unité motrice par une autre condition relative aux effets d'une telle unité. "L'unité, écrit-il, est motrice dans un espace économique et social déterminé quand la résultante de tous les efforts qu'elle engendre est positive, en ce sens qu'elle change les structures de façon telle que le produit réel global et net de l'ensemble connaît un taux de croissance plus élevé"[1].

Ce sont essentiellement des considérations techniques et économiques qui conduisent à assurer à une unité d'être motrice. Mais il ne faut pas perdre de vue la contribution des décisions à l'action exercée par l'unité motrice qui ne doit pas être confondue avec le centre de décision.

En effet, comme c'est souvent le cas dans les PSD où l'unité motrice est liée à des groupes économiques et financiers qui agissent avec les pouvoirs publics locaux, les décisions de ces groupes sur les pôles influencent la croissance, mais aussi le développement des territoires et des populations. L'importance de l'impact de ces décisions réside dans le fait que celles-ci peuvent subordonner des facteurs comme "le déséquilibre de la balance extérieure, le taux d'investissement, la production vivrière et les industries de transformation"[2].

Il faut ajouter aux effets mentionnés ci-dessus, les "effets d'agglomération" que provoque également l'unité motrice en rassemblant des activités complémentaires. Celles-ci suscitent à leur tour des occasions cumulatives de gains et de coûts dans l'agglomération. Il s'exerce aussi des effets de jonction qui sont dus à la réalisation de moyens de transport et de communication reliant les agglomérations. Cette jonction augmente cumulativement les offres et les demandes. Elle élargit le champ des possibles des producteurs locaux. De la conjonction de ces deux types d'effets (effets d'agglomération et de jonction) naissent de nouvelles activités.

Perroux montre que le modèle de développement polarisé est déséquilibré de par son processus et les conditions de propagation des effets qui en résultent. En effet, l'implantation d'un pôle de développement suscite des déséquilibres d'ordres économiques et sociaux dont notamment :

- distribution de ressources monétaires (salaires, revenus) additionnels sans qu'il y ait nécessairement augmentation de la production locale des biens de consommation,

---

1- PERROUX (François), op., cit. P. 168
2- PERROUX (François), op., cit., P. 169.

- déplacement de main-d'oeuvre séparées ainsi de leurs unités d'origine sans qu'il leur soit nécessairement procuré un nouvel encadrement social,
- concentration cumulative, en un lieu et dans une branche, de l'investissement, du trafic, de l'innovation technique et économique sans procurer nécessairement l'avantage à d'autres lieux dont la croissance et le développement peuvent être retardés.

Pour éviter les effets négatifs de ces déséquilibres, la croissance et le développement d'un pays ou d'une région seront obtenus par "l'aménagement conscient du milieu de propagation des effets du pôle de développement"[1].

Pour atteindre ce but, Perroux voit un certain nombre de conditions. Nous en retenons trois qui peuvent être considérées comme fondamentales :

- le réinvestissement sur place par "la grande entreprise ou l'industrie" d'une partie de ses profits,
- l'aide des régions à croissance et développement accélérés aux régions moins favorisées,
- l'élaboration des plans d'infrastructures et de communication communs à plusieurs territoires.

Arrêtons-nous un instant sur ce dernier point pour faire quelques commentaires. Il est capital car il renvoie à l'idée d'une intégration des économies ouest-africaines. Cette intégration est présentée comme une condition incontournable pour le développement de chaque pays.

Cette approche régionale est également prônée par certains chercheurs[2] qui, analysant les problèmes de l'écoulement des produits vivriers et leurs débouchés, préconisent même la création d'un marché commun au sein des Etats de l'Afrique de l'Ouest. En effet, compte tenu de l'étroitesse des marchés locaux, on estime que c'est l'élargissement des débouchés des produits vivriers couplé avec des prix suffisamment rémunérateurs qui permettra d'écouler toutes les quantités offertes tout en stimulant les productions vivrières.

Sans nier l'intérêt d'une telle approche, nous pensons qu'elle ne doit pas conduire à négliger la recherche de meilleures conditions de circulation, de commercialisation des produits vivriers, au niveau national. Une plus grande attention doit donc être accordée aux problèmes de transport intérieur. Cette préoccupation, à laquelle se limite notre

---

1- PERROUX (François), op., cit., P. 169.

2- Voir par exemple INRETS, "Transport et écoulement de produits vivriers en Afrique Sub-Saharienne", Actes de la rencontre de recherche, Arcueil, 5 Juin 1986.
Voir par exemple le résumé de la communication de R. BAILHACHE, "Transport et coopération régionale en Afrique de l'Ouest", PP. 39-42.

travail, présente de véritables enjeux quand on sait que dans un même pays, des surplus peuvent exister dans certaines régions alors même que dans d'autres les déficits ne sont pas comblés, en raison des difficultés d'échanges intérieurs.

En conséquence, pour notre travail nous retiendrons du modèle de développement polarisé que :
1°) Le transport, en reliant deux pôles de développement dans un espace national, constitue un facteur de diffusion des effets de l'un sur l'autre et réciproquement.
2°) La contribution de l'innovation technique et économique à la création ou au renforcement des pôles de développement, dont les effets peuvent être locaux ou propagés à l'échelle de l'économie nationale, s'exerce par des moyens de transport et de communication.

Ainsi donc, d'après PERROUX, les effets en amont et en aval, les effets d'agglomération et de jonction, résultant d'un pôle développement et propagés grâce au transport, entraînent la croissance et le développement du territoire national ou de la région où est situé ce pôle.

Il a déjà été indiqué que le développement polarisé suscite des déséquilibres. Les effets qui en découlent se diffusent à l'ensemble de l'économie pour la dynamiser en provoquant le développement.
Mais il peut y avoir des effets négatifs, des obstacles à la propagation des effets négatifs, des obstacles à la propagation des effets dynamisants des pôles de développement faisant de ceux-ci un ensemble composé "d'ilôts de croissance économique, entourés d'espaces économiques vides ou stagnants"[1]. En effet, certains pôles de développement peuvent, s'ils ne sont maîtrisés, intégrés harmonieusement à leur milieu, aspirer à leur profit toutes les forces et ressources de développement économique et désertifier leur environnement tout en l'écrasant. Ils peuvent, en dépendant fortement de centres de décision et d'investissements étrangers, entraîner des déséquilibres censés provoquer le développement, qui ne sont ni socialement, ni économiquement, ni politiquement supportables. Ce n'est évidemment pas là le but visé par le développement. Devant le risque d'une telle situation, et pour sinon réduire rompre les effets de la dépendance qui conduit à produire essentiellement selon les besoins de l'extérieur (extraversion), de nombreux auteurs[2] préconisent de plus en plus un développement autocentré comme voie de salut pour les PSD.

---

1- PERROUX (François), op., cit., P. 156.
2- SCHUMACHER (E. F.), *Small is beautiful*, London, Blond et Briggs, 1976, traduit de l'anglais par Danielle et William Day et Florentin M. C., *Small is beautiful : une société à la mesure de l'homme*, Paris, Contre-

Pour comprendre les implications en matière de transport correspondant à cette perspective de développement, il est nécessaire de présenter la notion de développement autocentré.

## III- LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT AUTOCENTRE[1]

Le développement autocentré est encore peu formalisé théoriquement. La prise de conscience de ce type de développement est dans une large mesure liée à deux considérations :

- sur la base d'observations empiriques, des analyses de personnalités scientifiques ou politiques[2] ont mis de plus en plus en avant la nécessité du développement autocentré,
- vers 1980, des organismes d'aide au développement ont établi le constat de la crise économique en ASS après deux décennies d'application des modèles de développement économique dits extravertis.

Pour les organismes de financement du développement, la principale condition de la reprise économique en Afrique au Sud du Sahara demeure l'agriculture (comme déjà signalé dans l'introduction du présent rapport de thèse). L'agriculture devient ainsi synonyme de compter d'abord sur soi. Cela est de plus en plus affirmé :

- dans des publications relatives au développement[3],
- dans les discours des dirigeants africains où l'on peut relever des termes comme développement "endogène", "autocentré".

---

temps/Le Seuil, 1978, ouvrage résumé par KEITA (K. Basile),*Transport et enjeux vivriers en Afrique : le cas du Mali*, Caen, Paradigme, 1988, PP. 26-34.
ALBERTINI (Jean-Marie), op., cit.
LENOIR (René), *Le Tiers-Monde peut se nourrir*, Rapport au Club de Rome, Paris, Fayard, 1984.
AMIN (Samir), *L'échange inégal et la loi de la valeur*, Paris, Anthropos, Economica, 1988, PP. 151-192.

1- Cette présentation est fondée sur deux publications de B. KEITA sur les transports maliens : KEITA (K. B.), 1988, op. cit. et KEITA (K. B.), *Transports intérieurs et politiques de développement en Afrique : l'exemple du Mali*, Laboratoire d'Economie des Transports, Lyon, Octobre 1984, PP. 89-99.

2- SCHUMACHER (E. F.), Op. cit.
JUDET (P.), "Les rapports Nord-Sud : mettre les choses à leur place", *Economie et Humanisme*, n° 268, 1982.
COT (JP) déclaration au colloque sur "les nouvelles perspectives de la coopération scientifique et technique entre l'Afrique et la France", Nice, 1982.
GRELLET (G.), *Les structures économiques de l'Afrique Noire*, Paris, IEDES-PUF, 1982.
BOURRIERES (P.), "Transports, communications, travaux publics et développement", *Revue Tiers-Monde*, t. XVIII, n° 17, Juillet-Septembre 1977.

3- Voir par exemple, LENOIR (René), *Le Tiers-Monde peut se nourrir*, Rapport au Club de Rome, Paris, Fayard,1984.
Banque Mondiale, *Le développement accéléré en Afrique au Sud du Sahara : Programme indicatif d'action*, Washington, DC, 1981.
OUA, op. cit.
FAO, op. cit.
PISANI (Edgard), *Pour l'Afrique*, Paris, Ed. Odile Jacob, 1988.

Dans l'esprit, il s'agit, d'une perspective de développement moins extraverti. Sans rompre totalement avec l'intégration au marché mondial et avec l'apport extérieur en ressources financières et humaines, ce type de développement doit avant tout favoriser le recours aux ressources intérieures.

Les orientations qui se dégagent de la perspective du développement autocentré pour l'Afrique Sub-Saharienne concernent :

- la production vivrière,
- les infrastructures en milieu rural ; il est notamment recommandé la réalisation d'équipements et services collectifs (transport, communication, écoles, dispensaires, marchés ruraux...) pour desservir les populations rurales,
- l'implantation d'unités agro-alimentaires dans les petites villes et les zones rurales en ayant recours à des techniques et technologies "intermédiaires"[1] ou "appropriées"[2] et à la formation professionnelle.

En s'appuyant ainsi sur le milieu rural qui constitue traditionnellement l'espace des activités agricoles, pastorales ou de l'artisanat, le développement autocentré vise surtout la satisfaction des besoins nationaux en intégrant de façon significative les populations rurales. Il résulte donc de ces orientations deux objectifs fondamentaux :

- réduire dans la mesure du possible les contraintes extérieures qui hypothèquent la croissance de la production et de l'emploi ; ce qui constitue une remise en cause de la doctrine libérale, selon laquelle la "sortie" du sous-développement ne peut résulter que d'une participation sans cesse plus active au commerce mondial,
- développer les capacités productives en mobilisant en priorité les ressources internes matérielles et humaines du pays : "la capacité de développement (...) est le résultat de processus sociaux complexes qui reposent pour une large part sur la capacité d'innovation interne, ou endogène, d'une société (...) ; l'un des principaux problèmes qui se posent aux pays moins développés consiste à créer, fortifier et souvent rétablir leur capacité endogène d'innovation"[3].

Nous retiendrons donc que la mise en oeuvre d'une politique de développement autocentré implique des actions centrées prioritairement : sur le développement de la

---

1- Il s'agit selon SCHUMACHER d'une technique pour laquelle le coût en capital d'un emploi est intermédiaire entre ce qu'il est selon la technique traditionnelle et ce qu'il serait selon la technique moderne.

2- La définition ci-après est empruntée à R. CLARKE cité par KEITA (K. B.), 1984, Op. cit., P. 92. Une technologie appropriée pour l'industrie comprend à la fois l'adaptation des techniques occidentales et la création de nouvelles techniques locales avec l'utilisation des ressources naturelles locales et le recours à la main d'oeuvre bon marché.

3- JEQUIER (N.), *La technologie appropriée, problèmes et processus*, OCDE, Paris, 1971.

production vivrière locale, de favoriser l'importation de technologies "appropriées", les routes de desserte locale.

## IV- LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA BANQUE MONDIALE

Nous avons déjà indiqué[1] le faisceau de solutions préconisées dès 1980 par les Instances Internationales (ONU, OUA, Banque Mondiale) pour sortir les pays africains de la crise économique qui les frappe depuis lors.
Nous choisissons d'examiner maintenant les recommandations de la Banque Mondiale qui, plus que les autres organisations citées, est une puissante institution de financement du développement. Une autre raison non moins importante est que la Banque Mondiale "accepte les objectifs à long terme du développement africain tels qu'ils ont été énoncés par les Chefs d'Etat et de Gouvernement de l'OUA dans le Plan d'action de Lagos"[2], comme l'indique A.W. CLAUSEN, Président de l'Institution en 1980.

Pour ce faire, nous partirons de deux rapports sur le développement publiés par la Banque Mondiale en 1980 (dans les premiers moments de la crise) et en 1990.

En fait, la Banque Mondiale n'a pas attendu la crise des années 80 pour se préoccuper des problèmes de développement dans les PSD. Il n'est donc pas inutile de présenter brièvement ici les grandes lignes des stratégies de développement de la Banque Mondiale à travers les décennies écoulées, avant de dégager les implications sur le secteur des transports des stratégies des années 80 et des perspectives des années 90.

### 1- EVOLUTION DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA BANQUE

Il y a bien longtemps (années 60), la lutte contre le sous-développement, en vue de rechercher l'amélioration de la qualité de vie, était basée sur une stratégie centrée principalement sur la croissance. Plus tard, dans les années 70, cette vision étroite a été dépassée. C'est ainsi que l'accent a été davantage mis sur des actions en faveur des domaines comme la santé, la nutrition, l'enseignement dans les PSD. La Banque faisait même valoir qu'une amélioration de la santé, de l'instruction et de la nutrition était importante comme moyen d'accroître le revenu dans les PSD.
Mais c'est dans les années 80 que la situation des PSD, et particulièrement celle de l'Afrique, va faire l'objet d'une attention accrue de la Banque Mondiale. La stratégie subira alors une importante évolution, l'accent étant encore déplacé. En effet, avec la récession mondiale intervenue dans la seconde moitié de la décennie 70-80, dont une des

---

1-cf introduction de la thèse.

2- Voir l'avant-propos signé par A. W. CLAUSEN dans Banque Mondiale, *Le développement accéléré en Afrique au sud du Sahara*, Washington DC, 1981.

conséquences est la réduction des fonds publics qui se sont faits de plus en plus rares, la Banque Mondiale indiquait pour "réaliser des progrès rapides et politiquement acceptables", une stratégie de base mettant l'accent sur la consolidation des acquis et l'utilisation d'abord des ressources propres. Ces orientations sont reprises pour les perspectives de la dernière décennie de ce XXème siècle. Il est même recommandé de la poursuivre.

Compte tenu de la persistance de la crise que subissent depuis plus d'une décennie les pays d'Afrique au Sud du Sahara, il importe de nous appesantir un peu plus sur la stratégie des années 80.

## 2- LES GRANDS AXES DE LA STRATEGIE DES ANNEES 80

Les deux rapports évoqués ci-dessus nous serviront à esquisser les grands axes de cette stratégie. S'inscrivant dans un contexte marqué par la crise, ils se caractérisent par une continuité notable dans la réflexion des Experts de la Banque Mondiale. En effet, le deuxième rapport[1] pose un diagnostic qui complète celui effectué par le premier. Il reprend en outre l'essentiel des recommandations du premier rapport en préconisant de les poursuivre.

C'est par le premier rapport, parfois appelé "Rapport Berg" (du nom de Elliot Berg coordinateur de l'équipe d'Experts - Groupe d'étude de stratégie - qui l'a rédigé), qu'en 1980, la Banque Mondiale s'est tout spécialement penchée sur les problèmes de développement en Afrique Sub-Saharienne, comme l'illustre le titre de ce rapport[2].
Elaboré à la demande des gouverneurs africains de la Banque Mondiale qui s'inquiétaient déjà des "sombres perspectives économiques des nations d'Afrique au Sud du Sahara", le rapport Berg a été publié en 1981, alors que les effets de la crise économique mondiale commencée au début de la seconde moitié des années 70 sont lourdement ressentis par les PSD et singulièrement l'Afrique Sub-Saharienne.
Le "Rapport Berg" définit une stratégie qui infléchit puis réoriente la politique de transferts massifs de capitaux suivie antérieurement[3]. Cette stratégie, qui a connu une importance accrue en raison de son contexte de crise, s'appuie sur un diagnostic précis du handicap avec lequel l'Afrique Sub-Saharienne a abordé la décennie 80-90.

---

1- Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 1990 - La pauvreté*, Washington DC, 1990.
2- Banque Mondiale, *Le développement accéléré en Afrique au Sud du Sahara - Programme indicatif d'action*, Washington DC, 1981.
3- Selon la Banque Mondiale, cette politique a favorisé dans cette partie du monde, le recours à de nombreux emprunts qui ont permis aux pays de maintenir la croissance de leur économie pendant quelque temps, ce qui a masqué l'ampleur des graves problèmes qui étaient latents.

Parce qu'il permet de mieux saisir la portée de la nouvelle stratégie, le diagnostic établi mérite d'être exposé, même sommairement.

2-1 Le diagnostic : difficultés rencontrées et progrès réalisés

Le diagnostic posé indique un certain nombre de difficultés qui freinent le développement de l'Afrique Sub-Saharienne (ASS). Trois catégories de facteurs sont ainsi identifiés qui sont causes de la récession économique dans cette partie de l'Afrique :

- les obstacles internes et post-coloniaux : le sous-développement des ressources humaines, la fragilité politique, le faible héritage économique colonial, la démographie, etc.,
- les facteurs externes qui ont contribué à freiner la croissance, dont notamment les tendances défavorables de l'économie internationale : la hausse des prix de l'énergie, la croissance lente des produits de base, la détérioration des termes de l'échange très marquée en ASS.[1] et la flambée des taux d'intérêt qui ont entraîné la baisse du revenu réel,
- le caractère inapproprié de certaines mesures de politique intérieure : le manque d'attention au secteur financier, la négligence du secteur agricole, les mesures relatives au commerce et au taux de change, qui ont "surprotégé l'industrie, brimé l'agriculture et absorbé une grande partie des moyens administratifs"[2].

Malgré les contraintes que représentent ces facteurs, des efforts ont été accomplis. En effet, en trois décennies, l'Afrique est parvenue à bien des égards à réduire le poids de ces contraintes fondamentales qui constituent des obstacles redoutables dans sa marche vers le développement. Les efforts ont été enregistrés par exemple au plan de l'éducation, de la santé, de la politique et de l'infrastructure.

Dans le domaine de la formation des hommes, de grands progrès ont été accomplis qui ont permis d'augmenter les effectifs scolaires "plus rapidement (...) que dans toute autre région en développement"[3] et d'élever considérablement le niveau d'instruction tant dans l'enseignement secondaire que dans le supérieur. Ces résultats sont considérés

---

1- Sur base 100 pour 1970-80, le prix moyen des produits d'exportation des pays d'Afrique Sub-Saharienne, qui était à l'indice 130 en 1980, tombe à l'indice 125 en 1984 puis connaît une chute encore plus importante pour se situer à l'indice 89 en 1988. De ce fait, le pouvoir d'achat des recettes d'exportation, pendant les années 80, a diminué de 15 % par rapport aux années 70. (Voir Banque Mondiale, Rapport 1990, op., cit., PP. 15-16).

2- Banque Mondiale, Rapport 1981, op., cit., P. 5.

3- Banque Mondiale, Rapport 1981, op., cit., P. 16

comme un exploit unique car "jamais nulle part on n'avait vu un système d'éducation scolaire être institué à aussi vaste échelle en si peu de temps"[1].

Des résultats importants ont été également enregistrés :

- au niveau de la santé où le nombre des médecins et des infirmiers a doublé depuis 1960,
- au plan politique où de grands changements se sont produits, avec notamment l'introduction, ces derniers mois, du multipartisme considéré comme une preuve de la démocratie qui est, elle-même, tenue maintenant pour facteur de développement.

Dans le domaine de l'infrastructure et en particulier dans le secteur des transports, des progrès significatifs ont été réalisés depuis 1960. La plupart des pays se sont dotés de réseaux importants de voies de communication. Le rapport Berg situe la mesure des efforts en ces termes : "L'infrastructure s'est, elle aussi, améliorée : des ports, des chemins de fer, des routes et des bâtiments ont été construits à un rythme jamais atteint"[2]. En effet, comme l'indique le rapport, en 20 ans seulement, le kilométrage de routes carrossables en toutes saisons et le nombre de véhicules avaient triplé.

Après avoir acquis un riche patrimoine en infrastructure routière, l'accent a été davantage mis sur la conservation des acquis, pour la décennie 80-90, en raison des difficultés économiques. C'est ainsi que l'entretien et la réhabilitation ont bénéficié d'une part croissante des ressources allouées au développement des transports.

Cette tendance a été encouragée par la Banque Mondiale qui entendait d'ailleurs accorder une bonne attention au milieu rural : "l'extension et l'entretien des routes rurales devraient continuer d'occuper une place importante dans le développement rural. En effet, elles (les routes rurales) sont un élément essentiel dans la perspective de la libéralisation de la commercialisation et de la distribution des facteurs de production"[3].

A la suite de ce diagnostic, la Banque Mondiale propose des remèdes fondés sur une nouvelle stratégie pour redresser la situation économique et permettre d'autres progrès. Quelles sont les grandes lignes de cette stratégie ?

---

1-Banque Mondiale, Rapport 1981, op., cit., P. 16.
2- Banque Mondiale, op., cit., P. 17.
3- Banque Mondiale, Rapport 1981, op., cit., P. 81.

2-2 La nouvelle stratégie

Elle repose sur le principe que "l'amélioration de la situation économique passe, dans la plupart des pays, par une utilisation plus efficace des ressources rares : cerveaux, bras et capital, cadres et techniciens, ressources intérieures et extérieures"[1].
La stratégie proposée est axée sur l'agriculture et l'exportation qui devraient permettre "à l'Afrique de dégager les ressources dont elle a besoin pour consolider ses forces politiques et administratives, éduquer sa population et améliorer sa santé..."[2]. Elle est donc articulée sur les deux volets suivants :
1°) Exploiter au maximum la force de travail, ressource que les PSD ont le plus en abondance, les actions correspondantes devant porter, notamment, sur les incitations du marché, l'infrastructure et la technologie.
Par "force du travail", les Experts entendent surtout l'intensification de l'utilisation de la main d'oeuvre dans l'agriculture. "L'infrastructure" fait appel au développement de l'équipement des exploitations agricoles et des routes rurales.
Ce premier volet met donc l'accent sur l'agriculture qui constitue la principale ressource de la plupart des pays de l'Afrique Sub-Saharienne et pour laquelle il est recommandé "l'amélioration des incitations et des techniques".
2°) Assurer aux populations l'accès aux services sociaux. Ceci revient à accroître par exemple les dépenses d'enseignement, de santé publique...

Considérée comme un appui indispensable, l'aide internationale doit venir compléter cette stratégie de base par "un programme de transferts bien ciblés".

A la fin des années 80, l'important Rapport sur le développement dans le monde 1990 est particulièrement consacré à la lutte contre la pauvreté dans les PSD. Il donne les perspectives de développement pour la décennie 90-2000.

3- PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT EN ASS POUR LES ANNEES 90

Le rapport 90 renforce l'importance de la stratégie des années 80. Barber B. CONABLE, l'actuel Président de la Banque Mondiale, y écrit, en avant-propos : "l'expérience du développement montre que le plus sûr moyen d'améliorer rapidement, et à des conditions politiquement supportables, la vie du pauvre est de poursuivre à cette fin une stratégie (consistant à) pratiquer tout d'abord un type de croissance qui mette à profit (...) la plus abondante des ressources du pauvre, à savoir sa force de travail".

---

1- Avant-propos de A. W. CLAUSEN, Banque Mondiale, Rapport 1981, op., cit.
2- Banque Mondiale, Rapport 1981, op., cit., P. 8

La participation et la contribution des PSD à leur propre croissance, sont donc également la base de la stratégie des années 90. Ceci traduit bien la continuité de la politique de la Banque Mondiale, depuis une décennie, de A. W. CLAUSEN à Barber B. CONABLE.

L'Afrique Sub-Saharienne est invitée à poursuivre cette stratégie et à l'intensifier au niveau des points suivants :

- les réformes entreprises afin de rationaliser le régime d'incitations,
- diversifier l'appareil de production,
- accroître l'efficacité des investissements.

Dans cette perspective de lutte pour la croissance, il est recommandé d'adopter des politiques et mesures économiques (générales et sectorielles) destinées à permettre à l'ASS de "saisir les nouvelles possibilités (...) de gagner davantage"[1]. Sont alors envisagées des interventions de nature à :

a) favoriser un modèle de croissance propre à accroître l'utilisation efficace des actifs détenus par les pauvres (terre, force de travail des populations, leur état de santé, leurs aptitudes). Ceci doit se faire en encourageant sur une base plus large le développement rural (augmenter la rentabilité des exploitations agricoles), l'emploi urbain (augmenter la rémunération de la main d'oeuvre salariée) dont l'expansion doit être assurée afin qu'il joue un rôle important dans la croissance ; et en augmentant la productivité des petites exploitations agricoles afin de stimuler la croissance des revenus.
b) accroître la participation des populations à la croissance, notamment par des actions visant à :

- élargir l'accès des pauvres à la terre, au crédit, aux facteurs de production,
- améliorer l'accès des pauvres à l'infrastructure et à la technologie tout en créant un environnement apte à rendre l'évolution technique accessible aux petits exploitants (variétés améliorées à haut rendement, régularité des approvisionnements en intrant, installations de stockage...),
- poursuivre les efforts de formation car "l'investissement dans le capital humain est indispensable si l'on veut donner aux pauvres les moyens de mettre à profit les possibilités nouvelles qui s'offrent à eux"[2].

---

1- Banque Mondiale, Rapport 1990, op., cit., P. 64
2- Banque Mondiale, Rapport 1990, op., cit., P. 64

Pour les stratégies préconisées lors de la décennie écoulée et pour celle qui commence, l'accent est donc mis "tout d'abord" sur les capacités intérieures de chaque pays ; ce qui va dans le sens même du principe du développement autocentré, même si la Banque ne mentionne pas le terme.

A l'issue de l'examen des stratégies de la Banque Mondiale, nous pouvons retenir deux observations concernant le domaine des transports :
1°) Les interventions en Afrique Sub-Saharienne de la Banque ont été marquées dans les années 70 par le financement de la construction de nouvelles routes, aidant ainsi à la constitution d'une infrastructure de base nécessaire au développement.
2°) Aujourd'hui, la Banque met plutôt l'accent sur la conservation (maintenance et réhabilitation) du patrimoine routier acquis et accorde plus d'importance à l'agriculture pour laquelle il est recommandé la mise en place d'une infrastructure rurale adaptée aux besoins (efficacité des investissements).

C'est en ayant présent à l'esprit de telles observations que nous allons aborder maintenant les implications des modèles de développement sur le secteur des transports.

## V- MODELES DE DEVELOPPEMENT ET SCHEMAS DE TRANSPORT

Il faut rappeler que les pays d'Afrique disposent maintenant de réseaux de communication et de moyens de transport qui constituent un facteur moderne sur lequel ils peuvent s'appuyer pour la circulation aussi bien des marchandises que des populations et même des informations. Il y a donc là un atout important pour atteindre leurs objectifs de développement. Ce qui montre qu'il est possible de faire l'économie d'étapes de développement selon les théories de Rostow pour qui les PSD doivent nécessairement suivre la voie royale du développement, c'est-à-dire passer par les phases de développement suivies par les pays développés. En effet, aux premiers stades de développement des pays développés, ce facteur n'existait pas, avec le niveau atteint dans les PSD[1].

Mais à quels types de réseaux de transport correspondent les stratégies de développement que nous avons passées en revue ?

---

1- L'HUILLIER (Daniel), "Modèles de développement et schémas de transport", communication au colloque *Transports et développement*, Centre de Recherche d'Economie du Transport, Réseau Méditerranéen Pluridisciplinaire et Interuniversitaire d'Etude du Développement, Aix-en-Provence, 24 Mai 1985.

## 1- LES IMPLICATIONS EN MATIERE DE TRANSPORT DU MODELE DE DEVELOPPEMENT EQUILIBRE...

Le développement équilibré suppose un équilibre entre les différents secteurs qui doivent être interdépendants, chacun se développant à un rythme régulier. En outre, il comporte :

- la nécessité de lancer en même temps plusieurs projets d'investissement,
- la condition de l'élargissement et de l'efficacité du marché (bonne circulation des flux de marchandises, de monnaie, d'information) car la croissance doit provenir aussi du marché.

En mettant l'accent sur la simultanéité des investissements et l'interdépendance des différents secteurs, cette stratégie de développement implique donc que l'infrastructure de transport doit suivre tous les secteurs et s'implanter au même moment dans les différentes régions puisque, par principe, celles-ci doivent se développer au même rythme. Ce qui suppose un volume suffisant d'infrastructure pour soutenir et stimuler la croissance.

En conséquence, il se dégage les deux axes d'action suivants :
a) construire beaucoup d'infrastructures de transport pour assurer la productivité des autres secteurs et éviter de bloquer le développement. En effet, selon ce modèle de développement, l'absence ou l'insuffisance d'infrastructure rendent les autres secteurs peu rentables économiquement.
b) élargir le marché, c'est-à-dire les débouchés des autres secteurs par une ouverture sur l'extérieur et par la liaison entre les secteurs s'assurant mutuellement une clientèle en réalisant de nouvelles infrastructures et/ou en abaissant les coûts de transport sur les infrastructures existantes (projets d'amélioration).

Comme on le voit, en première analyse, la mise en place d'un tel réseau de transport coûte très cher. Elle nécessite d'énormes capitaux faisant cruellement défaut aux pays de l'ASS qui doivent intervenir sur tant de fronts à la fois. Mais devant les impératifs de la lutte pour assurer un meilleur niveau de vie aux populations, ces pays ont dû lancer de grands programmes de construction de routes neuves en faisant largement appel à des capitaux étrangers, parfois même à des conditions économiques très onéreuses.
Pour soutenir cette politique de mise en place du capital d'infrastructure, il a été alors développé en priorité les cultures d'exportation, source de devises indispensables.
En poussant ainsi vers le développement des activités d'exportation, le développement équilibré conduit à un schéma de transport qui favorise la construction de grandes

infrastructures facilitant l'intégration de l'économie nationale à la DIT, donc au marché mondial. Ceci, en vertu du principe indiqué plus haut : le développement des PSD passe par l'ouverture de leur économie en comptant essentiellement sur l'exportation des produits de base et sur les capitaux extérieurs que les pays développés doivent transférer aux PSD.

Comme ce principe a pour conséquence de privilégier les infrastructures du haut de la hiérarchie du réseau de transport (liaisons internationales)[1], avant d'assurer les liaisons entre les secteurs "domestiques", les réseaux d'infrastructures qui en découlent sont généralement qualifiés d'extravertis.

Avec cette logique, dans les années 70, la Banque Mondiale, selon d'éminents économistes de cet organisme international, a été "conduite à appuyer, dans le domaine des transports, les projets destinés à la production de marchandises pour l'exportation ou à abaisser les coûts de l'exportation, et aussi à stimuler le développement du tourisme"[2].

En deuxième analyse, une observation importante mérite d'être notée à propos du schéma de transport très coûteux qu'implique le développement équilibré.

Certes, cette théorie recommande beaucoup d'infrastructures, mais en fait, elle est muette sur le niveau de service (caractéristiques géométriques, capacité, nature - en terre ou revêtue) qui détermine l'importance du coût d'un investissement routier.

En conséquence, et puisque les ressources financières sont limitées, les pays d'ASS pourraient bien adapter le principe du développement équilibré à leurs contraintes. Le système de transport qu'il implique pourrait ainsi s'adapter aux différents secteurs, selon les besoins. Ceci reviendrait à adopter des normes techniques plus réalistes et même l'idée d'investissement par phasage (aménagement progressif) qui consiste dans certains cas (passage d'une route en terre à une route bitumée) à faire évoluer le niveau de service d'une route dans le temps, en fonction même du trafic. Ainsi, des pressions ne s'exerceraient pas pour qu'une route bitumée soit construite là où une route en terre praticable en permanence est suffisante pour le moment, et une route en terre permanente là où une route en terre peut admettre quelques jours d'interruption de trafic par an.

Il ressort de cette observation que le niveau de service, donc le coût d'investissement, peut varier. Dans ces conditions, les ressources à allouer à la mise en place du réseau de transport peuvent s'avérer moins contraignantes, un peu plus supportables.

---

1- Pour servir principalement le commerce extérieur.

2- CHADENET (B.), "Qu'entend-on par projet de la Banque Mondiale ?", *Revue Finances et Développement*, N° 3, Septembre 1972, P. 34. Cité par DJENAPO (Mamadou), op., cit., P. 145.

Il y a donc lieu de trouver en équilibre selon les régions entre :

- construire très tôt beaucoup de routes en sachant que cela pourrait s'apparenter à un gel de capitaux (un luxe que les PSD ne doivent pas s'offrir) en ce sens qu'une partie seulement de ce réseau serait pleinement utilisée,
- ou adapter l'évolution du réseau tant en qualité qu'en densité même si une infrastructure dont le niveau de service dépasse pour le moment les besoins actuels, constitue une façon d'anticiper un développement futur, selon NURSKE qui affirme que "dans un pays pauvre, une structure de capacité d'infrastructure peut ne pas être initialement utilisée assez à plein pour justifier son existence et ne peut se justifier que par un acte de foi en l'avenir"[1].

Il faut éviter de généraliser et d'exagérer de telles idées. Elles tendent à faire croire que la route crée toujours le trafic et qu'il "suffirait de construire une infrastructure pour avoir un effet de développement"[2].
Cette idée reçue conduit certains décideurs africains à déclarer de bonne foi l'affirmation suivante : en pays développés, on construit une route parce qu'au bout il y a une usine. Mais en Afrique, il ne faut pas se demander vers quoi mène une route : il faut la construire, l'usine viendra ensuite et des populations s'installeront le long de l'itinéraire. Des exemples de cas où le niveau de trafic, longtemps après l'ouverture d'une route, reste loin du niveau attendu, prouvent le contraire.

Il est donc avéré que cette conviction peut être source d'erreurs de décisions d'investissement, donc de gaspillages.

2- DU DEVELOPPEMENT DESEQUILIBRE...

Les implications du développement déséquilibré sur la politique de réalisation d'un système de communication résident :

- au niveau de l'idée même de cette théorie,
- au niveau des effets des investissements et surtout du développement des activités productives,
- et dans le fait que HIRSCHMAN accorde peu de place aux activités d'importation car, écrit-il, "la profession d'importateur demande des qualifications spéciales, ce qui réduit (dans les PSD) le nombre de ceux qui pourraient y entrer"[3]. Outre cette raison, il note les aléas auxquels est

---

1- NURSKE (R.), *Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés*, Paris, Cujas, 1979, P. 150. Cité par DJENAPO (Mamadou), op., cit., P. 149.
2- L'HUILLIER (Daniel), op., cit.
3- HIRSCHMAN (Albert O.), op., cit., P. 119

soumise l'activité d'importation (aléas de la balance des paiements, risque d'extraversion de la production, problèmes de détérioration des termes de l'échange).

L'idée du développement déséquilibré, en schématisant, est que la mise en place d'un minimum de moyens de transport constitue un préalable au développement de la production, donc au développement économique. Ceci doit donc conduire à réaliser un réseau de base comportant un certain volume d'infrastructure aux premiers stades de développement. Hirschman reconnaît que le seuil est difficile à apprécier. Mais une fois ce minimum implanté, le développement de l'infrastructure de transport doit être subordonné à l'expansion des activités des secteurs productifs (les ADP), à leur dynamisme.

Pour HIRSCHMAN, il faut attendre que le développement fasse apparaître des goulots d'étranglement lesquels susciteront des "pressions" de la part de ceux qui les ressentent, pour prendre plus facilement des décisions concernant la poursuite de la construction de nouvelles infrastructures.

Au plan du système d'infrastructures de transport, le modèle déséquilibré entraîne donc une politique prudente d'investissements. En effet, pour rendre plus évidents les avantages d'un projet d'infrastructure, donc pour éviter des erreurs, du gaspillage, il faut investir là où se forment des goulots d'étranglement, ou lorsque les niveaux de trafics attendus sont plus précis ou que les coûts de transports constituent de graves contraintes à l'expansion des activités productives. Une étude de la Banque Mondiale soutient cette politique de prudence en ces termes : "en matière d'investissement de transport, la stratégie d'investissement la plus sûre est d'attendre que l'accroissement de la production ou le développement d'un programme d'investissement dans d'autres secteurs fassent clairement apparaître les besoins d'infrastructure, c'est-à-dire d'attendre que des goulots d'étranglement ou des volumes de trafic et des tendances bien définies apparaissent, puis de prendre les mesures nécessaires pour accroître la capacité ou réduire les frais de transport pour une clientèle assurée"[1].

Cette stratégie est séduisante sans doute en raison des investissements colossaux que nécessitent les infrastructures de transport. Mais est-elle facilement applicable en PSD où les besoins sont importants et s'expriment partout à la fois au point qu'il est difficile de savoir par où commencer les actions de développement ? Il importe alors de considérer le niveau de développement pour décider de l'opportunité de l'application de la stratégie.

---

1- Banque Mondiale, *Opérations de la Banque Mondiale : Etudes et politiques sectorielles - Les transports*, Paris, BIRD/DUNOD, 1972, P. 6. Cité par DJENAPO (Mamadou), op., cit., P. 102.

Dans le modèle de développement déséquilibré, les effets de complémentarité, de liaison en amont et en aval des investissements doivent être diffusés pour impulser la croissance et le développement des secteurs. Dans ces conditions les infrastructures doivent relier les secteurs moteurs en s'adaptant à leur croissance. Il y a là une idée de souplesse dans la mise en place de l'infrastructure. Il n'est pas nécessaire de construire beaucoup d'infrastructures. Mais elles doivent être de bon niveau de service, performantes pour assurer le dynamisme des ADP qui permettront à leur tour de dégager des ressources nécessaires au financement du système d'infrastructure.

Compte tenu de l'importance des effets des ADP dans le développement déséquilibré, la stratégie correspondant à ce modèle peut être de développer en priorité le réseau de transport national dans le but de soutenir les échanges du marché intérieur car "l'existence d'une offre intérieure donne au développement une impulsion plus réelle"[1].

En outre, le peu d'intérêt que HIRSCHMAN accorde à l'importation fait penser que la mise en place du réseau ne devrait pas privilégier les liaisons internationales. En effet, selon lui, la séquence qui consiste à développer l'ouverture du réseau de transport sur l'extérieur ne devrait pas maximiser les effets induits, à cause des difficultés que présente notamment la profession d'importateur. D'où sa préférence pour une politique de substitution aux importations qui renforce l'idée de mettre davantage l'accent sur le développement du système de transport intérieur pour approvisionner le marché local car "le fait qu'un certain produit soit fabriqué sur place incitera probablement ses producteurs à s'efforcer de développer ses autres possibilités d'utilisation et à participer financièrement à des entreprises de ce genre"[2]. Cette position renchérit donc l'intérêt de développer le marché intérieur.

En schématisant, la stratégie de mise en place du système d'infrastructure correspondant au développement déséquilibré peut être résumée par les deux orientations suivantes :

- construire un certain volume d'infrastructure pour assurer le démarrage des activités productives, pendant les premiers stades de développement,
- adapter l'évolution du réseau de transport avec souplesse au développement des secteurs productifs, tout en privilégiant les axes de transport intérieur par rapport aux liaisons internationales.

---

1- HIRSCHMAN (Albert O.), op., cit., P. 119.
2- HIRSCHMAN (Albert O.), op., cit., P. 119.

## 3- DU DEVELOPPEMENT POLARISE...

Le développement polarisé est considéré comme une variante du développement déséquilibré. Son intérêt provient de la notion de "pôle de croissance" dont l'importance réside dans le fait que le succès de la politique d'industrialisation suppose le développement d'un réseau de relations interfirmes et inter-industries.

Il conduit donc en termes de stratégie de transport à privilégier aussi le réseau intérieur. Mais du fait qu'on compte sur les effets de diffusion des pôles pour assurer le développement, ce modèle suppose de relier en priorité ces pôles par des axes de communication performants. Ce qui devrait conduire à porter l'accent sur les liaisons interrégionales. Le danger pourrait être la négligence des liaisons locales qui devraient élever le niveau économique des localités voisines en leur permettant de bénéficier des économies externes liées à la concentration géographique.

Une prise de conscience de ce danger devrait permettre d'envisager une stratégie à deux volets : la réalisation de grands axes entre les différents pôles de développement, la construction de routes secondaires qui, se greffant sur les grands axes, permettraient de densifier le système de transport en évitant un effet-réseau (liaisons entre les grands centres laissant de côté les localités de moindre importance qui sont de ce fait isolées).

## 4- DU DEVELOPPEMENT AUTOCENTRE...

Les implications de la politique de développement autocentré en matière de schéma d'infrastructures de transport sont évidentes. Dans la mesure où l'objectif final est le développement des activités rurales (productions vivrières notamment), cette stratégie conduit à favoriser les investissements dans les routes rurales par rapport au réseau de routes interrégionales ou internationales. Ce qui est d'ailleurs bien souligné au niveau des rapports sur le développement de la Banque Mondiale.

## 5- ET DES STRATEGIES DE LA BANQUE MONDIALE

Quelles conséquences les stratégies entraînent-elles pour les transports ?

L'orientation qui met l'accent sur le développement de l'agriculture implique une préoccupation accrue pour les problèmes de transport en milieu rural. Il s'ensuit donc qu'il faut poursuivre la construction de routes rurales, d'ouvrages et intensifier leur entretien. En effet, ces infrastructures doivent contribuer au développement rural en stimulant la production agricole pour assurer des revenus aux paysans.

Autre orientation importante des stratégies de la Banque Mondiale : le dynamisme des exportations qui doivent procurer des ressources nécessaires au financement du développement. On pourrait penser à la nécessité de construire de grandes infrastructures à caractère international. Mais, en raison de la réduction des fonds publics, cette orientation suggère plutôt de renforcer les actions d'entretien des grands axes que comportent les systèmes de transport existants.

Le développement de l'emploi urbain est un des axes des stratégies préconisées. Cette orientation doit conduire à améliorer les liaisons entre les zones de production et les centres urbains qui constituent les débouchés de la production vivrière.

En résumé, les stratégies de la Banque Mondiale conduisent à orienter le développement des transports selon les axes suivants :

- limiter les investissements publics consacrés à la construction de nouvelles routes interrégionales,
- accentuer les efforts en faveur de l'entretien et de la réhabilitation des routes et des ouvrages surtout dans les zones rurales,
- investir dans les routes rurales pour soutenir l'agriculture qui constitue encore une base essentielle pour relancer la croissance. Ces perspectives de développement des systèmes de transport peuvent permettre de soutenir une politique de développement autocentré flexible puisqu'on compte aussi sur l'agriculture d'exportation pour procurer des capitaux nécessaires à la reprise de la croissance. Dans ces conditions, le système de transport correspondant doit mettre l'accent sur les axes qui améliorent les échanges intérieurs.

## CONCLUSION DU CHAPITRE I

Les différentes stratégies de développement et les orientations en matière de système d'infrastructures de transport correspondants montrent que les pays d'ASS peuvent les adapter en tenant compte du niveau de développement atteint.

Ainsi, à partir d'une base de réseau de transport extraverti correspondant à une politique d'exportation rendue nécessaire par le contexte historique, un pays peut s'orienter vers le renforcement de son réseau intérieur de communication. Cette stratégie intermédiaire peut s'appuyer sur les grands axes de transport internationaux qui sont maintenant un héritage au centre des systèmes de transport en place en Afrique.

Nous avons indiqué au niveau de la problématique (voir introduction) que l'approche des transports par le marché était un peu étroite pour bien saisir tous les aspects du transport. L'articulation du transport au développement, telle que présentée dans le chapitre I, met l'accent sur l'aspect infrastructurel. Autrement dit, le lien des questions de développement avec les problèmes de transport est seulement fait par les moyens de transport. Les problèmes d'organisation, d'exploitation des entreprises de transport, les relations entre les transporteurs et entre transporteurs et chargeurs, en un mot le milieu des transporteurs, sont absents de l'analyse. Sans doute parce que ces activités relèvent moins directement de l'Etat. Il convient donc d'insérer cette approche complémentaire des deux autres dans l'analyse des conditions de transport des produits vivriers en commençant tout d'abord par examiner le système de transport de marchandises qui en constitue le cadre général.

# CHAPITRE II

# LE SYSTEME DE TRANSPORT TERRESTRE DE MARCHANDISES EN COTE D'IVOIRE : FORCES ET FAIBLESSES

La présente analyse porte sur le système de transport intérieur. Elle s'attache à comprendre le fonctionnement du système et ses mécanismes, dans ses aspects techniques (infrastructures) et réglementaires dans le but de fixer le contexte général du transport des produits vivriers. Elle traite des points suivants :

- les infrastructures de transport,
- les instruments d'intervention des Pouvoirs Publics,
- le fonctionnement des transports terrestres.

## I- LES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

Depuis son accession à l'indépendance en 1960, la Côte d'Ivoire a consenti de gros efforts d'investissements pour se doter d'un réseau d'infrastructures de transport modernes. Ce réseau est composé d'infrastructures routières et ferroviaires. Le "réseau" ferroviaire ivoirien comprend une seule ligne de chemin de fer, longue de 639 km, qui traverse tout le pays du Sud au Nord pour desservir également le Burkina Faso.
Dans l'équipement de la Côte d'Ivoire en infrastructures de transport terrestre, la priorité a toujours été accordée aux routes.

Notre présentation du réseau se limitera donc aux infrastructures routières. Le chemin de fer ne sera évoqué qu'au niveau de la coordination rail/route, abordée dans le présent chapitre.

Avant d'analyser la mise en place du réseau routier, il apparaît nécessaire de présenter les données relatives au milieu physique, qui ont une incidence sur la construction de ces infrastructures.

### 1- LES CARACTERISTIQUES DU MILIEU PHYSIQUE

La Côte d'Ivoire se présente comme un quadrilatère de 322 500 km$^2$, soit environ 600 km du Sud au Nord et 500 km d'Est en Ouest. Située en bordure de l'Océan Atlantique qui baigne toute la côte du Sud, le pays dispose de deux débouchés maritimes : le Port d'Abidjan (au Sud) le plus important et le Port de San-Pédro (au Sud-Ouest), qui constituent l'ouverture sur l'extérieur. La Côte d'Ivoire bénéficie donc d'une position stratégique pour son développement et représente une voie de transit importante pour le Burkina Faso et le Mali, deux pays voisins enclavés situés au Nord.

La Côte d'Ivoire se caractérise dans l'ensemble par un relief monotone, sans obstacles majeurs pour les transports. Seul l'Ouest du pays présente un massif montagneux dont le plus haut sommet, le Mont NIMBA, culmine à 1 753 m. Le reste du pays est constitué d'un vaste plateau s'abaissant de l'Ouest vers l'Est et du Nord au Sud , et comprenant une petite plaine côtière au Sud.

Le climat se caractérise par :

- des températures peu variables dont la moyenne annuelle se situe aux environs de 27°c,
- une forte pluviosité dont le volume diminue du Sud vers le Nord et de l'Ouest vers l'Est.

Les précipitations, qui constituent le principal facteur de différenciation du milieu, permettent de distinguer trois principales divisions climatiques auxquelles correspondent deux grands types de végétation .

Le climat tropical humide ou climat soudanien affecte le Nord qui est une zone essentiellement de savane. Il est caractérisé par une saison pluvieuse de 6 à 7 mois sur l'année avec une forte concentration des précipitations de juillet à septembre et une saison sèche de 5 à 6 mois de novembre à mars-avril.

Le climat subéquatorial ou attiéen affecte la moitié Sud du pays et comporte deux saisons de pluies allant de la mi-mars à juillet et d'octobre à novembre. Ce climat correspond à la zone de forêt.

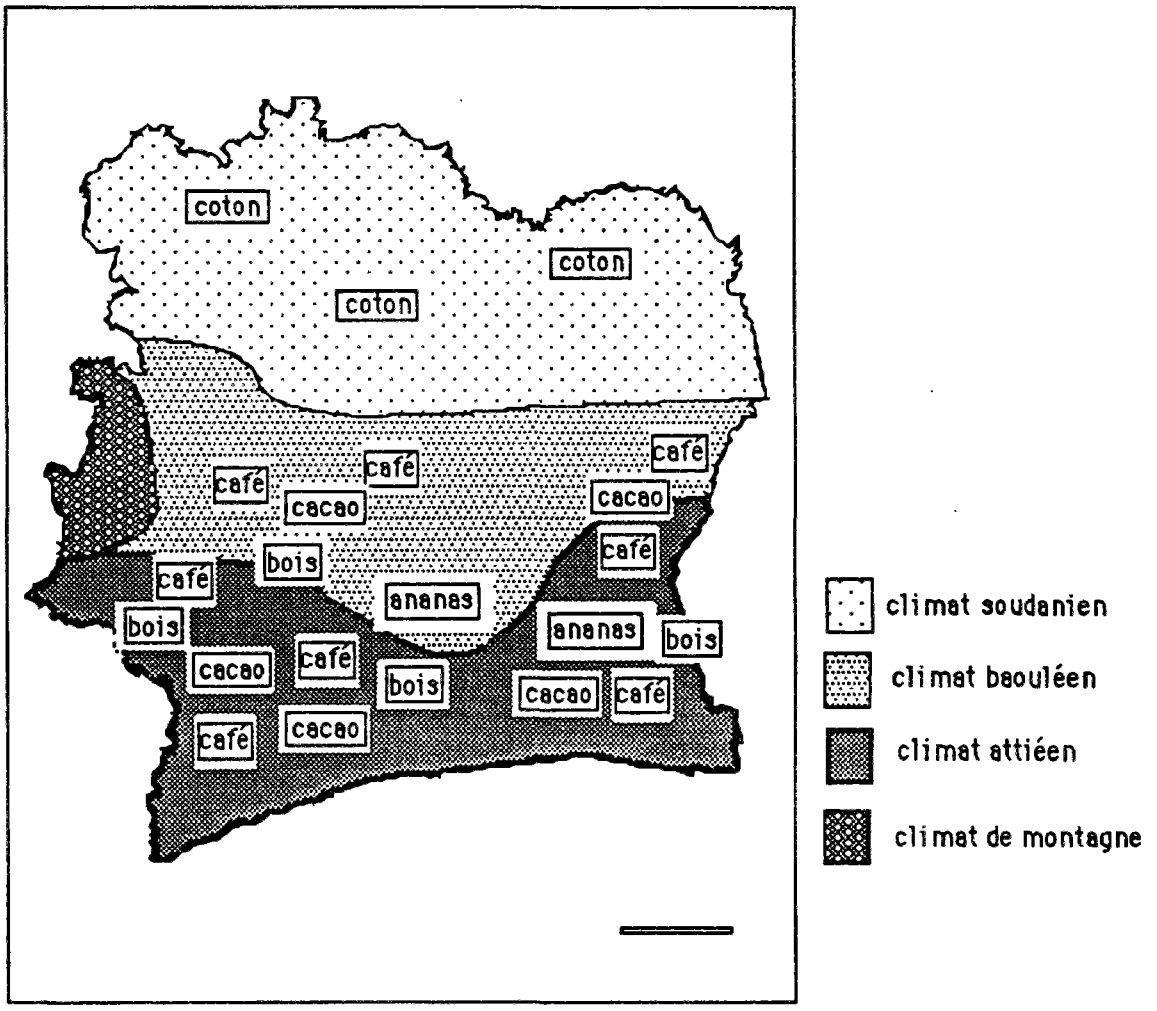
Par ailleurs, un climat de transition entre les climats attiéen et soudanien affecte le Centre du pays. On y rencontre les quatre saisons, mais elles sont moins accentuées. La végétation est de type savane arborée.

Quatre grands fleuves de 650 à 900 km de long, le Comoé, le Bandama, le Sassandra et le Cavally, constituent l'essentiel du système hydrographique de la Côte d'Ivoire. Obstacles naturels à franchir par les voies de communication terrestre, ces fleuves sont coupés de rapides qui les rendent pratiquement non navigables, sauf dans leur cours inférieur et sur de courtes distances.

Il résulte de ces caractéristiques physiques, que synthétise la carte II-1 ci-après, un important déséquilibre forêt-savane qui est le signe d'une différenciation régionale assez marquée. Dans la région Sud qui constitue la zone de forêt, sont concentrées les grandes cultures d'exportation (voir carte II-1). La région Nord que couvre la zone de savane présente des conditions climatiques peu favorables qui en font une région beaucoup moins dynamique économiquement.

Carte II-1

Caractéristiques géo-climatiques et localisation des principales cultures d'exportation




**Source** : d'après CEDA, DCGTX

## 2- LES INFRASTRUCTURES ROUTIERES

### 2-1 Mise en place du réseau : insuffisance du réseau de desserte locale

De par sa souplesse qui en fait le moyen le plus utilisé, le transport routier constitue le mode dominant du système de transport terrestre à l'intérieur de la Côte d'Ivoire. Absorbant en moyenne plus de 40 % (les 60 % restants financent des études, des équipements et des infrastructures dans le transport urbain, ferroviaire, maritime, aérien) des investissements publics consacrés à l'ensemble du secteur des transports, le transport routier a assuré en 1986, selon les enquêtes de la DCGTX, 97 % des tonnes transportées et 89 % des tonnes-kilomètres acheminées.

Par ailleurs, le réseau routier a bénéficié d'importants investissements depuis l'indépendance, qui ont permis de lui assurer une expansion régulière.

De 25 000 km environ dont seulement 3 % étaient revêtus en 1961, le réseau routier a connu une évolution de l'ordre de 3 % par an comme l'indique le tableau II-1, pour atteindre à la fin des années 70, 45 000 km environ dont 7 % revêtus. Cette croissance s'est poursuivie, malgré la crise économique des années 80, sur un rythme sensiblement égal (3,4 % par an), pour porter la longueur du réseau à 68 000 km en 1992.

Tableau II-1

Evolution du réseau routier

| | 1961 | 1964 | 1968 | 1976 | 1980 | 1984 | 1990 | 1992 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **I- Routes revêtues (km)** | | | | | | | | |
| Autoroutes | | | | 14 | 14 | 143 | 143 | 143 |
| Routes principales (A) | | 619 | 999 | 1 367 | 2 433 | 2 673 | 3 521 | 3 461 |
| Routes régionales (B) | | 21 | 121 | 219 | 269 | 358 | 707 | 828 |
| Routes locales (C) et Non classées (NC) | 700 | 60 | 180 | 300 | 384 | 430 | 759 | 858 |
| **Sous-total I** | 700 | 700 | 1 300 | 1 900 | 3 100 | 3 605 | 5 130 | 5 290 |
| **II- Routes non revêtues (km)** | | | | | | | | |
| A | | 5 226 | 4 846 | 4 478 | 3 412 | 3 171 | 2 558 | 2 384 |
| B | | 6992 | 6 892 | 6 794 | 6 744 | 6 629 | 6 185 | 6 185 |
| C et NC | 24 800 | 20 082 | 22 062 | 32 028 | 32 144 | 34 462 | 54 151 | 54 182 |
| **Sous-total II** | 24 800 | 32 300 | 33 800 | 43 300 | 42 300 | 44 262 | 62 894 | 62 751 |
| **TOTAL GENERAL** | 25 500 | 33 000 | 35 100 | 45 200 | 45 400 | 47 867 | 68 024 | 68 041 |

Source : Direction des Routes et Voiries

L'essentiel du réseau routier a été mis en place durant les deux premières décennies après l'indépendance du pays. Au cours de cette période, les Pouvoirs Publics ont accordé une plus grande priorité à la constitution d'un réseau d'infrastructures, apte à répondre aux besoins de la croissance du pays. Cette priorité s'est traduite par la part importante des investissements publics consacrés aux infrastructures : 1/3 sur la décennie 1960-70, 1/4 sur la décennie 1970-80[1].

C'est dans ce contexte que se situe la première phase d'accumulation (couvrant la période 1960-80) du patrimoine routier pour lequel il a été largement fait appel aux capitaux extérieurs.

En effet, sur la décennie 1960-70, a été réalisé un réseau de base pour répondre rapidement aux exigences du développement, suivant en cela une politique de "développement par excès d'infrastructures" au sens d'HIRSCHMAN. Mais ce réseau, constitué essentiellement de routes en terre, présentait un niveau de service relativement médiocre. Toutefois, il y a lieu de souligner qu'il était adapté au stade de développement d'alors et devait en priorité satisfaire deux fonctions essentielles nécessaires au décollage économique :

- favoriser les communications nécessitées par les besoins administratifs, stratégiques et touristiques,
- désenclaver les villages,...

Il s'agissait donc de constituer dans un premier temps un réseau de desserte locale et de pénétrantes (routes de liaison). Dans ces conditions, des routes en terre suffisaient pour satisfaire ces besoins.

Au cours de la décennie 70-80, la construction de routes en terre se poursuit. Mais l'accent est mis sur le bitumage d'anciennes routes en terre et de l'amélioration du niveau de service (état de surface). Il s'agit, entre autres objectifs, de soutenir les projets de développement (complexes sucriers, projets d'aménagement de la région du Sud-Ouest, de la Vallée du Bandama) en assurant ou en améliorant leur accessibilité. Cet aspect est développé au chapitre III. C'est ainsi que la longueur du réseau a enregistré une progression annuelle de 7 % pour les routes bitumées et de 2 % pour les routes en terre.

Mais les investissements ont été conçus selon des normes élevées contrairement à la première décennie où avait été adopté le principe des aménagements progressifs. On a donc assisté parfois à une certaine anticipation dans la réalisation des projets routiers, ce qui pouvait traduire une grande foi des décideurs en l'avenir de la Côte d'Ivoire. Ceux-ci s'écartent du souci d'adaptation des investissements à l'évolution du pays qui a caractérisé la première décennie. Cette attitude a été notamment favorisée par le boom

---

[1]- Ministère du plan, *Plan quinquennal de développement économique, social et culturel 1981-1985*, Abidjan, 1983, P. 463, Tome II - Volume I.

économique qu'a connu le pays au début de la décennie 70-80. Deux conséquences importantes sont à souligner :

- gel momentané du capital,
- construction de routes bitumées même à des conditions économiques très onéreuses en faisant appel systématiquement à des emprunts extérieurs privés, à des conventions à paiement différé (CPD.) consistant en la pratique des "marchés d'entreprise" (ententes directes) qui se substituent aux "marchés de travaux". Sur cette décennie, les capitaux extérieurs privés et les CPD ont couvert plus des deux tiers des travaux.[1]

C'est pour limiter cette situation et assurer une meilleure maîtrise des projets routiers (programmation, conception, réalisation), que les trois établissements publics suivants ont été créés :

- la Direction et Contrôle des Grands Travaux (DCGTX),
- le Laboratoire du Bâtiment et des Travaux Publics (LBTP)
- le Bureau Central d'Etudes Techniques (BCET), dissout en mai 1984, ses missions étant actuellement assurées par la DCGTX.

La deuxième phase de mise en place du réseau routier ivoirien concerne la décennie 80-90 qui traduit une certaine continuité par rapport à la précédente, avec néanmoins une plus grande rigueur dans la sélection des projets du fait notamment de la rareté des crédits et de la pression des bailleurs de fonds pour un meilleur ajustement des normes. En effet, les réalisations effectuées en priorité sont :

- des opérations héritées de la période 70-80 (opérations qui étaient déjà engagées),
- des investissements d'entretien, de renforcement (sur routes bitumées) et de rechargement (sur routes en terre) pour conserver et réhabiliter le patrimoine,

ce qui correspond bien aux recommandations de la Banque Mondiale à l'Afrique Sub-Saharienne en matière de stratégies de développement (voir chapitre I).

Compte tenu de l'importance atteinte par le patrimoine routier, la part relative des investissements routiers (33 % en 60-70) dans l'ensemble des investissements publics (Budget Spécial d'Investissement et d'Equipement - BSIE) diminue (voir tableau II-2). Ces investissements sont maintenant accompagnés d'actions tendant à mieux rentabiliser le patrimoine existant, conformément aux orientations de la Banque Mondiale.

---

[1]- Ministère du Plan, op.cit., P. 487.

Tableau II-2

Evolution du B.S.I.E et des investissements consacrés aux routes
(en millions de FCFA)

| | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| BSIE total | 312 844 | 380 537 | 300 947 | 240 648 | 239 109 | 87 640 |
| Routes | 39 436 | 68 529 | 55 640 | 42 266 | 20 725 | 12 760 |
| Part routes (%) | 12,6 | 18,0 | 18,5 | 17,6 | 8,7 | 14,6 |

Mais, force est de reconnaître que la volonté de maîtriser les dépenses d'infrastructures rentre parfois en "conflit" avec celle de moderniser le réseau routier. En effet, outre les réalisations prioritaires indiquées ci-dessus, tout le programme prévu pour le Plan 1981-85 au niveau des revêtements nouveaux, du réseau de liaison en terre et de desserte locale, a été entièrement réalisé alors que les trafics diminuaient depuis 1980[1], sous l'effet de la crise économique dont les incertitudes financières ont été par la suite si fortes que le Plan suivant (86-90) ne sera pas publié.

2-2 Un réseau de niveau de service non homogène

Dans l'ensemble le réseau routier ivoirien est fortement hiérarchisé et orienté vers les deux ports. Il se caractérise par :

- de grands axes bitumés reliant le nord au sud et aboutissant aux deux ports (Abidjan au sud-est, San-Pédro au sud-ouest),
- l'existence de très peu de transversales est-ouest. Les grandes transversales annoncées dans les objectifs du plan 81-85 attendent encore d'être bitumées. Il en est de même pour l'ouverture "des axes transversaux nouveaux". La grande transversale du Nord qui relie Bouna à Odienné en passant par Ferkessédougou, Korhogo et Boundiali n'est bitumée que sur 15 % de la liaison. La deuxième transversale Bondoukou-Sandegué-Bouaké-Séguéla-Man ne comporte aucune section bitumée. Malgré l'existence d'un bac sur le fleuve Comoé, à Bassaoua, les transporteurs venant de la région de Bondoukou et au-delà effectuent souvent un long détour pour se rendre à Bouaké ou à Séguéla. Avec ce détour qui les conduit à passer par Abengourou où un pont franchit la Comoé, ils réalisent tout le parcours jusqu'à Bouaké sur routes bitumées.

---

[1]- Direction des Etudes et Programmes, *Préparation du plan quinquennal 1986-1990 - Bilan diagnostic du plan 1981-1985 - Routes*, Abidjan, 1986.

On peut avancer que la question de l'insuffisance de transversales est liée à l'absence d'échanges transversaux (Est-Ouest) significatifs. En effet, le schéma de développement économique du pays ne laisse s'exécuter des relations dynamiques (en termes d'échanges commerciaux) qu'entre Abidjan et l'ensemble des villes de l'intérieur. Les relations hors Abidjan sont des relations marginales au plan économique ; elles sont peu rentables.

En ce qui concerne l'entretien, l'effort consenti affecte inégalement l'ensemble du réseau routier. En 1980, sur l'ensemble du réseau de liaison (routes nationales et régionales classées A et B), 48 % était considéré en mauvais état pour les routes en terre et 9 % pour les routes revêtues. Mais à la suite d'un redéploiement des moyens d'entretien routier intervenu en 1985, la qualité du réseau s'est considérablement améliorée. En 1987, une proportion importante de ce réseau est jugée en état moyen à bon avec la répartition suivante[1]:

| | Etat moyen | Bon état |
|---|---|---|
| Route en terre | 23,6 % | 76,4 % |
| Route revêtue | 65,1 % | 34,3 % |

Dans l'ensemble, les usagers (transporteurs, grands chargeurs, paysans) déclarent être satisfaits du niveau de service des routes nationales et régionales. Mais il n'en est pas de même pour les routes en terre d'intérêt local (classées C et non classées). Les routes locales en terre classées, qui représentaient environ 50 % du réseau en 1987, font l'objet d'appréciations controversées.

Les Ingénieurs qui en ont la charge estiment que leur état est suffisant. Avec les programmes d'entretien, ces routes peuvent permettre, compte tenu des normes classiques d'entretien, de pratiquer en moyenne les vitesses suivantes :

---

1- DCGTX, *Plan National de Transport- Rapport final 3- Routes et transports routiers*, Abidjan, Avril 1988, P. 84.

Tableau II-3

Vitesses praticables sur route en terre C

| | Saison sèche | | Saison des pluies | |
|---|---|---|---|---|
| | 7 m* | 6 m* | 7 m* | 6 m* |
| Véhicules légers | 70 | 60 | 65 | 50 |
| Poids lourds | 60 | 50 | 50 | 40 |

* : largeur de la chaussée

Source : D'après des informations recueillies auprès des Directions Départementales de l'Equipement.

En période de réduction budgétaire, ces vitesses peuvent chuter de 15 % en raison de l'impossibilité financière de respecter les normes.

Les transporteurs qui sont habitués au confort des routes bitumées (90 % du trafic de marchandises s'effectuent sur le réseau revêtu[1]) et qui doivent parfois terminer leurs parcours par quelques dizaines de km de routes en terre C, trouvent que l'état de ces routes est mauvais en saison sèche du fait de la tôle ondulée. Il jugent que le réseau C est en très mauvais état pendant la saison des pluies et dans les premiers mois qui suivent la fin de cette saison, avec parfois des ouvrages défectueux quand ils ne sont pas emportés. Il n'existe pas d'informations chiffrées pour apprécier l'ampleur de cette situation particulièrement redoutée par les transporteurs. Mais on pense qu'elle concerne une proportion importante de ce réseau C. En effet des études[2] montrent .

- une baisse de trafic de camions pendant la saison pluvieuse due à la réticence de nombreux transporteurs à prendre des risques,
- une hausse des prix de transport pratiqués habituellement, du fait que parfois, certains transporteurs se décident quand même à aller "en brousse".

Or la saison des pluies correspond à la période de commercialisation de certains produits vivriers (voir figure II-1).

Ce problème constitue un des enjeux importants de l'entretien routier en général. Il se trouve aggravé du fait du retard le plus souvent observé dans la mise en place des crédits d'entretien qui ne tient pas encore suffisamment compte des contraintes climatiques (voir figure II-1).

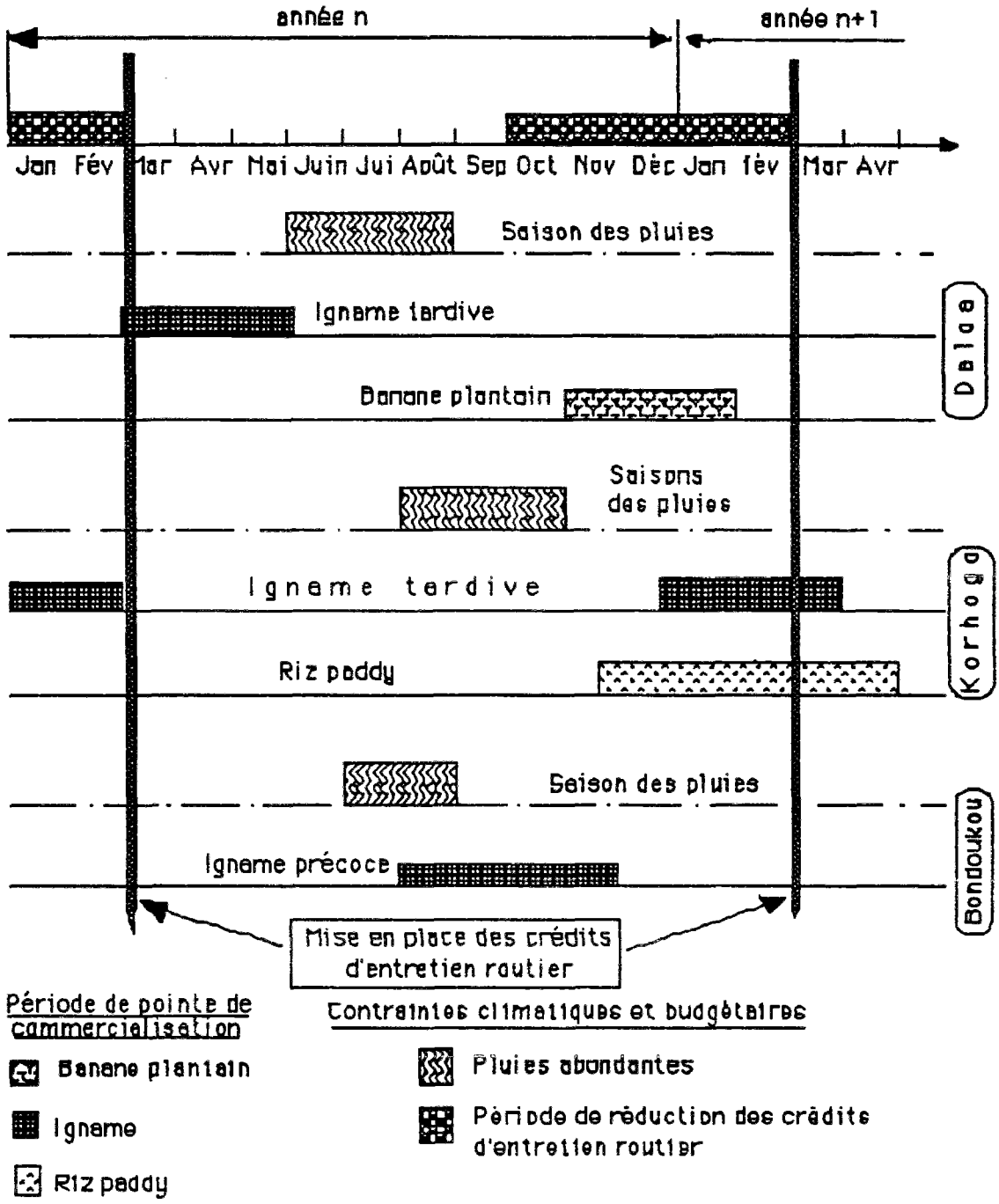
---

1- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), *Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique Sub-Saharienne- cas de la Côte d'Ivoire*, Rapport final, Arcueil, Lyon, INRETS, LET, Juin 1989.

2- YOBOUE (Kabran René), op. cit.
ALAHOUELE (Koné), op. cit.

Figure II-1

Mise en place des crédits d'entretien routier, calendriers de commercialisation des produits vivriers, contraintes climatiques :
Exemple des régions de Daloa, de Korhogo et de Bondoukou




En effet, la fin des fortes pluies se situe en général vers septembre-novembre. On est aussi en fin d'exercice budgétaire. Il reste alors peu de moyens et le budget pour l'exercice suivant n'interviendra qu'après le démarrage des campagnes agricoles. Ceci ne permet pas

de réaliser l'ensemble des opérations d'entretien jugées nécessaires après les pluies. Pourtant les services d'entretien ont une bonne connaissance des calendriers de production et commercialisation des produits vivriers, en prévision de quoi ils établissent des programmes d'intervention.
D'après les résultats des enquêtes de la SETEC, les quantités de produits vivriers (y compris les fruits et légumes) transportées en 1975 par voie routière pendant (mai-juillet, juillet-septembre, octobre-novembre, selon les régions) et après (période de réduction des budgets d'entretien) les périodes de concentration des pluies, représentaient 78 % du trafic total annuel de produits vivriers[1].

C'est par exemple le cas de la DRTP de Korhogo où une collaboration entre les services des TP, ceux de l'Agriculture et de la CIDT, permet d'identifier à l'avance, par priorité, les axes à traiter selon les villages, en fonction des périodes de mise en place des intrants et de sortie des récoltes.

Selon les structures d'encadrement de la CIDT et du Ministère de l'Agriculture, les paysans Korhogolais participent parfois dans une certaine mesure à l'entretien des routes en terre de collecte, en assurant notamment la fourniture du carburant. En 1989, Dikodougou, par exemple, a dépensé environ 600 000 FCFA pour faire remettre en état 50 km de route en terre, avec l'aide des structures d'encadrement qui possèdent des engins.

Les routes locales en terre non classées qui ne font pas partie du réseau à charge des services des Travaux Publics ne bénéficient pratiquement pas d'entretien.
Reliant les villages et campements permanents où l'activité agricole est effectivement pratiquée, notamment la culture de produits vivriers, ces routes présentent toute l'année et, singulièrement en saison des pluies, des conditions de circulation très difficiles. Ceci situe déjà les problèmes de l'écoulement des produits vivriers au niveau du premier maillon de la chaîne de transport, c'est-à-dire la collecte (voir Chapitres IV et V).

D'une manière générale, pour le réseau de routes en terre d'intérêt local (C et non classées) les conditions de circulation sont plus difficiles au Sud qu'au Nord car les précipitations y sont relativement plus abondantes.

Malgré les faiblesses indiquées concernant le niveau de service (confort de roulement) de certaines routes, dans les liaisons transversales Est-Ouest, et eu égard à l'importance du patrimoine actuel, on peut affirmer que la Côte d'Ivoire dispose dans l'ensemble d'un capital de routes quantitativement et techniquement adaptées à ses besoins de transport aussi bien des personnes que des produits. Mais il reste à poursuivre l'effort d'équipement en milieu rural pour véritablement ouvrir la Côte d'Ivoire

---

[1]- Voir SETEC, *Etudes des transports en Côte d'Ivoire - Volume 2 - Perspectives de développement économique*, Abidjan, 1976, P. 6.4.

sur elle-même par une bonne desserte routière désenclavant le plus grand nombre possible de villages.

## II- LE DISPOSITIF REGLEMENTAIRE : PRINCIPAUX INSTRUMENTS D'INTERVENTION

Les principaux instruments que nous présentons concernent :

- les mesures d'harmonisation et de coordination des transports terrestres,
- la réglementation technique.

Pour le premier point, il est fait mention de la concurrence intermodale (rail/route). Mais par la suite, l'essentiel de notre analyse est consacré aux conditions de coordination des transports routiers. Nous distinguerons :

- les aspects purement administratifs en mettant l'accent sur les dispositions réglementaires relatives au contrôle de l'offre, aux conditions d'accès et d'exercice de la profession, à la répartition du fret,
- les aspects ayant trait à l'économie du secteur, notamment les coûts des facteurs, les tarifs, la fiscalité.

Cette démarche typologique relativement simple ne prétend pas avoir un caractère de méthodologie élaborée.

Ainsi, par exemple, les problèmes de la tarification, de la fiscalité peuvent être considérés comme relevant des textes réglementaires. En revanche, les conditions d'exercice de la profession peuvent être classés comme facteur de coordination "économique".

Notre tentative de distinction vise essentiellement à :

- cerner l'esprit et les types de difficultés d'application de la réglementation,
- mieux comprendre les distorsions dans l'organisation des transports routiers, qui en résultent,
- chercher des explications concernant surtout la persistance de certaines situations.

### 1- HARMONISATION ET COORDINATION "ADMINISTRATIVES"

#### 1-1 Concurrence rail/route : de vieux problèmes, des solutions encore inappliquées

Il n'est pas aisé de prendre position dans le débat sur la concurrence entre la route et le chemin de fer ivoiriens, tant est grand le risque de polémique. Il nous faut dire tout de suite l'esprit qui guidera notre analyse de l'intervention de l'Etat dans les transports terrestres de marchandises en Côte d'Ivoire.

Aux positions tranchées fondées souvent sur des principes et conduisant aux généralisations faciles, voire parfois à des "greffes" mécaniques, nous préférons l'examen

des situations découpées en problèmes élémentaires qui sont balayés ensuite cas par cas. Cette approche offre l'avantage de considérer les problèmes de manière pratique, en tenant compte des contraintes locales (politiques, sociologiques, économiques), ce qui permet des adaptations plus réalistes, plus utiles.

La réglementation ivoirienne protège-t-elle le chemin de fer contre l'énorme avantage que la souplesse en disponibilité des véhicules confère à la route ? Y-a-t-il des cas où il en est ainsi ? Si oui, comment et quelles en sont les motivations ? Si non, quels sont les arbitrages opérés pour assurer une coexistence harmonieuse, une complémentarité ou une coopération des deux modes ? En d'autres termes, est-ce que le développement "spectaculaire" des infrastructures routières s'est réellement opéré au détriment du fer ?

Nous rechercherons l'éclairage des textes et des réalités à deux niveaux : les infrastructures, les mesures susceptibles d'orienter les usagers vers l'un ou l'autre des modes (répartition du fret).

1-1-1 Quelle coordination des infrastructures ?

La construction de routes et leur exploitation sont généralement prises entièrement en charge par les Pouvoirs Publics. Les raisons sont connues, notamment : l'importance des investissements nécessaires, le rôle structurant des routes qui servent aussi à toutes les activités, etc. Les routes ne font donc pas partie du marché des transports.

L'exploitation des entreprises de transport routier est laissée, dans un régime de libéralisme économique comme celui de la Côte d'Ivoire, à l'initiative privée sur qui l'Etat compte pour atteindre la satisfaction des besoins de transport en quantité et qualité de service et au coût minimum. Il est à noter qu'il n'existe aucune entreprise publique de transport de marchandises en Côte d'Ivoire.

Cette séparation de la gestion des infrastructures de celle des services de transports routiers constitue déjà un élément qui rend inégale la concurrence entre le rail et la route. En effet les infrastructures de chemin de fer sont la "propriété" de la Société Ivoirienne des Chemins de Fer (SICF) même si l'Etat contribue à leur financement par des subventions. Ici, infrastructures et exploitation du matériel de transport sont intégrées au sein d'une même entreprise qui, à la différence des transports routiers, est soumise dans certains cas à des obligations de service public.

Loin de créer une situation discriminatoire entre les deux modes compte tenu des spécificités indiquées, l'Etat a considérablement aidé à la modernisation du chemin de fer en même temps qu'il développait le réseau routier.

Ainsi, le système d'infrastructures terrestres de transport est caractérisé par un corridor de chemin de fer Sud-Nord de bonnes caractéristiques, doublé d'une bonne route revêtue, les deux axes assurant les mêmes liaisons intérieures : Abidjan- Bouaké-Ferkessédougou (voir carte II-2). On note par exemple :

- le prolongement de l'autoroute du nord (vers Bouaké) jusqu'au col de SINGROBO (140 km) alors que la voie ferrée était améliorée jusqu'à Bouaké (doublement entre Abidjan et Anyama, Chechi-Anoumaba, Kan-Bouaké),
- la rectification de la section de la voie ferré Bouaké - Pétionara dans le même temps que le bitumage de l'axe routier Katiola-Ferkessédougou-Korhogo,
- l'amélioration des routes de rabattement sur les grandes gares ferroviaires intérieures (Bouaké, Dimbokro) avec les liaisons routières Bouaké-Béoumi, Bouaké-M'Bahiakro, Dimbokro-Toumodi, Korhogo - Ferkessédougou.

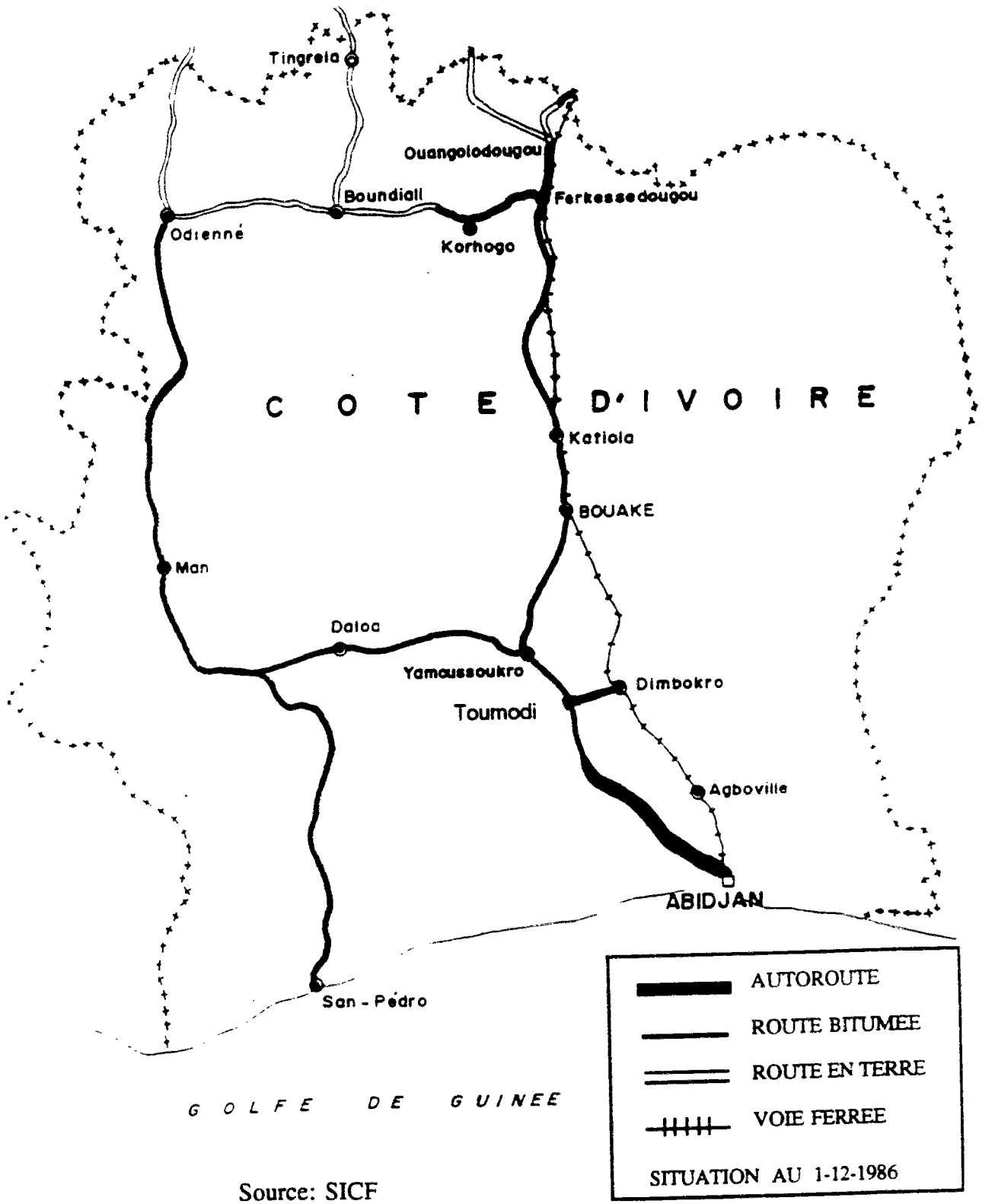
Y-a-t-il cohérence ou non de ces investissements ? La politique de construction est dictée par le souci de doter chaque mode des moyens lui permettant d'en tirer le meilleur parti par rapport à son domaine d'intervention. Cette préoccupation est conforme aux dispositions de l'article 1 de la loi de 1964 sur la coordination et l'harmonisation des transports routiers. D'après cet article, cette loi a pour objectifs d'assurer notamment :

- les besoins des usagers,
- la mise à la disposition de l'économie du pays, dans les conditions les plus avantageuses, de l'ensemble des moyens de transport dont elle peut avoir besoin en quantité et en qualité,
- la coopération de tous les modes de transport.

Selon cette même loi, la coordination n'interdit pas explicitement la réalisation d'infrastructures routières et ferroviaires de bonne qualité sur les mêmes liaisons, même si l'article 2 recommande d'éviter "autant que possible les doubles emplois".

Carte II-2

Corridor bimodal rail-route

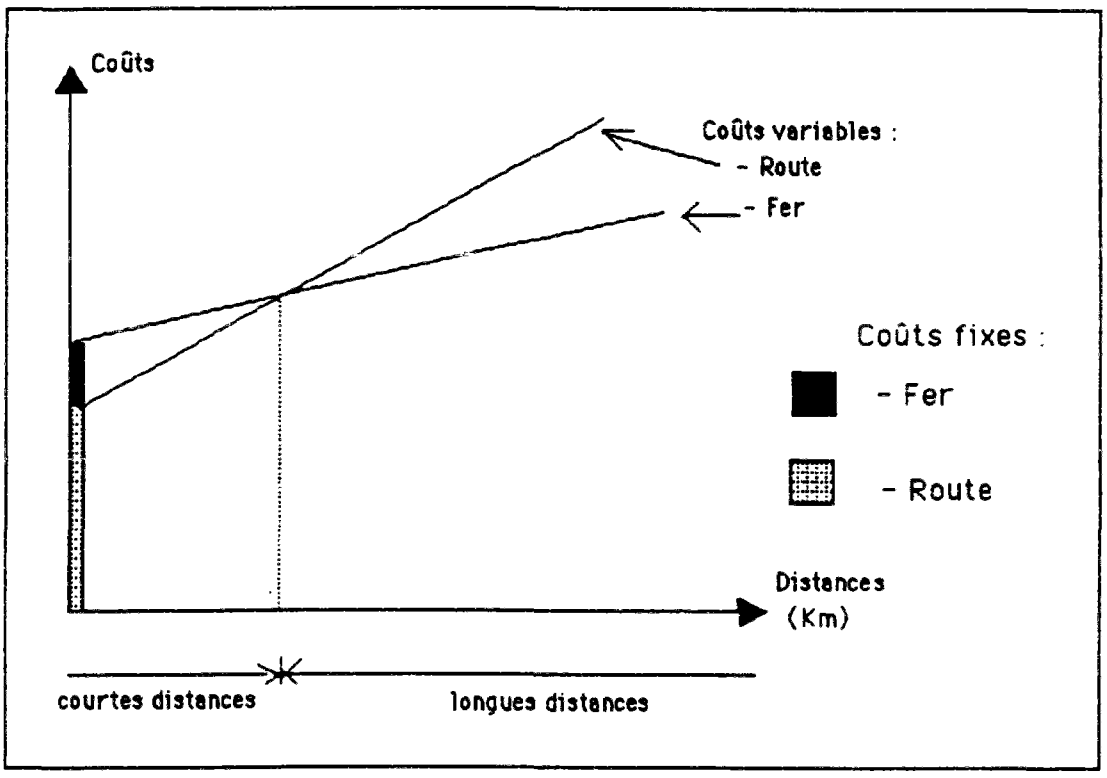



Source: SICF

1-1-2 Les mesures administratives de répartition du fret

La loi de 1966 prévoit en son article 32 le contingentement du tonnage des véhicules par rapport à des "relations ferroviaires protégées". A la suite de cette disposition, le transport routier a été réglementé par voie d'arrêté[1]. La charge utile des véhicules routiers est ainsi limitée à 10 t ou 6 t pour le transport public de marchandises générales et d'hydrocarbures effectué dans le corridor du chemin de fer. Cette limitation du tonnage pourrait paraître superflue. Imagine-t-on, pour des questions de rentabilité, l'affrètement d'un véhicule de 6 t pour effectuer la liaison Abidjan-Bouaké, longue de 350 km ? L'Arrêté visait sans doute une rationalisation des transports routiers à longue distance assurés également par le fer qui, en général, convient le mieux aux longs trajets. Du fait d'une mauvaise circulation de l'information au sein du marché, cette disposition réglementaire a été guidée, semble-t-il, par le souci d'orienter vers le fer le trafic entrant dans son domaine "naturel". Il faut à cet effet rappeler la figure classique (reprise par la figure II-2 ci-après) enseignée dans les cours de transport, qui compare les coûts de transport entre les deux modes, selon la distance.
Pour les grandes distances (au de-là de 150 à 200 km), le chemin de fer est moins cher que la route et inversement pour les courtes distances.

Figure II-2
Comparaison des coûts de transport par fer et par route




[1]- Arrêté N° 95-MTP-DTR du 19-1-70

Ceci constitue une première façon de dégrossir le problème de l'affectation du trafic entre les deux modes même si d'autres considérations interviennent (nature du trafic, importance des quantités, caractéristiques propres des prestations,...).

Mais le texte réglementaire n'a pas été appliqué et le fer fait l'objet d'une vive concurrence de la part des transports routiers qui, à la différence de l'exploitant ferroviaire, ne respectent pas les tarifs officiels. Par exemple, le trafic de carburant pour l'approvisionnement du dépôt de Bouaké, embranché, était initialement destiné au fer. En prévision de cela, il avait été réalisé des investissements en équipements et infrastructures de transport ferroviaire. Finalement, ce trafic a échappé, dans une proportion importante (55 %) au fer et c'est par des "trains" de véhicules routiers que le carburant monte sur Bouaké.
Pour expliquer cette situation, on a souvent évoqué les difficultés financières et les problèmes de gestion de l'entreprise ferroviaire[1].

Une autre cause, très peu mentionnée, est liée à l'environnement économique et tient aux faits suivants :

- la généralisation de la pratique d'accompagnement des marchandises par le propriétaire ou son représentant ; Or le transport de marchandises par fer n'est pas un transport mixte,
- les difficultés de trouver à certaines périodes de l'année des véhicules pour les acheminements terminaux qui sont en général plus chers.

1-2 La coordination intramodale

Les principes d'organisation des transports routiers ivoiriens sont définis par deux textes fondamentaux : la loi du 1er août 1964 et le décret du 17 novembre 1966. Ces textes fixent la réglementation, la coordination et l'harmonisation des transports routiers ; ils comportent des dispositions qui déterminent principalement :

- l'accès à la profession et les conditions de l'exercer,
- le contrôle de l'offre et les conditions de la concurrence entre transport public et transport privé.

---

[1]- Voir par exemple : DCGTX, *Plan National de Transport - Rapport final 4*, Abidjan, Avril 1988.
Plan quinquennal 1981-1985, tome 2, volume 1.

### 1-2-1 Accès à la profession et conditions d'exercer : de la souplesse au laisser faire

Sur ce chapitre, les mesures réglementaires comportent des barrières d'ordre technique et économique plus ou moins basses, selon qu'on considère la lettre des textes ou la réalité sur le terrain (leur application effective).

L'attribution de la qualité de transporteur public à tout demandeur est subordonnée aux conditions suivantes, depuis le 17 novembre 1966, date de publication du décret fixant la réglementation des transports routiers :

- justifier de sa nationalité ivoirienne ou pour les étrangers, apporter la preuve qu'ils sont établis en Côte d'Ivoire avant l'indépendance,
- posséder un diplôme de formation en transport ("Brevet de Technicien des Transports ou Diplôme reconnu équivalent"),
- présenter une "attestation de capacité à l'exercice de la profession".

Mais les transporteurs établis déjà (titulaires d'une autorisation) avant ce décret et dans un délai d'un an après, peuvent être dispensés des obligations indiquées ci-dessus. Il en est de même pour les personnes ayant travaillé pendant deux années consécutives dans une entreprise de transport public routier.

L'exercice de l'activité de transport public est soumise à l'obtention d'une autorisation de transport. Les autorisations de transport présentent un caractère nominatif et non négociable car attachées au transporteur et au véhicule. Les autorisations de transport sont accordées pour les véhicules de plus de 4 tonnes de PTAC et pour une durée donnée, avec possibilité de renouvellement pour les mêmes éléments (capacité, durée) en cas d'expiration ou de renouvellement du véhicule. On distingue quatre types d'autorisations de transport public (Arrêté du 3 mai 1984) :

- Les autorisations relatives au transport de marchandises, renouvelables tous les 2 ans,
- les autorisations de transports spéciaux (transport de bois en grumes, transport par porte-char, par camion-benne), valables pour 3 ans,
- les autorisations de transport de carburant valables pour un an.

Les dispositions des deux textes fondamentaux étaient motivées par le souci :

- d'une concurrence saine,
- d'organiser et d'ivoiriser la profession,
- d'améliorer les prestations en misant sur la qualification des transporteurs et en visant l'adéquation quantitative et qualitative de l'offre à la demande de transport.

Mais en décidant, au lendemain de l'indépendance, d'inscrire parmi les conditions l'obligation de qualification et le contrôle de l'offre, la réglementation était bien en avance sur les réalités socio-économiques de l'époque. Les verroux ainsi posés à l'entrée et à l'exercice de la profession traduisaient sans doute la foi du législateur en l'avenir économique de la Côte d'Ivoire et particulièrement à une modernisation rapide de son système de transport, à l'image de l'économie du pays.

Dans les faits, l'application de la réglementation a été caractérisée au cours de la première décennie par une souplesse réaliste. En effet, à cette époque, il était difficile de trouver des candidats-transporteurs ayant suivi une formation conséquente. Les structures adéquates n'étaient pas encore mises en place. Par ailleurs, dans cette phase de construction du pays, les besoins de transport étaient considérables. L'activité de transport était florissante, attirant même des personnes déjà salariées dans d'autres secteurs (fonctionnaires notamment), des commerçants, etc. Il suffisait d'acheter "des poids lourds pour faire des affaires"[1].

Dans ces conditions, les barrières administratives réglementaires ont été délibérément abaissées (application peu rigoureuse due à une grande tolérance) comme ce fut le cas dans d'autres pays africains. La préoccupation de l'heure était de mettre "à la disposition de l'économie du pays des moyens de transport en qualité et en quantité" pour permettre aux transports routiers d'apporter une contribution maximale au développement. Les autorisations de transport ont donc été attribuées :

- sans tenir compte de l'obligation de posséder un diplôme adéquat, d'obtenir une attestation de capacité dont les conditions n'ont d'ailleurs jamais été définies par voie d'arrêté, comme prévu au décret de 1966,
- en négligeant les considérations économiques et de qualité contenues dans l'esprit de la loi de 1964 : la recherche de la satisfaction des besoins de transports "dans les conditions les plus avantageuses" avec "la qualité de service" et à "un prix minimum".

La non application totale des dispositions réglementaires rendue nécessaire par le contexte qui prévalait, pouvait être tolérée sans danger. A condition qu'elle ne s'éternisât pas. Quelle a été la conséquence de cette pratique au plan de l'offre ?

---

[1]- Un transporteur structuré cité par CALVIE (Philippe), *Le poids lourd en Côte d'Ivoire - L'appropriation d'une technologie importée*, Thèse de Doctorat de 3ème cycle d'Economie des Transports, Université de Lyon II, Lyon, Septembre 1987, P. 102.

1-2-2 Les autorisations de transport : un outil de contrôle mal maîtrisé

Le constat est que cette pratique s'est poursuivie sans prise en compte de l'évolution du contexte socio-économique du marché intérieur des transports ; cette évolution s'est caractérisée par :

- le développement de la formation alors que la qualification n'était toujours pas exigée des candidats-transporteurs,
- le ralentissement de l'activité de transport, lié au fléchissement de la demande de transport.

C'est ainsi qu'au milieu des années 70, l'on s'est trouvé dans une situation d'excès de l'offre de véhicules de transport de marchandises, d'autant plus que les Comités Techniques départementaux prévus par le décret de 1966 pour établir des plans de transports départementaux, n'ont jamais pu fonctionner.

Le 30 octobre 1974, l'attribution des autorisations de transport tant public que privé était suspendue par voie d'arrêté. Mais, force est de constater que, pas plus que les autres, cette mesure n'a été appliquée, comme l'indique l'évolution des autorisations de transport donnée au tableau II-4 ci-après.

Tableau II-4

Evolution des autorisations de transports de marchandises (1975-1986)

| | Déc 1975 | Déc 1980 | Juin 1985 | Juin 1986 |
|---|---|---|---|---|
| Transport public | 5 317 | 10 003 | 8 517 | 9 282 |
| Transport privé | 2 218 | 7 682 | 6 319 | 7 944 |

Source : Direction des Transports

L'examen de ce tableau montre que, 5 ans après la suspension de leur délivrance, les autorisations de transports ont pratiquement doublé ou triplé respectivement pour le transport public et le transport privé de marchandises.

Dans le même temps, la structure de la profession a renforcé son caractère artisanal et s'est considérablement atomisée :

- en 1980, la répartition du parc public par catégorie d'entreprises était la suivante : artisans ivoiriens : 55 % du parc, entreprises modernes : 45 % du parc dont 22 % pour les entreprises ivoiriennes et 23 % pour les entreprises à capitaux étrangers,
- en 1986, près de 91% des entreprises de transport public possédaient 1 à 4 véhicules.

La concurrence entre le transport public et le transport privé fait également l'objet de dispositions réglementaires.
Au plan de la coordination "administrative", la réglementation favorise le transport privé. Il est en général libre bien qu'il soit subordonné à la délivrance d'une autorisation en général facile à obtenir. Il n'est pas soumis aux mesures de contingentement du transport public.
Le contrôle sur le terrain du caractère privé du transport est difficile : on cherche en vain les"marques distinctives" dont l'apposition sur les véhicules prévue par le décret de 1966 devait permettre la distinction des transports public et privé. Comme par ailleurs les véhicules de transport pour compte propre sont utilisés souvent pour effectuer des transports publics, les transporteurs professionnels dont la capacité est réglementée, subissent une concurrence déloyale. Si le transport privé est indispensable dans certains cas où le déplacement des marchandises fait partie intégrante de la sphère de l'activité de production ou de commercialisation (nécessité de moyens propres importants disponibles), la généralisation comporte des risques graves pour l'économie : gaspillages liés à une éventuelle sous-utilisation des moyens propres (gel de capital), baisse des prix pour effectuer du transport pour compte d'autrui (dumping).

Selon la Banque Mondiale, il est douteux "qu'il soit possible à une administration publique de déterminer la capacité qui convient ou la composition de la capacité nécessaire pour répondre aux besoins du pays (la Côte d'Ivoire)"[1], ce qui devrait être du ressort des forces du marché. Si cela est vrai en principe pour un marché de libre échange, on peut néanmoins se poser des questions. On sait qu'en Côte d'Ivoire comme dans bien d'autres pays d'Afrique, le marché de transport est caractérisé par une certaine opacité (mauvaise information, mauvaise connaissance des coûts...). Dans ces conditions, l'Administration ne devrait-elle pas se donner des moyens adéquats pour assurer, par une réglementation souple, le contrôle de l'offre en recherchant son ajustement qualitatif et quantitatif à la demande ? Des arbitrages ne seraient-ils pas indispensables, dans l'intérêt général, pour permettre une meilleure sécurité, une meilleure exploitation des moyens de transport ? Nous y reviendront au niveau du chapitre IV (propositions).

---

1- BEENHAKKER (H. L.), BRUZELIUS (N.), op. cit. P. 17.

## 2- HARMONISATION "ECONOMIQUE" DES TRANSPORTS ROUTIERS

### 2-1 Les tarifs officiels : une stagnation critiquée mais des prix pratiqués encore plus bas

#### 2-1-1 Objectifs et mode de calcul

En fixant par voie réglementaire des tarifs pour les transports routiers, l'Etat intervient également dans le fonctionnement des transports.
Dans son principe, la tarification routière est pour partie :

- à tarif unique, en ce qui concerne les grands produits stratégiques comme café, cacao, produits pétroliers, grumes et bois débités, ciment, pour lesquels les types de véhicules utilisés sont en général bien déterminés,
- à fourchette, pour de grandes catégories de marchandises faisant appel à une diversité de véhicules.

La tarification à fourchette constitue notamment un moyen d'intervention dans les rapports de force chargeurs/transporteurs. Les objectifs sont les suivants :

- le prix minimum de la fourchette vise la protection des transporteurs face aux gros chargeurs,
- la défense des chargeurs par le prix maximum.

La détermination des tarifs officiels est fondée sur le calcul des coûts d'exploitation des véhicules (CEV). En plus des coûts des facteurs de production, les CEV tiennent compte de la définition :

- de catégories de véhicules jugés représentatifs du parc ivoirien,
- de véhicule-type par pondération des véhicules d'une même catégorie,
- de conditions de productivité moyenne (chargement moyen, kilométrage annuel moyen,...), d'après les informations fournies par les professionnels.

Il en ressort que les tarifs correspondent à des coûts moyens. Une amélioration des conditions d'exploitation (augmentation des taux de chargement, réduction des parcours à vide, augmentation du kilométrage annuel productif, donc réduction des frais fixes,...) est

donc génératrice de gains supplémentaires. En revanche une dégradation des conditions d'exploitation est source de perte pour l'activité. Cette analyse donne une mesure de l'enjeu du bon fonctionnement des transports routiers, enjeu dans lequel une bonne ou mauvaise application de la réglementation peut tenir une large place.

2-1-2 Champ d'application et respect des tarifs

La tarification routière en Côte d'Ivoire concerne les transports effectués avec un véhicule de PTAC supérieur à 3,5 t et sur les parcours de plus de 100 km. Malgré son caractère obligatoire, la tarification routière ne concerne pas tous les transports publics de marchandises. Son champ d'application s'en trouve donc réduit. En effet, en sont exclus :

- les produits suivants : bananes, coton, ananas, produits vivriers (sauf riz usiné), fruits et légumes, animaux vivants ou viandes, poissons frais, produits de carrière et sable,
- les catégories de transports suivantes : messageries, transports exceptionnels et hors gabarit, masses indivisibles, déménagements.

Ces transports sont donc libres au sens de la tarification routière.

La réglementation autorise une réduction de 15 % sur les tarifs officiels obligatoires dans le cas de transports portant sur des contrats de longue durée et des tonnages importants.

Fixée conjointement par les Ministères chargés des Transports et du Commerce, la tarification routière obligatoire (TRO) n'a plus été actualisée depuis janvier 1982 (voir Annexe II-1), date d'entrée en vigueur de la dernière majoration décidée par décret du 21 octobre 1981.
Selon l'Administration, la raison du blocage des tarifs est que les transporteurs eux-mêmes ne respectent pas la TRO. Bien que se plaignant de la non révision des tarifs, de nombreux transporteurs acceptent d'effectuer des transports à un prix inférieur aux tarifs officiels, allant parfois jusqu'à 30 % en-dessous. Cette situation est confirmée par une analyse de 490 expéditions[1], qui montre pour certains produits le non respect de la tarification (voir tableau II-5).

[1]- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit., P. 104.

Tableau II-5

Comparaison TRO-prix moyens de transport pour trois produits importants

| Produits | Tarifs officiels * (F / tkm) | Prix moyens ** (F / tkm) |
|---|---|---|
| Ciment | 22,30 | 20,0 |
| Engrais | 55,80 - 58,30 | 37,0 |
| Riz (Caisse) | 28,50 - 31,50 | 25,0 |

Source : * Direction des Transports
** INRETS, LET, op. cit., P. 104

Par exemple, le prix moyen de transport du ciment apparaît de 10 % inférieur au tarif officiel et celui de l'engrais est plus de 30 % plus bas.

Les causes souvent avancées pour expliquer le non respect de la TRO mettent l'accent sur :

- la capacité excédentaire de l'offre de transport qui entraîne des conditions de concurrence sauvage,
- le caractère empirique de la gestion des artisans-transporteurs (plus de 90 % de la profession) qui n'ont qu'une connaissance approximative de leurs prix de revient.

Sans nier l'importance de ces raisons, nous pensons que d'autres facteurs, dont on parle peu, méritent d'être soulignés. Ils s'agit notamment de la double contrainte sociale et financière qui affecte le milieu des transporteurs.

Le transport routier en général, et en particulier le transport public de marchandises, constitue une fonction sociale importante. Les artisans-transporteurs tirent de leur statut de transporteur une certaine influence dans leurs milieux où ils sont socialement bien considérés. En outre, ils comptent généralement sur leurs recettes journalières de transport pour faire vivre leurs familles, au jour le jour. Par ailleurs, ils sont soumis à la sévère contrainte financière que représente le paiement des charges telles que les salaires, les traites, les frais de carburant, etc.

Ces contraintes sont aggravées par de longues périodes d'immobilisation (en moyenne 3 à 4 mois) en raison de la rareté du fret et aussi de la saisonnalité, de l'insuffisance des moyens financiers pour faire face aux pannes importantes. Ainsi, bien souvent, accepter des transports à des prix proches de leurs coûts élémentaires de fonctionnement devient une nécessité vitale pour la plupart de ces artisans. Devant donc l'obligation des charges tant professionnelles que familiales, et l'impérieuse nécessité de faire rentrer de "l'argent frais" par tous les moyens, les artisans sont amenés à effectuer des transports sous-tarifés. Leur préoccupation se trouve dominée par une vue à court terme.

Les tarifs sont bas à cause aussi des conditions de fonctionnement du marché des transports rappelées ci-après à grands traits :

- parc pléthorique sur le marché,
- pratiques syndicales monopolistiques conduisant par endroits (à l'intérieur du pays) à une sorte de cloisonnement du marché,
- effets pervers de l'activité café/cacao qui, en son temps, a pu assurer un certain niveau de revenu et permis des investissements peu ou non rentables du fait d'un certain laxisme de la part des transporteurs,
- transporteurs-commerçants (ou acheteurs de produits) dont le transport constituait une activité résiduelle sinon marginale, sont devenus par la suite des transporteurs à part entière, le transport public étant maintenant l'activité principale.

Que les transporteurs ne respectent pas la TRO est-il suffisant pour ne pas la réviser depuis presque 10 ans ? Cette interrogation situe l'ampleur des difficultés rencontrées à l'heure actuelle par les transporteurs eu égard aux profondes modifications intervenues par rapport à 1982 dans l'environnement économique et les conditions d'exploitation des transports publics de marchandises. Il faut signaler qu'une étude sur les coûts d'exploitation des véhicules (CEV)[1] réalisée en 1983 par une mission du BCEOM (assistance technique à la DCTT), montrait déjà qu'au moment de leur entrée en vigueur, les tarifs de 1982 étaient à peine suffisants pour couvrir les coûts d'exploitation des véhicules.

Au plan économique, les coûts des facteurs ont considérablement augmenté entre 1982 et 1987[2] comme le montre par exemple l'évolution des prix des véhicules et du carburant, deux postes clés respectivement dans les coûts fixes et les coûts variables :

- actuellement, les prix d'achat toutes taxes comprises (TTC) des véhicules neufs enregistrent selon le type de véhicule les taux de croissance suivants :
  - . Camions porteurs : 23 à 25 % pour les camions de 5 t de charge utile (CU) ; 25 à 27 % pour les camions de 10 t de CU ;
  - . ensembles articulés (EA) : 29 à 31 % (EA plateaux 24-28 t de CU) ; 25 à 34 % (EA grumiers 24-28 t de CU),

---

1- DCTT, *Coûts d'exploitation des véhicules de transport routier*, Abidjan, Mai 1983.
2- DCTT, op. cit.
DCGTX, *Coûts d'exploitation des véhicules de transport routier*, Abidjan, Avril 1988.

- le prix du gas-oil a subi une hausse considérable de l'ordre de 11 %. Or, même si sa part dans le total des CEV est en diminution (voir Annexe II-2) en raison de la baisse de la consommation unitaire moyenne des véhicules[1], les dépenses de carburant représentent encore l'un des postes les plus importants (voir Annexe II-2).

Au plan de l'exploitation, les véhicules-types retenus en 1982 ne reflètent plus la réalité actuelle du parc. Mais plus grave est la stagnation voire la baisse de la productivité des véhicules :

- en 1983, le taux de chargement moyen des véhicules était pris égal à 60 %. Aujourd'hui, les enquêtes réalisées par la DCGTX dans le cadre du plan national de transport indiquent un taux de l'ordre de 55 %.
- le kilométrage moyen annuel variait entre 50 000 à 70 000 km, selon le type de véhicule. Les informations fournies par les transporteurs indiquent actuellement des parcours moyens de 30 000 à 40 000 km/an, ce qui a pour conséquence un accroissement du poids des frais fixes annuels,
- le pourcentage de retour à vide qui était de 35 à 40 % se situe depuis 5 ans à 50 %[2]

Il résulte donc de ces mutations que :

- les CEV sur routes revêtues établis dans les conditions économiques actuelles, sont supérieurs de 13 % à 24 % par rapport à ceux calculés par la DCTT en 1983, malgré une amélioration qualitative du niveau de service des routes,
- les tarifs officiels ne couvrent pas les coûts supportés comme l'indique le tableau II-6 qui compare, pour le ciment par exemple, le tarif au coût à la tkm produite (indicateur intégrant la CU, le taux de parcours en charge et le taux de chargement).

---

1- Une analyse comparative des études sur les CEV (DCTT, Mai 1893 - DCGTX, Avril 1988) indique les réductions suivantes de consommation de carburant, depuis le blocage des tarifs :
- camions : 6 % (petit porteur 5 T de CU) à 11 % (moyen porteur 10 T),
- ensembles articulés : 9 à 13 % (EA plateaux 24 - 28 T) et 8 11 % (EA grumier 24 - 28 T)

2- Direction des Transports, *Etude d'un programme de formation des artisans transporteurs et des conditions de mise en oeuvre*, Abidjan, Novembre 1986, P. 22.

Tableau II-6

Comparaison tarif - coût de transport: L'exemple du ciment

| Type de véhicule | Tarif officiel (1) F/tkm | Coût à la tkm produite (1) F/tkm |
|---|---|---|
| Ensemble articulé 24 t de CU | 22,30 | 26,0 *<br>27,5 ** |
| Camion porteur 5 t de CU | 22,30 | 61,4 ** |
| Camion porteur 10 t de CU | 22,30 | 47,2 ** |

* Entreprises structurées ** artisans transporteurs

Source : (1) Direction des Transports (2) INRETS, LET, op. cit. P. 102.

Sur "pression" des transporteurs, le Ministère chargé des transports a introduit en 1985 une proposition de révision des tarifs. Mais à ce jour, le Ministère chargé du Commerce qui participe à la fixation des tarifs ne l'a pas encore signée.

Une raison du blocage des tarifs pourrait être liée aussi à la volonté de ne pas grever, dans la crise économique, les budgets des structures étatiques qui sont de grands chargeurs. Par exemple, par l'intermédiaire de la CPPGC et de la CSSPPA[1], deux organismes publics qui respectent la TRO si on tient compte de l'abattement autorisé de 15 %, l'Etat maîtrise et contrôle le transport des produits comme le riz blanc, le sucre, le café vert, le cacao, les hydrocarbures. Ces produits représentent ensemble 20,6 % des tonnages et 23,8 % des tonnes-Kilomètres du total des trafics enquêtés en 1986 par la DCGTX.

Comme on le voit, dans l'environnement économique et les conditions d'exploitation qui prévalent actuellement et qui sont aggravées par le blocage des tarifs, il s'avère très difficile d'assurer la rentabilité de l'activité de transport public de marchandises.

Nous verrons plus loin (analyse du fonctionnement des entreprises de transport) comment les transporteurs réagissent face au blocage des tarifs pour se maintenir en activité "en attendant que la profession soit assainie", selon les termes du Directeur d'exploitation d'une entreprise structurée.

---

1- CPPGC : Caisse de Péréquation des Produits de Grande Consommation
CSSPPA : Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Produits Agricoles

2-2 La fiscalité[1]

D'un montant de 78 milliards de FCFA en 1982, les recettes fiscales procurées à l'Etat par les transports routiers ont atteint environ 84 milliards de FCFA en 1985, soit une croissance moyenne de 2,5 % par an.
Une analyse de la structure du produit fiscal des transports routiers en 1982 et 1985 (structure présentée en Annexe II-3) montre les résultats suivants :

- les transports de marchandises rapportent la plus grande partie des recettes (plus de 61 %) dues aux poids lourds, même si leur part dans l'ensemble du produit fiscal est légèrement en baisse : cette part est passée de 30 % en 1982 à 29 % en 1985,
- les véhicules légers font l'objet de plus de prélèvement fiscal : 57 % en 1982, 54 % en 1985.

Tout en étant une source de recettes pour l'Etat, la fiscalité constitue plus ou moins indirectement un instrument pouvant influencer certains aspects du fonctionnement du secteur des transports (composition du parc, politique d'entretien des véhicules au niveau des entreprises : pièces détachées, pneumatiques,...).

S'inscrivant dans le cadre de l'analyse de la réglementation des transports de marchandises, cet exposé vise à présenter les différentes composantes du système fiscal ivoirien relatif aux transports routiers tout en dégageant ses principales caractéristiques et quelques conséquences sur le secteur.

Le système fiscal ivoirien comprend deux volets

- la fiscalité générale qui concerne tous les secteurs ; elle ne s'applique donc pas uniquement aux transports,
- la fiscalité spécifique qui est directement liée aux transports ; elle ne s'applique qu'aux seuls transports ou pèse beaucoup plus sur les transports que sur les autres secteurs.

---

[1]- La présentation de la fiscalité est basée pour l'essentiel sur les documents suivants qui traitent du système fiscal ivoirien en vigueur depuis 1982:
- DCTT, *La fiscalité routière en Côte d'Ivoire*, Abidjan, Décembre 1983.
- DCGTX, *Plan National des Transports - Volume XIV-1 et XIV-2 - Fiscalité des transports et compte de l'Etat: transport routier*, Abidjan, Avril 1988.
- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit.
Les informations ainsi obtenues ont été le cas échéant actualisées pour tenir compte des modifications intervenues.

2-2-1 La fiscalité générale

La fiscalité générale se compose des éléments suivants : la patente et les impôts sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC), la contribution employeur, les droits et taxes à l'importation, les taxes sur les assurances.

a) Patente et impôts sur les BIC

Les droits de patente et les impôts sur les BIC sont perçus simultanément. Ils sont forfaitaires et calculés pour chaque véhicule de transport public en fonction de sa charge utile (CU).

Les droits de patente sur les véhicules de transport routier de marchandises comprennent :

- une taxe fixe par véhicule, d'une valeur de 18 000 FCFA,
- une taxe variable avec la capacité du véhicule. Elle est de 280 FCFA par tonne de charge utile imposable (CU du véhicule moins deux tonnes),
- une contribution nationale sur patente égale à 10 % du total.

Seuls les transporteurs publics sont assujettis à la patente. Depuis 1984, il est introduit une taxe complémentaire. Elle est égale à la somme des taxes fixe et variable qui composent la patente.

L'impôt sur les BIC est calculé (voir tableau II-7) sur la base d'un bénéfice forfaitaire déterminé en fonction du montant total des droits de patente à payer. Le taux d'imposition qui est de 25 % pour les particuliers et de 40 % pour les sociétés est majoré de 10 % au titre du prélèvement Fonds National d'Investissement (FNI). Il en ressort finalement un taux global de 35 % pour les particuliers et 50 % pour les sociétés.

Tableau II-7

Calcul de l'impôt sur les BIC

| Montant des droits de patente | Bénéfice forfaitaire | Impôt sur B.I.C pour particuliers | Impôt sur B.I.C pour sociétés |
|---|---|---|---|
| Inférieur à 18 001 | 150 000 | 52 500 | 75 000 |
| 18 001 à 36 000 | 200 000 | 70 000 | 100 000 |
| 36 001 à 55 000 | 250 000 | 87 500 | 125 000 |
| Supérieur à 55 001 | 300 000 | 105 000 | 150 000 |

D'après son mode de calcul, l'impôt sur les BIC frappe plus lourdement l'exploitation des petits véhicules. Soit, par exemple, le cas d'une société exploitant un

ensemble articulé de 24 t de CU et un camion de 10 t de CU. Le montant de la patente pour ces deux véhicules est respectivement de 28 560 FCFA et 21 840 FCFA. On se situe donc dans la deuxième classe des droits de patente et l'impôt versé par tonne de charge utile s'élève à seulement 4 167 F pour l'ensemble articulé contre 10 000 F pour Le camion. Cet impôt favorise donc l'utilisation de véhicules de grande capacité.

b) La contribution employeur

La contribution employeur est un impôt calculé sur les salaires. Les taux correspondants sont de 12,5 % et 20 % applicables sur 80 % du salaire brut respectivement pour les salariés locaux et les personnels expatriés avec un abattement de 20 %, soit un taux d'usage respectivement de 10 % et 16 %. Les artisans transporteurs qui sont les plus nombreux (90 % de la profession) échappent à cet impôt car ils ne déclarent pas leurs personnels. Cet impôt n'affecte donc que les grandes entreprises de transport.

c) Les droits et taxes à l'importation

Les droits et taxes à l'importation se composent d'un droit fiscal d'entrée, d'un droit de douane, d'une taxe à la valeur ajoutée (TVA).
Ils sont fonction du type et de la puissance des véhicules et calculés sur le prix CAF (voir tableau II-8). Ces droits et taxes sont plus importants pour les camions à benne basculante et autres camions porteurs d'une puissance inférieure à 110 kw (moins de 9 tonnes de PTAC) pour lesquels le taux global est de l'ordre de 69 % du prix CAF.
Les porteurs de plus de 110 kw non équipés d'une benne basculante et les tracteurs sont moins taxés, le taux global étant respectivement de 44 % et 39 %. Les véhicules de 9-10 tonnes de PTAC sont à ce titre des véhicules charnière. Selon un constructeur, "cette réglementation conduit actuellement à une sur-motorisation des véhicules pour passer le cap de 110 kw. Cela peut être gênant car il n'est pas toujours facile de trouver un moteur d'une puissance supérieure à 110 kw pour les véhicules charnière, notamment, les véhicules de 9 à 10 tonnes de PTC"[1].
Il apparaît donc que ces droits et taxes frappent plus lourdement les petits porteurs que les moyens et gros porteurs ainsi que les tracteurs.

---

[1]- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit. P. 23.

Tableau II-8

Tarif des droits à l'importation en vigueur en 1985 (en % de la valeur CAF)

| Type de véhicule | Droit fiscal | Droit de douane | TVA | Taux global |
|---|---|---|---|---|
| Tracteur routier | | | | |
| - moins de 110 kw | 15 | 10 | 11 | 38,75 |
| - 110 kw et plus | 20 | 5 | 11 | 38,75 |
| Porteur | | | | |
| * Benne | | | | |
| - moins de 66 kw | 20 | 15 | 25 | 68,75 |
| - 66 à moins de 110 kw | 20 | 15 | 25 | 68,75 |
| - 110 à moins de 300 kw | 25 | 5 | 25 | 62,50 |
| - plus de 300 kw | 25 | 5 | 11 | 43,30 |
| * Autre | | | | |
| - moins de 66 kw | 20 | 15 | 25 | 68,75 |
| - 66 à moins de 110 kw | 20 | 15 | 25 | 68,75 |
| - 110 à moins de 300 kw | 15 | 15 | 11 | 44,30 |
| - plus de 300 kw | 15 | 15 | 11 | 44,30 |

Source : Chambre d'Industrie

Les pneumatiques et les pièces détachées supportent plus de taxes (respectivement 94 % et 75 %) que les véhicules. La taxation des pneumatiques est particulièrement lourde car elle "vise à faire payer les usagers de la route en fonction du kilométrage parcouru et donc en fonction de l'usage des infrastructures et de l'usure qu'ils provoquent"[1]. Mais cette explication semble insuffisante. Pourquoi faire supporter aux seuls pneumatiques le coût d'usage des infrastructures routières ? La taxation des pneumatiques particulièrement lourde s'explique mal si ce n'est, à notre avis, par le fait qu'elle constitue une source importante de recettes pour l'Etat : le pneu est un élément du véhicule dont la consommation est importante et régulière, en raison de son usure.

d) Les taxes spéciales sur les assurances

Une taxe spéciale est prélevée sur les contrats d'assurance. Pour l'assurance automobile, le taux de cette taxe est de 10 % des primes.

2-2-2 La fiscalité spécifique

La fiscalité spécifique regroupe les taxes suivantes : La taxe spéciale sur les transports privés de marchandises (TSTPM), la taxe sur les carburants et lubrifiants, les autres taxes spécifiques ("vignette", droits de timbre).

1- DCTT, Décembre 1983, op. cit. P. 1.23.

a) La TSTPM

Introduite en Décembre 1969 sur pression des transporteurs, la TSTPM frappe, comme son nom l'indique, les transports pour compte propre. Elle vise à uniformiser les conditions de concurrence entre le transport public et le transport privé. Elle est semblable à la patente avec un tarif calculé selon la même modalité et affecte les véhicules de charge utile supérieure ou égale à 2,5 t. La taxe fixe est de 12 000 FCFA pour un véhicule de CU inférieure ou égale à 3 t. Au delà, s'ajoute une taxe variable de 500 F par tonne ou fraction de tonne supplémentaire.

b) Les taxes sur les carburants et lubrifiants

Les taxes sur les carburants et lubrifiants constituent un poids considérable dans la fiscalité des transports. En 1985, elles représentent 47 % des recettes fiscales procurées par les transports de marchandises[1].
La part des taxes dans le prix à la pompe des carburants en vigueur depuis le 1er mai 1987 (date de la dernière modification des prix) est la suivante :

- super: 46,2 %,
- Essence: 44,0 %,
- Gas-oil: 35.2 %.

Au titre du carburant, les véhicules lourds qui utilisent du gas-oil, paient moins de taxes que les véhicules légers (carburant utilisé : essence).
Pour les lubrifiants, une fiscalité générale de 197 F/l est applicable.

c) Les autres taxes spécifiques

Il s'agit principalement de la taxe différentielle ou "vignette" et des différents droits de timbre perçus lors de l'attribution, du renouvellement des autorisations, de transport ou de l'immatriculation des véhicules.
La vignette est perçue annuellement pour tous les véhicules à moteur exceptés les véhicules de l'Administration, des véhicules diplomatiques et ceux exclusivement affectés à des travaux agricoles. Le tarif de cette taxe, fonction de la puissance fiscale du véhicule, est depuis 1988 le suivant, pour les véhicules à moteur de plus de 2 roues :

---

[1]- Voir DCGTX, Plan National de Transport, Volume XIV-2, op. cit., Annexe III, tableau 5.

Puissances fiscales de 1 à 4 CV ..... 18 000 FCFA
de 5 à 7 CV ..... 31 500
de 8 à 11 CV ..... 45 000
de 12 à 15 CV ..... 90 000
au-dessus de 15 CV
- véhicule ayant plus de 2 ans ..... 180 000
- véhicule ayant moins de 2 ans ..... 225 000

Les véhicules de cinq ans ou plus bénéficient d'un abattement de 25 %. Pour les véhicules ayant 10 ans ou plus il est appliqué une taxe uniforme de 4 000 F.

Les taux des droits de timbre sont les suivants :

* Immatriculations et mutations, duplicata
- moins de 7 CV ..... 6 250 FCFA
- 7 à 11 CV ..... 12 250 FCFA
- plus de 11 CV ..... 18 250 FCFA

* Autorisation de transport ..... 5 000 FCFA
* Permis de conduire ..... 5 000 FCFA
* Réception du véhicule .....60 000 FCFA
* Réception à titre isolé ..... 2 000 FCFA

A l'issue de cette présentation, on remarque que la fiscalité ivoirienne des transports n'est pas totalement neutre :

- dans l'exploitation des véhicules où les petits véhicules supportent plus de taxes (droits d'importation plus élevés ; impôts sur BIC ramenés à la tonne de charge utile, plus élevés),
- dans le statut juridique du transport où les pouvoirs publics ont dû rétablir les conditions de concurrence entre transport public et transport privé en appliquant à ce dernier une taxe spécifique,
- au niveau de la position concurrentielle entre petits transporteurs et grands transporteurs, les premiers échappent en fait à la contribution employeur.

Malgré ces incidences, il est possible de considérer avec une mission du BCEOM lors d'une assistance technique à la DCTT, que globalement le système fiscal ivoirien des transports routiers "n'engendre pas d'effets pervers majeurs"[1].

---

[1]- DCTT, Décembre 1983, op. cit. P. 4.6.

2-3 La réglementation technique

La réglementation technique concerne les dispositions relatives aux visites techniques des véhicules dites visites SICTA et aux charges à l'essieu.

2-3-1 Les visites SICTA

Les visites SICTA sont obligatoires. Elles permettent d'assurer le contrôle technique des véhicules dans le but de vérifier leur état conformément aux exigences de sécurité et au code de la route. Les véhicules de plus de 3,5 tonnes de PTAC doivent être présentés pour les visites techniques tous les 6 mois.
Ces visites techniques sont effectuées par la Société Ivoirienne de Contrôles Techniques Automobiles et Industriels (SICTA), une société privée[1] qui dispose d'installations fixes à Abidjan et à Bouaké et de stations mobiles dans les autres grandes villes. En principe, les moyens existent donc pour assurer un bon contrôle de l'état des véhicules quelle que soit leur localisation sur le territoire national. Toutefois, des pratiques frauduleuses permettent souvent à certains usagers de contourner la réglementation. Il s'agit, par exemple, de la possibilité de louer ou d'emprunter à d'autres véhicules des pneus en bon état pour équiper les véhicules à présenter à la visite technique. Il est difficile de connaître précisément les chiffres relatifs à cette situation. Mais, celle-ci semble vieille et d'une ampleur notable puisqu'un séminaire sur la sécurité routière, tenu en 1982 à l'ENSTP de Yamoussoukro, proposait déjà des contrôles inopinés sur des éléments comme les pneumatiques dont l'état peut être apprécié à "l'oeil nu".
En dehors de l'existence de ces pratiques qui sont surtout le fait de certains petits transporteurs, à cause sans doute des problèmes de trésorerie, les visites techniques présentent dans l'ensemble une certaine efficacité : pour l'ensemble des véhicules, "le taux de refus à la première visite se situe entre 30 et 35 %"[2].
De l'avis des usagers, ces visites constituent une incitation à l'entretien du matériel, ce qui va dans le sens de l'amélioration de l'état du parc et de la sécurité des transports.
Il faut noter que depuis avril 1991, le Ministère chargé des transports a introduit une certaine souplesse dans le système des visites techniques : les usagers bénéficient désormais d'un délai de grâce de 5 jours à l'expiration de la validité du certificat de visite qui porte la date du dernier contrôle.

---

1- Avant 1989, la SICTA était une société d'Etat.
2- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit. P. 25.

2-3-2 Les charges à l'essieu

Pour les essieux simples et tandems les charges sont limitées respectivement à 10 et 17 tonnes. Mais il ressort de la campagne de pesées réalisées en 1989 par la DCGTX qu'environ 1 véhicule sur 3 est en surcharge.

Nous venons de présenter le cadre réglementaire qui régit les transports de marchandises en Côte d'Ivoire. Cet examen a montré que dans le principe il existe des instruments d'intervention visant notamment le contrôle du parc, la sécurité des usagers, la qualification des transporteurs dans le souci d'une prestation de qualité. Mais dans son application, cette réglementation est globalement peu satisfaisante. Le non respect des textes fondamentaux qui se traduit pratiquement par l'abaissement des barrières juridiques, techniques et financières[1] a conduit à un certain nombre de difficultés, de conséquences apparues plus facilement perceptibles à cause de la crise économique (baisse d'activité) et aussi à causse des contraintes spatio-temporelles (déséquilibre des flux, variations saisonnières du trafic) caractérisant les transports de marchandises en Côte d'Ivoire.

Il convient d'analyser maintenant le fonctionnement de ce système de transport en examinant notamment les principaux acteurs, le comportement des transporteurs, leurs réactions à certains aspects de la réglementation.

## III- LE FONCTIONNEMENT DES TRANSPORTS TERRESTRES DE MARCHANDISES

Notre analyse du fonctionnement du secteur des transports terrestres de marchandises en Côte d'Ivoire se rapporte principalement au transport routier.
Elle est menée autour des trois aspects suivants, liés à l'activité des transports :

- les trafics : une double approche par l'offre et la demande permettra d'une part de caractériser à grands traits le volume global des trafics et sa répartition modale, les transports routiers (parc des véhicules, structure des trafics, utilisation des véhicules,...), d'autre part de dépasser cette vision sectorielle quelque peu étroite pour suivre le transport dans son lien avec les autres activités dont il constitue une composante essentielle,
- les différents acteurs des transports routiers,
- l'exploitation des entreprises de transport routier.

---

[1]- Les verroux financiers sont en définitive assez lâches. Si les véhicules neufs coûtent cher et les conditions de crédit peu favorables, il existe un important marché de l'occasion (moyens porteurs), même dans la filière importation. En outre, une cessation d'activité n'est pas trop chère : il est possible de revendre le matériel.

## 1- DONNEES SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE DE TRANSPORT DE MARCHANDISES[1]

### 1-1 Répartition modale des trafics

L'analyse de l'évolution du trafic intérieur ferroviaire retracée à l'Annexe II-4 montre que celui-ci connait une baisse régulière depuis 1975, passant de 254 000 tonnes à 144 000 tonnes en 1984. Cette tendance à la baisse affecte également le trafic en termes de tonnes-kilomètres.

Depuis 1978, le trafic intérieur Côte d'Ivoire représente moins du tiers de l'ensemble du trafic ferroviaire (trafic intérieur Côte d'Ivoire + trafic international - hors trafic intérieur du Burkina Faso). Cette part est en diminution, le plus bas niveau ayant été atteint en 1982 avec environ 16 %.
Au plan du trafic intérieur à la Côte d'Ivoire, le chemin de fer subit une vive concurrence du transport routier qui occupe une position prépondérante.

Le réseau ferré ivoirien étant caractérisé par l'existence d'une seule ligne de chemin de fer, la comparaison avec le trafic routier ne tient compte que des seuls échanges entre les localités situées dans le corridor du chemin de fer. Avec cette approche, le trafic intérieur à la Côte d'Ivoire, toutes marchandises confondues, sur l'axe ferroviaire Abidjan-Bouaké-Ferké-Ouangolodougou est en 1985 de 692 800 tonnes pour les 2 modes (fer+route), ce qui représente 39 % du trafic ferroviaire total (y compris le trafic international).

Si on considère seulement les principaux produits transportés (ou susceptibles de l'être) par voie ferrée (voir tableau II-9), on remarque que pour le trafic intérieur, le chemin de fer a acheminé en 1985 environ 126 000 tonnes sur un trafic total (fer + fer) de 502 000 tonnes qui transitent dans le corridor du fer. La part de marché du fer ressort ainsi à 25 %. Cette part est constituée, comme l'indique le tableau II-9, avec 8 produits représentant environ 79 % de l'ensemble du trafic intérieur du fer.

---

[1]- Cette présentation s'appuie, sauf indication contraire, sur les statistiques issues des enquêtes réalisées en 1986 par la DCGTX, dans le cadre du Plan National de Transport. Nous avons également eu recours aux résultats de l'étude des transports réalisée en 1975 par la SETEC, pour situer l'évolution du secteur.

Tableau II-9

Répartition modale des trafics intérieurs Côte d'Ivoire en 1985
pour huit principaux produits

| Produits | Trafics route et fer confondus (en tonnes) | Trafic fer (en tonnes) | Trafic route (en tonnes) |
|---|---|---|---|
| Ciment | 115 000 | 5 964 | 109 036 |
| Hydrocarbures | 140 000 | 62 774 | 77 226 |
| Coton fibre | 49 200 | 20 958 | 28 242 |
| Engrais | 36 900 | 7 366 | 29 534 |
| Céréales | 36 100 | 1 641 | 34 459 |
| Sucre | 37 900 | 0 | 37 900 |
| Riz | 50 000 | 17 363 | 32 637 |
| Tourteaux | 37 200 | 9 948 | 27 252 |
| total | 502 300 | 126 014 | 376 286 |

Source : DCGTX, PNT, Vol XVI, Avril 1988.

La faiblesse de la part de marché du fer est liée à plusieurs facteurs qui expliquent également la baisse du trafic ferroviaire. Nous en retiendrons essentiellement deux :

- la concurrence considérable du transport routier qui résulte de la conjugaison d'au moins deux faits importants :
  . l'axe ferré Abidjan-Bouaké-Ouangolo est doublé d'un itinéraire bitumé en bon état comportant même environ 140 km d'autoroute. Les acheminements s'en trouvent donc améliorés en termes de délais (rapidité) et de sécurité,
  . le parc de véhicules routiers (camions et tracteurs) est important (plus de 14 000 véhicules en 1987) et connait actuellement une situation de surcapacité,
- la détérioration de la qualité de service de la Régie Abijan Niger - RAN (entreprise de transport ferroviaire dissoute et remplacée en juin 1989 par la SICF) due au vieillissement du matériel roulant.

Pour mieux comprendre et apprécier l'ampleur de cette désaffection pour le fer, nous examinons quatre produits qui conviennent en principe au transport ferroviaire.
Une première remarque s'impose : la plupart des transporteurs routiers acceptent des prix bas, ce qui est lié, entre autres facteurs, à la surcapacité du parc. Pour le ciment, l'engrais et le coton, par exemple, les prix moyens de transport (en F/tkm), pratiqués sur longues distances sont donnés ci-après pour les deux modes.

| Produits | Route (1) | Fer (2) |
|---|---|---|
| Ciment | 16,80 | 16,38 |
| Engrais* | 17,50 | 16,19 |
| Coton* | 30,10 | 19,84 |

Source: (1) INRETS/LET, op. cit. tableau 23, P. 64.
(2) SICF

Les relations considérées pour le fer sont : Abidjan-Bouaké (324 km) ; Abidjan-Ferkessédougou (568 km) ; Abidjan-Ouangolodougou (615 km) ; Ferkessédougou-Bouaké (244 km) ; Ouangolodougou-Bouaké (292 km).

* Pour le fer, les prix indiqués tiennent compte de la réduction consentie à la CIDT par la SICF.

En première analyse donc le fer paraît offrir des prix de transport inférieurs. Mais en réalité ce mode n'est pas aussi compétitif que ne laissent apparaître ces chiffres, si l'on tient compte des frais du transport d'approche et du transport terminal pour les clients non embranchés. En outre, pour le chemin de fer, les chargeurs bénéficient de remises pour les grandes quantités . Ainsi pour l'engrais et le coton, il est consenti à la CIDT, des réductions respectives de 9,6 à 14 % et de 7,4 à 19,9 % selon les relations.

Comme produit "pauvre" et pondéreux, le ciment devrait être, en principe, destiné au fer pour les grandes expéditions (lots importants, longues distances). Or, les statistiques indiquent que le fer a acheminé en 1985, 5 964 tonnes de ciment sur Bouaké, soit seulement 5 % de la consommation totale de cette localité[1]. Cette situation est paradoxale si on considère le fait que les grands distributeurs possèdent un dépôt à Bouaké. La SOCIMAT et la SCA, par exemple, disposent chacune d'un dépôt embranché à Bouaké pouvant être approvisionné par des lots importants ou des trains complets, dans la mesure où, comme il apparaît, le fer est bien adapté à ce trafic.

L'engrais qui est également un produit "pauvre" se prête bien au transport par fer. Mais en 1985, le chemin de fer n'a assuré que 20 % de l'ensemble de la consommation d'engrais de son corridor, qui provient exclusivement d'Abidjan. Pourtant, la CIDT et la SODESUCRE qui reçoivent l'essentiel de l'engrais destiné au centre et au Nord du pays, possèdent des usines situées dans la zone d'influence du chemin de fer et où les différents approvisionnements transitent d'abord (stockage) avant leur éclatement (distribution) sur les zones de consommation.

---

1- DCGTX, *Plan National de Transport. Volume XVI. Evolution et perspectives de trafic sur l'axe Abidjan-Bouaké-Ouangolodougou-Burkina Faso- Mali : l'enjeu de la concurrence rail- route*, Abidjan, Avril 1988, P. 8.

Pour le coton dont la culture s'est développée dans le Nord, le fer a transporté en 1984-85 43 % du trafic total. Cette part peut être considérée comme faible eu égard à l'existence dans la zone desservie par le fer, des usines d'égrenage de coton et des entrepôts de stockage d'où est expédié le coton fibre sur Abidjan, Bouaké, Dimbokro et Agboville, qui sont par ailleurs d'importantes gares ferroviaires. Le fer constitue un atout majeur dans la politique de transport de la CIDT qui détient la maîtrise de ses expéditions (contrôle des opérations de transport, choix du mode de transport). Tout comme pour le coton fibre destiné au marché local et expédié vers des localités situées sur l'axe ferroviaire, les exportations transitent par des entrepôts situés à Vridi (Abidjan) accessibles par le fer. Le coton constitue par ailleurs un fret de retour pour le chemin de fer dont les principaux flux s'effectuent dans le sens Sud-Nord. Des négociations judicieuses pourraient donc permettre à la CIDT d'obtenir des tarifs intéressants.

1-2 Le trafic routier

1-2-1 Le parc de véhicules routiers

Le parc ivoirien de véhicules routiers est estimé par croisement de différentes sources (fichier des cartes grises, fichier des vignettes, statistiques de ventes des véhicules neufs,...) en raison de certaines lacunes que présentent ces sources, prises individuellement.
Les dernières estimations effectuées dans le cadre des études du Plan National de Transport (PNT) sont fondées sur les données de ventes de véhicules neufs, les taux de survie estimés des véhicules suivant leur type et leur âge, avec calage des taux sur les valeurs de parc estimées lors des précédentes études. Les résultats obtenus sont présentés au tableau II-10 pour les transports de marchandises.

Tableau II-10
Evolution du parc de véhicules de transport de marchandises

| | 1979 | 1983 | 1987 |
|---|---|---|---|
| Camionnettes | 20 783 | 24 000 | 20 700 |
| Camions | 16 698 | 16 800 | 11 660 |
| Tracteurs routiers | 3 820 | 4 200 | 2 916 |
| Total | 41 301 | 44 500 | 35 276 |

Source : DCGTX, PNT, Rapport final 3, Avril 1988, P. 6

Après une légère augmentation de 2,2 % par an de 1979 à 1983, le parc enregistre une baisse notable de 5,9 %/an de 1983 à 1987. La baisse est générale sur cette deuxième période pour les trois catégories de véhicules :

- camionnettes : 3,6 %/an,
- camions : 8,7 %/an,
- tracteurs routiers : - 8,7 %/an.

Il en ressort une baisse globale de l'ensemble du parc de 2 % par an de 1979 à 1987. Deux facteurs essentiels expliquent cette baisse. Ils résultent du rapprochement de l'évolution du parc de celle des ventes de véhicules neufs que retrace par la figure II-3, à partir des données présentées à l'Annexe II-5.

a) La baisse du parc est liée à une mévente des véhicules neufs amorcée en 1980-81. Les ventes se sont effondrées de 1983 à 1985 avant de connaître une amélioration à partir de 1986 sans cependant atteindre le niveau de 1980/81. Cette amélioration est liée à une meilleure conjoncture économique traduite par la reprise de la croissance du trafic total du port d'Abidjan qui a enregistré une hausse d'environ 10 % en 1984 et 11 % en 1985, après trois années de baisse consécutives (1981 à 1983) comme l'indique l'Annexe III-6.

La mévente générale des véhicules a une incidence plus marquée sur l'évolution du parc de camions et de tracteurs routiers dont les ventes enregistrent une plus forte baisse (respectivement 13,3 %/an et 16,3 %/an).

Cette mévente est, elle-même, liée à la crise économique qui frappe la Côte d'Ivoire depuis le début des années 1980. Il s'en est suivi alors une baisse générale des trafics consécutive au ralentissement de l'activité économique.

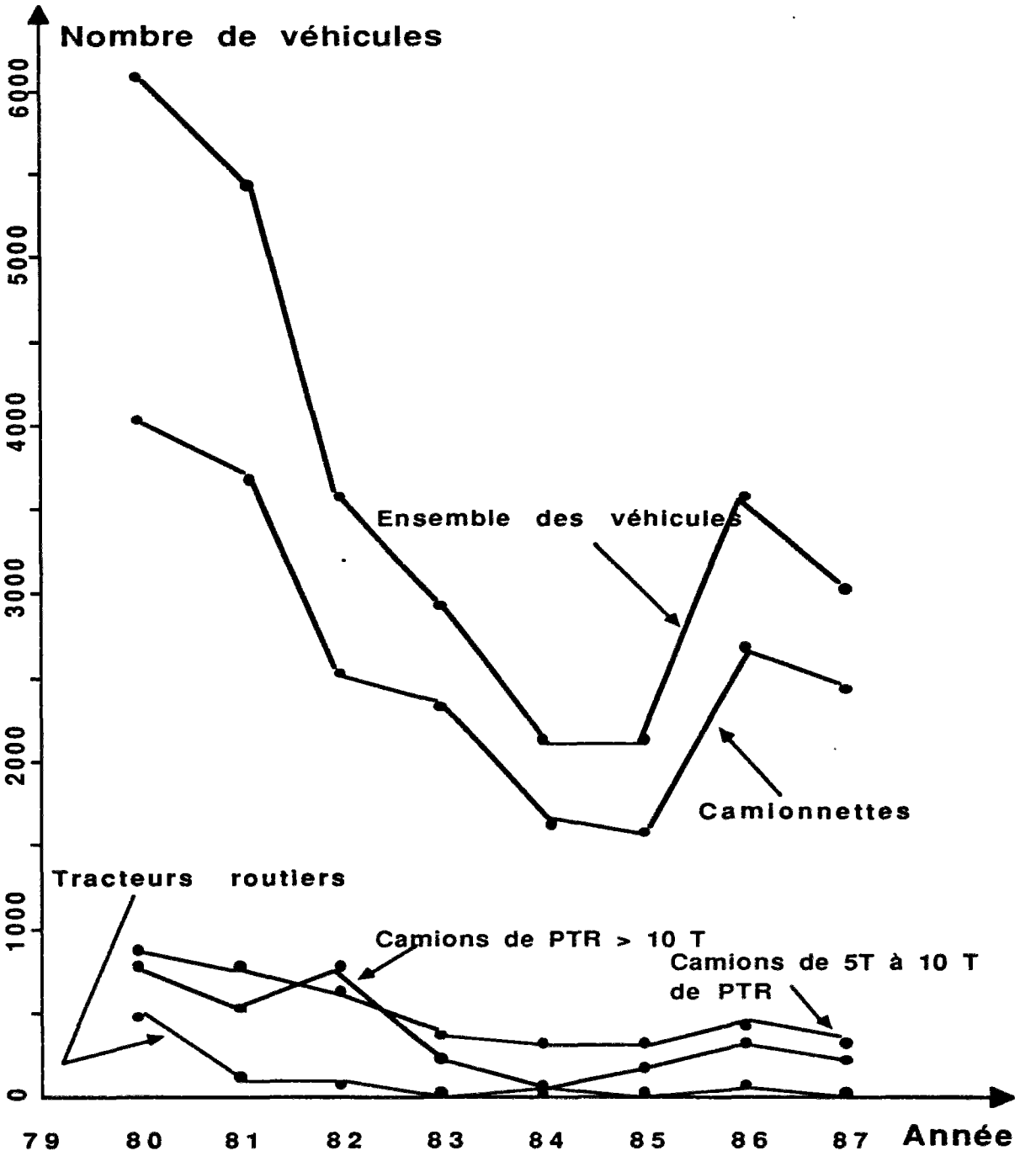
b) Le vieillissement du parc affecte également son évolution. Selon les résultats des enquêtes DCGTX, les véhicules achetés pendant le boom économique de la fin des années 70 sont aujourd'hui hors de service dans leur grande majorité. Le taux de survie de ces véhicules est de l'ordre de 30 %. En moyenne, sur 3 véhicules, on trouve 1 encore en exploitation, 1 seul remplacé et 1 définitivement immobilisé[1].

---

[1]- DCGTX, PNT - Volume VII, P. 16

Figure II-3

Evolution des ventes de véhicules neufs de transport de marchandises



### 1-2-2 Analyse des mouvements de marchandises

#### 1-2-2-1 La structure des trafics

Le tableau II-11 indique la structure du trafic par catégorie de marchandises ainsi que son évolution entre 1975 et 1986.
Les principaux résultats de la comparaison sont les suivants :

- le trafic 1986 est en augmentation par rapport à celui de 1975. Le taux de croissance moyen annuel sur la période ressort à 3,6 % pour les tonnes transportées et 5,2 % pour les tonnes-kilomètres effectuées. On note en effet un accroissement du parcours moyen de l'ensemble des marchandises (290 km en 1986 contre 244 en 1975),
- le trafic d'ananas et bananes douces est pratiquement stable ; ces produits sont expédiés sur des distances en moyenne plus courtes en 1986 qu'en 1975,
- le café vert et le bois en grumes sont légèrement en baisse mais alors que le parcours moyen du café vert a augmenté celui du bois a diminué,
- les trafics de produits alimentaires, de cacao et de produits vivriers enregistrent une forte augmentation et un accroissement de leur parcours moyen.

La structure du trafic est plus diversifiée par rapport à 1975. Par exemple, le bois en grumes qui représentait 32,2 % des tonnages en 1975 n'atteint plus que 18,5 % en 1986.

En considérant la structure des trafics de 1986, les secteurs qui engendrent le fret peuvent être répartis en six grands groupes de produits :

- le secteur des produits agricoles : 29 % des tonnes,
- le secteur des produits forestiers : 25 %,
- le secteur des produits alimentaires : 18 %,
- le secteur des produits élaborés : 13 %,
- le secteur des produits de construction : 9 %
- le secteur des produits pétroliers : 6 %.

Tableau II-11

Evolution du trafic routier par catégorie de marchandises de 1975 à 1986

| CATEGORIES DE MARCHANDISES | MILLIERS DE TONNES | | | | | MILLIONS DE TONNES-KILOMETRES | | | | | PARCOURS MOYENS KM | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1975 (1) | | 1986 (2) | | TX.C. | 1975 (1) | | 1986 (2) | | TX.C. | 1975 (1) | 1986 (2) |
| | QUANTITE | % | QUANTITE | % | M. A* (%) | QUANTITE | % | QUANTITE | % | M. A. * (%) | | |
| 1- PRODUITS VIVRIERS | 436 | 7,6 | 908 | 10,7 | 6,9 | 108 | 7,7 | 262 | 10,7 | 8,4 | 248 | 288 |
| 2- CAFE VERT ** | 294 | 5,1 | 249 | 2,9 | - 1,5 | 65 | 4,6 | 71 | 2,9 | 0,8 | 221 | 285 |
| 3- CACAO | 198 | 3,4 | 573 | 6,8 | 10,1 | 46 | 3,3 | 137 | 5,6 | 10,4 | 232 | 239 |
| 4- ANANAS ET BANANES DOUCES | 271 | 4,7 | 256 | 3,0 | - 0,5 | 33 | 2,4 | 30 | 1,2 | - 0,9 | 122 | 117 |
| 5- AUTRES PRODUITS AGRICOLES | 324 | 5,6 | 655 | 7,8 | 6,6 | 79 | 5,6 | 212 | 8,7 | 9,4 | 244 | 324 |
| 6- BOIS EN GRUMES ** | 1 849 | 32,2 | 1 562 | 18,5 | - 1,5 | 414 | 29,5 | 332 | 13,6 | - 2,0 | 224 | 212 |
| 7- PRODUITS ALIMENTAIRES | 424 | 7,4 | 1 659 | 19,6 | 13,2 | 104 | 7,4 | 499 | 20,4 | 15,3 | 245 | 301 |
| 8- PRODUITS ELABORES | 978 | 17,0 | 1 229 | 14,5 | 2,1 | 256 | 18,3 | 426 | 17,5 | 4,7 | 262 | 347 |
| 9- CIMENT ET MATERIAUX DE CONSTRUCTION | 517 | 9,0 | 824 | 9,8 | 4,3 | 121 | 8,6 | 263 | 10,8 | 7,3 | 234 | 319 |
| 10- HYDROCARBURES | 452 | 7,9 | 532 | 6,3 | 1,5 | 176 | 12,6 | 209 | 8,6 | 1,6 | 389 | 393 |
| TOTAL | 5 743 | 100 | 8 447 | 100 | 3,6 | 1 402 | 100 | 2 441 | 100 | 5,2 | 244 | 290 |

Source : (1) SETEC, op. cit., P. 2.11

(2) DCGTX, "PNT - Résultats des enquêtes volume 20", Abidjan, Avril 1988.

* TX. C.M. A = Taux de Croissance Moyen Annuel

** La comparaison est effectuée sans compter dans le trafic 1986, celui du café cerise et celui des produits ligneux qui n'apparaissaient pas en 1975, respectivement pour le café et pour le bois. Si on n'en tient compte, les modifications suivantes peuvent être introduites:

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2- CAFE (VERT + CERISE) | 294 | 5,1 | 362 | 3,9 | 1,9 | 65 | 4,6 | 77 | 2,9 | 1,5 | 221 | 213 |
| 6- BOIS (EN GRUMES + PRODUITS LIGNEUX) | 1 849 | 32,2 | 2 372 | 25,3 | 2,3 | 414 | 29,5 | 515 | 19,6 | 2,0 | 224 | 217 |
| TOTAL | 5 743 | 100 | 9 370 | 100 | 4,6 | 1 402 | 100 | 2 630 | 100 | 5,9 | 244 | 281 |

1-2-2-2 Analyse géographique des trafics

La zone d'Abidjan constitue la principale zone réceptrice et émettrice en 1986 avec 65 % de l'ensemble des mouvements. Sur 9 370 000 tonnes transportées au total, elle en a reçu 3 271 000, soit 35 %, et émis 2 824 000, soit 30 %, occupant ainsi le premier rang des zones réceptrices et émettrices.

Tableau II-12 a

Répartition du trafic reçu en 1986 par la zone d'Abidjan
par catégorie de marchandises

| CATEGORIES DE MARCHANDISES | MILLIERS DE TONNES | % |
|---|---|---|
| Bois en grumes et usinés | 778 | 23,8 |
| Cacao | 462 | 14,1 |
| Autres produits vivriers ou agricoles | 256 | 7,8 |
| Ananas et bananes douces | 250 | 7,6 |
| Bois de chauffe et charbon de bois | 237 | 7,2 |
| Autres produits alimentaires | 216 | 6,6 |
| Café | 201 | 6,1 |
| Emballages vides | 157 | 4,8 |
| Sucre et mélasse | 136 | 4,2 |
| Autres produits semi-finis | 93 | 2,8 |
| Igname et manioc | 85 | 2,6 |
| Coton | 82 | 2,5 |
| Autres | 318 | 9,7 |
| T o t a l | 3 271 | 100,0 |

Source : DCGTX, PNT, Rapport final 3, Avril 1988, P. 38

Par rapport à 1975, le pouvoir d'attraction de la zone d'Abidjan s'est notablement réduit alors que celui d'émission est demeuré stable puisque ses réceptions et ses émissions représentaient respectivement 41 % et 29 % du trafic total 1975.

La composition des réceptions de trafic de la zone d'Abidjan (voir tableau II-12 a) indique que celles-ci sont concentrées en 1986 sur quatre catégories de produits : bois en grumes et produits ligneux, café, cacao, produits vivriers ou autres produits agricoles, qui représentent 72 %. Pour les émissions de cette zone (voir tableau II-12 b), les produits de construction, les hydrocarbures, les engrais, les produits finis et les produits alimentaires représentent 90 %.

Tableau II-12 b

Répartition du trafic émis par la zone d'Abidjan
par catégorie de marchandises

| CATEGORIES DE MARCHANDISES | MILLIERS DE TONNES | % |
|---|---|---|
| Ciments - matériaux de construction | 564 | 20,0 |
| Hydrocarbures | 422 | 14,9 |
| Divers produits finis | 302 | 10,7 |
| Boissons | 281 | 10,0 |
| Riz | 212 | 7,5 |
| Farine | 184 | 6,5 |
| Autres produits alimentaires | 164 | 5,8 |
| Animaux vivants - viandes - poissons | 137 | 4,9 |
| Engrais | 171 | 6,1 |
| Autres produits semi-finis | 120 | 4,2 |
| Autres | 267 | 9,5 |
| T o t a l | 2 824 | 100,0 |

Source : DCGTX, op. cit., P. 39

La zone de San-Pédro constitue en 1986 également une des principales zones réceptrices, avec 1 090 000 tonnes, soit 12 % du tonnage total transporté. La force d'attraction de cette zone est en légère croissance : en 1975, le taux des réceptions était de 10 %.

Au plan des émissions, la zone de San-Pédro est également en légère expansion. Elle émet 2 % du trafic total en 1986 contre 1 % en 1975, passant ainsi du 19ème au 16ème rang des zones émettrices (voir tableau II-13). Mais c'est Bouaké qui réalise la meilleure performance occupant la 2ème place en 1986 (12ème en 1975) avec une proportion de ses émissions égale à 4,6 % des échanges.

Tableau II-13
Principales zones émettrices du flux de marchandises

| CLASSEMENT 1986 | CLASSEMENT 1975 | PRINCIPALES ZONES EMETTRICES | TRAFIC ANNUEL MILLIER DE TONNES | TRAFIC ANNUEL % | OBSERVATIONS SUR LA STRUCTURE DU TRAFIC (PRINCIPAUX PRODUITS) | RAPPORT 86/75 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 1 | ABIDJAN | 2824 | 30,1 | voir tableau II-12 b | 1,89 |
| 2 | 12 | BOUAKE | 434 | 4,6 | 86 000 t hydrocarbures<br>43 000 t emballages vides<br>42 000 t divers produits fi-nis (non alimentaires)<br>41 000 t autres produits alimentaires | 2,76 |
| 3 | 3 | ABOISSO | 434 | 4,6 | 121 000 t ananas frais + bananes douces<br>89 000 t bois et produits ligneux<br>90 000 t autres produits alimentaires | 1,31 |
| | 10 | DALOA | 369 | 3,9 | 137 000 t bois et produits ligneux<br>43 000 t cacao<br>3 000 t café | 1,83 |
| 5 | 5 | GUIGLO | 343 | 3,7 | 288 000 t bois et produits ligneux | 1,15 |
| 6 | 11 | DABOU | 336 | 3,6 | 135 000 t bois et produits ligneux<br>61 000 t autres produits alimentaires<br>37 000 t autres produits vivriers ou agricoles | 1,90 |
| 7 | 6 | DIVO + LAKOTA | 335 | 3,6 | 157 000 t bois et produits ligneux<br>63 000 t cacao<br>36 000 t café | 1,19 |
| 16 | 19 | SAN-PEDRO | 192 | 2,0 | 57 000 t riz<br>51 000 t ciment, matériaux, produits de carrière | 2,70 |
| | | AUTRES ZONES | 4103 | 43,8 | | 2,06 |
| | | TOUTES ZONES | 9370 | 100,0 | | 1,63 |

Source : DCGTX

Au total, 14 % seulement des mouvements de 1986 (11 % en 1975) concernent la zone de San-Pédro. Comme second débouché maritime de la Côte d'Ivoire, depuis l'ouverture en 1971 de son port, San-Pédro ne joue donc pas encore pleinement son rôle de pôle d'équilibre par rapport à Abidjan (65 % des mouvements).

### 1-2-2-3 Mouvements des marchandises, utilisation des véhicules et statut du transport

Dans le but d'approfondir la présentation du panorama général du transport des marchandises, nous examinons maintenant la ventilation de l'offre de la demande de transport selon :

- la catégorie de véhicule en nous intéressant ainsi à l'utilisation des véhicules, donc à la production du transport,
- la distance de transport qui reflète mieux l'importance du rôle du transport dans le système de production ou de distribution.

Au plan des mouvements des véhicules, il ressort des résultats des enquêtes DCGTX que sur l'ensemble des trafics 1986, les camions ont effectué la plus forte proportion des déplacements avec 44 % des véhicules-kilomètres, pour un parcours moyen de 171 km. Mais les ensembles articulés mieux chargés (chargement moyen 21,6 à 24,3 t) ont transporté le plus de marchandises avec 64 % des tonnages (voir tableau II-14) sur de grandes distances (parcours moyen de 278 à 303 km).

Tableau II-14

Répartition du tonnage de marchandises transportées en 1986 selon la catégorie du véhicule

| CATEGORIE DE VEHICULE | TONNAGE (MILLIERS DE TONNES) | % |
|---|---|---|
| Camionnettes | 463 | 5,0 |
| Camions | 2 900 | 31,0 |
| Ensembles articulés | 5 993 | 64,0 |
| T o t a l | 9 356 | 100,0 |

Source : DCGTX

Pour les camions, une segmentation plus fine selon la classe de charge utile donne les résultats suivants :

- les petits porteurs (5 et 6 t) qui ne représentent que 15 % en termes de mouvements de véhicules, ont assuré le quart du tonnage transporté par camions sur des distances relativement importantes (190 km en moyenne) pour un chargement moyen de l'ordre de 4 t,
- les moyens porteurs de (6 à 12 t) ont effectué 18 % des mouvements des camions pour un tonnage représentant 53 %, transporté en moyenne sur 191 à 220 km avec un chargement moyen d'environ 7 à 8 t.

L'examen de quelques produits importants choisis parmi les principaux secteurs qui engendrent le trafic permet de préciser le rapport du transport à l'espace géographique. Les parcours moyens de ces produits répartis par type de véhicule (voir tableau II-15) sont élevés. Ceci montre qu'en général la production est spatialement concentrée.
D'autres facteurs expliquent ces grandes distances. Par exemple , pour le cacao dont la production est pourtant répartie en zone de forêt et le coton fibre, la consommation est également concentrée géographiquement (le cacao descend essentiellement à Abidjan pour être destiné à l'exportation et aux industries agro-alimentaires, le coton descend du Nord à Abidjan, Bouaké et Dimbokro pour l'exportation et les industries textiles). Les produits comme le sucre, la farine, les boissons, le ciment sont consommés sur l'ensemble du territoire national. Mais la distribution de ces produits est effectuée pratiquement sans dépôts régionaux, ce qui, ajouté à la concentration spatiale de leur production (généralement à Abidjan) rallonge les distances moyennes parcourues.

Tableau II-15

Trafics par type de véhicules et par marchandise

(Tonnages : en milliers ; Tkm : en millions ; PM : en km)

| MARCHAN-DISES | CAMIONNETTES-FOURGONNETTES | | | CAMIONS | | | ENSEMBLES ARTICULES | | | ENSEMBLE DES VEHICULES | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Tonnage | Tkm | PM* | Tonnage | Tkm | PM* | Tonnage | Tkm | PM* | Tonnage | Tkm | PM* |
| Cacao | 16,5 | 1,2 | 116 | 305,5 | 74,0 | 261 | 250,6 | 61,6 | 312 | 572,6 | 136,8 | 243 |
| Coton fibre | 1,0 | 0,6 | 246 | 18,0 | 6,7 | 210 | 95,5 | 49,9 | 473 | 114,5 | 57,2 | 399 |
| Sucre | 0,8 | 0,07 | 87 | 12,2 | 10,0 | 223 | 161,7 | 74,4 | 440 | 174,7 | 84,5 | 374 |
| Farine | 1,8 | 0,4 | 96 | 70,0 | 27,6 | 272 | 121,6 | 41,1 | 431 | 193,4 | 69,1 | 312 |
| Boisson | 24,1 | 0,7 | 114 | 350,6 | 76,6 | 208 | 174,4 | 41,6 | 309 | 549,1 | 118,9 | 198 |
| Ciment | 8,1 | 1,4 | 159 | 106,8 | 39,3 | 250 | 457,3 | 180,3 | 406 | 572,2 | 221,0 | 322 |

PM : Parcours Moyen

Source : DCGTX

1-3 Les contraintes du transport routier

Le fonctionnement du système ivoirien de transport routier de marchandises est affecté par des contraintes liées :

- d'une part à la vocation essentiellement agricole du pays dont les volumes de production subissent d'importantes variations, entraînant des fluctuations au niveau de la demande de transport,
- d'autre part à la répartition géographique des activités de production, caractérisées par un développement inégal entre Abidjan et les autres pôles que constituent les villes de l'intérieur du pays. Ceci se traduit par un déséquilibre des trafics échangés.

Il ressort notamment de ce dernier point, comme indiqué ci-avant au paragraphe 1-2-2-2, le poids prépondérant d'Abidjan (en termes d'émission et de réception des trafics de marchandises) dont les flux 1986 sont constitués :

- à la montée (sens Abidjan → Intérieur) essentiellement de produits élaborés, de matériaux de construction et d'hydrocarbures (56 %),
- à la descente (sens intérieur → Abidjan) pour l'essentiel de produits agricoles, forestiers ou vivriers (72 %).

Par ailleurs, les matrices origines-destinations établies à la suite des enquêtes 1986, montrent que les échanges entre les autres régions (Intérieur → Intérieur) sont faibles. Par exemple, Bouaké dont 58 % des réceptions proviennent du reste de la Côte d'Ivoire (hormis Abidjan, qui à elle seule, l'approvisionne pour 42 %) reçoit seulement 2 % des échanges en provenance des régions de Man, Daloa, (Ouest, centre-Ouest), environ 4 % des régions de Korhogo et Ferkessédougou (Nord) et moins de 1 % des régions d'Abengourou et Bondoukou (Est).

Le déséquilibre des flux de transport est accentué par des variations saisonnières de la demande. Ainsi, pendant la campagne agricole (par exemple, 80 % du cacao sont commercialisés d'Octobre à janvier), les flux dans le sens Intérieur → Abidjan sont nettement supérieurs à ceux dans le sens inverse. Par contre, pendant la saison des pluies (juillet-septembre) qui constitue la période creuse, les trafics en provenance d'Abidjan sont les plus importants : ces trafics se composent en général de produits non agricoles et donc peu affectés par les fluctuations saisonnières[1].

---

[1]- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit., Chapitre III, PP. 27-46

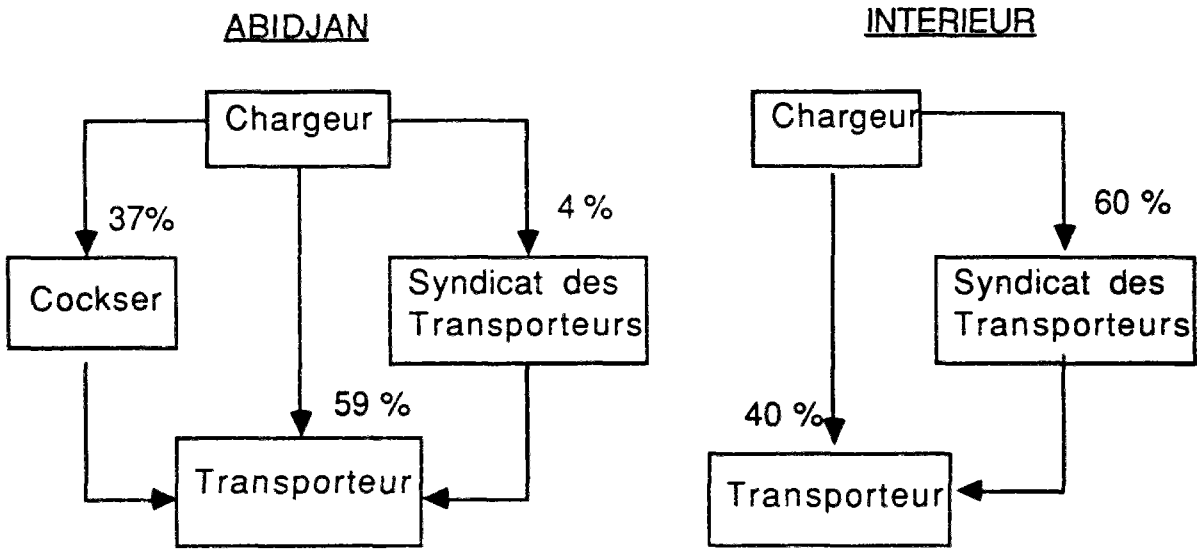
## 2- LES ACTEURS DES TRANSPORTS ROUTIERS ET L'ORGANISATION DE L'AFFRETEMENT

### 2-1 Généralités

L'organisation de l'affrêtement met en jeu quatre principaux types d'acteurs qui animent le transport routier intérieur de marchandises, en Côte d'Ivoire. Ces types d'acteurs sont : les chargeurs, les transporteurs, les affréteurs et le Syndicat des Transporteurs[1], une organisation professionnelle assurant également une fonction d'affréteur.

Les enquêtes 1986 (DCGTX) situent l'importance relative de chaque acteur dans l'affrêtement à Abidjan et à l'intérieur du pays comme l'indique la figure II-4.

Figure II-4
Organisation de l'affrètement




Nous décrivons ci-après ces acteurs tout en présentant leur rôle dans le fonctionnement de l'affrêtement et les facteurs explicatifs de leur importance relative.

---

1- Syndicat National des Transporteurs de Marchandises et de Voyageurs de Côte d'Ivoire.

2-2 Les chargeurs

Les chargeurs qui génèrent le trafic peuvent être regroupés en deux grandes catégories :

- les grands chargeurs : ils sont constitués notamment par les industries privées ou para-publiques, les compagnies et sociétés de commerce, les organismes publics, les auxiliaires de transport (transitaires),
- les petits chargeurs : ce sont les planteurs, les agriculteurs, les Groupements à Vocation Coopérative (GVC) ou coopératives agricoles, les commerçants grossistes.

Nous limitons cette présentation aux grands chargeurs. Les petits chargeurs seront étudiés lors de l'analyse de l'écoulement des produits vivriers (chapitres IV et V) d'où sont quasiment absents les grands chargeurs.

Liées généralement à la filière agro-alimentaire, les industries sont pour l'essentiel implantées à Abidjan. Mais quelques unités sont localisées à l'intérieur du pays : usines de tissage et de filature à Bouaké et Dimbokro (centre), complexes sucriers au nord, transformation de grumes au centre-ouest, usines de palmier à huile et de caoutchouc au sud-ouest.

Les organismes publics ou parapublics qui assurent la fonction de chargeur sont principalement :

- la Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Produits Agricoles (CSSPPA). Placée sous la tutelle du Ministère chargé de l'Agriculture, la Caisse de Stabilisation contrôle la commercialisation des deux principaux produits agricoles d'exportation que sont le café et le cacao. Elle s'occupe à ce titre de la gestion du transport de ces produits entre les centres de collecte et le port d'exportation,
- la Caisse Générale de Péréquation des Produits de Grandes Consommation (CGPPGC) qui est placée sous la tutelle du Ministère chargé du Commerce. La Caisse de Péréquation contrôle la distribution du riz importé. Elle détient la maîtrise du transport de ce produit qu'elle organise et paie en agréant un certain nombre de transporteurs publics. La distribution du riz importé est effectuée via des centres régionaux alimentés à partir des ports (Abidjan et San-Pédro). Le rôle et l'importance relative de cet établissement public sont examinés de manière approfondie au chapitre IV.

Les compagnies et sociétés de commerce assurent les fonctions de gros à Abidjan, de demi-gros et de détail dans les grands centres urbains (Préfectures, ou grandes villes) et sous-préfectures. Leurs activités concernent principalement les produits alimentaires (importés et locaux) dont elles assurent la distribution à partir d'Abidjan et dans une moindre mesure de Bouaké jusqu'aux différentes villes de l'intérieur du pays. Elles interviennent également dans la distribution des produits divers (matériaux de construction, fer à béton, tôles, etc), de la quincaillerie, du ciment... .
La distribution à l'intérieur du pays est effectuée à partir des magasins dont elles disposent et en faisant surtout appel à des transporteurs publics. Les informations à notre disposition ne permettent pas d'apprécier précisément le poids relatif des transports effectués pour compte propre. La distribution des produits alimentaires est en général plus forte pendant le premier et le dernier trimestres de l'année. Elle est particulièrement plus active à l'occasion des fêtes de fin d'année. Parmi les compagnies et sociétés de commerce, on note : SACI, SIDECO, PEYRISSAC, Général Import, CFCI,...

Les enquêtes réalisées en 1988 par l'INRETS, le LET avec la collaboration de l'ENSTP[1] dans le cadre de la recherche sur les coûts du camionnage en Côte d'Ivoire, donnent des caractéristiques relatives aux chargeurs et à leurs expéditions[2]. Ces enquêtes montrent notamment que, en termes d'expédition, l'industrie domine les activités des grands chargeurs : elle concerne un chargeur sur deux. Le commerce tient également une place importante avec deux chargeurs sur cinq.

Les expéditions des grands chargeurs s'effectuent majoritairement sur routes bitumées : les 2/3 de ces expéditions empruntent des routes bitumées à plus de 90 %. Elles suivent trois flux d'importance inégale :

- un flux constitué par 42 % des expéditions, concerne la distribution des produits industriels au départ d'Abidjan : engrais, ciment et hydrocarbures (75 % de ces expéditions),
- un flux (25 % des expéditions) concerne le transport du coton et du riz entre Préfectures ou grandes villes,
- un flux de concentration du coton (18 %) à partir d'une Sous-Préfecture ou d'un village à destination d'une Préfecture ou d'une grande ville.

---

1- Ecole Nationale Supérieure des travaux publics : établissement d'enseignement supérieur formant des ingénieurs de travaux publics et des techniciens supérieurs du génie civil.
2- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit., Chapitre 4 PP. 47-68.

Les grands chargeurs qui accompagnent rarement leurs expéditions réalisent dans l'ensemble des expéditions sur de grandes distances (338 km en moyenne). Ils ont généralement recours aux grands transporteurs ; les petits transporteurs auxquels ils font quelquefois appel doivent posséder des ensembles articulés ou de gros porteurs, les chargements moyens étant élevés (20 tonnes, 21 m3) : 70 % des expéditions sont effectuées par des ensembles articulés et 30 % par des camions porteurs.

Compte tenu de ces caractéristiques, les grands chargeurs disposent d'un important pouvoir de négociation des prestations de transport et des prix correspondants. Ce pouvoir de négociation est d'autant plus étendu que :

- les grands chargeurs peuvent réduire les contrats de transport avec parfois la menace chaque année de ne pas reconduire ceux qui existent,
- l'offre de transport routier est globalement excédentaire.

De l'avis de certains transporteurs, les grands chargeurs connaissent la tarification routière obligatoire qui leur sert de base de négociation des prix de leurs transports. Profitant de leur grande marge de manoeuvre, ils arrivent facilement à bénéficier de l'abattement de 15 % réglementaire alors même que les contrats qui justifient cette réduction sont, dans nombre de cas, inexistants. Dans ces conditions et du fait que ces chargeurs font le plus souvent appel aux grands transporteurs, le blocage de la TRO semble pénaliser beaucoup plus les entreprises modernes de transport que les artisans transporteurs. Les grands chargeurs effectuent leurs expéditions en transport public avec d'importantes surcharges. Ceci montre bien qu'ils trouvent que les tarifs de transport qu'ils consentent à payer ne reflètent pas en réalité le coût des prestations des transporteurs.

A l'exception des transports par citernes (hydrocarbures, huile de palme, ...) pour lesquels toute surcharge est matériellement impossible à cause de la limitation volumétrique, les autres expéditions sont en général effectuées avec surcharge : 3 véhicules sur 5 sont généralement en surcharge dont 2 à plus de 25 %"[1].

---

[1]- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit., P.55.

2-3 Les transporteurs

Le fichier des autorisations de transport (géré par la Direction des Transports) permet à certains égards de connaître la structure du secteur des transports routiers de marchandises. Il en ressort qu'en juin 1976, le secteur comptait 3 797 entreprises de transport public dont la répartition selon le nombre de véhicules possédés est indiquée au tableau II-16.

Tableau II-16

Répartition des entreprises de transport public de marchandises en fonction du nombre de véhicules possédés (juin 1976)

| Nombre de véhicules par entreprise | Nombre d'entreprises | % | Nombre de véhicules | % du parc public |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 411 | 63,5 | 2 411 | 26,0 |
| 2 | 662 | 17,4 | 1 324 | 14,3 |
| 3 | 239 | 6,3 | 717 | 7,7 |
| 4 | 135 | 3,6 | 540 | 5,8 |
| 5 à 10 | 246 | 6,5 | 1 845 | 19,9 |
| 11 à 20 | 66 | 1,7 | 1 023 | 11,0 |
| > 20 | 38 | 1,0 | 1 422 | 15,3 |
| T o t a l | 3 797 | 100,0 | 9 282 | 100,0 |

Source : Direction des Transports

Le tableau met en évidence le caractère atomisé de la profession : 91 % des entreprises de transport appartiennent à des artisans-transporteurs (possédant 1 à 4 véhicules) qui détiennent environ 54 % du parc.

On distingue trois grands types de transporteurs :

- les transporteurs structurés qui ont chacun une flotte d'au moins 5 véhicules,
- les commerçants-transporteurs qui effectuent du transport public avec leurs véhicules pour lesquels ils ont une autorisation de transport privé. Dans ce type, on trouve des petits commerçants dioulas possédant un ou deux véhicules et des commerçants libanais qui détiennent généralement un parc plus important,
- les artisans-transporteurs. Ce sont les petits transporteurs qui, en général, ne sont propriétaires que de 1 à 4 véhicules et qui ne vivent que du transport.

Le transport des produits vivriers ne concerne que les deux derniers types de transporteurs. Ils feront donc l'objet d'un examen approfondi aux chapitres IV et V. Nous présentons ci-après les transporteurs structurés. Ceux-ci disposent d'une comptabilité, emploient du personnel. Ce sont pour la plupart de petites ou moyennes entreprises qui ont donc une certaine taille comme l'indique le tableau II-17.

Tableau II-17

Taille des entreprises structurées de transport en 1984

| CLASSES DE SALARIES | NOMBRE D'ENTREPRISES | NOMBRE DE SALARIES |
|---|---|---|
| 5 à 9 | 3 | 20 |
| 10 à 19 | 8 | 121 |
| 20 à 49 | 8 | 247 |
| 50 à 100 | 6 | 449 |
| plus de 100 | 2 | 250 |

Source : Banque de données financières, citée par INRETS, LET, op. cit., P. 30.

Ces entreprises ont une forme d'organisation et de gestion modernes. Basées en général à Abidjan avec quelques agences dans les grandes villes (Bouaké, San-Pédro,...), les entreprises structurées effectuent des opérations de transport principalement centrées sur Abidjan (origine ou destination) en assurant de grandes relations (interrégionales, internationales).

Compte tenu de la baisse du trafic, consécutive à la crise économique et des tarifs de transport peu rémunérateurs, les transporteurs structurés investissent rarement dans le renouvellement du parc. Ils sont amenés à adopter souvent certaines techniques d'exploitation pour mieux rentabiliser leurs activités :

- établissement de plans de transport permettant d'améliorer les taux de chargement, de réduire les parcours à vide et d'alléger certaines dépenses d'exploitation des véhicules (sensibilisation des chauffeurs à une conduite économique, suivi des consommations moyennes de carburant et de lubrifiant, contrôle et permutation régulière des pneumatiques,...),
- une politique d'entretien plus suivie pour maintenir le plus longtemps possible le parc en bon état de marche, l'accent étant mis sur l'"entretien systématique" : définition de normes d'entretien précisant d'avance les organes et éléments à vérifier après chaque voyage et/ou des seuils de kilométrages précis. Dans ce dernier cas, il est effectué un entretien mécanique systématique consistant en des opérations précises définies et listées à l'avance, selon les kilométrages seuils, par exemple 5 000 km, 10 000 km, 20 000 km, 40 000 km.

Les entreprises ayant un atelier de réparation (garage) intégré disposent en général d'un stock de pièces détachées, pneumatiques et effectuent elles-mêmes les grosses réparations.

Les transporteurs structurés qui traitent généralement avec les grands chargeurs, redoutent ceux des petits transporteurs possédant des ensembles articulés ou des gros porteurs car ces derniers pratiquent généralement des prix "cassés" et sont parfois utilisés par de grands chargeurs qui trouvent ainsi l'occasion de renforcer leur position déjà confortable dans les négociations avec les transporteurs structurés. Dans ces conditions, les grands chargeurs refusent souvent l'application effective de la révision des barèmes de transport conclus, même si cette révision est prévue dans le cadre du renouvellement des contrats maintenus.
Les transporteurs structurés subissent également, au niveau de la recherche du fret de retour, notamment dans le sens Intérieur → Abidjan (opération souvent infructueuse), une concurrence déloyale des commerçants et des GVC qui exploitent des gros porteurs. D'après nos entretiens, ces transporteurs privés assurent dans les régions une proportion notable des évacuations de produits agricoles d'exportation, en raison de leurs tarifs relativement bas.
Une autre caractéristique du transport public, qui traduit les difficultés des transporteurs professionnels, est le caractère occasionnel du transport pour certains produits comme le ciment, les pondéreux, les marchandises diverses, les emballages vides, les volumineux, etc. à cause de l'absence de contrat de transport et de la rareté du fret.
Une grande incertitude pèse alors sur l'établissement des plans de transport, rendant ainsi l'activité de transport aléatoire.

D'une manière générale, pour le transport public ivoirien, la pleine activité est relativement concentrée. La période de pointe des activités des grands transporteurs correspond à la "traite"[1] des grands produits agricoles d'exportation[2] qui dure seulement 4 à 5 mois (d'octobre à janvier-février). C'est la période où, à l'intérieur du pays, la consommation des produits (locaux ou importés) alimentaires et manufacturés augmente[3], ce qui favorise les flux Abidjan → Intérieur.
La période creuse s'étale sur environ six mois. Elle couvre la récolte des produits vivriers (qui n'entrent pas dans les activités des grands transporteurs), la grande saison des pluies (avril-juin) et les vacances scolaires d'Eté (juillet-septembre) où le pays enregistre en général une baisse d'activité économique.

---

1- Période de commercialisation des produits agricoles d'exportation, en particulier le café et le cacao.
2- Par exemple, la période de commercialisation se situe entre octobre et janvier pour le cacao et entre novembre et février pour le café.
3- Cf résultats des enquêtes SETEC.

2-4 Les affréteurs

En général, le chargeur effectue ses expéditions en se mettant directement en relation avec le transporteur à qui il compte confier son fret. C'est le plus souvent le cas des grands chargeurs qui établissent alors le contact soit par téléphone (avec les transporteurs "modernes") soit en se rendant à leur siège (cas des petits transporteurs convenablement équipés et figurant sur une liste d'agréés). Mais il existe d'autres possibilités de contact entre chargeurs et transporteurs. En effet, la relation peut être assurée par l'intermédiaire du Syndicat des Transporteurs, de la bourse de fret ou encore d'un cockser (cas plus fréquent à Abidjan qu'à l'intérieur du pays).

2-4-1 Le Syndicat des Transporteurs

L'organisation professionnelle des transporteurs est très active dans le fonctionnement de l'affrètement. Le Syndicat constitue en fait un intermédiaire entre ses membres et les chargeurs, mais il agit également comme affréteur. Il dispose d'une très bonne couverture territoriale avec 95 sections locales et exerce comme affréteur surtout à l'intérieur du pays, ce rôle étant très limité à Abidjan où est situé le siège. De fait, le contrôle de l'offre de transport s'exerce au niveau local où les sections disposent d'une grande autonomie vis-à-vis de l'échelon central. D'après les enquêtes effectuées par la DCGTX en 1986, en moyenne 60 % du tonnage annuel transporté à l'intérieur du pays passent par le Syndicat des Transporteurs contre 4 % seulement à Abidjan.

Par l'intermédiaire des sections locales, le Syndicat des Transporteurs reçoit des demandes de transport des chargeurs avec qui il négocie les prix et les conditions de transport selon les destinations. Le fret est ensuite réparti entre les transporteurs moyennant une contrepartie financière de 1 000 FCFA pour le chargement d'un camion et 2 000 FCFA s'il s'agit d'un ensemble articulé. Cette intervention dans la répartition du fret induit un traitement inégal des transporteurs. Les sections locales servent en priorité leurs membres (transporteurs locaux), sans respect du système de l'alignement qui est pourtant de règle dans le cas des transports occasionnels. Les transporteurs "étrangers" se trouvent donc défavorisés dans le fonctionnement de cette organisation.
Les sections locales interviennent également dans la recherche du fret au profit de leurs membres. Elles sont notamment en relation avec les industriels de l'intérieur du pays ayant des tonnages importants comme la SODESUCRE et la CIDT et qui, par ailleurs, utilisent leurs services en priorité.

L'importance des sections locales dans l'affrètement est illustrée avec l'exemple des villes ci-après, d'une part par la proportion des transporteurs qui transitent par ces sections et d'autre part par les produits qui leur sont confiés[1] :

| Section locale | Transporteurs chargeant par la section (en %) | Produits reçus |
|---|---|---|
| Daloa | 71 % | café, cacao, maïs, riz, bois |
| Abengourou | 67 % | café, cacao, maïs, igname, banane plantain |
| Korhogo | 64 % | coton, riz, sucre, karité, sorgho |
| Man | 63 % | café, cacao, cola |
| Bouaké | 48 % | café, coton, sucre, riz, maïs. |

La forte implication des sections locales dans la circulation des marchandises, par le contrôle aussi bien de l'offre que de la demande de transport, entraîne des monopoles locaux. Si cette situation est de nature à favoriser l'obtention du fret aller par les transporteurs locaux, elle réduit considérablement, à l'inverse, les possibilités de chargement en fret retour. Elle est acceptée par les transporteurs qui en font une règle du jeu jugée équitable compte tenu de son caractère réciproque par rapport aux différentes sections locales du Syndicat.
Une conséquence majeure des pratiques du Syndicat mérite d'être soulignée. Alors que dans certaines régions on assiste à un déficit dans l'offre de transport, celle-ci est excédentaire dans d'autres.

2-4-2 Les cocksers

Les cocksers sont des commissionnaires qui interviennent comme affréteurs indépendants, sans aucune responsabilité juridique dans les opérations de transport.

Opérant principalement à Abidjan, les cocksers ont un rôle important d'intermédiaire entre les chargeurs et les petits transporteurs. Ce rôle permet aux artisans transporteurs qui desservent Abidjan d'avoir du fret retour et de réduire leur temps d'attente.
Estimés à 300-350 à Abidjan, les cocksers sont quotidiennement en contact avec les chargeurs et les transporteurs. Ils sont d'autant plus efficaces qu'ils travaillent avec un nombre réduit de chargeurs (en moyenne 4 par cockser).

---

[1]- DCGTX, Plan National de Transport - Volume 3, op. cit., P. 14

Comme courtier de fret, le cockser dispose généralement d'un réseau d'artisans transporteurs qu'il visite régulièrement en se déplaçant soit en 2 roues soit en transport en commun (autobus urbains, gbakas[1]). Son travail dans ce réseau est caractérisé par des relations étroites et suivies. Il fait connaître les besoins de transport (capacité des camions, destinations) des chargeurs et les prix d'appel du transport proposés selon les destinations. Le transporteur qui a ainsi trouvé du fret (une fois acceptées les conditions du chargeur présentées par le cockser) doit verser une commission au cockser. Celle-ci varie entre 5 000 et 20 000 FCFA selon la nature de la marchandise et le prix du transport. Cette fonction d'appairage est généralement assurée avec rapidité selon les chargeurs, le cockser recherchant ainsi leur confiance. Dans ce souci, le cockser n'hésite pas, en cas de difficultés, à recourir aux services d'un autre cockser avec qui il partagera alors la commission. Selon les enquêtes DCGTX pour le Plan National de Transport, un bon cockser réalise 1 ou 2 appairages par jour.

Bien que n'ayant aucune obligation de résultat vis à vis des chargeurs dans l'acheminement des marchandises, les cocksers (selon nos entretiens réalisés auprès de leurs représentants à la gare d'Adjamé) se préoccupent de traiter avec "des chauffeurs[2] sérieux ayant des camions en bon état (d'après l'aspect extérieur)". Il est très important pour eux d'avoir l'assurance que les chargeurs leur font confiance.

Les transporteurs sont en général satisfaits du service des cocksers, mais ils estiment que la commission devrait être payée en partie par les chargeurs.

2-4-3 La Bourse de Fret de Côte d'Ivoire (BFCI)

La BFCI est une société anonyme qui bénéficie d'un contrat de concession de la part de l'Etat pour exploiter un système d'appairage.
Elle a été crée en 1988 par décret gouvernemental en remplacement du service des lettres de voitures qui avait au préalable été mis en place à la dissolution en 1981 du Centre National des Bureaux de Fret (CNBF).

Le CNBF était un organisme public créé en juillet 1969, les activités ayant effectivement démarré en 1972. Il constituait un outil d'intervention de l'Etat dans l'organisation du marché du transport de marchandises qui se caractérisait alors par un faible niveau d'organisation de l'affrètement et des relations entre transporteurs et chargeurs. Mais il s'était cantonné dans une activité d'émission des lettres de voitures[3] sans trop se préoccuper véritablement de sa mission réelle en tant que bourse de fret :

---

1- Minibus de 18 à 22 places servant au transport en commun urbain et péri-urbain.
2- Le fret est parfois recherché par l'équipage du véhicule (chauffeur ou apprenti).
3- Document de bord obligatoire pour les véhicules de plus de 3,5 T de PTAC.

information suffisante et précise des usagers en créant les meilleurs conditions de contact ou de relations entre chargeurs et transporteurs, analyse des informations recueillies sur le transport routier de marchandises.

En mettant en contact les chargeurs et les transporteurs, le CNBF garantissait le respect de la TRO. Or, le transport routier de marchandises est caractérisé par une tendance générale à la sous tarification. L'action du CNBF en relevant les prix de transport pratiqués, apparaissait donc comme opposée aux intérêts des chargeurs qui devaient en plus lui payer une redevance (2 % du prix de transport) pour chaque expédition. Les chargeurs ont alors, dans leur grande majorité, contacté souvent directement les transporteurs sans passer par le CNBF. Cette désaffection pour le CNBF était favorisée notamment par la surcapacité de l'offre de transport neuf mois durant dans l'année.

Les transporteurs, de leur côté, avaient de moins en moins recours au CNBF pour trouver du fret. Jugeant le temps d'attente assez long (offre de transport excédentaire par rapport à la demande), ils s'adressaient le plus souvent aux chargeurs par leurs propres démarches ou par les services des cocksers en particulier à Abidjan qui concentre les principaux acteurs (industriels, grandes maisons de distribution, transitaires, exportateurs, importateurs) et génère la majorité des flux[1].
Pour ces raisons, le CNBF qui ne traitait finalement que 10% environ du fret annuel a échoué dans sa principale mission :

- d'organiser l'appairage,
- de produire des statistiques,
- d'assurer la promotion des transporteurs.

C'est dans ce contexte marqué par une tendance à une concurrence exacerbée du fait de l'offre de transport excédentaire, favorisant le non respect des tarifs officiels, que l'expérience de bureau de fret est renouvelée avec la BFCI. En fait, l'objectif demeure la réalisation de l'appairage. Il est envisagé également de relever le niveau d'organisation de l'affrêtement et, à terme, d'éliminer les transports privés effectuant du transport public et les cocksers qui n'ont aucune existence juridique.

Les différents acteurs peuvent recourir à la BFCI à travers ses antennes régionales situées à Abidjan, Yamoussoukro, Bouaké, Daloa, Gagnoa, San-Pédro, Man, Korhogo, Abengourou, moyennant une commission égale à 2 % du prix de transport.

---

[1]- Sur l'ensemble des transports effectués, 3/4 ont pour origine ou destination Abidjan.

Compte tenu des caractéristiques du marché des transports présentées ci-avant, et notamment des raisons de l'échec du CNBF, la création de la BFCI n'apparaît pas comme une solution à la crise actuelle que traverse le secteur dans la mesure où l'assainissement de la profession de transporteur et surtout la relance de l'économie ivoirienne sont toujours attendus et ne laissent pas entrevoir d'issue favorable à court terme[1].

## 3- ORGANISATION ET GESTION DES ENTREPRISES DE TRANSPORT

L'intervention des transporteurs dans la circulation des marchandises est d'autant plus efficace que les entreprises de transport sont saines. Or, l'état de santé des entreprises de transport est lié dans une large mesure à la capacité d'organisation, de gestion et d'exploitation des moyens (ressources financières et humaines, véhicules). L'enjeu est la possibilité pour les transporteurs de savoir faire face aux problèmes posés à la profession, dans un environnement économique défavorable tel que déjà souligné.

Nous présentons les modes d'organisation et d'utilisation des véhicules dans les entreprises structurées, artisanales et chez les commerçants-transporteurs dans le but de situer le cadre général des techniques d'exploitation des transports de marchandises qui participent notamment à la mise en oeuvre des moyens et prestations de transport des produits vivriers.

### 3-1 Les entreprises structurées : intégration et rigueur

Les entreprises de transport structurées tiennent une comptabilité. En 1988, 17 entreprises ont présenté, à la centrale des bilans du Ministère de l'Economie et des Finances, des états comptables faisant ressortir un effectif global de 581 personnes, soit une moyenne de 34 employés par entreprise (personnel administratif, mécanicien, personnel roulant : apprentis, chauffeurs).
La baisse des effectifs depuis 1982 (voir tableau II-18) illustre dans une certaine mesure les difficultés rencontrées dans l'exercice de la profession.

---

[1]- Le problème ne se pose pas pour les produits pour lesquels une lettre de voiture est obligatoire (café, cacao, coton, riz, hydrocarbures, ...). Même si le chargeur choisit lui-même son transporteur, il est tenu, pour l'expédition, de se procurer ce document qui est exigé lors des contrôles routiers.

Tableau II-18

Evolution du nombre d'entreprises structurées et de leurs effectifs

| | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre d'entreprises | 31 | 25 | 25 | 23 | 22 | 21 | 17 |
| Effectifs employés | 1 267 | 1 091 | 950 | 876 | 784 | 644 | 581 |
| Effectifs moyens | 41 | 44 | 38 | 38 | 36 | 31 | 34 |

D'une manière générale, les entreprises structurées disposent d'un atelier pour les opérations de réparation et d'entretien des véhicules. Pour la gestion, elles emploient des cadres et agents de maîtrise, même si leur proportion reste faible (8 % en 1988 sur l'ensemble des effectifs), et qui s'occupent de la direction, de la comptabilité, de l'exploitation du parc, de la recherche du fret.

La concurrence sévère des petits transporteurs et des "pseudo transporteurs"[1] qui pratiquent des prix cassés, le blocage des tarifs officiels depuis une dizaine d'années environ et le renchérissement des coûts des facteurs, ont conduit les entreprises modernes de transport à adopter une réponse à la situation actuelle de crise par une gestion plus rigoureuse. Leur préoccupation est la maîtrise, voire la réduction des coûts d'exploitation pour améliorer leur compétitivité malgré les fortes contraintes et les nombreuses distorsions qui handicapent le secteur : grande saisonnalité de la demande, déséquilibres spatiaux des flux, surcapacité de l'offre de transport et contraction du fret, rareté du fret de retour. Des actions sont donc menées en vue :

- de la réduction de la consommation de carburant par son contrôle strict et en sensibilisant le personnel roulant, ainsi que nous l'avons déjà indiqué,
- du renforcement de l'entretien des véhicules en vue de les maintenir le plus longtemps possible en bon état,
- de la maîtrise des dépenses de réparation par une bonne gestion des stocks de pièces détachées, et l'intégration d'un atelier y contribue considérablement,
- de la réduction de la main-d'oeuvre (chauffeurs, apprentis),
- d'une meilleure utilisation des véhicules en limitant les retours à vide, le taux de retour à plein pouvant dépasser 80 % en période de pleine activité (décembre à mars).

[1]- Il s'agit de chargeurs commerciaux qui effectuent du transport public avec leurs moyens de transport privé.

3-2 Les entreprises artisanales de transport

Le propriétaire de l'entreprise artisanale exploite seulement 1 à 4 véhicules. Il est parfois le conducteur de son véhicule ou d'un de ses véhicules.
Dans l'organisation des entreprises artisanales, les artisans-transporteurs qui ne disposent d'aucune formation (ils sont en général analphabètes) n'emploient que des chauffeurs et des apprentis, à l'exclusion de tout personnel de direction (cadres).

L'équipage d'un véhicule est souvent constitué de membres de la famille ou de la communauté. En général, le personnel de conduite est sous-payé. Les apprentis qui sont souvent choisis par les chauffeurs sur la base de la confiance et des relations communautaires sont rémunérés en nature notamment en étant nourris. En revanche, après une certaine ancienneté[1], le propriétaire de l'entreprise artisanale les aide à passer le permis de conduire pour devenir eux aussi chauffeurs. Dans l'attente de cette promotion sociale, ils sont amenés à faire preuve d'une grande discipline, d'une patience et d'un courage remarquables.

L'apprenti a généralement pour tâches de garder le véhicule à l'intérieur duquel il passe ses nuits lors des voyages (surtout en cas de panne sur la route), de le nettoyer et d'aider aux opérations de chargement du véhicule.
Le travail du chauffeur consiste non seulement en la conduite du véhicule mais aussi à la recherche du fret. Il doit en outre veiller au bon état du véhicule (conduite prudente, petits entretiens et réparations) et apprendre à conduire à l'apprenti. Dans cette division du travail, le propriétaire du véhicule qui exerce parfois une autre activité secondaire de planteur, d'éleveur, ou de transporteur public de voyageurs, se réserve des tâches pour lesquelles l'exploitation du véhicule est très sensible. Il se charge notamment de suivre personnellement :

- la réparation du véhicule,
- la négociation des prix de transport avec les clients ; cette prérogative est laissée au chauffeur dans le cas du fret trouvé en dehors du lieu de résidence du propriétaire (fret de retour).

Au plan de la gestion, les entreprises artisanales de transport ne tiennent aucune comptabilité. Les artisans-transporteurs n'ont qu'une connaissance approximative de leurs coûts d'exploitation qui, selon eux, se composent essentiellement des frais élémentaires : gas-oil, frais de route, frais de personnel de conduite. Outre ces frais, il est pris en compte, le cas échéant, la traite du véhicule (remboursement du crédit).

---

[1]- Ils sont considérés en situation de "formation professionnelle".

Ces types de transporteurs sont souvent confrontés à de gros problèmes de trésorerie, les recettes servant essentiellement aux besoins quotidiens. Cette pratique, ajoutée à l'absence de dotation aux amortissements, rend l'entreprise artisanale peu saine et soumet parfois les artisans-transporteurs à une certaine dépendance vis-à-vis des rares clients. En effet, il n'est pas rare qu'ils soient obligés de s'endetter pour payer l'apport personnel[1] en cas de renouvellement d'un véhicule et même pour effectuer des réparations. Cette dette est contractée auprès d'un membre du groupe ethnique (un parent, un client habituel) qui se caractérise par un réseau de relations fortes de confiance et de solidarité.
Pour effectuer les transports qui leur sont confiés, les artisans-transporteurs sont amenés à demander une avance à l'expéditeur pour pouvoir au moins payer le carburant.
Dans cette gestion au jour le jour pratiquement généralisée, ce sont les artisans-transporteurs ayant une autre activité qui s'en sortent le mieux : l'imbrication des activités leur permet de soutenir le transport avec les ressources financières générées ailleurs.

L'exploitation des entreprises artisanales présente deux principales caractéristiques apparemment contradictoires : la sous-utilisation et la sur-utilisation des véhicules.
Conséquence directe de la baisse de la demande de transport, de ses variations spatiales et temporelles, et de la concentration du camionnage sur seulement 4 à 6 mois de l'année (octobre-novembre à février-mars), la sous-utilisation se traduit par la faiblesse des kilométrages annuels. Par exemple[2] , le kilométrage réalisé par les camions porteurs exclusivement affectés au transport intérieur n'est que de 25 à 30 000 km ; pour les ensembles articulés utilisés également en transport international, il est de 30 à 50 000 km. Au Nigéria, par exemple, le kilométrage se situe à environ 80 000 km; il est de l'ordre de 100 000 km en France[3].
L'importance des retours à vide est un trait marquant de l'exploitation des véhicules. En période de forte activité où est réalisée la plus grande part du chiffre d'affaires, le retour à vide est volontaire: le transporteur cherche à effectuer le maximum possible de rotations. En revanche, pendant la période de faible activité qui dure au moins 6 mois, les transporteurs, dans l'espoir d'obtenir du fret de retour, peuvent attendre jusqu'à une semaine à Abidjan où la variation du fret est moins sensible à la saisonnalité. Ces

---

1- L'apport personnel représente 20 % au moins du prix du véhicule dans le système officiel de crédit.

2- D'après les enquêtes réalisées en 1988 en Côte d'Ivoire par l'INRETS, le LET et l'ENSTP dans le cadre de la recherche sur les coûts du camionnage en Afrique Sub-Saharienne.

3- Direction des Transports Terrestres, *Conditions d'exploitation et de prix de revient dans le transport routier de marchandises à longue distance*, Paris, Juillet 1986.

immobilisations réduisent considérablement le kilométrage mensuel qui, au cours de la période creuse, ne représente plus que 30 à 50 %[1] de celui effectué en période de pointe.
La sur-utilisation est appréciée à travers la pratique généralisée des surcharges des véhicules en Côte d'Ivoire. La surcharge est surtout pratiquée de façon systématique par les entreprises artisanales de transport. Pour les petits transporteurs, la surcharge est un moyen de se maintenir en activité en contournant les difficultés posées par le blocage de la TRO, alors même que celle-ci n'est pas respectée et qu'ils n'ignorent pas les conséquences de la surcharge (usure plus rapide des véhicules, augmentation des CEV, risques d'accidents,...).

### 3-3 Les commerçants-transporteurs

Les commerçants-transporteurs sont des acteurs qui, disposant officiellement d'une autorisation de transport privé liée à leurs activités de commerce, effectuent aussi du transport public. Ils sont soit "acheteurs de produits (agricoles)", soit grossistes de produits vivriers ou alimentaires, soit encore propriétaires de boutiques de marchandises diverses ou magasins de quincaillerie.
Les acheteurs de produits (café, cacao) possèdent souvent un parc relativement important (plus de 5 véhicules) parfois de grande capacité : ensembles articulés, gros porteurs.
Les commerçants de produits vivriers ou de marchandises diverses ne possèdent en moyenne que 1 ou 2 camions de capacité plus faible (5 ou 10 t).

Quand ils ne transportent pas leurs propres marchandises, les commerçants-transporteurs affectent leurs véhicules au transport public. Une pratique courante est la recherche systématique de fret (à l'aller comme au retour). Pour cela, ils proposent des tarifs de transport les plus bas possibles en particulier sur les relations Intérieur → Abidjan, lorsqu'ils descendent à Abidjan pour enlever leurs approvisionnements (marchandises diverses destinées à leurs boutiques), ou lorsqu'ils remontent après y avoir déchargé leurs camions (café, cacao, produits vivriers).
Cette association illégale des activités de transports public et privé leur permet de mieux entretenir leurs véhicules et de mieux les rentabiliser par rapport aux artisans-transporteurs "professionnels".

---

[1]- LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit., p. 81

## CONCLUSION DU CHAPITRE II

Le chapitre sur le système ivoirien de transport terrestre de marchandises se proposait de bien connaître le cadre général dans lequel s'effectue le transport des produits vivriers. Cette présentation a été volontairement traitée en détail. Il a été ainsi possible d'élargir l'approche classique de la description du secteur des transports (aspects techniques et réglementaires) pour prendre en compte l'environnement socio-économique du camionnage en Côte d'Ivoire.

A l'issue de cette analyse, il convient de résumer les principales caractéristiques du système de transport de marchandises et les enjeux qui s'y attachent, touchant directement les problèmes d'écoulement des produits vivriers.

Au plan du dispositif technique (infrastructures et véhicules) de ce système, nous retiendrons essentiellement les éléments suivants :

a) Dans l'ensemble, la force principale du réseau routier se situe dans son étendue (68 000 km de routes en 1990) et dans la qualité du niveau de service des routes de liaison[1]. Les faiblesses du réseau résident d'abord au niveau des dessertes locales[2] où de l'avis général les routes en terre posent souvent des problèmes de circulation. Dans l'effort considérable d'équipement du pays en infrastructures de transport, le milieu rural a été quelque peu négligé, alors que c'est le lieu même des activités agricoles, qui a dégagé les richesses dont ont bénéficié les liaisons interurbaines.. Les faiblesses apparaissent aussi dans l'insuffisance des routes transversales entre l'Est et l'Ouest du pays, car le réseau privilégie les échanges Nord-Sud dans le but de remplir les fonctions économiques assignées à Abidjan et son port.

b) Le parc de véhicules de transport de marchandises se caractérise par une surcapacité pendant la période de traite des produits café et cacao, par rapport à la demande de transport qui subit depuis une dizaine d'années environ les effets de la crise économique.

Au plan des entreprises de transport, l'application des textes réglementaires n'ayant pas suivi l'évolution de la Côte d'Ivoire, la profession a vu se renforcer son caractère artisanal et atomisé. Il en a résulté :

a) une sous-qualification des personnels,

b) l'existence de nombreuses micro-entreprises de transport dirigées par des artisans n'ayant qu'une connaissance approximative de leurs prix de revient. Conjuguée avec la surcapacité du parc, cette situation conduit même au non respect des tarifs officiels

---

[1]- Près de 8 % de routes revêtues relient toutes les principales villes, toutes les routes en terre de liaison sont praticables en permanence.

[2]- Liaisons campements → villages, villages → marchés ruraux, et parfois villages → Sous-Préfectures

bloqués depuis bientôt dix ans alors que le coût des facteurs de production n'a cessé d'augmenter.

c) une mauvaise exploitation des véhicules qui sont à la fois sous-utilisés avec de longues périodes d'immobilisation, et sur-utilisés avec des surcharges importantes posant un grave problème de sécurité. Cette situation est aggravée par des déséquilibres de flux de transport dans le temps et dans l'espace. Ces déséquilibres constituent des contraintes sévères pour le transport de marchandises en Côte d'Ivoire, dans une conjoncture économique difficile.

Si en général la qualité du réseau routier est globalement satisfaisante malgré ses faiblesses, on ne peut en dire autant des entreprises de transport et des transporteurs. A ce niveau, l'objectif qui consistait à "mettre à la disposition de l'économie du pays des moyens de transport en qualité (...)" en visant la qualification des transporteurs et l'adéquation qualitative de l'offre à la demande est loin d'être atteint.

La profession est marquée par une concurrence déloyale exacerbée par les contraintes spatiales et temporelles qui pèsent sur le secteur. La concurrence entre, d'une part, transporteurs modernes et petits transporteurs qui "cassent" les prix, et d'autre part transporteurs professionnels (petits et modernes) et commerçants-transporteurs (pseudo transporteurs faisant illégalement du transport public), profite essentiellement aux grands chargeurs.

L'absence de relations de complémentarité entre transporteurs modernes et artisans-transporteurs ne favorise pas le rendement du secteur, contrairement à ce qu'on observe dans les pays développés.

En France par exemple, une étude réalisée en 1988 sur l'insertion du transport dans l'agro-alimentaire[1] montre que le transport ne se limite plus à une simple fonction de traction. Il prend de plus en plus place dans une organisation de la circulation des marchandises, ratissant large pour prendre en compte des activités liées au transport (entreposage, stockage, manutention, gestion des stocks, ...). Ainsi, avec l'impératif d'une rationalisation des opérations de production-distribution, les grands transporteurs qui sont capables de satisfaire aux exigences correspondantes (respect des délais et heures de livraison des produits, préservation de leur qualité, circulation des informations, ...) font parfois appel aux transporteurs de petite taille. Une partie des opérations de traction est donc sous-traitée aux petits transporteurs. Ceux-ci sont alors contraints par des cahiers des charges permettant à leurs donneurs d'ordres (les grands transporteurs) de garder la maîtrise du transport en s'assurant de la bonne exécution des activités externalisées.

---

[1]- ECHUI (Aka), *Les transports dans le système agro-alimentaire en France - Cas des céréales, des fruits et légumes, du lait, de la viande bovine*, Mémoire de DEA-Transport, ENPC, Paris XII, Paris, Juillet 1988.

Dans le cas de la Côte d'Ivoire, pays qui veut s'ouvrir sur l'extérieur tout en développant ses ressources locales, il est possible de penser que ce type de mutations puisse gagner le transport routier de marchandises. Cela se justifie en raison des industries agro-alimentaires à capitaux étrangers installées dans le pays[1] et compte tenu de l'internationalisation possible de leurs stratégies logistiques.pouvant affecter les filières locales.
Il apparaît donc nécessaire d'organiser le transport de marchandises pour permettre d'avoir des entreprises saines, de veiller de façon égalitaire sur les intérêts des transporteurs et des chargeurs et d'activer la circulation des marchandises.

Aujourd'hui, nombre de transporteurs ivoiriens estiment que la survie de la profession est menacée. Ils espèrent toutefois son assainissement par les Pouvoirs Publics qui joueraient alors un rôle moteur d'encadrement afin que les transports routiers de marchandises puissent mieux répondre aux besoins du développement du pays.

Mais avant d'aborder le recentrage de l'intervention des Pouvoirs Publics dans l'organisation des transports de marchandises, à partir de l'exemple des produits vivriers (chapitre VI), il importe d'examiner comment ce secteur a été pris en compte dans les politiques de développement, notamment dans la valorisation des régions, dans le développement de la production agricole.

---

[1]- Par exemple, Novalim-Nestlé traite, entre autres activités, les ignames pour produire "BONFOUTOU" destiné à l'exportation et au marché domestique.

# CHAPITRE III

## LE TRANSPORT DANS LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA COTE D'IVOIRE

Le présent chapitre a pour but d'analyser les politiques de développement de la Côte d'Ivoire tout en montrant comment les transports y ont été pris en compte. Nous insisterons surtout sur les deux premières décennies (qui précèdent la crise) au cours desquelles l'essentiel des programmes de transport a été réalisé. Ce choix tient au fait qu'à travers les documents officiels (notamment les plans) l'on connaît mieux la période d'expansion (1960-180) que celle de la crise. Mais pour autant la crise ne sera pas "évacuée" : elle sera dûment traitée.

Présentée comme un modèle de développement équilibré, la Côte d'ivoire connait aujourd'hui des difficultés économiques dues à la crise économique mondiale dont les effets sont durement ressentis par le pays depuis le début des années 80.
Pourtant, au lendemain de l'indépendance, un programme de développement hardi avait été lancé qui a assuré pendant une vingtaine d'années une croissance soutenue au pays.
Les grandes lignes des stratégies correspondant à cette politique sont présentées à partir des plans de développement mis en oeuvre depuis l'indépendance

Pendant la première décennie, la Côte d'Ivoire va s'engager dans un développement sur tous les fronts en s'attaquant simultanément à plusieurs secteurs. Les programmes touchent aussi bien les activités directement productives (notamment dans l'agriculture et l'industrie) que les infrastructures. Ceci devait nécessiter beaucoup de ressources financières qui seront mobilisées en combinant trois stratégies complémentaires :

- poursuite de l'expansion de l'agriculture d'exportation, encouragé en cela par les cours favorables,
- appel à des capitaux étrangers importants pour drainer des investissements dans l'industrie en vue d'activer le décollage économique,
- forte présence de l'Etat dans l'appareil productif, notamment comme agent économique, surtout dans les secteurs non ou peu directement rentables et dont l'exploitation ou le fonctionnement exige la mise en place d'infrastructures lourdes et relativement coûteuses.

Ces trois stratégies ont constitué une constante de la politique de développement de la Côte d'Ivoire même si les dernières années de crise ont vu l'Etat se désengager quelque peu de l'appareil productif, et faire de moins en moins appel à l'assistance technique étrangère.

## I- L'AGRICULTURE, BASE DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DE LA COTE D'IVOIRE

Les deux premières décennies (1960-1980) marquent un développement accéléré du pays qui va véritablement s'amplifier au cours de la première moitié des années 70. Quelques chiffres[1] illustrent bien ce développement prodigieux. Quinze ans après l'indépendance, le PIB est multiplié par plus de 5, passant de 145 à 800 milliards de FCFA. La valeur des exportations qui étaient de 47 milliards de FCFA en 1961 a atteint en 1974 environ 300 milliards. Le port d'Abidjan qui traitait seulement 2 millions de tonnes de marchandises a vu son trafic tripler en 15 ans tandis que le revenu moyen par habitant était multiplié par 3, améliorant ainsi de façon sensible le niveau de vie des ivoiriens. La longueur du réseau routier est doublée en 15 ans, les routes bitumées atteignant même environ 2 000 km alors qu'à l'indépendance elles ne constituaient qu'un réseau embryonnaire[2].

Au cours de cette période, la croissance économique connaît un rythme soutenu. Cette expansion remarquable pour un pays non producteur de pétrole et qui ne dispose pas de ressources minières abondantes est due essentiellement au dynamisme de l'agriculture d'exportation, pilier de l'économie ivoirienne.

En effet, l'agriculture d'exportation a été perçue très tôt comme un atout majeur par le gouvernement qui allait l'exploiter à fond. Dans cette perspective, le gouvernement affirme le libéralisme du pays en optant délibérément pour une stratégie axée sur la dépendance vis-à-vis de l'extérieur avec une forte intégration au marché international.

Le développement par la dépendance est considéré par les dirigeants comme une stratégie pour obtenir les recettes nécessaires au financement des autres secteurs. Cette conviction a conduit à une grande extraversion tout en prenant appui sur les paysans dont l'élevation du niveau de vie était une préoccupation. Ceci sera traduit très tôt, en mars 1953, par F. HOUPHOUET-BOIGNY qui, s'adressant aux paysans, déclara : "Si vous ne voulez pas végéter dans des huttes de bambous, concentrez vos efforts en faisant pousser du bon cacao et du bon café. Ils obtiendront un bon prix et vous deviendrez riches"[3].

Les dirigeants s'appuient donc sur le cacao, le café et aussi sur le bois qui constituent trois richesses à la base du développement de la Côte d'Ivoire. Ces trois produits

---

1- "Une brillante vitrine du libéralisme", *Marchés Nouveaux, N° 2 : La Côte d'Ivoire*, Décembre 1976, PP. 5-8.

2- Voir tableau II-1 du chapitre II.

3- FAURE (Y. A.), MEDARD (J.-F.), *Etat et bourgeoisie en Côte d'Ivoire*, Paris, Ed. Karthala, 1982, P. 23.

stratégiques sont judicieusement combinés pour assurer au pays une balance commerciale constamment excédentaire pendant les deux premières décennies. Ainsi, lorsqu'à partir de 1973 les exportations de bois enregistrent un recul en raison notamment de l'épuisement du patrimoine forestier suite à une exploitation forestière abusive, et de sa mévente sur le marché européen, le café et le cacao sont considérablement développés et occupent alors les premières places dans les exportations ivoiriennes.

Mais les recettes d'exportation dues au café et au cacao sont également tributaires de l'évolution des prix internationaux. Après avoir atteint des hausses considérables au milieu des années 70, les cours de ces deux produits connaissent une très forte dépression ces dernières années, laissant apparaître les contraintes d'un développement basé sur une économie extravertie avec une composante accentuée d'exportation de produits bruts.

L'agriculture a été affirmée comme base du développement de la Côte d'Ivoire par le Plan 1971-1975 qui s'inscrivait d'ailleurs dans la continuité des Plans précédents. Ce Plan allait même renforcer la vocation agricole du pays en lui associant une stratégie d'industrialisation rapide.
En effet, l'agriculture allait être considérée dès lors comme le principal support du développement industriel, l'objectif fondamental étant la valorisation des ressources agricoles locales par le biais notamment des industries agro-alimentaires et textiles. Cette nouvelle orientation de la stratégie conduit le gouvernement à :

- accentuer la dépendance de l'économie par une large ouverture sur l'extérieur avec l'appel à d'importants capitaux étrangers et à des compétences étrangères nécessaires à la poursuite de la croissance,
- engager activement l'Etat dans l'appareil productif.

## II- L'INDUSTRIALISATION ET LE DEVELOPPEMENT

Au lendemain de l'indépendance, le secteur industriel était dans un état embryonnaire. Il ne comprenait que des petits ateliers, quelques usines de conditionnement des produits d'exportation et quelques industries alimentaires (30 % de l'activité totale) et chimiques employant seulement une dizaine de milliers de salariés. Au début des années 70, l'activité industrielle allait connaître un développement rapide avec notamment la politique d'import-substitution.
Cette industrie d'import-substitution est essentiellement tournée vers la satisfaction du marché local avec des unités industrielles telles que les brasseries, les usines de textiles, les ateliers mécaniques, etc.

La politique d'industrialisation est favorisée par un Code des Investissements (CDI) particulièrement avantageux pour les investisseurs étrangers.

## 1- UN INSTRUMENT DE DEVELOPPEMENT: LE CODE DES INVESTISSEMENTS

Etabli en 1959 et révisé en 1984, le CDI a joué un rôle important comme outil de développement de la Côte d'Ivoire. Il est la traduction concrète de l'option libérale du gouvernement. Comportant des dispositions d'incitation à l'investissement, le CDI constitue un véritable appel aux capitaux privés étrangers. Il accorde d'importantes faveurs économiques aux entreprises agréées par le gouvernement, en Conseil des Ministres, dans le cadre du régime de l'agrément prioritaire. Le CDI est un excellent moyen par lequel le gouvernement attire des investissements étrangers et les oriente vers les secteurs jugés prioritaires. En effet, pour être réputées prioritaires en Côte d'Ivoire et agréées, les entreprises doivent nécessairement[1]

1°) appartenir aux secteurs suivants : l'immobilier, les cultures industrielles, les industries de préparation (oléagineux, hévéa, canne à sucre), de fabrication et de montage des articles et objets de grande consommation (textiles, matériaux de construction, fabrication métallique, véhicules, outillages et quincaillerie, engrais, produits chimiques et pharmaceutiques, produits plastiques, ...), les industries minières d'extraction, d'enrichissement ou de transformation de substances minérales et les entreprises connexes de manutention et de transport ainsi que les entreprises de recherches pétrolières,

2°) remplir les conditions suivantes :

- concourir à l'exécution des plans de développement économique,
- effectuer des investissements revêtant une importance particulière pour la mise en valeur du pays,
- fournir une demande d'agrément comprenant, entre autres renseignements et documents, une étude sur le concours apporté par l'entreprise, au niveau économique et social, à l'exécution des plans de développement.

Les avantages offerts aux entreprises agréées comme prioritaires sont définis par des dispositions fiscales du régime d'agrément prioritaire. A ce titre, les entreprises bénéficient :

- d'une exemption de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux durant 25 et 5 ans respectivement pour les entreprises immobilières (immeubles à usage d'habitation construits par elles et mis en location) et pour les entreprises des autres secteurs visés par le régime d'agrément prioritaire,
- d'une exemption pendant 10 ans des droits de douane et du droit fiscal d'entrée sur les matériels étrangers et les matières premières pour toutes les

---

[1]- Association Interprofessionnelle des Employeurs de Côte d'Ivoire, *Mémento de la fiscalité ivoirienne*, Abidjan 1980, PP. 273-278.

entreprises agréées quel que soit le secteur prioritaire. Toutefois, les entreprises sont tenues d'accorder la priorité pour leurs approvisionnements aux matériaux, matériels et biens d'équipement fabriqués localement, à conditions égales de qualité, de prix et de délais de livraison; réduction pendant 10 ans, pour les exportations, de 50 % du droit fiscal de sortie et de la taxe forfaitaire à l'exportation,

- d'une exemption pendant 21 ans de la contribution foncière des propriétés bâties pour les installations et bâtiments de la zone des entreprises privées du port d'Abidjan,
- des possibilités de rapatriement des bénéfices dans le pays d'origine.

Ainsi, la Côte d'Ivoire a pu drainer dans des secteurs vitaux des capitaux étrangers importants dont elle avait besoin au premier stade de son développement. Elle remplissait par là-même une des conditions fondamentales de la théorie néo-classique selon laquelle le retard de développement des PSD ne peut être comblé que par des transferts massifs de capitaux du Nord vers le Sud.

Le CDI a certes contribué à renforcer la dépendance du pays vis-à-vis de l'extérieur, mais c'est le résultat d'un choix politique volontariste des pouvoirs publics guidés par la nécessité d'offrir un maximum de garantie aux investisseurs étrangers et de s'assurer de leur confiance. F. HOUPHOUEY-BOIGNY traduit en 1969 cette volonté politique en ces termes : "La Côte d'Ivoire est sortie de la dépendance politique en amitié avec l'ancien pays colonisateur. Nous entendons également sortir de la dépendance économique, non pas dans la haine, mais au contraire dans l'amitié, dans la confiance et dans la coopération étroite et durable avec tous les hommes de bonne volonté."[1]

Le libéralisme économique du pays est à la fois marquée par les faits et par le discours politique. En 1965, devant le congrès du PDCI-RDA, F. HOUPHOUET-BOIGNY déclarait : "En Côte d'Ivoire, nous n'avons pas d'usines à nationaliser mais à créer ; pas de terre à redistribuer mais à améliorer ; pas de commerce à contrôler publiquement mais à organiser..."[2].

Cette stratégie de recherche du développement par la dépendance repose donc sur le réalisme des dirigeants qui, en faisant largement appel aux capitaux étrangers, entendent accélérer le décollage économique. Le CDI y tient une place importante puisqu'elle fait de la Côte d'Ivoire un espace économique privilégié en Afrique Sub-Saharienne pour les investisseurs étrangers.

---

1- FAURE (Y. A.), MEDARD (J.-F.), op. cit., P. 24.
2- FAURE (Y. A.), MEDARD (J.-F.), op. cit., P. 38.

Le CDI va permettre à la stratégie d'ouverture aux capitaux étrangers d'enregistrer des résultats satisfaisants contrairement aux pays voisins comme le Ghana ou la Guinée qui ont prioritairement mis en avant des préoccupations nationalistes. L'incidence des dispositions favorables du CDI peut être appréciée à travers l'industrie ivoirienne dont la croissance atteint un taux moyen de 10,4 % par an au cours de la période 1965-1980, dépassant celui du PIB proche de 7 %[1]. De 19 % du PIB en 1965, la part de l'industrie dans la structure de la production est passée à 25 % en 1988[2].

Ainsi grâce au CDI, les investissements industriels connaissent une évolution considérable dans la deuxième moitié des années 70 avec une nette domination des capitaux étrangers. En effet, en trois ans, de 1973 à 1976, les investissements bruts cumulés dans l'industrie ont doublé, passant de 106 à 216 milliards de FCFA. Au 1er janvier 1976, environ 63 % du total du capital social des entreprises industrielles sont constitués par des capitaux étrangers alors que les entreprises industrielles privées ivoiriennes en détiennent seulement 12 %.

## 2- LES PRINCIPALES PHASES DE L'INDUSTRIALISATION : IMPORT-SUBSTITUTION, VALORISATION DES RESSOURCES LOCALES

La politique industrielle de la Côte d'Ivoire est marquée par deux phases essentielles présentées ci-après avec leurs forces, limites et contraintes.

Dans une première phase, l'accent est mis sur le développement d'industries de substitution des importations. Cette stratégie consiste à produire en Côte d'Ivoire des biens de consommation courante se substituant aux produits importés. L'industrialisation est donc principalement tournée vers le marché local avec des unités industrielles de grande capacité comme les brasseries, les ateliers mécaniques, etc.

Mais après une contribution remarquable à la production de l'économie ivoirienne, le développement de l'industrie d'import-substitution sera bloqué. La part dans le PIB de ce type d'industries qui est passée de 4 % à 10 % entre 1960 et 1972, se situe à moins de 7 % en 1978[3]. Les raisons suivantes expliquent ce fléchissement en même temps qu'elles montrent les limites et les faiblesses de la politique d'import-substitution :

- en se limitant à la fabrication de produits de consommation, l'industrie de substitution qui a de ce fait contribué à augmenter les importations, n'a pas su intégrer une orientation en direction des biens intermédiaires ou les biens d'équipement,

---

1- Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 1990*, Washington DC, 1990, P. 202.

2- Banque Mondiale, op. cit., P. 204.

3- DURUFLE (Gilles), *L'ajustement structurel en Afrique*, Karthala, Paris, Collection Les Afriques, 1988, P. 102.

- l'étroitesse du marché local malgré des tentatives d'ouverture sur les marchés étrangers, surtout dans la sous-région ouest-africaine, peu fructueuses en raison des prix élevés de certaines productions qui sont donc peu compétitives à l'exportation.

Cette situation a entraîné un repli des investissements étrangers dans l'industrie ivoirienne. Alors que les étrangers détenaient en 1976 63 % du capital industriel, leur part n'était plus que de 34 % en 1983. Cette baisse des capitaux étrangers est accentuée par la crise économique qui, en se faisant durement sentir dans le pays depuis plus d'une décennie, a montré les limites de l'import-substitution et le danger d'une trop grande dépendance économique vis-à-vis des capitaux étrangers.

Mais c'est l'insuffisance des capitaux locaux au début des années 60 qui justifie le choix des dirigeants de faire largement appel aux investissements étrangers, nonobstant les effets pervers (dépendance à l'égard de l'extérieur). La contrainte constituée par l'étroitesse du marché local permet aussi de comprendre ce choix dans une certaine mesure. Avec cette contrainte, le marché local ne pouvait jouer un rôle moteur dans le développement de la production. En outre, la fraction de la production qu'il était possible de prélever sur la consommation pour créer des équipements nouveaux s'avérait insuffisante pour que l'investissement puisse jouer le rôle moteur de la croissance[1], comme le préconise l'analyse d'HIRSCHMAN[2].
Il en est de même pour les cadres nationaux dont la pénurie à l'époque est suppléée par le recours à l'assistance technique étrangère.

La deuxième phase repose sur la volonté de valoriser les ressources agricoles locales par leur transformation. Cette politique s'appuie notamment sur les industries agro-alimentaires, les complexes de filature-tissage dans le secteur textile, le traitement du café et du cacao, la transformation du bois exporté en trop forte proportion sous sa forme brute (en grumes). Ainsi donc, l'agriculture constitue le support principal de la politique industrielle au cours de cette phase.

Malgré ses faiblesses, la politique d'industrialisation a permis un développement relatif du tissu industriel qui comporte plusieurs entreprises locales de transformation. La production industrielle qui représentait moins de 1/5 du PIB en 1965 y participe aujourd'hui pour 1/4.

---

1- Pour la justification du modèle de croissance choisi par la Côte d'Ivoire, voir par exemple, le plan quinquennal de développement économique, social et culturel 1971-1975.

2- Voir les effets des investissements dans les mécanismes du développement déséquilibré, présentés au chapitre I de notre rapport.

Ce développement vaut à la Côte d'Ivoire d'être classée aujourd'hui parmi les pays à revenu intermédiaire. L'essor industriel a contribué aussi à réduire le déséquilibre entre l'agriculture et l'industrie pour lesquelles la Côte d'Ivoire a considérablement amélioré sa position en Afrique au Sud du Sahara et principalement dans la sous-région ouest-africaine (voir tableau III-1).

Tableau III-1

Evolution de la part de l'agriculture et de l'industrie dans le PIB: comparaison Côte d'Ivoire avec quelques pays africains

| | PIB (en millions de dollars) | | AGRICULTURE (en pourcentage) | | INDUSTRIE (en pourcentage) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1965 | 1988 | 1965 | 1988 | 1965 | 1988 |
| Côte d'Ivoire | 760 | 7650 | 47 | 36 | 19 | 25 |
| Mali | 260 | 1940 | 65 | 49 | 9 | 12 |
| Togo | 190 | 1360 | 45 | 34 | 21 | 21 |
| Bénin | 220 | 1710 | 59 | 40 | 8 | 13 |
| Ghana | 2050 | 5230 | 44 | 49 | 19 | 16 |
| Sénégal | 810 | 4980 | 25 | 22 | 18 | 29 |
| Congo | 200 | 2150 | 19 | 15 | 19 | 30 |
| Cameroun | 810 | 12900 | 33 | 26 | 20 | 20 |
| Nigéria | 5850 | 29370 | 54 | 34 | 13 | 36 |

Source: Banque Mondiale, "Rapport sur le développement dans le monde 1990".

Mais l'industrialisation du pays s'opère de façon inégale sur le territoire national. Elle n'efface pas les disparités régionales malgré la création de sociétés d'Etat (SONAFI, OPEI, etc) pour le financement, la promotion des PME et la réforme en 1984 du CDI qui introduit une volonté d'aménagement du territoire et celle d'une meilleure répartition des fruits de la croissance.

En effet, en vue de canaliser les investissements vers les régions dans un souci de développement régional, le CDI, tout en s'ouvrant aux PME, accorde également des avantages modulés selon les zones géographiques. Dans le but de favoriser les localisations hors d'Abidjan, les avantages sont plus importants à mesure que les investissements s'éloignent d'Abidjan et s'établissent dans des zones pauvres. Cette préoccupation n'a finalement pas permis de contrebalancer le pouvoir d'attraction d'Abidjan. Il en résulte un certain échec, traduit par une répartition régionale inégale du tissu industriel qui favorise essentiellement le Sud et dans une moindre mesure le Centre, deux régions qui bénéficient d'ailleurs des densités de routes revêtues les plus élevées (voir point IV du présent chapitre).

Exceptées les industries de tabac et de textile implantées à Bouaké, les industries du bois, les huileries de palme, les rizeries modernes, les entreprises d'égrenage de coton, les usines de caoutchouc, disséminées en régions de savane ou de forêt, l'industrialisation se caractérise par une importante concentration sur Abidjan. Une explication réside dans le fait que de nombreuses entreprises se fixent près du port d'Abidjan pour des problèmes d'importation de matières premières.
Ainsi, vers la fin de la deuxième décennie, Abidjan représente à elle seule 65 % du total du chiffre d'affaires des activités industrielles, 10 % étant réalisé à Bouaké et 25 % dans le reste du pays[1].

## III- L'ETAT, UN ROLE MOTEUR DANS LE DEVELOPPEMENT

En plus de la politique d'appel des capitaux étrangers qui ont largement contribué à l'expansion du pays, l'Etat joue un rôle important dans l'encadrement du développement économique en intervenant comme agent économique. Cette intervention de l'Etat est concrétisée notamment par deux actions complémentaires qui mobilisent d'importants investissements publics :

- création d'organismes publics et prise de participation dans des entreprises,
- mise en oeuvre de programmes de développement intégré à travers une politique de régionalisation visant à réduire les déséquilibres régionaux.

### 1- L'ETAT ENTREPRENEUR

Pour développer les secteurs négligés (ou peu intéressés) par les capitaux étrangers et ceux où l'initiative privée (nationale ou étrangère) est insuffisamment présente, l'Etat consacre d'importants fonds à la création de sociétés d'Etat. Leur mission fondamentale consiste à donner une impulsion au développement de ces secteurs en attendant de les céder par un désengagement progressif à mesure que le privé aura les moyens de les prendre en main. La création des sociétés d'Etat repose sur l'idée que malgré le libéralisme, la réalisation des programmes de développement nécessite "un effort prépondérant de l'Etat".
Dans le secteur financier par exemple, il est créé en 1962 le Fonds National d'Investissement (FNI) dont les ressources proviennent des prélèvements effectués sur les revenus des entreprises (10 % pour les industries, 16 % pour l'immobilier). Le FNI, qui constitue un véritable outil de développement des PME ivoiriennes, est secondé par la SONAFI[2] créée en 1963 dans le but de développer les PME à capitaux ivoiriens.

---

1- BOURGOIN (Henri), GUILHAUME (Philippe), *Côte d'Ivoire - Economie et société*, Paris, Edition Stock, 1979, P. 103.
2- Société Nationale de Financement

Cette volonté d'aider les entreprises ivoiriennes dans le cadre de la politique industrielle est encore à l'ordre du jour à la fin de la première décennie. En effet 5 ans plus tard, la création en juillet 1968 de l'OPEI[1] marque la volonté des dirigeants de réaliser le processus d'industrialisation du pays par la promotion des PME qui bénéficient par ailleurs de mesures fiscales avantageuses. L'OPEI, organisme essentiel d'assistance aux entreprises nationales, apparaît bien vite comme l'instrument de réalisation de l'objectif visant à impliquer davantage le privé ivoirien dans le processus de développement de la Côte d'Ivoire.

En vue de rendre les PME plus dynamiques et d'en faire "un soubassement du développement industriel du pays", selon les propres termes de son Directeur Général, les missions suivantes[2] sont assignées à l'OPEI :

- apporter un appui technique et de gestion aux entreprises ivoiriennes,
- faciliter la recherche de financement aux marchés et aider à la constitution des dossiers d'investissements,
- faciliter l'accès des entreprises aux marchés publics par une assistance appropriée,
- faciliter le rachat par des nationaux d'affaires laissées vacantes par des expatriés,
- entreprendre des actions de formation et d'information des chefs d'entreprises et de leur personnel,
- effectuer des études techniques ou économiques à la demande du promoteur ou en cas de nécessité reconnue par l'OPEI.

L'OPEI se dynamise. Grâce à l'expérience acquise durant 5 années où ses activités seront concentrées à Abidjan, il s'ouvre sur l'intérieur du pays à partir de 1973 en créant 4 délégations régionales (Man, Bouaké, Korhogo, San-Pédro). Celles-ci constituent des pôles régionaux de développement qui servent de point d'appui aux programmes d'action régionale de l'OPEI.

Après avoir contribué pendant 17 ans à l'encadrement des PME, l'OPEI allait connaître des problèmes dus à la crise économique qui a réduit les moyens de l'Etat pour le financement des PME. Il sera donc dissout en 1985. Mais l'initiative privée ivoirienne est déjà en route et participe bien à la politique d'industrialisation à l'heure du repli des capitaux étrangers. De 1976 à 1983, la part du capital industriel détenu par l'Etat et le privé national passe de 39 % à 66 %.

Il faut souligner l'importance de l'intervention de l'Etat dans l'appareil productif où il accroît progressivement sa participation dans le secteur industriel par l'intermédiaire d'établissements financiers publics comme la SONAFI.

---

1- Office de la Promotion de l'Entreprise Ivoirienne

2- SIBI (Gbeho), "L'assistance aux PME", communication au séminaire sur le développement des PME, organisé par l'INSET et le CESA, Abidjan, 14 -18 Avril 1980.

C'est surtout dans l'agriculture ou l'agro-alimentaire que la présence de l'Etat, à travers les SODE[1], est considérable. Dans l'agriculture par exemple, la stratégie qui comprend deux axes, consiste à s'appuyer essentiellement sur la stabilisation des prix d'achat des produits agricoles sur le marché intérieur et sur la diversification de ces produits.

Le premier axe de cette stratégie (la stabilisation des prix d'achat aux paysans producteurs) est conduit grâce à la création en 1964 de la CSSPPA[2], société d'Etat contrôlant toutes les opérations de transport et de commercialisation du café et du cacao. L'intervention de la Caisse consiste à garantir chaque année aux producteurs un prix d'achat fixé en début de campagne par décret en Conseil des Ministres. Ce prix qui demeure identique pour toute les zones de collecte du territoire, permet de protéger en fait les paysans contre les fluctuations défavorables des cours mondiaux. Il en résulte donc pour les paysans la sécurité au niveau de la régularité de leurs revenus. Ceci est rendu possible par un mécanisme permettent à la Caisse de constituer des surplus procurés par la différence entre le prix sur le marché international et les prix d'achat aux producteurs. Dans les années 70, le prix payé aux producteurs était de l'ordre de 25 à 30 % des prix d'exportation FOB[3]. Ces prix ont ainsi financé la croissance ivoirienne de cette période.
Les planteurs ivoiriens, petits ou grands, ont profité dans une certaine mesure de l'intervention de la Caisse dans la commercialisation et le transport. Celle-ci leur assure notamment la garantie de "pouvoir écouler la totalité de leur production quelle qu'en soit l'importance à un prix garanti"[4] leur permettant d'être à l'abri des contrecoups des cours mondiaux.

Tableau III-2

Evolution des prix d'achat aux producteurs de café et cacao

(FCFA/kg)

| Produits | 69-70 | 70-71 | 71-72 | 72-73 | 73-74 | 74-75 | 75-76 | 76-77 | 77-78 | 78-79 | 79-80 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Café vert* | 95 | 150 | 250 | 250 | 300 | 300 | 300 | 300 | 350 | 380 | 400 |
| Cacao fèves | 80 | 175 | 250 | 250 | 300 | 300 | 300 | 300 | 350 | 375 | 400 |

* Depuis la campagne 1981-1982, le prix officiel concerne le café en cerises et correspond à la moitié du prix indiqué.

Source : GOUVERNAL (Elisabeth), "Politiques maritimes et développement - Côte d'Ivoire, Corée du Sud", Paris, La Documentation Française, 1989, P. 28.

---

1- En Côte d'Ivoire, ce terme est souvent employé pour désigner les sociétés d'Etat dont la création a beaucoup marqué les deux premières décennies de développement.

2- Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Productions Agricoles. A la place du sigle nous utiliserons parfois le terme Caisse.

3- FAURE (Y. A), MEDARD (J.-F.), op. cit., P. 28.

4- BOURGOIN (H.), GUILHAUME (Ph.), op.cit., P. 41.

La mission de la Caisse sera renforcée par la suite avec la prise en compte du volet production. Ainsi, une partie des surplus qui constituent de véritables fonds de réserve est consacrée au développement agricole, à travers les actions suivantes :

- encadrement de la production par des organismes publics comme la SATMACI[1] en vue d'atteindre l'amélioration de la qualité des produits, la rentabilité des plantations par sélection des espèces, malgré les difficultés constituées par la dispersion des plantations,
- régénération des cacaoyères
- motorisation.

Ajoutées au mécanisme de stabilisation des prix, ces actions motivent les paysans qui sont encouragés par ailleurs à travers des opérations non moins importantes : les primes et aides accordées par le Gouvernement (distribution gratuite d'engrais, prix de la Coupe Nationale du progrès qui récompense à chaque campagne agricole les paysans les plus dynamiques).

Toutes ces actions ont contribué au développement de la culture du café et du cacao, permettant à la Côte d'Ivoire d'occuper, au niveau des producteurs mondiaux, le premier rang pour le cacao et le troisième pour le café.

La Caisse apparaît comme un instrument essentiel du développement économique de la Côte d'Ivoire. Après avoir participé au développement de l'agriculture, elle va jouer un rôle capital dans le financement de l'équipement du pays, notamment en matière d'infrastructures routières. Dans les années 70, par exemple, les fonds de la Caisse affectés aux investissements publics sont de plus en plus importants. Elle constitue même la deuxième source de financement public du BSIE[2], après les recettes fiscales. Sa contribution qui était de 0,59 % en 1972 représente 78,5 % en 1978[3].

Toutefois, cette politique consistant à garantir un prix unique aux producteurs de café-cacao, comporte des effets pervers. On peut indiquer notamment le fait que les paysans n'aient pas été suffisamment incités à rechercher de meilleures conditions de productivité ; ce qui a globalement pesé sur les filières, le peu de compétitivité de nos exportations étant maintenant révélé plus facilement par la situation actuelle du marché mondial. Aujourd'hui le Ministère chargé de l'agriculture est amené à réorganiser les filières café et cacao dans le but d'améliorer la qualité des exportation et de permettre au monde rural d'intervenir aussi dans la commercialisation[4].

Par ailleurs, l'ouverture de la Caisse au financement de secteurs autres que l'agriculture apparaît comme une façon d'amener les paysans à subventionner les programmes de

---

1- Société d'Assistance Technique et de Modernisation Agricole de la Côte d'Ivoire.

2- Budget Spécial d'Investissement et d'Equipement.

3- FAURE (Y. A.), MEDARD (J.-F.), op. cit., P. 28.

4- Voir par exemple, PIOT (Olivier), "Côte d'Ivoire : la fin d'un rêve", *Le Monde*, 15 Décembre 1992, P. 30.

développement dans ces secteurs. Dans le cas des routes, les liaisons interurbaines étaient considérablement améliorées alors que les zones rurales étaient insuffisamment desservies (voir Chapitre II). Force est de constater aussi que, entre autres raisons, cette large ouverture des fonds de réserve a contribué à créer des difficultés financières à la Caisse qui, aujourd'hui, n'est plus en mesure d'assurer pleinement sa fonction fondamentale en faveur des paysans : la stabilisation des prix.
Finalement, avec l'importante contribution de la Caisse à l'alimentation du BSIE, il semble que le milieu urbain ait plus bénéficié des richesses générées par le monde rural, à cause du fait que, selon M. L. KONAN, Ministre de l'Agriculture, "cet argent ait servi au développement du pays (...) sans oublier les grands travaux et les réalisations de prestige du régime"[1] dans les villes, financés par le BSIE-CSSPPA et dont les populations rurales ne profitent pas directement.

Le deuxième axe de la stratégie concerne la diversification des productions agricoles afin d'éviter une trop grande sujétion au café et au cacao. Les cultures suivantes sont donc encouragées et vulgarisées : coton, palmier à huile, hévéa, cocotier, banane, etc. Pour renforcer son rôle d'agent économique dans les activités de production, l'Etat crée un certain nombre de sociétés d'Etat chargées de développer ces cultures.

Malgré quelques faiblesses du point de vue d'une meilleure répartition régionale (zone rurale-zone urbaine) et des effets pervers relevés, les résultats de cette stratégie sont remarquables comme l'indique l'évolution des productions agricoles de l'Annexe III-1. Aujourd'hui, la Côte d'Ivoire se trouve dans le peloton de tête des pays producteurs africains et mondiaux pour des produits comme le coton, le caoutchouc naturel, l'huile de palme.

Si l'agriculture a été le moteur de l'économie ivoirienne, il faut souligner que cela n'a pas été sans une participation active de l'Etat dans cette dynamisation agricole. Il convient d'y insister en particulier avec la diversification, vue comme un élément de politique de développement régional tendant à contribuer à la réduction des disparités régionales.

---

[1]- PIOT (Olivier), Op. cit.

## 2- LA POLITIQUE D'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ET DE DEVELOPPEMENT REGIONAL

### 2-1 Diversification agricole et rééquilibrage régional

Outre leurs activités directement productives au niveau des plantations, les sociétés d'Etat ou parapubliques (SODEFEL, SODESUCRE, SODEPALM, SODERIZ, SATMACI, PALMINDUSTRIE, CIDT, SAPH, etc.) qui sont chargées de développer les cultures les concernant, ont également pour mission d'encadrer les paysans pour la promotion des plantations villageoises conformément aux préoccupations de développement rural. Des objectifs d'aménagement du territoire sont également poursuivis, visant à équilibrer les régions de forêt et de savane.
Ainsi donc, le deuxième axe de la stratégie de développement agricole intègre aussi des préoccupations de développement rural et de développement régional.
Dans ce cadre, de nouvelles cultures sont introduites dans les riches zones forestières avec par exemple le lancement par le Gouvernement du plan palmier. Ce plan permet de réaliser à l'Est et au Sud-Ouest de grandes plantations industrielles qui "cohabitent" (en les dynamisant) avec des plantations villageoises, autour de plusieurs usines de traitement servant de débouchés proches aux paysans producteurs de palmiers à huile.
Le plan palmier est conduit par PALMINDUSTRIE qui a pris la relève de SODEPALM qui s'occupe à l'heure actuelle de développer des cultures vivrières (manioc). PALMINDUSTRIE exploite de grands ensembles agro-industriels mais encadre aussi des producteurs traditionnels.

La dimension de développement régional de la diversification est encore plus frappant dans les zones de savane avec le coton, le riz, la canne à sucre.
Le souci de développer la région du Nord à travers la diversification est mis en oeuvre concrètement avec :

- la CIDT qui se voit confier la mission de développer la culture du coton dans les zones de savane du Nord et du Centre. La CIDT encadre les producteurs (méthode culturale moderne, distribution d'engrais, octroi de crédits pour faire face aux frais de campagne). Elle organise la collecte et intervient pour faciliter la commercialisation (présence rapprochée auprès des zones de culture, application d'un prix uniforme fixé par le Gouvernement en Conseil des Ministres),
- la SODESUCRE qui installe des complexes sucriers dans les zones de savane. L'opération démarrera dans le Nord pour marquer la priorité accordée par le Gouvernement à cette partie du pays,

- la SODERIZ qui est chargée d'encourager la riziculture grâce à l'installation d'unités industrielles de transformation du paddy (rizeries modernes) dans les zones de production. Il était visé aussi l'autosuffisance alimentaire pour cette denrée. Mais aujourd'hui ces rizeries sont privatisées pour certaines et fermées pour la plupart en raison des difficultés financières rencontrées. L'encadrement des producteurs est confié maintenant à la CIDT. Après avoir été exportatrice la riziculture locale enregistre actuellement des déficits importants qui nécessitent des importations massives de riz blanc.

La diversification des cultures est donc accompagnée d'une volonté de correction progressive des déséquilibres existants contre lesquels l'Etat engage des actions typiques de régionalisation et d'aménagement du territoire.

Avant de présenter les actions de l'Etat dans ce domaine, il n'est pas inutile de considérer une approche historique pour bien voir comment la dimension régionale a été intégrée dans les stratégies de développement en Côte d'Ivoire. Il est donc rappelé ci-après les grandes lignes de la pratique de développement régional, entreprise au cours des deux premières décennies.

### 2-2 Historique : émergence et consolidation de la pratique de développement régional

Les problèmes de développement régional étaient déjà perçus vers la fin des années 60. En 1966, une analyse approfondie des résultats obtenus au cours des premières années d'indépendance indiquait des insuffisances et des distorsions dans la réalisation des objectifs de développement régional prévus, malgré le rythme satisfaisant de croissance atteint par l'économie (10,9 % en moyenne par an entre 1960 et 1965 pour le PIB qui passe de 142,6 milliards de FCFA à 239,7 milliards)[1]. Le diagnostic effectué laissait apparaître clairement que "la croissance globale de l'économie n'avait pas conduit à une réduction (des) déséquilibres"[2] existants en 1960 entre les régions. Ces déséquilibres qui se manifestaient au plan de la démographie et de la répartition des richesses et des revenus se résumaient ainsi:

- déséquilibre entre le Nord et le Sud,
- déséquilibre entre les campagnes et les villes, et principalement Abidjan dont le pouvoir d'attraction avait été renforcé, entraînant un flux migratoire

---

1- Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, *La Côte d'Ivoire en chiffres - Edition 79-90*, Abidjan, Société Africaine d'Edition, 1981, P. 30.

2- *Côte d'Ivoire - 1960-1970 : dix ans de progrès*, Abidjan, Services de presse de la Présidence de la République, juillet 1970, P. 26.

important avec comme conséquence le dépeuplement des zones rurales, notamment celles du Nord, "réservoir" de main d'oeuvre,
- disparité dans la zone forestière entre l'Est et l'Ouest.

Mais était-il possible d'éviter des inégalités entre les régions, au départ ? Il nous semble important que la croissance naquît à un nombre restreint d'endroits déterminés comme Abidjan car il n'était pas réaliste de penser pouvoir développer toutes les régions simultanément même si les investissements ont été réalisés de façon géographiquement concentrée dans plusieurs secteurs à la fois. Le problème à notre avis est que la concentration des investissements en milieu urbain comme indiqué ci-avant a été opérée grâce à une grande contribution des ressources financières dégagées par les populations agricoles, donc par le monde rural quelque peu négligé.
Soucieuse d'une meilleure prise de conscience dans la répartition des fruits de la croissance, la politique de régionalisation vise désormais à corriger les distorsions indiquées.

Avec juste raison, la Loi-Plan 1967-1970 qui constitue le véritable premier plan de développement intègre la volonté du Gouvernement de mieux contrôler l'orientation des investissements et la croissance régionale. L'objectif est finalement de réduire les disparités régionales et de rééquilibrer les régions.
Mais dans la pratique, cet objectif ne constitue pas le primat de la politique gouvernementale, la préoccupation majeure demeure encore le démarrage de la croissance. Aucune action concrète n'est donc inscrite au plan 1967-1970. Dans ce plan, la dimension régionale se limitait finalement à la création de deux structures de régionalisation (les premières du genre) :

- la Commission Régionale de Développement (CDR) pour le Sud, le Centre-Ouest, l'Ouest, le Centre, l'Est et le Nord. Présidée par le Préfet, chaque CDR regroupait les responsables politiques locaux, administratifs et des sociétés,
- le Délégué Régional du Plan qui avait un rôle de conseiller auprès du Préfet au niveau des études et de la coordination du développement.

C'est au cours de la deuxième décennie que les actions et opérations de développement sont réalisées dans plusieurs secteurs : agriculture, industrie, infrastructures, etc. Elles prennent en compte les préoccupations d'aménagement du territoire (structuration de l'espace national, réduction des disparités de développement)[1].

---

[1]- Voir SEDES, *La planification à base régionale en Côte d'Ivoire*, Paris, 1984.

Ces actions vont prendre de l'envergure dès le Plan 1971-1975 qui définit pour la première fois une véritable politique régionale et d'aménagement du territoire. Il est posé alors le principe "de structurer le territoire en régions représentant autant d'ensembles géographiques et économiques"[1].

Le plan 1976-1980 confirme cette politique en fixant des objectifs opérationnels clairs :

- mise en valeur des ressources régionales,
- structuration et polarisation du territoire avec le souci de maîtriser la croissance d'Abidjan,
- contrôle des flux migratoires,
- rééquilibrage forêt-savane, Est-Ouest,
- participation des populations.

La réalisation de ces objectifs repose sur l'idée de combiner la politique d'aménagement et les politiques sectorielles, la première inspirant les secondes. Il est fait également une place importante à des actions spécifiques à l'aménagement et à des opérations sectorielles de grande envergure. Dans ce deuxième cas, la préoccupation d'aménagement et de développement régional demeure quand même sous-jacente.

### 2-3 Les actions spécifiques à l'aménagement

La volonté d'aménager le territoire ivoirien conduit à des actions spécifiques répondant à des besoins urgents. Au nombre de ces actions, figurent les Fonds Régionaux d'Aménagement Rural (FRAR), les Programmes d'urgence et les programmes des fêtes "tournantes" de l'indépendance.

#### 2-3-1 Les FRAR

Institués par le plan 1971-1975, les FRAR avaient pour but de remédier dans une certaine mesure à la faiblesse des financements d'équipement du monde rural. Conformément à cet objectif ils ont contribué non seulement à aider les villages à se doter d'équipements d'intérêt collectif (écoles, centres de santé, lotissement, marchés, foyers ruraux polyvalents, logements de fonction, etc...) mais aussi à améliorer les conditions de vie des populations rurales.

Les interventions des FRAR reposent concrètement sur une structuration de la Côte d'Ivoire en "pays ruraux", regroupant les villages peu éloignés les uns des autres et ayant des affinités culturelles. Les équipements décidés par les populations sont localisés dans les villages-centres, accessibles à tous. Cette organisation présente l'avantage "de répartir l'investissement sur un plus grand nombre de personnes, tout en plaçant les

---

[1]- Ministère du Plan, *Plan quinquennal de développement économique, social et culturel : 1971-1975*, Abidjan, P. 19.

équipements à la portée de leurs utilisateurs"[1]. A la fin de l'année 80, les FRAR couvraient 930 "pays ruraux" comptant en moyenne une dizaine de villages chacun.

Les FRAR représentent en fait un outil pratique de développement des régions et des villages, avec cette particularité d'associer ou de faire participer les populations concernées par :

- la décentralisation du niveau de programmation[2],
- la possibilité offerte aux artisans (petits entrepreneurs, tâcherons) du bâtiment d'accéder aux nombreux marchés (de travaux) à la portée de leurs entreprises de construction.

La participation de l'Etat aux projets FRAR varie selon les zones de revenus agricoles des populations concernées dont la contribution au programme est effectuée en espèce ou en nature.

Le taux de participation des populations au financement est également fixé selon les zones géographiques en tenant compte de leurs possibilités financières respectives.

A la fin de l'année 70 les taux de participation des populations au financement des investissements étaient les suivants[3] : zones de savane 15 % au moins, régions de l'Ouest et de l'Est 30 %, Centre-Ouest 55 %, Sud 75 %.

Entre 1974 (année de lancement des programmes FRAR) et 1980, il a été réalisé au titre de ces programmes un investissement global de 6,9 milliards de FCFA représentant seulement 40 % des investissements inscrits au Plan 71-75, soit environ un milliard d'investissement en moyenne par an. La répartition géographique des investissements au niveau des régions bénéficiaires est la suivante[4] :

- Sud : 24 % des investissements,
- Centre : 21 %,
- Ouest : 17 %,
- Nord : 15 %,
- Centre-Ouest : 13 %
- Est : 6 %
- Sud-Ouest : 4 %

Ces investissements ont été essentiellement affectés à des projets scolaires (55 % des investissements), des équipements sanitaires (24 %), des travaux de lotissement et de voirie (7 %), des équipements commerciaux (marchés, magasins coopératifs ) (6 %), des équipements socio-culturels (4 %). Les 4 % restants ont été consacrés à des projets de

---

[1]-Plan 1981-1985, op. cit. P. 761

[2]- Le Comité Directeur Régional FRAR est seul habilité à retenir les projets programmés comme le précise le décret N° 73-202 du 21 Mai 1973 relatif à l'organisation et au fonctionnement des FRAR.

[3]- Plan quinquennal 1981-1985, op. cit. P. 761.

[4]- Plan quinquennal 1981-1985, op. cit. P. 762.

châteaux d'eau, d'amélioration de pistes rurales, de construction d'abattoirs et de magasins de stockage.

Mais les FRAR sont confrontés à des problèmes d'encadrement des opérations, posés notamment par :

- la dispersion et la diversité des travaux,
- la dissémination des acteurs à différents niveaux (national, régional, local),
- la lenteur au niveau de la réalisation des projets, due surtout aux retards dans mobilisation et l'acheminement des fonds et la mise à disposition de la contrepartie représentant la contribution des populations.

Malgré ces handicaps, les responsables régionaux et locaux attachent une grande importance au renforcement de l'intervention des FRAR. Ceux-ci permettent en effet de mobiliser et de canaliser les populations rurales en assurant leur adhésion pour travailler pour elles et avec elles à la réalisation d'opérations sectorielles se rapportant spécifiquement aux préoccupations de développement régional.

2-3-2 Les "Programmes d'urgence"

Les "Programmes d'urgence" ont été lancés par le Chef de l'Etat lui-même, à la suite de sa visite en 1974 et 1975 dans les régions de savane du grand Nord[1], qui, jusque là, n'avaient pas encore bénéficié de projet majeur de développement. Ils ont été sans doute inspirés par les politiques d'aménagement visant notamment le rééquilibrage des régions de forêt et de savane et peuvent donc être inscrits dans ce cadre. Réalisés sur la période 1975-1979, ces programmes comprennent un certain nombre d'actions ayant pour but de réduire les inégalités forêt-savane et villes-campagnes.

Ces programmes sont définis par les responsables et cadres locaux regroupés au niveau d'un Comité de coordination qui travaille en collaboration avec un Comité central basé à Abidjan et des Sous-Comités techniques (Services de certains Ministères tels que ceux des Travaux Publics). Les investissements correspondants sont réalisés sous le contrôle des membres du Comité de coordination, en faisant travailler les entrepreneurs et tâcherons locaux.

Les résultats enregistrés sont aussi importants que variés. Au 1er janvier 1978, les réalisations effectuées représentent 90 % des programmes, portant sur des constructions dans l'Education, la Santé, des projets agricoles (défrichements cotonniers, de riz irrigué, barrages), des projets d'amélioration de pistes, etc.

---

1- Les Départements visités sont : Korhogo, Ferkéssédougou, Boundiali, Odienné, Séguéla, Touba, Katiola, Dabakala. Bouna constitue l'unique Département de savane, qui n'ait pas été touché par cette visite présidentielle qui va s'avérer capitale pour le décollage économique de ces régions.

Les programmes d'urgence ont entraîné un impact assez satisfaisant dans les régions bénéficiaires[1] :

- production agricole annuelle induite estimée à environ un milliard de FCFA,
- amélioration des transports, accessibilité des terres, formation, niveau sanitaire de la population active amélioré constituent autant d'effets indirects qui ont entraîné une augmentation considérable des revenus agricoles (de 10 % environ), des revenus du secteur public ou parapublic urbain (de l'ordre de 25 %), des revenus du secteur BTP (triplement momentané pendant 4 ans).

2-3-3 Les programmes des fêtes tournantes de l'indépendance

Mis en oeuvre au cours de la période 1975-1980, les programmes liés aux fêtes tournantes de célébration de la date anniversaire de l'indépendance constituent également un moyen de créer rapidement une armature urbaine de base dans le cadre de la politique d'aménagement.

Selon ce principe, la fête de l'indépendance est célébrée une année sur deux dans une ville de l'intérieur choisie pour être bénéficiaire du programme.

La fête permet de doter la ville devant l'abriter d'équipements publics : voirie, marchés couverts, aéroport, assainissement, adduction d'eau, hôpital, etc. Ces équipements ont eu un impact économique et social sur les villes bénéficiaires (Dimbokro, Séguéla, Katiola) qui "ont eu une croissance démographique beaucoup plus rapide pendant deux ou trois ans"[2]. Malheureusement, l'expérience de ce type d'action destiné à moderniser une agglomération a été relativement brève. Le principe des fêtes tournantes a cessé avec les premiers signes de la crise économique, en 1980.

Même si l'équipement des villes s'est poursuivi avec d'autres programmes comme le Projet de développement Urbain (PDU) financé par la Banque Mondiale, force est de constater que les équipements déjà réalisés n'ont pas fait l'objet d'entretien, une fois la fête passée.

Outre ces opérations spécifiques, il faut noter :

- les grandes opérations qui s'inscrivent dans le cadre de la politique régionale,
- les opérations sectorielles ou intégrées dans le domaine du développement rural et dans le domaine industriel.

---

1- Plan quinquennal 1981-1985, op. cit. P. 764.

2-Plan quinquennal 1981-1985, tome II, Volume II, P. 765.

## 2-4 Les grandes opérations intégrées de développement régional et d'aménagement[1]

Deux opérations types menées, l'une dans la région du Centre et l'autre dans le Sud-Ouest, permettent de mieux illustrer dans une certaine mesure la dimension de la politique d'aménagement du territoire et de développement régional. Elles sont fondées au départ sur la réalisation d'un projet important : le barrage de Kossou pour la région Centre, le port de San-Pédro pour le Sud-Ouest.

Avant de présenter ces opérations, il convient de décrire le cadre général dans lequel elles s'inscrivent.

### 2-4-1 Le concept de "régions de programmes" en Côte d'Ivoire

Les régions sont retenues sur la base du concept de "régions de programmes" qui a guidé le Ministère du Plan. Selon ce concept, la région est formée par un ensemble de départements pas nécessairement homogènes, mais polarisés par une capitale régionale.

Comme centre urbain, la capitale régionale doit avoir pour rôle de contribuer à contrebalancer, à terme, la polarisation de l'espace national par Abidjan. La détermination d'une région s'appuie donc sur les facteurs suivants de polarisation qu'une capitale exerce sur son espace[2] :

- les flux de produits vivriers locaux qui permettent de déterminer l'aire d'approvisionnement et de distribution de la ville,
- la distribution des produits manufacturés,
- les flux de produits de l'agriculture industrielle et la collecte des produits d'exportation (café, cacao, palmiste, ..),
- les flux des produits de l'artisanat,
- les relations inter-industrielles régionales embryonnaires,
- les activités de services,
- les flux de capitaux,
- les mouvements de personnes.

---

1- Sauf indication contraire, cette partie s'appuie sur les documents suivants:
- Plan Quinquennal 1981-1985, op. cit.
- SEDES, op. cit.

2- SEDES, op. cit., Chapitre 2 PP. 16-20.

Sept régions (voir découpage, carte III-1) ont donc été créées, qui résultent de cette structuration de l'espace ivoirien avec une armature urbaine comprenant:

- un pôle national au Sud autour d'Abidjan,
- six pôles principaux comme San-Pédro (Sud-Ouest), Bouaké (Centre), Man (Ouest), Daloa (Centre-Ouest), Korhogo (Nord), Abengourou (Est),
- des pôles secondaires : Aboisso, Gagnoa, Odienné, Bondoukou, etc,
- des villes moyennes,
- et un milieu rural structuré en pays ruraux constitués par des villages-centres qui se voient assigner des fonctions économique, sanitaire et scolaire.

Un nouveau découpage a été effectué en 1991, qui dote actuellement la Côte d'Ivoire de 10 régions (voir carte III-2), chacune étant placée sous l'autorité d'un Préfet de région (cumulativement avec ses fonctions de Préfet d'un Département de la région). C'est là une innovation importante puisque désormais, la région acquiert une réalité administrative avec une Autorité unique[1], même si celle-ci échappe aux élus locaux avec le risque d'une trop forte centralisation des programmes.

Notre analyse prendra pour cadre les 7 anciennes régions. Le nouveau découpage est encore trop récent pour faire l'objet d'observations et d'études exploitables.

Selon une étude réalisée en 1980[2], les facteurs de polarisation indiqués ci-dessus présentent des faiblesses au niveau des régions qui ne constituent en fait qu'un cadre spatial dépourvu de contenu économique réel et potentiel. Les régions ne représentent que des entités géographiques, les aires de polarisation ne formant pas un ensemble bien structuré. Les régions se caractérisent aussi par une faible intégration des différents milieux et la faiblesse des effets d'induction, qui a été mise à jour à travers les domaines suivants[3] :

- le poids du secteur public dans l'économie des centres, qui paraît incapable de promouvoir l'industrie et l'artisanat mais seulement le commerce moderne de fournitures générales,
- la fréquence rare des délocalisations d'entreprises satellites d'industries motrices implantées dans la capitale régionale,
- la fonction de transport, de distribution et de services aux entreprises et aux particuliers, relativement peu satisfaisante,

---

1- Jusque là, la région n'avait d'existence que géographique. Les Départements la composant avaient chacun un Préfet sans coordination des actions régionales.

2- THENEVIN (P.) et alii, *L'industrialisation des régions en Côte d'Ivoire*, Abidjan, Direction Du Développement Régional, 1980.

3- SEDES, op. cit. P. 19.

- les liaisons avec les zones rurales, peu intenses du fait d'une absence de spécialisation réelle entre les fonctions véritablement assurées à ces deux niveaux et l'importance de l'autoconsommation de part et d'autre,
- le milieu rural, peu articulé à l'ensemble régional en raison de sa faible productivité, de son autoconsommation et sa dépendance marquée à l'égard de l'extérieur.

Compte tenu de ces constats, il a été admis, entre autres propositions, l'idée de la concentration des investissements autour d'un nombre restreint de centres moteurs et de grandes opérations susceptibles de définir ainsi leur propre espace de développement. C'est ainsi qu'après avoir été reprise dans les plans 1971-1975 et 1976-1980, cette idée va évoluer par la suite. Elle est nuancée dans le Plan 1981-1985 qui opère alors une distinction entre investissements "structurants" et "non structurants". Pour une bonne compréhension, ce principe de la concentration des investissements doit être lié à une option essentielle retenue dans la première moitié de la décennie 70-80, en vue d'assurer la poursuite d'une croissance forte servant de base à un développement véritable. Selon cette option, il était envisagé "la recherche de l'équilibre à travers une succession de déséquilibres considérés comme générateurs d'un équilibre véritable à terme"[1]. Cette option, qui relève d'une question de méthode, repose sur l'idée des dirigeants selon laquelle l'efficacité passait par la concentration des moyens disponibles sur un nombre réduit de points. En effet, la répartition des moyens limités était considérée comme une "politique de saupoudrage (qui) ne saurait engendrer les progrès nécessaires, mais contribuerait au contraire à perpétuer les inégalités existantes"[2].

Outre le principe de concentrer les investissements sur certains espaces, il a été reconnu la nécessité de coordonner les actions de manière volontariste et de définir les fonctions afférentes à une opération intégrée majeure à travers des schémas directeurs à long terme.

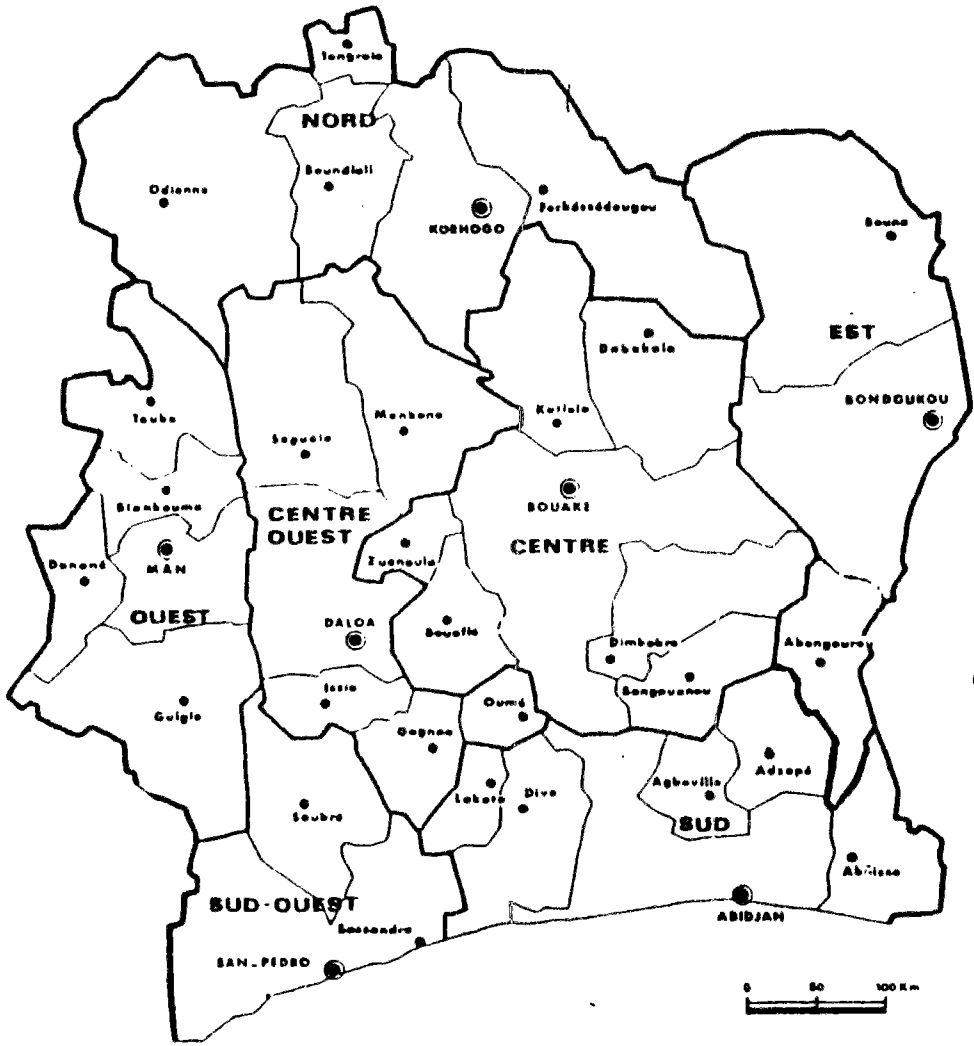
C'est dans ce contexte qu'ont été réalisées les opérations de développement régional des régions du Centre et du Sud-Ouest.

---

1- *Côte d'Ivoire - 1960-1970: dix ans de progrès*, P. 33.
2- *Côte d'Ivoire - 1960-1970: dix ans de progrès*, P. 33.

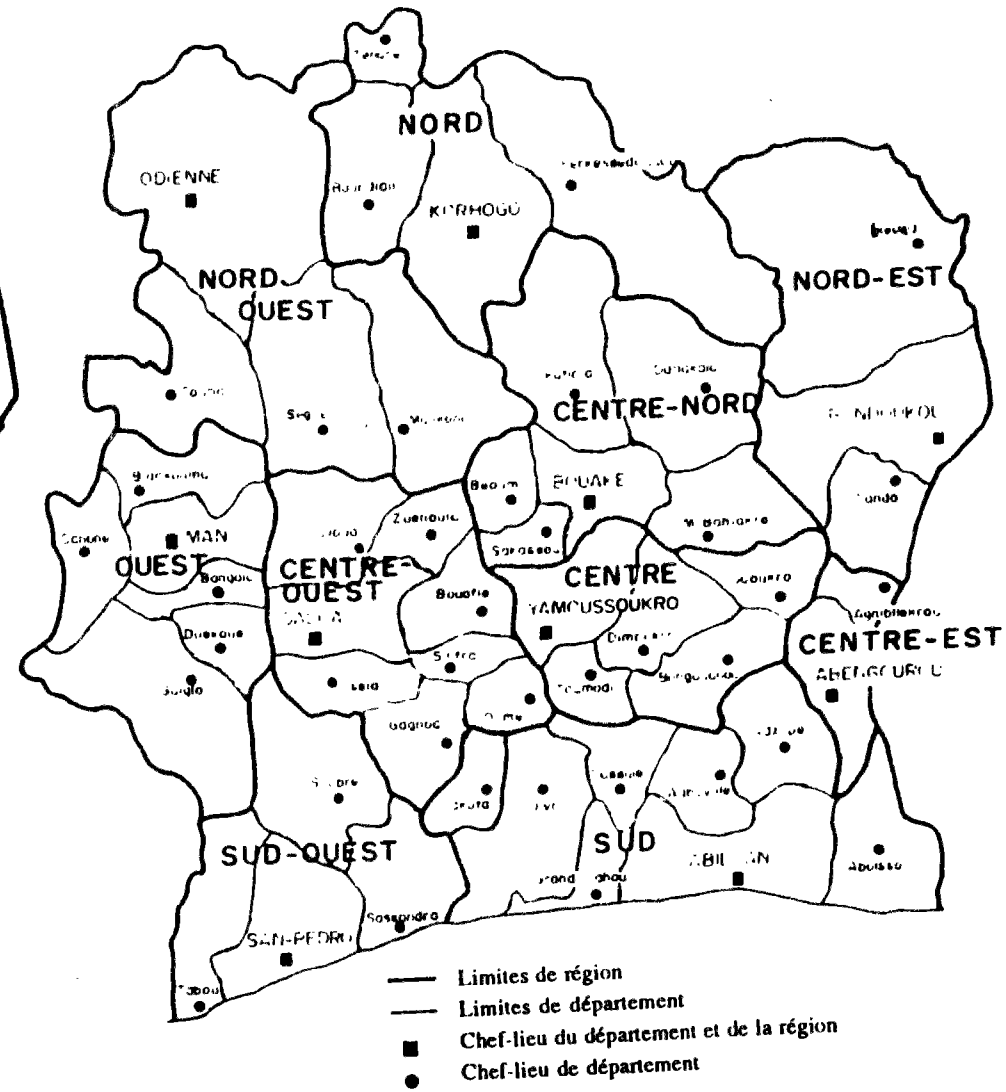
Carte III-1

Ancien découpage administratif (jusqu'en 1990)




Carte III-2

Nouveau découpage administratif (en vigueur depuis 1990)



2-4-2 Le barrage de Kossou et le développement de la région Centre

Couvrant environ 1/4 du territoire national, le Centre est une région à végétation mixte forêt-savane et caractérisée par :

- une agriculture d'exportation fondée sur deux produits (café et cacao) cultivés dans la partie forestière située dans la partie Sud de la région,
- une agriculture à base de produits vivriers et la culture de coton pratiquées dans les zones de savane au Nord

La région centre est polarisée par Bouaké, la deuxième ville du pays du point de vue de la population et du tissu industriel après Abidjan, la capitale économique. Son milieu urbain, qui bénéficie d'une bonne position géographique, constitue un pôle de migration et de passage. Centre urbain à vocation essentiellement commerciale, Bouaké est concurrencée à travers cette fonction par des centres secondaires ayant leur propre réseau commercial directement approvisionné à partir d'Abidjan.

La vocation de "développeur" régional dans cette partie du pays a conduit à la création en juillet 1969, d'une société d'Etat dénommée Autorité pour l'Aménagement de la Vallée du Bandama (AVB) qui s'est vue assigner deux objectifs. Le premier objectif se rapporte directement à l'aménagement des eaux de la vallée du Bandama. Il consiste à superviser la construction d'un grand barrage à Kossou et à réparer les dommages causés par le barrage et la création d'un lac de retenue en amont. Le deuxième objectif consiste à développer l'ensemble de la région Centre.

2-4-2-1 Les actions en rapport direct avec le barrage de Kossou

Limitées à une partie de la région du Centre (10 Sous-Préfectures périphériques du lac), les actions qui concernent le premier objectif ont mobilisé la majeur partie des moyens de l'AVB. Elles représentent une opération de développement et de restructuration de l'espace de grande envergure.

Au plan de la réparation des dommages, il a été réalisé un important programme de transfert-réinstallation concernant les populations des villages sinistrés et comportant notamment les volets suivants :

- le volet compensation directe du "sinistre". Il porte sur l'indemnisation financière des paysans pour environ 20 000 ha de plantations de café-cacao noyées, la réinstallation de 80 000 personnes provenant de 250 villages par la construction de 65 villages nouveaux mettant à la disposition des paysans un ensemble de 12 000 logements gratuits et comportant aussi des équipements collectifs modernes (écoles, marchés),

- le volet aide provisoire avec le défrichement mécanique de blocs pour les cultures vivrières en complément d'une aide alimentaire accordée pendant les deux premières années de transfert,
- le volet reconstitution du potentiel productif avec le lancement de nouveaux systèmes de productions agricoles portant sur 6 000 ha de café et cacao en zone de forêt, 2 500 ha stabilisés de vivriers, 500 ha de cultures semi-mécanisées et des aménagements de bas-fonds en zone de savane pour des cultures irriguées. Il faut aussi noter une opération de pêche sur le lac consistant à former, à équiper et à encadrer des milliers de pêcheurs, et plusieurs autres actions de formation, d'animation et d'encadrement (création de 15 GVC, 5 CREP, etc.)[1],
- le volet infrastructures où l'AVB s'est attachée à réaliser 30 km de routes bitumées, 170 km de routes en terre B et 700 km de routes C et pistes.

2-4-2-2 Les actions de développement de la région Centre

Pour le deuxième objectif, il a été élaboré un schéma directeur traduisant une stratégie de développement, la même qui a inspiré les actions liées au programme de transfert-réinstallation (modernisation agricole, aménagement ou construction de villages). Cette stratégie, qui s'inscrit dans une optique de développement intégré, vise des objectifs régionaux majeurs tels que la fixation de la population, l'accroissement des revenus et la structuration de l'espace régional. Le souci de l'AVB était d'assurer la cohérence des programmes au niveau des zones d'intervention.

Au plan des réalisations concrètes matérialisant sur le terrain le schéma directeur d'aménagement dans le cadre de la mise en oeuvre des objectifs majeurs, les résultats obtenus sont largement en deçà de ceux attendus contrairement au cas du premier objectif où la contribution de l'AVB fut appréciable.

En effet, l'AVB a rencontré un certain nombre d'obstacles pour mettre en oeuvre l'objectif de faire jouer dans la région un rôle directif aux programmes découlant des études effectuées dont les principales conclusions recommandaient notamment :

- de promouvoir un secteur agricole moderne, utilisable par une partie des populations,
- d'élaborer une politique d'appui à l'agriculture traditionnelle,
- de définir un rôle stratégique des chefs-lieux de sous-préfectures, dont l'aménagement prioritaire devait être conçu de façon intégrée.

L'AVB n'a pu assurer correctement cette fonction pour un certain nombre de raisons indiquées ci-après.

---

[1]- GVC: Groupement à Vocation Coopérative
CREP : Caisse Rurales d'Epargne et de Crédit

Tout d'abord l'AVB a subi une vive concurrence de la part de structures plus actives ayant également des missions de développement dans la région Centre.
C'est le cas par exemple de la CIDT dont la vocation initiale qui était le développement sectoriel de la culture du coton a été élargie par une mission faisant d'elle une Société de Développement Rural dans le domaine agricole en zones de savane. C'est aussi, dans le milieu urbain, l'obstacle constitué par le statut des deux principaux pôles urbains que sont Bouaké (une ancienne et dynamique municipalité) et Yamoussoukro, le village natal du Chef de l'Etat, devenu plus tard la capitale administrative et politique de la Côte d'Ivoire.
Ces deux villes n'ont donc pu être touchées par l'influence de l'AVB.

Du fait de ces obstacles, l'AVB n'a pu assurer pleinement sa vocation de moteur de développement régional, en dépassant le cadre géographique étroit constitué par la zone périphérique du lac de Kossou, terrain de prédilection de ses premières actions sectorielles, pour s'étendre aux autres zones de la région.

Ensuite, les tentatives de l'AVB pour être la locomotive du développement régional se sont soldées par un échec, notamment dans le domaine agricole. De nouveaux systèmes de production devaient jouer un rôle moteur conformément à un objectif du schéma directeur qui faisait du développement agricole une priorité pour la relance de l'économie régionale. Mais la modernisation de l'agriculture paysanne n'a pas été bien suivie par les populations rurales concernées. Celles-ci ont montré finalement une désaffec tion à l'égard des nouveaux systèmes culturaux. Les raisons de cette situation sont simples.
En zones de forêt, la pratique de la culture extensive fut vite reprise au niveau du café, du cacao et entraînant un accroissement des surfaces plantées. Quant à la stabilisation des cultures vivrières, elle se limita à quelques expérimentations localisées.
En zones de savane, le système semi-motorisé n'a pu constituer le fer de lance de la motorisation agricole, de sorte que les rendements obtenus ainsi que les revenus procurés aux exploitants furent en deçà des attentes, entravant ainsi a réalisation de l'objet de fixation des jeunes actifs. Cela s'explique notamment par les faits suivants[1] :

- sur la période 1972-1977, les coûts de la motorisation avaient enregistré une hausse plus importante que les prix de vente des principales productions (30 % contre 19 %). Conséquence, les revenus nets des exploitations (compte tenu des charges de la motorisation) stagnaient lorsqu'ils n'étaient pas négatifs (pour la plupart),
- les fréquentes pannes et la lenteur des réparations occasionnaient une sous-utilisation des tracteurs qui n'étaient exploités qu'à 60 % de leur capacité,
- sur les blocs culturaux , l'érosion et l'enherbement se sont avérés respectivement plus rapide et plus dense que sur les champs villageois

[1]- SEDES, P. 111.

dispersés, cette situation tendant à faire abandonner les blocs après quelques années de cultures (4 à 5 ans).

En outre, les blocs culturaux sont confrontés à des difficultés liées à une double concurrence.

Concurrence avec les cultures vivrières "hors blocs" de type traditionnel réalisés en parallèle par l'ensemble des exploitants qui entendent ainsi d'une part, assurer leur autoconsommation[1] et d'autre part, se prémunir contre les risques d'exclusion des blocs[2]. En outre, les cultures vivrières traditionnelles occupent principalement (du point de vue du temps de travail agricole) les femmes qui sont peu motivées à travailler sur les blocs. En effet, les revenus procurés par les blocs profitent essentiellement aux hommes qui, en tant que chefs d'exploitation, sont les seuls reconnus par les encadreurs de l'AVB. A ce titre donc ces revenus sont perçus et conservés par eux.

Concurrence avec la culture du café et du cacao dans les zones forestières où les jeunes actifs vont réaliser des travaux champêtres (débroussaillage, récolte) contre une somme forfaitaire fixée à l'avance. Cette pratique entraîne chaque année, de juillet à décembre en général, des migrations saisonnières qui réduisent d'autant la capacité de travail disponible sur place.

Les difficultés financières rencontrées par l'Etat (réduction des budgets publics) n'ont pas permis à l'AVB de relancer ses activités. En décembre 1980, elle fut dissoute, officiellement pour "mission accomplie", bien que le volet "Aménagement Régional" de cette mission soit par nature même une oeuvre de longue haleine. Ce fut par la suite un retour à l'approche sectorielle pour mener les actions de l'Etat visant le développement de la région Centre.

### 2-4-3 Le port de San-Pédro et le développement de la région du Sud-Ouest

Le Sud-Ouest est resté longtemps la seule région inexploitée de la zone de forêt, bien qu'il fût aussi concerné par le souci de régionalisation exprimé dans les premiers travaux de planification élaborés dans le cadre des "Perspectives décennales 1960-1970". Même si cette préoccupation de développement régional n'était qu'à un stade encore embryonnaire, il était déjà évoqué le principe de construire un deuxième port dans le Sud-Ouest pour servir de noyau moteur à la création d'un pôle de développement.

---

1- L'orientation des blocs consiste essentiellement à produire pour la vente en vue de couvrir les charges importantes de la motorisation.

2- Le non respect des contraintes techniques et dates des travaux par un exploitant peut entraîner son exclusion par l'AVB.

En décembre 1969, cette préoccupation est concrétisée avec la création de l'ARSO[1], société d'Etat placée directement sous la tutelle de la Présidence de la République, avec la vocation de conception et d'impulsion de développement régional.

2-4-3-1 Les objectifs de développement de l'ARSO

L'ARSO a été investie d'une double mission :

- désenclaver et mettre en valeur la région du Sud-Ouest qui se caractérise par un sous-peuplement, un retard de développement sur le Sud-Est forestier, le programme de développement devant réduire ce déséquilibre,
- élaborer un schéma directeur d'aménagement et du programme de développement du Sud-Ouest.

Cette mission vise notamment à :

- créer les conditions d'une croissance économique s'appuyant sur la valorisation des ressources forestières dont la région regorge, la diversification des productions agricoles, le développement des échanges avec les zones situées dans l'arrière-pays,
- assurer le peuplement de la région et la promotion des populations.

2-4-3-2 Les actions de l'ARSO

Au cours de la période d'activité de l'ARSO, l'aménagement du Sud-Ouest a été marqué par plusieurs réalisations, mais seules les principales sont présentées ici.

Au plan du désenclavement, la création "ex-nihilo" de la ville de San-Pédro et du port (pour réaliser l'équilibre entre l'Est et l'Ouest forestiers) du même nom (ouverture en 1970), tout en constituant un atout majeur, marque le début d'un effort de développement qui se poursuivra au cours de la décennie 70-80. A cela s'ajoute la construction d'un réseau routier de 216 km de routes bitumées, 304 km de routes en terre B et C et de pistes forestières.

Au plan de la mise en valeur, les actions concernent :

- l'exploitation des richesses forestières avec l'installation de 6 unités de transformation du bois. Mais le développement du secteur bois sera ralenti à partir de 1977, suite à la mévente du bois sur le marché international et de la volonté politique des Autorités de préserver les dernières réserves forestières du pays, après une période d'exploitation intensive,

[1]- Autorité pour l'Aménagement de la Région du Sud-Ouest

- la création de plantations de café, cacao et de plantations industrielles relatives à de vastes programmes de palmier à huile, de cocotier dans la perspective d'alimenter l'agro-industrie pour la transformation locale d'une partie des matières premières agricoles produites,
- la construction du barrage de Buyo sur le fleuve Sassandra.

Au plan du peuplement de la région, l'ARSO a procédé à la réinstallation d'environ 15 000 paysans immigrés qui ont été "déguerpis" suite au sinistre causé par la retenue du barrage de Buyo. Cette opération a nécessité la reconstruction des villages ainsi que la reconstitution des plantations. Notons aussi l'installation de 5 000 immigrés provenant de la zone d'influence du barrage de Kossou, ce qui constitue un lien avec le projet de l'AVB. Mais du fait de la disponibilité des terres cultivables et aussi et surtout des emplois salariés liés à la construction de la ville et de son port, San-Pédro a attiré une forte immigration spontanée que n'a pu maîtriser correctement l'ARSO. Il en a résulté une occupation très extensive du milieu rural mettant en danger le capital forestier.

2-4-3-3 Les difficultés du rôle moteur de San-Pédro, comme pôle de développement

L'objectif de créer autour du port de San-Pédro un pôle de développement régional s'est heurté à un certain nombre de difficultés qui ont limité le rôle de "développeur" régional de l'ARSO.

En ce qui concerne l'aménagement spatial, la croissance urbaine du pôle San-Pédro s'est opérée "au détriment des autres villes côtières pré-existantes, Sassandra et Tabou, en nette régression". Le report sine die de certains grands projets, notamment l'exploitation du minerai de fer du Mont Klahoyo (région de Man) dont une composante importante était l'ouverture d'une voie ferrée devant relier le port, l'installation d'une sidérurgie à San-Pédro, la construction d'une usine de pâte à papier (300 000 t/an) qui visaient à assurer à San-Pédro une fonction de port commercial et industriel, a considérablement freiné l'élan du développement de la région. Aujourd'hui, la baisse des investissements publics du fait de la crise ne permet pas d'envisager la réalisation de ces projets à court et moyen terme. A cette situation déjà grave, il faut ajouter :

- la baisse de l'exploitation forestière,
- la fermeture en 1985 de la minoterie et le ralentissement de la production de la cimenterie qui fonctionne seulement à 1/8 de sa capacité ; or ces deux unités industrielles avaient pour objectif de résoudre dans une certaine mesure le problème du fret de retour à San Pédro (5 % seulement du trafic total étaient constitués par les importations).

Globalement, les résultats obtenus conduisent au constat que le port n'a pas pleinement été amené à remplir sa véritable fonction économique. Pourtant, le schéma de développement du Sud-Ouest, bâti autour du port, assignait à San Pédro un double rôle de port économique et commercial et de pôle de développement en privilégiant la mise en valeur de ressources naturelles destinées à l'exportation.

Si les investissements publics ont permis de réaliser à peu près les objectifs tels que le désenclavement, la constitution d'un pôle de développement, en revanche, l'ajournement des grands projets montre un facteur limitant de la capacité de développement envisagé initialement par ce schéma : dépendance vis-à-vis des capitaux extérieurs et des marchés internationaux.

Comme pôle de développement, le rôle de San-Pédro est freiné depuis la dissolution de l'ARSO en décembre 1980, officiellement pour "mission achevée" comme cela fut évoqué dans le cas de l'AVB. Aucune autre structure à l'échelon régional n'ayant pris le relais, les actions se sont poursuivies de façon sectorielle et indépendante au niveau des différents organismes publics sans une coordination dans les phases de définition et de réalisation.

## IV- TRANSPORT ET MISE EN VALEUR DU TERRITOIRE

Nous examinons à ce niveau de la recherche comment le transport a été pris en compte dans le développement de la Côte d'Ivoire et son rôle tant au niveau de l'expansion des activités agricoles que du développement régional.

### 1- INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT ET DEVELOPPEMENT AGRICOLE

Notre analyse portera essentiellement sur le rôle des infrastructures routières dans le développement agricole. La raison est que l'évacuation des productions agricoles s'effectue principalement par la route.

Pour irriguer l'ensemble du territoire, le réseau routier a connu un développement important au cours de la deuxième décennie après l'indépendance. Cet effort d'équipement a mobilisé des investissements publics importants encouragés par les recettes d'exportation exceptionnelles des années 70, du fait des cours favorables du café et du cacao et du développement de l'agriculture d'exportation. Ces investissements publics ont été financés par des emprunts extérieurs massifs mais aussi dans une proportion non négligeable par le produit des recettes fiscales procurées par les exportations agricoles et par des fonds provenant de la CSSPPA.

C'est d'ailleurs pour favoriser l'exploitation forestière et l'expansion de l'économie de plantation que le patrimoine routier a été constitué, amélioré et développé. En effet l'accent a été mis très tôt sur le développement d'un réseau de routes de pénétration afin d'assurer la mise en valeur du pays. Le transport routier a été choisi pour soutenir le développement agricole en raison de sa souplesse et de la situation défavorable des transports lagunaire (cours d'eau très peu navigables) et ferroviaire (une seule ligne Nord-Sud).

Les infrastructures routières ont été construites suivant le principe des aménagements progressifs. Ce schéma consiste à réaliser d'abord des routes en terre, puis à élever le niveau de service (amélioration et bitumage) quand le trafic l'exigeait, le niveau retenu pour passer au bitumage étant de l'ordre de 300 véhicules en termes de trafic journalier moyen annuel. Les principaux axes ont donc été progressivement bitumés.

Considéré comme un soutien au développement économique du pays, le réseau routier a vu sa longueur croître régulièrement et en particulier celle du réseau revêtu (voir Figure III-1) pour desservir le pays conformément aux objectifs de base retenus :

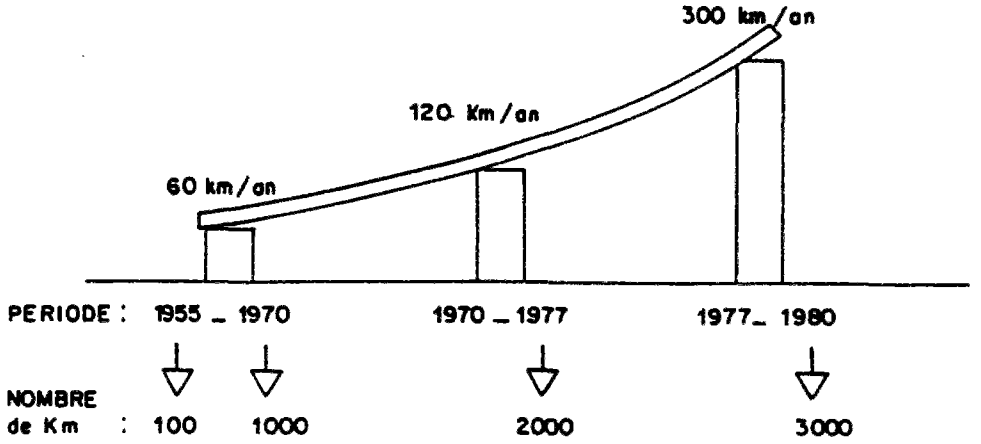
- pour le programme routier des années 70 : "favoriser les communications exigées par les besoins administratifs, stratégiques et touristiques ; substituer progressivement des routes bitumées aux anciennes pistes ; poursuivre le désenclavement des villages"[1],
- pour le plan 1981-1985 qui traduit une certaine continuité par rapport aux précédents : "poursuivre en priorité les opérations en cours (héritages de la périodes 1976-1980) ; conserver et réhabiliter le patrimoine ; favoriser l'intégration régionale ; assurer le désenclavement des régions ne bénéficiant encore que d'une accessibilité médiocre"[2].

---

1- BOURGOIN (H.), GUILHAUME (Ph.), op.cit., P. 113.
2- Plan Quinquennal 1981-1985, op. cit.

Figure III-1

Taux de croissance du réseau revêtu




Source : Ministère des Travaux Publics et des Tansports, "Equipement et transport - 1960-1980 : bilan et perspectives", Abidjan, 1980, P. 40.

En marge du réseau principal, il existe un important réseau de pistes forestières ouvertes par les exploitants forestiers. C'est le cas par exemple de la région du Sud forestier où un certain nombre de routes ont été aménagées à partir des pistes forestières existantes.

Bien que le réseau routier permette la liaison entre les principaux pôles de développement du pays, l'analyse de sa répartition géographique montre une certaine inégalité régionale : le territoire n'est pas desservi de façon homogène tant dans l'espace que dans le temps. Cette inégale répartition qui est à l'avantage des régions forestières riches du Sud et du Centre (voir plus loin) apparaît comme une manifestation concrète du développement inégal des régions. Mais cela est conforme à la logique suivie : au départ les routes nationales ont été conçues, comme vecteur économique, pour drainer les produits d'exportation vers le port d'Abidjan où converge ce réseau.

Au cours de la première décennie, l'essentiel du réseau était centré sur Abidjan avec en 1970, trois axes constituant l'amorce de l'ouverture de la capitale vers le Sud-Est et le Centre. Mais la localisation de ce réseau de base correspond à la logique du modèle de croissance adopté par le Gouvernement et visait donc à "faciliter (...) surtout l'évacuation des produits monétaires vers les débouchés portuaires (situés au Sud)".
Puis progressivement ce réseau de base s'est étendu (voir Carte III-3).
Actuellement l'ensemble du réseau permet de relier toutes les grandes villes de la Côte d'Ivoire comme l'indique la carte de l'Annexe III-2.

La mise en place de cet important réseau se caractérise par une concentration du réseau revêtu du point de vue de la densité, au Sud et au Centre (voir tableau III-3 et Carte III-4).

Tableau III-3

Densité du réseau routier revêtu par région en 1980

| Régions | Longueur de routes bitumées pour 1000 km$^2$ (1980) |
|---|---|
| Sud | 20,6 |
| Centre | 16,2 |
| Ouest | 8,8 |
| Sud-Ouest | 8,0 |
| Est | 4,3 |
| Nord | 3,3 |

Source: BONNAFOUS (A.), CUSSET (J.-M.), et alii, "Les pistes du développement. Tome 1 : des analyses tout-terrain", Paradigme, Caen, 1987, P. 210.

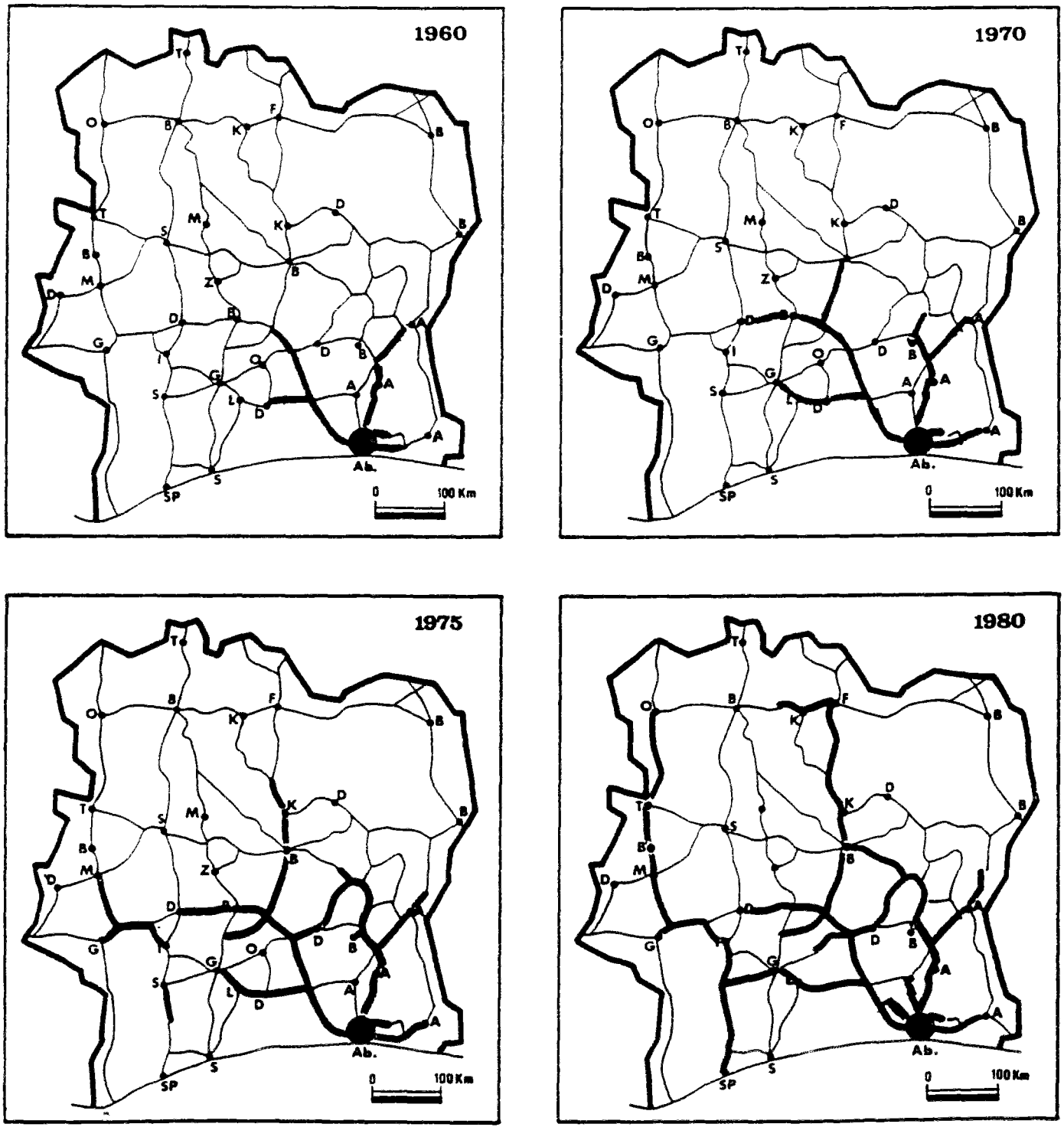
Le développement du réseau routier a assuré également une fonction importante en permettant incontestablement d'élargir le marché des produits agricoles et agro-industriels par l'abaissement des coûts de transport et par voie de conséquence en encourageant la production agricole.

Le transport a permis de toucher par exemple le marché international à partir d'un premier maillon (en considérant les chaînes internationales) constitué par le transport intérieur.

S'il est vrai que la vocation de l'agriculture de procurer des devises nécessaires à la construction de l'économie ivoirienne a conduit à un réseau routier extraverti au cours de la période 1960-1970, on peut constater que ce patrimoine a servi par la suite de base à l'extension du réseau pour dynamiser les échanges intérieurs. Cette extraversion du réseau routier n'est donc pas un problème en soi. Ce fut un choix cohérent avec l'option libérale de développement prise par le Gouvernement qui a par ailleurs fait une large place à l'ouverture sur l'extérieur ; cette ouverture était considérée comme seule capable d'assurer rapidement le démarrage de la croissance de la Côte d'Ivoire. Comme on le voit, le schéma routier apparaît justement comme une conséquence du type de développement adopté.

Carte III-3

Evolution du réseau routier revêtu (1960-1980)




Chefs-lieu de département raccordés au réseau revetu:

1960: Abidjan, Adzopé, Abengourou, Divo

1970: idem + Aboisso, Bongouanou, Gagnoa, Bouaflé Daloa, Bouaké

1980: idem + Dimbokro, Agboville, Oumé, Soubré, Issia, Guiglo, Man, Biankouma, Touba, Odienné, Katiola, Ferkéssédougou, Korhogo

Réseau revêtu

Réseau en terre

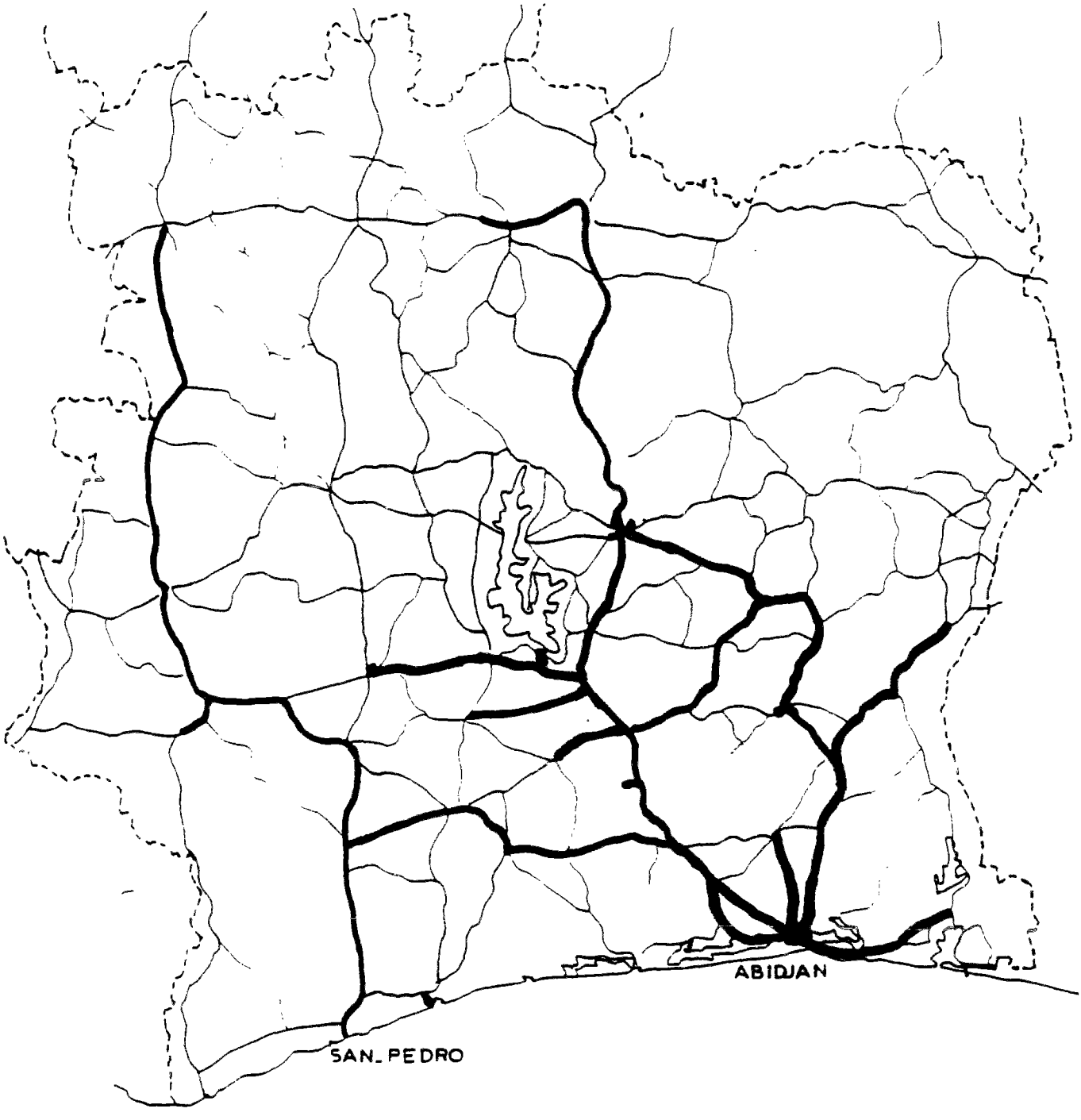
Non raccordés en 1980:

Boundiali, Bondoukou, Sassandra, Danané, Dabakala, Séguéla, Mankono, Zuénoula, Bouna, Tengrela

Source : Plan quinquennal 1981-1985

Carte III-4

Densification du réseau revêtu en 1980 et lien avec la localisation des richesses de la Côte d'Ivoire




LEGENDE

Route revêtue

Route non revêtue

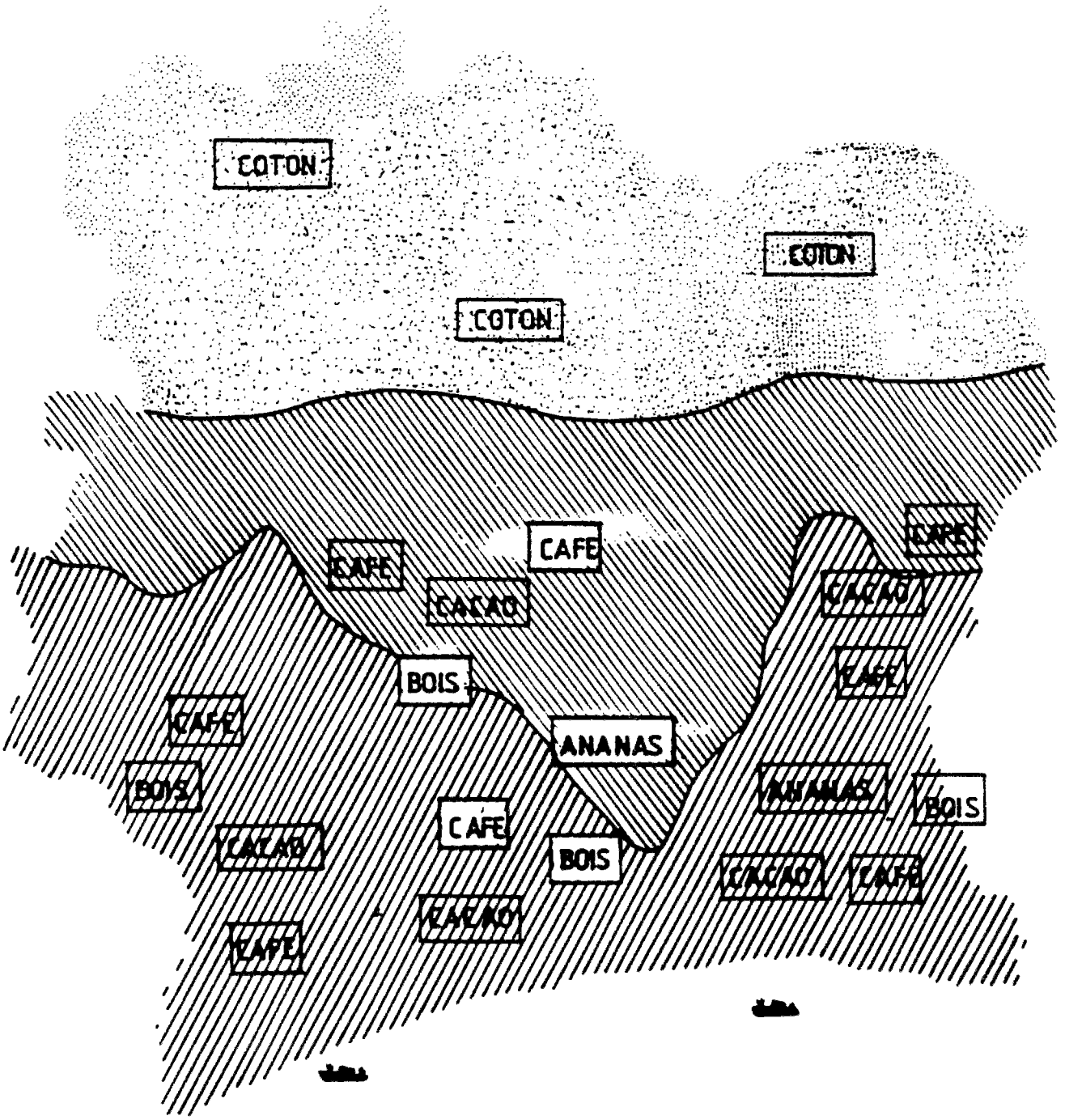
Port maritime

Zone de vegetation :

Savane

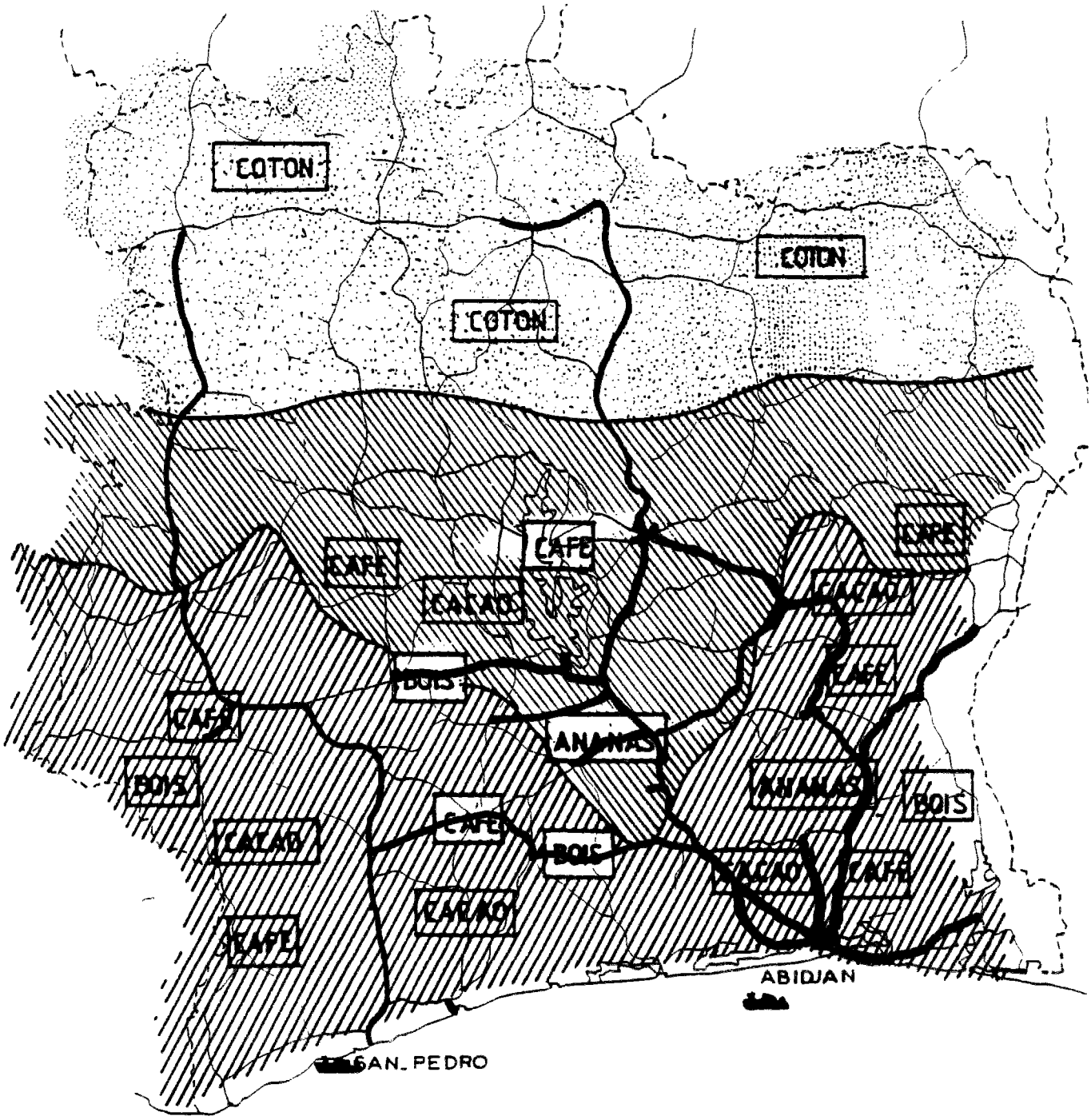
Foret clairsemée

Foret dense


COTON
COTON
COTON
CAFE
CAFE
CACAO
BOIS
CAFE
BOIS
CACAO
CAFE
CACAO
CAFE
ANANAS
CAFE
BOIS
CAFE
CACAO
ANANAS
BOIS
CACAO
CAFE

Carte III-4

Densification du réseau revêtu en 1980 et lien avec la localisation des richesses de la Côte d'Ivoire



L'important était de prendre conscience des risques d'une excessive extraversion pour infléchir la politique de construction de routes au cours du processus de développement. La Côte d'Ivoire l'a fait en orientant dans les années 70 le réseau vers les préoccupations de liaisons intrarégionale et interrégionale, même si le système des transports reste très fortement hiérarchisé.
Les routes ont été ainsi de plus en plus associées à des projets sectoriels ou intégrés. Par exemple, la construction des complexes sucriers a permis non seulement de réaliser la desserte des régions d'implantation, mais elle a entraîné aussi :

- l'amélioration de routes en terre (axe routier Man-Touba-Odienné, bitumé pour desservir le complexe sucrier Borotou),
- la construction de routes en terre avec aménagements progressifs (axe Bouaflé-Zuénoula, bitumé ces dernières années pour améliorer la desserte du complexe de Zuénoula; axe Ouellé-Prikro-Sérébou dont les travaux de bitumage ont été arrêtés avec la fermeture du complexe de Sérébou).

Le système de transport terrestre a constitué depuis l'indépendance une préoccupation majeure dans l'aménagement du territoire et le développement régional. Cet aspect est surtout analysé au plan des infrastructures routières.

## 2- ROUTES ET DEVELOPPEMENT REGIONAL

C'est incontestablement le volet infrastructures qui a polarisé l'attention des pouvoirs publics dans la prise en compte des transports dans la politique de développement visant notamment l'aménagement de l'espace ivoirien et la réduction des disparités régionales.

En général, le réseau routier relie prioritairement les pôles des grandes zones de production aux zones de consommation ou d'exportation qui constituent des pôles urbains. Cependant la desserte à l'intérieur des zones de production reste assurée, même si c'est souvent de façon sommaire. Les liaisons entre les champs et les villages ou campements d'une part et d'autre part entre les villages sont généralement négligées puisqu'elles ne font pas partie du patrimoine des Services des Travaux Publics, du point de vue de la classification administrative du réseau. Le milieu rural demeure donc le parent pauvre de l'équipement du territoire en routes.

Comme instrument d'aménagement, les routes ont eu également pour objectif de contribuer au développement des régions, des pôles de développement, permettant la structuration et la hiérarchisation des activités (industries, distribution, etc, dans les centres urbains; exploitations agricoles, artisanat, en milieu rural). Il en résulte aussi une

hiérarchisation du système de transport[1], illustrée par la Figure III-2. Le haut de la hiérarchie correspond aux liaisons interrégionales (en se limitant au transport intérieur). On y rencontre généralement des infrastructures à grande circulation supportant d'importants trafics de camions gros porteurs et Ensembles Articulés. Les axes routiers sont en terre, de classe B, bitumés, de classe A ou B ; Ils relient entre elles les Sous-Préfectures et Préfectures des différentes régions (ou Départements). Au niveau régional, les routes ont pour fonction de :

- relier les Sous-Préfectures et Préfectures de la région. Ces liaisons sont généralement des routes en terre de classe B et bitumées de classe B. Les véhicules utilisés sur ces routes sont des petits et gros porteurs ainsi que des Ensembles Articulés,
- relier les Sous-Préfectures (ou Préfectures) et les villages.Il s'agit de routes en terre classées C ou B, le camionnage s'effectuant avec des petits véhicules (camionnettes).

Le bas de la hiérarchie est constitué des liaisons rurales (dessertes locales) avec des pistes agricoles où le camionnage est peu fréquent. Les moyens de transport souvent utilisés sont : le portage, les deux roues et quelques rares camionnettes. A ce niveau de la hiérarchie qui constitue le domaine des cultures vivrières, les conditions de transport sont généralement difficiles. "Or, dans une perspective de développement qui confère un rôle essentiel à la production vivrière et à son écoulement, il est clair que les conditions de transport entre le lieu de production et le marché local peuvent être d'une toute première importance"[2].

Mais l'évolution du réseau routier comporte aussi des contradictions par rapport à un certain nombre d'objectifs. Nous examinons à cet effet quelques cas visant à montrer d'une part les liens entre les objectifs assignés à la politique routière et la réalité et d'autre part entre les stratégies de développement et la politique routière afin d'en dégager les forces, les lacunes et les effets pervers éventuels. Cela permettra de relativiser le rôle du transport dans le développement.

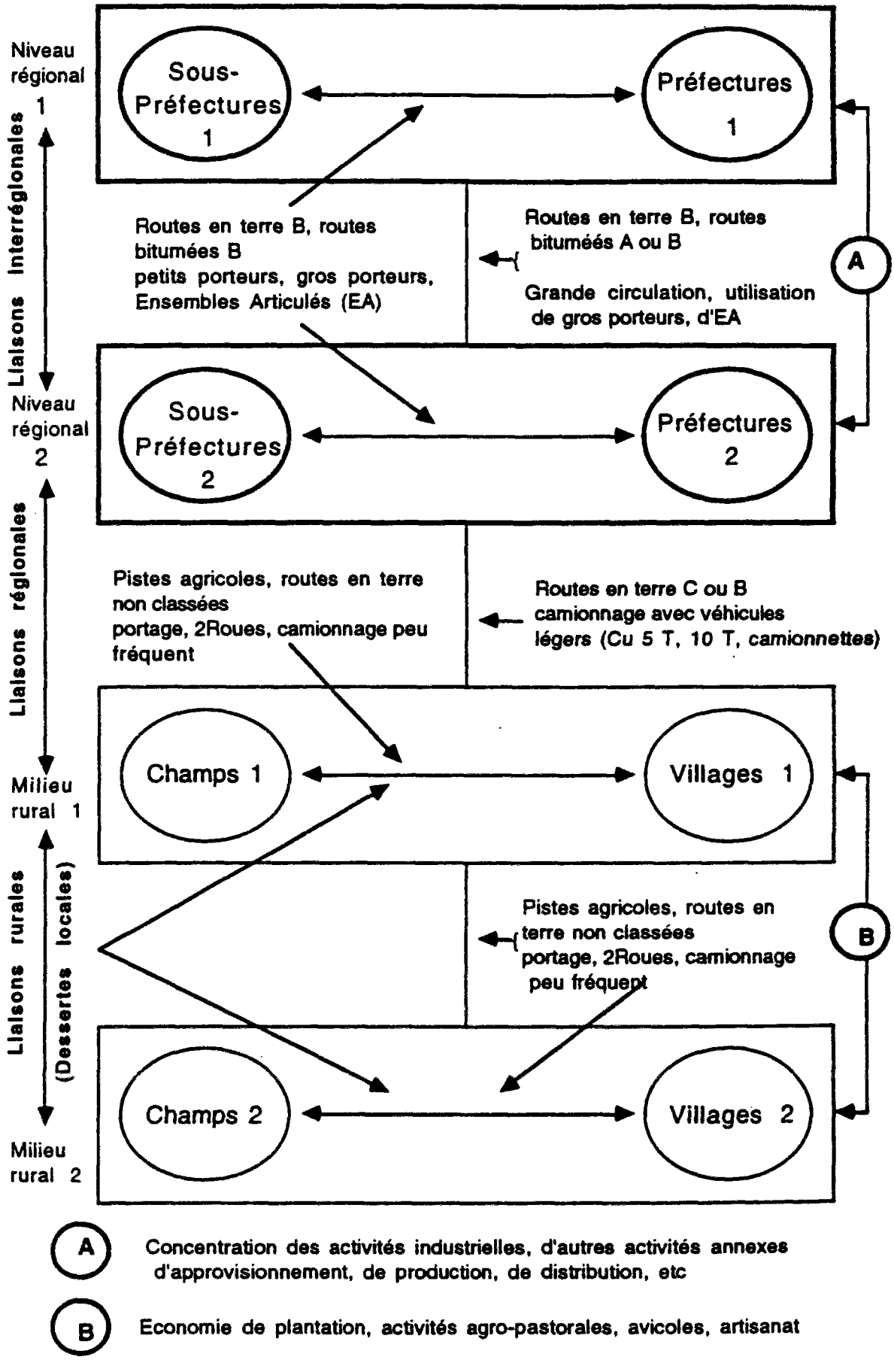
---

1- Voir LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), op. cit.,

2- BONNAFOUS (A.), *Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique Sub-Saharienne - Proposition de recherche*, Septembre 1986, P. 21.

Figure III-2

Les niveaux de la hiérarchie du réseau routier ivoirien



2-1 Le cas de San-Pédro : la route et l'échec de l'objectif de réduction de l'influence d'Abidjan sur la région du Sud-Ouest

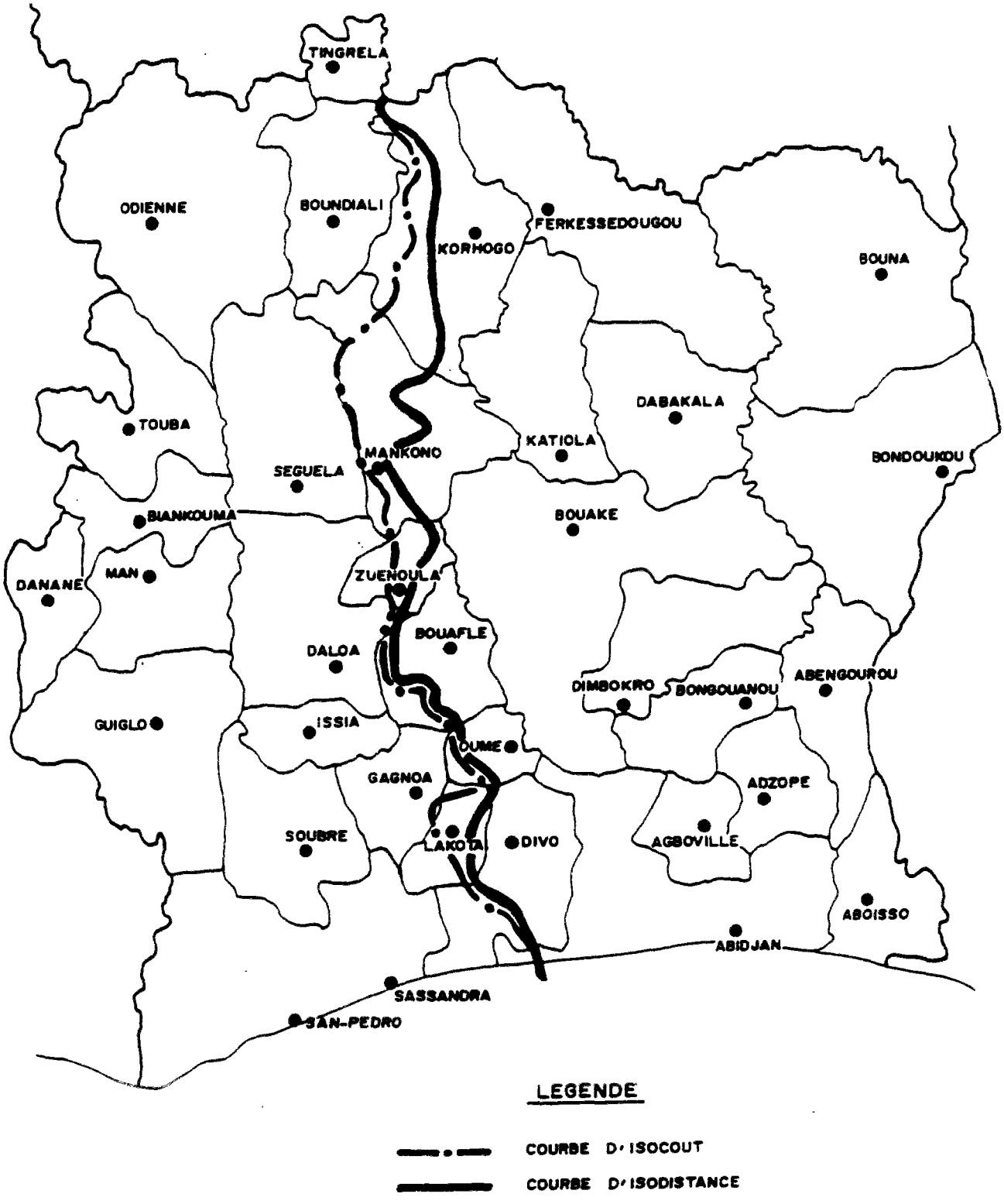
Au plan régional et national par exemple, il faut rappeler la volonté du Gouvernement, dans les années 70, de créer un deuxième débouché maritime à San-Pédro. Le but était de favoriser l'émergence d'un pôle de développement et de jeter ainsi les bases d'une dynamique de développement de la région du Sud-Ouest. Dans ce cadre, une infrastructure routière de bon niveau de service a été construite pour drainer le trafic de l'hinterland du port de San-Pédro et pour désenclaver la région.
Mais force est de constater que certains facteurs ont contribué à freiner la véritable dynamique de San-Pédro qui n'a pu contrebalancer le pouvoir d'attraction d'Abidjan, la capitale économique du pays. En effet, le trafic de l'arrière-pays a continué à transiter par le port d'Abidjan. Les raisons suivantes expliquent cette situation.

Pour le transport du café et du cacao, pendant longtemps, le principe du différentiel versé par la CSSPPA ne tenait pas compte de l'hinterland de chaque port, défini par les lignes d'isodistance et d'isocoût (voir Carte III-5). Le transport n'était donc pas payé par rapport au port le plus proche.
Les opérateurs sont aussi poussés par les transporteurs de San-Pédro à utiliser pour leurs exportations le port d'Abidjan où il leur est plus facile de trouver du fret de retour pour San-Pédro et son hinterland.
Par ailleurs, la plupart des exportateurs de café et de cacao disposent déjà d'installations à Abidjan, qu'ils préfèrent utiliser au lieu de réinvestir à San-Pédro. Les Cartes III-6 a et b illustrent l'attraction du port d'Abidjan sur le café et le cacao en provenance de l'hinterland de San-Pédro.

Les importations à destination de San-Pédro et sa zone d'influence passent encore en majorité par Abidjan à cause des habitudes et relations commerciales des opérateurs de la région qui sont obligés de faire transiter leurs commandes par Abidjan où sont installés leurs sièges sociaux ainsi que l'essentiel de leurs partenaires économiques. De plus, l'étroitesse du marché de la région du Sud-Ouest n'est pas de nature à favoriser l'importation directe par le port de San-Pédro du fait de la faiblesse relative des lots unitaires que cela entraîne.

L'échec de San Pédro est révélateur du fait que la route seule ne suffit pas pour insuffler une véritable dynamique de développement. Il faut aussi l'existence d'un noyau potentiel économique dont l'éclatement spatial soit susceptible d'induire des effets d'entraînement majeurs de manière à constituer durablement les bases de l'essor économique.

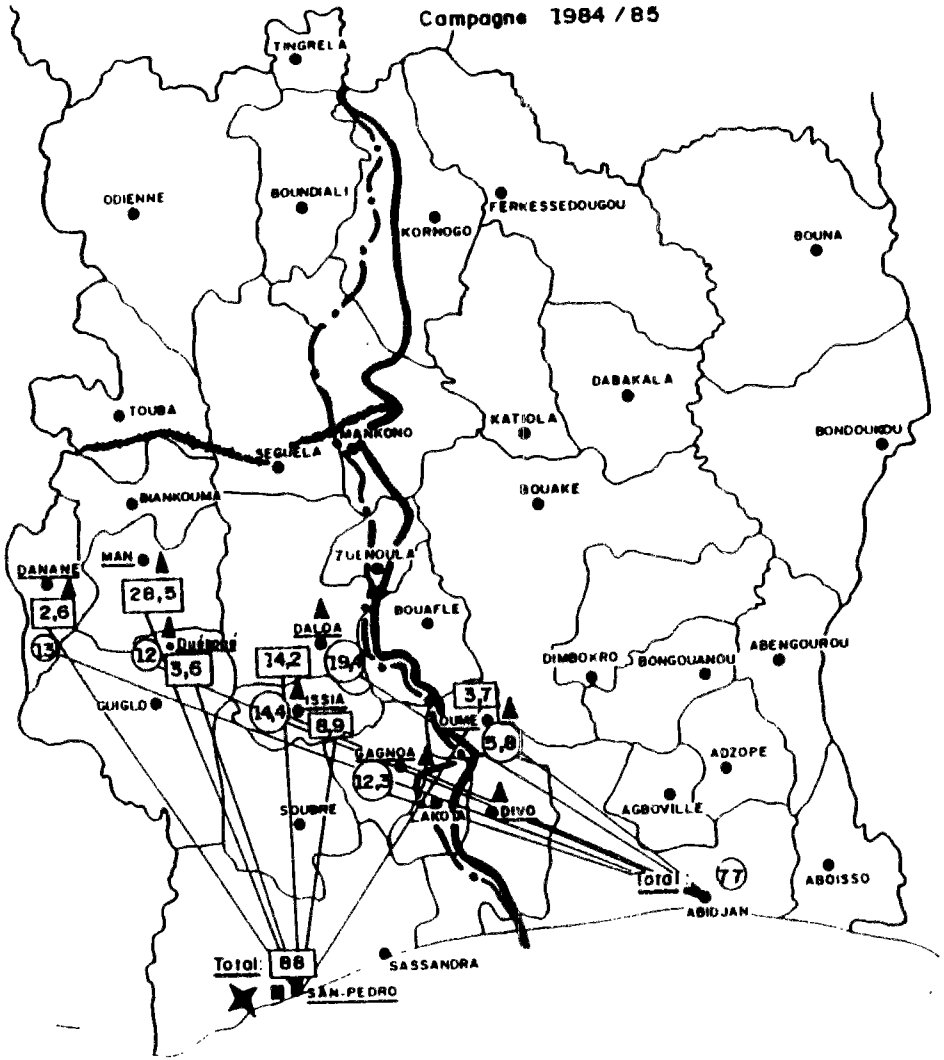
Carte III-5 : Courbes d'isodistance et d'isocoût entre les hinterlands des ports d'Abidjan et de San Pédro




Source : PLAN NATIONAL DE TRANSPORT

Carte III-6 a REPARTITION DES FLUX DE CAFE PRODUIT DANS L'HINTERLAND DE SAN-PEDRO (1000 tonnes)

Campagne 1984 / 85




LEGENDE

ZONE DE PRODUCTION DU CAFE DANS L'HINTERLAND DE SAN-PEDRO

8,9 EXPEDITION VERS SAN-PEDRO (milliers de tonnes)

12,3 EXPEDITION VERS ABIDJAN (milliers de tonnes)

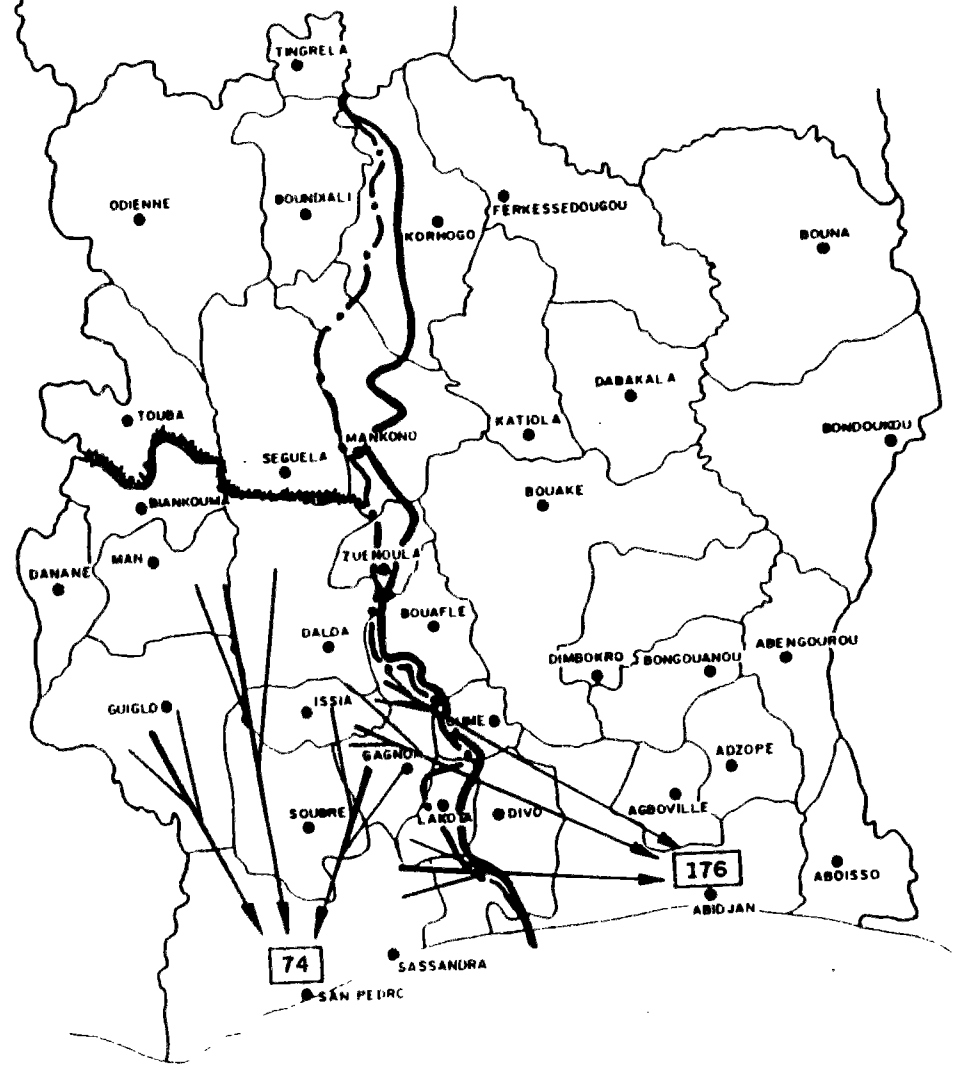
▲ DECORTIQUERIE

■ USINE DE TRI-CALIBRAGE

✕ USINE INTEGREE

Source P.N.T

Carte III-6 b FLUX DE CACAO PRODUIT DANS L'HINTERLAND DE SAN-PEDRO (1000 tonnes) 1985




LEGENDE

ZONE DE PRODUCTION DE CACAO DANS L'HINTERLAND DE SAN-PEDRO

→ FLUX VERS LES PORTS (milliers de tonnes)

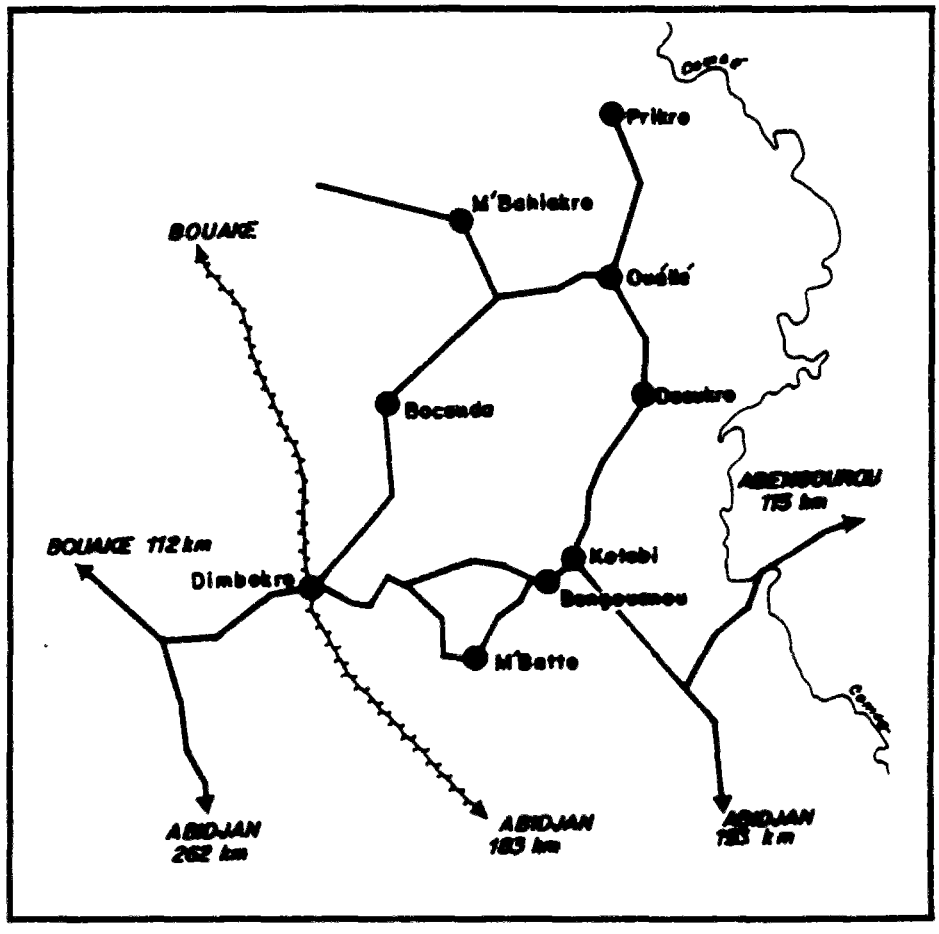
Source: P.N.T

## 2-2 Développement du réseau routier et déclin d'une métropole régionale : l'exemple de Dimbokro dans la Boucle du cacao

Située dans le Centre-Est de la Côte d'Ivoire, la Boucle du cacao est une région mixte forêt/savane. Pendant longtemps le chemin de fer a joué un rôle important dans le développement de la région et principalement dans celui de Dimbokro, la métropole régionale.

Les plantations se sont installées le long de la voie ferrée dont Dimbokro constitue un noeud ferroviaire stratégique sur lequel aboutissait un réseau de routes en terre (voir Figure III-3).

Figure III-3
La Boucle du cacao




Ce schéma d'infrastructures a été aussi à l'origine des plantations à l'intérieur de la région dont la mise en valeur remonte à l'époque de la colonisation.

Les produits agricoles étaient drainés par les routes sur Dimbokro d'où ils étaient acheminés plus facilement par le fer, seule infrastructure de pénétration reliant alors Abidjan et Dimbokro.

Comme gare ferroviaire permettant de massifier les flux en direction d'Abidjan, Dimbokro constituait aussi, du fait de sa desserte routière, le point de départ et d'arrivée du circuit de ramassage et un noeud important de son organisation. C'est d'ailleurs à cause de la forme de ce réseau en circuit fermé que le nom de "Boucle du cacao" a été donné à la région.

Outre le rôle de carrefour de distribution favorisé surtout par son ancrage sur la voie ferrée, Dimbokro a joué aussi un rôle moteur de centre urbain. Les services administratifs y sont représentés. En 1974, conformément aux préoccupations d'aménagement, le Gouvernement y installe une industrie textile (UTEXI), selon M. DIAWARA, alors Ministre du Plan, pour "créer à l'intérieur du territoire des pôles générateurs d'activités développantes"[1]. En 1975, le Gouvernement va consacrer le rôle de capitale de la Boucle du cacao assigné à Dimbokro en y organisant la fête de l'indépendance. Cette occasion a permis d'engager d'importants investissements publics pour doter la ville d'équipements collectifs (marchés couverts, hôpital, stade omnisport,etc.) et de réaliser des voies structurantes et l'extension de l'habitat.

Ces réalisations ont contribué à étendre le pouvoir d'attraction de Dimbokro sur toute la région aux dépens de ses satellites (Ouellé, Daoukro, M'Batto, Bongouanou).

Puis avec le vieillissement des cacaoyers et l'appauvrissement des terres de la région, on assiste à une délocalisation progressive de l'économie de plantation au profit de l'Est où se déplacent les paysans. Cette mutation affecte la prospérité de la boucle du cacao et constitue surtout l'amorce du déclin de Dimbokro.

Le développement du réseau routier et par voie de conséquence celui du camionnage, constitue aussi un facteur qui a accentué ce déclin[2].

Le bitumage de la route Abidjan-Abengourou, appelée route du cacao[3] et l'ouverture de la route bitumée Kotobi-Akoupé, raccordée à l'axe Abidjan-Abengourou, ont offert à la Boucle du cacao une voie de circulation concurrente, à l'Est. La conséquence essentielle qui en résulte est la modification du circuit de ramassage des productions de cacao et de café dans la partie Est de la Boucle du cacao, d'autant que la CSSPPA s'est rapprochée des producteurs (à la faveur des facilités de circulation) en s'installant dans des centres comme Ouellé, Daoukro, Bongouanou.

---

1- Cité par BREDELOUP (Sylvie), *Négociants au long cours - Rôle moteur du commerce dans une région de Côte d'Ivoire en déclin*, Paris, L'Harmattan, 1989, P. 62.

2- voir DOWO (Yobouet), *Le rôle des transports routiers dans l'intégration de l'économie traditionnelle: cas de la distribution des produits vivriers en Côte d'Ivoire*, Thèse pour le Doctorat 3ème cycle en Economie des Transports, Université d'Aix Marseille II, Centre de Recherche d'Economie des Transports, Aix en Provence, 1984.
BREDELOUP (Sylvie), op. cit.

3- Située à l'Est du pays, Abengourou est une grande région productrice de cacao. Le bitumage de cette route a favorisé aussi la culture du café à Agnibilékro et Bondoukou, deux régions situées plus au Nord d'Abengourou.

Désormais les trafics sont détournés par l'axe routier Kotobi-Akoupé-Adzopé-Abidjan. Les chargeurs (producteurs de café, cacao, UTEXI, maisons de commerce, etc.) confient de plus en plus l'essentiel de leurs transports à la route. Ce détournement de trafic qui traduit une perte au niveau de la part de marché du fer, s'explique en partie par les problèmes rencontrés par le transport ferroviaire (rotation lente du matériel, matériel vétuste, difficultés financières, etc.).
Ce mouvement réduit le dynamisme de Dimbokro qui ne constitue plus un centre de passage obligé pour la région.

Finalement le poids économique de Dimbokro baisse progressivement et sa position privilégiée sur l'axe ferroviaire qui lui conférait naguère sa fonction de gare ferroviaire et de principal relais régional entre le Sud et le Nord, n'arrêtera pas ce déclin. Cela affecte également le développement de toute la région dont la dépendance vis-à vis d'Abidjan s'est accentuée, d'autant qu'aucun autre centre parmi les pôles secondaires de la région n'a pu jouer le rôle de Dimbokro.

Même l'UTEXI n'y changera rien non plus. Non seulement elle n'a pu participer à l'émergence du tissu industriel local prévu avec l'opération dite "Villes du chemin de fer"[1], mais elle n'a pu non plus contribuer à dynamiser le trafic ferroviaire. L'UTEXI dispose d'un embranchement ferroviaire. Pourtant, elle préfère recourir le plus souvent aux camionneurs de Dimbokro ou d'Abidjan qui assurent les approvisionnements de l'usine en coton fibre (2/3 du trafic) et l'acheminement de la production.

Le déclin de Dimbokro a été également accentué par le bitumage de l'axe routier N'Douci-Toumodi-Yamoussoukro, situé à l'Ouest de Dimbokro[2]. Cette liaison routière étend alors considérablement l'aire de marché d'Abidjan sur la région Centre et les villes comme Toumodi, Yamoussoukro, Bouaflé, Oumé, qui, naguère, étaient sous l'influence de Dimbokro. Désormais, elles se tournent vers Abidjan avec qui elles échangent directement.

A côté du bouleversement du rôle de Dimbokro et du blocage de l'expansion de la Boucle du cacao, il faut noter la situation peu satisfaisante de la région de l'Agnéby, malgré un effort significatif dans la desserte routière.

---

1- Cette opération a consisté à créer au niveau des villes de la zone de savane desservie par le fer, des unités industrielles. L'UTEXI devait être un instrument du déploiement industriel dans ces villes.
2- BREDELOUP (Sylvie), op. cit.

2-3 La région de l'Agnéby : accessibilité améliorée, développement stationnaire

La région de l'Agnéby est une grande région de culture de café, de cacao et de banane d'exportation. Agboville, la capitale, est une gare ferroviaire située à environ 80 km d'Abidjan à laquelle elle est aussi reliée par une bonne route bitumée.

A cause de sa proximité d'Abidjan qui exerce sur elle une grande attraction, la région de l'Agnéby est restée à un état de développement stationnaire. L'accessibilité de cette région dotée d'un remarquable réseau d'infrastructures de transport[1], n'a pas permis de développer de façon notable les petits centres autour d'Agboville. En outre, Agboville n'a pu jouer de rôle moteur dans la mesure où les centres s'approvisionnent directement à Abidjan. Il n'a pas été créé sur place suffisamment de conditions à même d'assurer à Agboville une plus grande vitalité.

2-4 L'exemple de Bouna : accessibilité difficile, région marginalisée

Le développement des infrastructures de transport terrestre et singulièrement les efforts portés sur l'extension du réseau routier revêtu ont bénéficié en priorité aux régions qui engendrent un trafic à base de productions d'exportation importantes et dans une moindre mesure à celles qui sont principalement productrices de produits vivriers.
Le cas de la région de Bouna est en ce sens assez révélateur. Située à plus de 600 km d'Abidjan et à environ 350 km de Korhogo, Bouna occupe une position excentrée au Nord-Est de la Côte d'Ivoire. Eloignée des principaux centres d'activités du pays, la région de Bouna est considérée comme un grenier de productions vivrières dont l'igname constitue le leader.
Dans le cadre d'un programme visant sa mise en valeur, cette région a fait l'objet, entre autres interventions, d'un projet de développement de la riziculture avec l'encadrement de la CIDT. Par la suite, cette structure a progressivement introduit le coton qui constitue la seule culture d'exportation de la région, tout en se dégageant de la riziculture.

La région présente des conditions de transport assez difficiles pour assurer les échanges. Deux routes en terre seulement relient Bouna, capitale de la région, au réseau national :

- la route Bouna-Bondoukou, longue de 172 km, offre , au Sud, une ouverture sur Abidjan, grand débouché urbain pour les produits vivriers,

[1]- Un réseau de routes en terre permanentes aboutit à deux gares ferroviaires dans la région : Chéchi et Agboville qui est reliée à Abidjan par une route bitumée.

- la route Bouna-Ferkessédougou, longue de près de 300 km, assure la liaison vers Korhogo, la capitale du Nord, "voisine".

Selon les usagers, ces axes routiers sont souvent en mauvais état suivant les sections et ne favorisent donc pas les échanges avec les grands centres du pays, surtout en saison des pluies. Dans ces conditions, la région qui est "géographiquement marginalisée dans l'ensemble national"[1], a peu bénéficié des opérations de développement. Sa mise en valeur a été insuffisante et la région présente aujourd'hui une situation économique largement en retrait par rapport au reste du pays.

On peut avancer que cette situation résulte de l'"enclavement externe" de la région qui a été lui-même dans une large mesure à l'origine de l'absence de Bouna dans les "Programmes d'urgence" mis en oeuvre de 1977 à 1979 (au lendemain de la visite du Chef de l'Etat dans le Grand Nord) en faveur des régions de savane.

Le lien entre le retard économique de Bouna et son accessibilité relativement médiocre montre bien que, du point de vue de la politique de construction des routes, l'objectif de "faciliter (...) surtout l'évacuation des produits monétaires vers les débouchés portuaires" surclasse les objectifs relatifs aux besoins administratifs et au "désenclavement des régions ne bénéficiant encore que d'une accessibilité médiocre". Celui-ci était donc prioritaire par rapport à ceux-là. Cette considération rejoint donc finalement l'idée selon laquelle la route est justifiée par sa fonction économique.

Même si le réseau routier a touché Bouna aussi, force est de constater que la région étant essentiellement productrice de produits vivriers, aucune route bitumée ne s'est encore substituée aux routes en terre Bouna-Bondoukou et Bouna-Ferkessédougou, comme le recommandait le Plan routier 1970.

2-5 Autre exemple : l'autoroute du Nord et le blocage de N'Douci

La construction de l'autoroute du Nord, tout en améliorant considérablement les relations Sud-Nord, a été préjudiciable à N'Douci dont le développement s'est trouvé bloqué. Cette ville intermédiaire était située au carrefour des axes routiers desservant le Nord, le Centre-Ouest l'Ouest et le Sud-Ouest. De part cette position privilégiée, N'Douci était donc appelée à connaître un développement en tant que centre urbain. Mais la mise en service de l'autoroute a compromis cet essor en lui retirant les avantages de ville carrefour par le détournement des trafics, empêchant ainsi les activités économiques et commerciales dont N'Douci tirait une certaine dynamique et animation.

Au plan de l'insertion du transport dans l'aménagement du territoire, la mise en place du système de transport a finalement favorisé les grands centres urbains où se sont

[1]- Plan 1981/1985, op. cit. Tome II, Volume II, P. 797.

concentrées en priorité les activités motrices, en raison de l'inégale accessibilité des régions. Le réseau de routes malgré son extension a eu un effet pervers qui est la résultante de plusieurs facteurs, notamment :

- l'inégale densification du réseau dont le développement tout en facilitant les échanges, accroît la dévitalisation des zones fragiles sur le plan du développement,
- l'absence de véritable pôle de développement pour garantir aux zones de l'intérieur du pays un réel foyer de consommation de main d'oeuvre,
- le développement inégal entre zones urbaines et zones rurales.

En améliorant l'accessibilité de certaines régions et en renforçant ainsi leur influence au détriment de certaines autres plus vulnérables qui se "vident", le développement du réseau routier a constitué aussi un facteur aggravant de déséquilibre et d'appauvrissement.

Une autre faiblesse dans la prise en compte du transport routier dans la politique d'aménagement tient à l'insuffisance des gares routières. Le point suivant fait une analyse rapide de cette situation.

## 3- UNE COMPOSANTE NEGLIGEE : LES GARES ROUTIERES

Comme points de rupture des charges et infrastructures d'organisation des mouvements des véhicules et d'optimisation des flux de transport, les gares routières n'ont pas suffisamment retenu l'attention des pouvoirs publics dans la politique d'équipement du pays en infrastructures de transport. Il en résulte un stationnement anarchique dans les centres urbains. A Abidjan par exemple (3/4 du trafic ont pour origine ou destination cette ville), l'espace sommairement aménagé au nord d'Adjamé qui sert de gare routière officielle en cumulant en fait le rôle de gare de voyageurs et celui de gare de marchandises n'est pas fonctionnel, car il ne dispose pas d'équipements adéquats (entrepôts, quais,...). Il n'y a pas d'organisation permettant à cette gare mixte de jouer pleinement son rôle économique en favorisant une bonne circulation des marchandises.
Il y règne un grand désordre en raison de la circulation des passagers sur les aires de stationnement, de l'installation anarchique à l'intérieur de la gare de petits commerces, services de restauration et "garages" sommaires de réparation de véhicules.

En dehors de cette gare officielle dont la localisation est un peu excentrée au Nord par rapport au centre de génération du fret[1], certains camionneurs préfèrent spontanément s'installer sur des aires de stationnement non aménagées à Treichville, à Vridi et dans la zone portuaire de façon à être plus proches des détenteurs de fret. Ils s'"approprient"

---

[1]- Selon le Plan National de Transport, plus de 90 % du fret vient ou est à destination du Sud de la ville.

ainsi des espaces du domaine public qui constituent alors des gares "informelles" tolérées de fait par les autorités municipales.

Actuellement les principaux acteurs (chargeurs, Syndicat, transporteurs structurés et artisans transporteurs) semblent plus favorables à l'utilisation plus systématique de gares routières. Il sont d'avis que les stationnements anarchiques ne peuvent plus continuer. Le PNT a, dans ce sens, proposé un programme de réalisation de gares routières "visant à promouvoir une meilleure gestion du système global de transport de marchandises par véhicules routiers"[1].

Les lacunes et effets pervers du développement du réseau routier ne doivent pas annihiler les efforts faits grâce au développement de l'agriculture et des activités agro-industrielles et ayant permis de réaliser au cours des deux premières décennies, de vastes programmes d'investissements, notamment en matière d'infrastructures. Ces investissements ont stimulé la production intérieure. Le PIB a ainsi enregistré une croissance moyenne de 6,8 % par an de 1965 à 1980.

Mais à cette période (1960-1980) d'expansion remarquable, a fait suite une décennie de crise. Quelles en sont les conséquences ? Comment la Côte d'Ivoire réagit-elle ? Quelle est maintenant la place des infrastructures routières dans les programmes de développement ?

## V- 1980-1990 : UNE DECENNIE DE CRISE

### 1- CAUSES ET CONSEQUENCES D'UNE CRISE SANS PRECEDENT

Les années 80 marquent un renversement de situation dans le développement économique de la Côte d'Ivoire. Au cours de cette troisième décennie, l'économie se dégrade. La croissance du PIB tombe à 2,2 % par an entre 1980 et 1988. La croissance enregistrée par l'agriculture est en recul, passant de 3,3 % par an en 1965-1980 à 1,6 % par an en 1980-1988 alors que celle de l'industrie devenait négative, se situant à -2,4 % par an en 1980-1988 contre 10,4 % par an en 1965-1980[2].
Cette situation est due en partie à la baisse drastique des cours mondiaux du café et du cacao dont dépend encore l'économie ivoirienne (ils procurent encore aujourd'hui 40 % des recettes d'exportation), malgré la diversification de l'agriculture. Sur la période 1986-1989, les prix du café et du cacao ont chuté respectivement de 55 % et de 48 %, entraînant de ce fait une perte du revenu national représentant environ 13 % du PIB. Il en résulte une crise

---

1- DCGTX, *Plan National de Transport-Vol VII : Etude d'opportunité de réalisation de gares routières de marchandises en Côte d'Ivoire*, Abidjan, Avril 1988, P. 24.
2- Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 1989*, Washington DC, 198, P. 202.

financière commencée en fait depuis 1980 et qui est maintenant exacerbée par la chute des cours mondiaux des deux principaux produits d'exportation.

Devant la perspective d'une crise de liquidité, le Gouvernement ne rendra pas officiel le Plan quinquennal 1986-1990. Plus révélateur encore, en mai 1987 est le refus (même s'il est temporaire) du Gouvernement de rembourser la dette publique extérieure. Toutefois cette suspension d'honorer la dette ne concerne pas les organismes de financement du développement (Fonds Monétaire International - FMI, Banque Mondiale, Banque Africaine de Développement - BAD).
Pour le financement de sa croissance, la Côte d'Ivoire s'endette désormais auprès de ces organismes, en recherchant également les aides bilatérales auprès de Gouvernements de pays amis. Dans le discours politique, selon M. Daniel Kablan DUNCAN, Ministre de l'Economie, des Finances et du Plan, c'est la fin, semble-t-il du recours aux emprunts extérieurs, auprès des établissements financiers privés. Cette source de financement était privilégiée dans les années 70, en raison des fortes recettes d'exportation, les prix internationaux du café et du cacao étant alors très favorables. Ceci a donc encouragé un endettement considérable sur la deuxième moitié des années 70. La dette extérieure qui représentait seulement 3 % du PIB au cours de la période 1965-1967, est passée à 12 % du PIB en 1976-1977[1].

Dix ans après, le poids de la dette extérieure pèse encore lourdement dans la crise actuelle. En 1988, cette dette s'élève à environ 3 038 milliards de FCFA, en progression de 3 % en moyenne par an par rapport à 1983 où elle était de 2 606 milliards. Notons aussi l'importance de la dette intérieure qui a rapidement progressé sur la même période. Elle est passée de 95 milliards de FCFA en 1983 à 339 milliards en 1989. Sur cette période, le service de la dette est passé de 276 milliards de FCFA à 245 milliards, soit respectivement près de 36 % et 24 % des recettes d'exportation.

La situation des entreprises industrielles en cette fin des années 80 est aussi révélatrice de la crise profonde qui frappe la Côte d'Ivoire. Entre 1986 et 1989, le chiffre d'affaires hors taxes de ces entreprises est tombé de 1 457 milliards de FCFA à 1 163 milliards. La valeur des exportations des produits industriels est passée de 474 milliards à 258 milliards sur la même période.

Face à cette crise sans précédent, le Gouvernement a mis en place dès 1980 des Programmes d'Ajustement Structurel (PAS.) avec le concours du FMI et de la Banque Mondiale. Dans ce cadre, la Côte d'Ivoire a engagé en juillet 1989 un programme de redressement et de relance économique dans le but :

---

[1]-DURUFLE (Gilles), op. cit., P. 107.

- d'arrêter rapidement la dégradation de la situation financière,
- de restaurer les conditions pour rétablir les équilibres des finances publiques et de la balance des paiements,
- d'obtenir une croissance économique saine et durable.

Outre le FMI et la Banque Mondiale, des pays amis à la tête desquels la France joue un rôle important, soutiennent ce programme. Pour parvenir à la stabilisation financière, ce programme envisageait la réduction du déficit du secteur public, l'élimination des arriérés de paiements intérieurs et extérieurs et la définition de réformes nécessaires à un redressement plus substantiel à partir de 1991.
Ainsi donc, dès juillet 1991, des mesures sont prises dont les principales sont :

- réduction de moitié des prix d'achat aux producteurs de café et de cacao qui sont alors fixés respectivement à 100 F/kg et à 200 F/kg,
- baisse des frais de commercialisation de ces produits et des dépenses de fonctionnement de la Caisse de Stabilisation,
- compression importante des dépenses publiques tant en fonctionnement qu'en investissement.

Le déclin de l'économie ivoirienne des années 80 est aussi marqué par d'autres conséquences significatives.
Le rôle de l'Etat entrepreneur tend à disparaître avec la volonté de se désengager de l'appareil productif. Cette nouvelle stratégie conduit donc à la privatisation d'importants organismes publics comme la SICTA, la SODECI, l'EECI, l'ONT, l'ONP, etc[1]. D'autres privatisations annoncées en 1991 sont attendues.
Le programme de développement agricole du Plan 81-85 n'atteint pas tous ses objectifs. Le taux de réalisation correspondant ressort à 60 % par rapport aux prévisions, le secteur des produits vivriers étant le parent pauvre de l'agriculture.

---

[1]-SICTA : Société Ivoirienne du Contrôle Technique des Automobiles
SODECI : Société de Distribution d'Eau de la Côte d'Ivoire
EECI : Energie Electrique de la Côte d'Ivoire
ONT : Office National des Télécommunications
ONP : Office National des Postes.

Le rôle moteur que jouait par le passé la CSSPPA par sa contribution significative au financement des investissements publics a commencé à s'estomper au cours de la première moitié des années 80. Et sur la période 1985-1990, la CSSPPA, comme source de financement du BSIE, va disparaître. En raison non seulement de l'épuisement de ses réserves financières mais aussi du fait qu'elle n'arrive plus à les reconstituer, la Caisse n'est donc plus capable de continuer ses actions en matière d'aide au développement de l'agriculture et d'encadrement des paysans.
Les actions d'organisation, d'encadrement des populations rurales, de modernisation des méthodes culturales, se poursuivent désormais à travers des Groupements à Vocation Coopérative (G.V.C.) qui, s'ils s'avèrent un instrument de relais fort utile, n'ont pas toujours apporté la satisfaction nécessaire sur le plan des résultats obtenus sur le terrain. On peut toutefois noter que dans le secteur du café et du cacao, par exemple, le mouvement coopératif est très actif, pour ne s'intéresser qu'aux activités des GVC jugés viables. Selon le Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales, 2 555 GVC ont été dénombrés en 1989, qui ont commercialisé 23 % de la production, réalisant un chiffre d'affaires de près de 87 milliards de FCFA. Il faut s'attendre d'ailleurs à une intervention accrue des GVC dans la commercialisation puisque récemment le Ministre de l'Agriculture et des Ressources Animales a libéralisé la filière du café et celle du cacao.

## 2- REHABILITATION DES CULTURES VIVRIERES : RESURGENCE DE L'AUTO-SUFFISANCE ALIMENTAIRE ET IMPLICATION DES INVESTISSEMENTS ROUTIERS

Les succès enregistrés par l'économie de plantation au cours des deux premières décennies n'avaient pas suffisamment incité ni les pouvoirs publics, ni le monde rural à accorder une meilleure considération au développement du secteur des produits vivriers qui fut donc pendant longtemps négligé[1].
Les rares actions en faveur de ce secteur ont été menées par l'AVB et l'ARSO dans le cas surtout du riz dont la culture a fait l'objet d'un programme de développement à grande échelle au Nord, dans le cadre de la recherche du rééquilibrage des régions de forêt et de savane. Hormis ces actions, la production vivrière n'a pas bénéficié d'encadrement conséquent.

---

1- Voir par exemple GOUVERNAL (Elisabeth), *Politiques maritimes et développement - Côte d'Ivoire, Corée du Sud*, Paris, Ministère de la Coopération et du Développement, La Documentation Française, Edition Focal Coop, 1989, PP. 31-34.

Devant les premiers signes de la crise et surtout de la croissance anormale des importations de produits alimentaires dont le riz principalement, le Gouvernement a été amené à prendre conscience de la nécessité d'une stratégie d'autosuffisance alimentaire. Cette volonté était ainsi affirmée clairement dans ce sens dès 1980, et des actions étaient décidées pour encourager la production vivrière.
Le bilan du Plan 81-85 indique en effet que des semences améliorées de céréales (riz et maïs) et des méthodes de conservation des produits fragiles (igname, banane plantain) mises au point grâce aux efforts de la recherche, ont pu être offertes aux paysans. Mais la vulgarisation des résultats reste limitée en raison notamment de la dispersion des exploitations et de la méfiance voire de la réticence de certains paysans. Ce problème sera abordé plus en profondeur dans le chapitre suivant.
Une vaste campagne de sensibilisation des paysans, la valorisation des cultures vivrières et la restructuration de la commercialisation ont constitué également des actions visant à dynamiser le secteur des produits vivriers.
Pour faciliter l'évacuation des produits vivriers, le programme des travaux routiers enregistre un taux de réalisation exceptionnel de 90 % pour une période de crise et de restriction budgétaire pendant que celui du développement agricole se situe à 60 %. Notons que ce taux satisfaisant pour les infrastructures routières a été obtenu sous l'impulsion de la DCGTX[1], organisme public directement rattaché à la Présidence de la République et grâce au PSR 2 [2] qui présentait des objectifs mieux ciblés et surtout des facteurs incitatifs à plus de productivité des agents.

Malgré ces actions, le secteur des produits vivriers est globalement loin des progrès réalisés par les cultures d'exportation (café, cacao) et industrielles (palmier à huile, hévéa, coton).
Les importations alimentaires augmentent, le rythme moyen annuel étant d'environ 18 % en valeur sur la période 1980-1984.

---

1- La Direction et Contrôle des Grands Travaux (DCGTX) est présente dans tout le processus de construction de routes : planification, programmation, recherche de financements, études, lancement d'appels d'offres, contrôle des travaux. En 1990, la négociation des financements lui a été retirée pour être confiée à nouveau au Ministère de l'Economie et des Finances.
2- La structure d'exécution du PSR 2 était la DCGTX.

En outre, la crise s'est accentuée vers la fin de la décennie et les produits vivriers demeurent toujours un secteur sensible. Malgré une évolution encourageante de la production vivrière (voir tableau III-4), l'objectif de l'autosuffisance alimentaire est loin d'être atteint.

Tableau III-4

Evolution des principales cultures vivrières (1960-1989)

Unité : tonne

| Produit | 1960 | 1984 | 1989 |
|---|---|---|---|
| Riz | 160 000 | 490 000 | 654 000 |
| Maïs | 147 000 | 468 000 | 500 000 |
| Igname | 1 150 000 | 2 600 000 | 1 350 000 |
| Manioc | 450 000 | 1 230 000 | 1 350 000 |
| Banane plantain | 490 000 | 1 440 000 | 1 067 000 |

Source : Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales

Malgré l'objectif d'autosuffisance alimentaire, les importations de produits agricoles continuent de grever encore de façon inquiétante les budgets de l'Etat. Pour le riz par exemple, les importations de la Côte d'Ivoire, pays à vocation agricole, ont coûté en 1990 25 milliards de FCFA, traduisant par là même une forte dépendance alimentaire (en matière de riz) du pays vis-à-vis de l'extérieur. Cette situation est d'autant plus préoccupante que les perspectives démographiques indiquent un gonflement de la population urbaine. A l'horizon 2010, 65 % de la population ivoirienne vivront en milieu urbain. Il convient de souligner également le problème posé par les nouvelles habitudes alimentaires qui accordent une place importante à la consommation de riz, même en milieu rural. Ceci situe déjà l'importance de l'écoulement de la production vivrière et l'approvisionnement des centre urbains.

Compte tenu de cette "érosion" financière (fuite de devises) due aux importations alimentaires, et du contexte de crise profonde à la fin de la troisième décennie, l'objectif de l'autosuffisance alimentaire est remis à l'ordre du jour et même renforcé. Malgré la crise, 216 milliards de FCFA ont été consacrés au réseau routier entre 1985 et 1990[1]. Cet effort d'équipement que la crise n'a pas arrêté a permis non seulement de construire 1 100 km de routes bitumées, d'améliorer ou renforcer 400 km de routes bitumées existantes mais surtout de mettre en place un important programme d'entretien. Ce programme concerne l'amélioration du réseau en terre avec 14 500 km de routes en terre rechargés, 100 000 km reprofilés, 3 500 ponts et buses construits et posés, et le redéploiement des moyens de l'entretien routier, dans le but de faciliter l'évacuation des produits vivriers.

1- D'après la DCGTX

Notons qu'actuellement, la DCGTX entreprend la mise au point d'un outil d'aide à la définition des niveaux ou normes d'interventions sur les routes en terre en vue d'une gestion et programmation de l'entretien de ce réseau[1].

Pour la période 91-95, il est notamment envisagé comme actions visant l'autosuffisance alimentaire :

- un développement accru des cultures vivrières,
- la mise en place de mesures incitatives plus appropriées pour le développement de la culture du riz et du soja qui bénéficie déjà d'un programme financé par la BAD, dans la région Nord,
- l'intensification de la recherche agronomique sur les produits vivriers en vue d'une meilleure productivité et leur conservation pour donner aux paysans producteurs un meilleur pouvoir de négociation,
- l'accélération de la réalisation du réseau de marchés de gros dans le but de favoriser la commercialisation des produits vivriers.

CONCLUSION DU CHAPITRE III

Les capitaux étrangers et l'agriculture d'exportation ont constitué deux éléments fondamentaux du succès de l'économie ivoirienne au cours des deux premières décennies. Il en est résulté une croissance remarquable surtout sur la période 60-70. Les recettes importantes d'exportation ont permis alors de diversifier l'agriculture qui est un support essentiel à l'industrie. Il a été de même possible de financer quelques opérations de développement régional, d'encadrer la production agricole avec des organismes publics permettant par exemple d'atteindre une meilleure productivité dans certains cas, l'amélioration de la qualité grâce à la formation et à la sensibilisation des producteurs à des méthodes modernes de culture. De plus la structure de l'économie s'est considérablement améliorée.

Ainsi donc les paysans producteurs de cultures d'exportation, dont le labeur a été à l'origine de la prospérité ivoirienne, ont, dans une certaine mesure, bénéficié des fruits de la croissance, de l'agriculture dont le développement en fait la principale source de distribution des revenus dans le monde rural (tourné vers l'extérieur).

---

[1]- TRAORE (Brahima), *La notion de niveau de service. Son application à la programmation de l'entretien préventif des routes en terre*, Mémoire de fin d'études, ENSTP, Yamoussoukro, juillet 1987.

Les transports ont joué un rôle de toute première importance au cours des deux premières décennies. Ils ont été très présents dans le développement de l'agriculture, en permettant la mise en valeur des exploitations et l'évacuation des produits d'exportation vers les débouchés portuaires.
Au plan de l'aménagement et du développement régional, tous les grands centres sont reliés par des infrastructures routières de bonne qualité. Le développement du réseau routier a rendu possible :

- d'une part, la structuration du territoire. Il en est même résulté un système de transport hiérarchisé privilégiant les relations inter-régionales et négligeant le transport local,
- d'autre part, la mise en valeur des régions avec une concentration du réseau revêtu dans les régions d'Abidjan et de Bouaké.

Mais en renforçant le poids économique des régions riches, l'extension et l'amélioration du réseau routier ont parfois été préjudiciables à certaines régions ou délaissé d'autres, créant des déséquilibres.

La période 1980-1990 est une décennie de crise sans précédent. La Côte d'Ivoire connait depuis 1980 d'énormes difficultés économiques liées surtout à une baisse drastique des prix du café et du cacao sur le marché international. Les ressources de l'Etat se réduisent de façon inquiétante. La perspective d'une crise de liquidité oblige même le Gouvernement à décider, en mai 1987, de suspendre le remboursement de la dette extérieure devenue écrasante.
Pour faire face à ces difficultés, des programmes d'ajustement structurel sont engagés avec le soutien financier du Fonds Monétaire International (FMI) et de la Banque Mondiale.

Malgré la crise qui impose, entre autres contraintes, la réduction des investissements, les routes continuent de faire l'objet d'une grande attention et de bénéficier de crédits importants. Le programme routier 1981-1985 sera réalisé à 90 % alors que pour le développement de l'agriculture, le taux de réalisation est de 60 %. Sur la période 1985-1990, 216 milliards de francs CFA seront consacrés à la construction et à l'entretien de routes.

Devant l'augmentation des importations alimentaires, et les perspectives de gonflement des populations urbaines, on note, à la fin de la décennie, une résurgence de la politique d'autosuffisance alimentaire qui avait été lancée en 1980. Les réalisations et les propositions élaborées dans ce sens pour 1991-1995, visent une revalorisation accrue des cultures vivrières par des actions relevant soit du domaine infrastructurel, soit du domaine agricole (recherche agronomique) et celui de la commercialisation.

En attendant la mise en oeuvre concrète de cette stratégie, il convient de réfléchir sur la prise en compte à part entière du transport en tant que système (sans évacuer la composante exploitation et la cohérence avec les autres composantes et l'environnement socio-économique) dans l'écoulement des produits vivriers. Quels sont les problèmes rencontrés à ce niveau ? Quelles stratégies et quelles relations les principaux acteurs développent-ils dans le fonctionnement du système production-commercialisation pour approvisionner les marchés tant locaux qu'urbains ? Le transport fonctionne-t-il bien dans cet ensemble ? Si oui, peut-il être amélioré pour mieux fonctionner encore ? Si non, pourquoi ? Que faut-il faire ?

Finalement notre préoccupation est de rechercher dans quelle mesure la dimension transport peut contribuer à une meilleure efficacité de l'écoulement des produits vivriers, dans une perspective de développement. Les chapitres suivants sont consacrés à cette analyse.

# CHAPITRE IV

## SYSTEME DE PRODUCTION-COMMERCIALISATION : LES RIGIDITES DE L'ECOULEMENT DES PRODUITS VIVRIERS

Afin de faire apparaître les circuits de commercialisation et l'organisation des transports qui en résultent (voir chapitre V), le système de production-commercialisation est analysé ici en considérant :

- la production,
- la commercialisation,
- les débouchés des produits.

Ce chapitre vise à appréhender les contraintes et l'environnement dans lequel s'effectuent la production et la commercialisation des produits vivriers. Il a également pour objectif de dégager les flux et d'apprécier l'incidence de la délocalisation de la production (cas de la banane plantain) et des habitudes alimentaires sur lesdits flux.

Nous avons déjà indiqué (voir Introduction) que le problème de l'approvisionnement des marchés urbains en Côte d'Ivoire réside moins dans la production (quantité) que dans l'inefficacité du mode de commercialisation et du transport. Pour une bonne compréhension de l'écoulement des produits, nous étudions maintenant le panorama de la production et de la commercialisation ainsi que la politique commerciale engagée par l'Etat en vue de promouvoir le secteur des produits vivriers. Dans cette perspective, il convient de signaler, en guise d'avertissement, que nous sommes amené à effectuer une étude relativement longue des circuits d'écoulement. Cette étude semble apparemment s'éloigner de l'objet de notre recherche (le transport). Toutefois, elle en constitue un préalable utile pour bien comprendre le transport et pour le référer aux opérations du système d'écoulement de la production vivrière.

Le transport qui intervient à chaque stade du système est examiné dans ses aspects techniques, organisationnels et économiques au chapitre suivant. Ce choix est dicté par le souci d'analyser en profondeur l'insertion du transport dans la production et la commercialisation des produits vivriers tout en situant le rôle que le transport y joue et la place qu'il y tient. Il s'agira aussi de saisir dans quelle mesure le transport apporte des réponses aux problèmes d'écoulement des produits vivriers.

# I- GEOGRAPHIE DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS VIVRIERS

## 1- DONNEES GENERALES

Les produits vivriers sont des produits agricoles alimentaires destinés, à l'état brut[1] (sans avoir subi de transformation physico-chimique), à la consommation de l'homme. En Côte d'Ivoire, les produits vivriers sont en général classés en deux grandes familles :

- les féculents : ils regroupent l'igname, le taro, le manioc qui se présentent sous forme de tubercule et la banane plantain,
- les céréales comprennent le riz blanc issu de la transformation industrielle ou traditionnelle du paddy, le maïs, le mil, le fonio, le sorgho, l'arachide.

A ces deux grandes familles de produits s'ajoutent les fruits et légumes considérés également comme des produits vivriers.

Nous avons retenu pour notre thèse l'igname, la banane plantain et le riz. La justification de ce choix est présentée en introduction.
Par la suite, le terme "produits vivriers" désignera, sauf indications particulières, l'ensemble des trois produits retenus.

Il est présenté ci-dessous des données relatives aux produits vivriers et se répercutant comme contraintes au niveau de la commercialisation ou des conditions de transport.

### 1-1 Principales caractéristiques

En Côte d'Ivoire, les produits vivriers comportent chacun deux types de produits (du point de vue de leur culture) qui correspondent à des périodes différentes, en termes de calendriers de production et de mise en marché.

#### a) Typologie de l'igname

Pour l'igname par exemple, on distingue deux espèces tant au plan scientifique qu'au niveau de la classification usuelle.

---

[1]- Le riz blanc est produit à partir du décorticage du riz paddy. Bien qu'il subisse une opération de transformation, le riz blanc parvient à l'état brut à la consommation finale.

Basée sur le mode de culture, la classification usuelle distingue les ignames précoces et les ignames tardives. Les facteurs de classification des ignames et les caractéristiques correspondantes sont résumés au tableau IV-1.

Tableau IV-1

Identification des espèces d'igname

| Classification scientifique | Méthode de culture | Période de récolte habituelle | Commercialisation habituelle | Variation d'appellation | |
|---|---|---|---|---|---|
| DIOSCOREA CAYENENSIS | Double récolte | 1ère récolte : Juillet à Septembre<br>1ère récolte avec conservation en terre<br>2ème récolte : Décembre | Juillet-Octobre<br>Déc - Janvier<br>Décembre-Avril | Igname précoce | Igname précoce |
| | Récolte unique | Décembre - Janvier | Décembre-Mai | Igname tardive | |
| DIOSCOREA ALATA | Récolte unique | Décembre - Février | Février-Juillet | | Igname tardive |

Source : SCET AGRI, "Etude de la filière igname", CIDT, Abidjan, Novembre 1986, P. 3.

Les ignames précoces regroupent donc toutes les variétés à deux récoltes et les ignames tardives les variétés à une seule récolte.
Avec environ 60 % de la production totale, les variétés Alata (1 seule récolte) dominent la production d'igname en Côte d'Ivoire. Mais ce sont les variétés Cayenensis, très prisées par les citadins, qui sont le plus commercialisées et qui se déplacent donc sur de plus grandes distances.

L'igname est difficile à étudier. Sur le terrain, le produit porte différentes appellations pour une même espèce selon les régions. Ceci pose un problème d'identification et un risque de confusion susceptible de conduire à de fausses interprétations des renseignements recueillis. Outre la divergence des appellations, une autre difficulté se rapporte au fait que la nomenclature distingue :

- une classification scientifique retenant deux espèces ; elle peut conduire à considérer finalement trois catégories d'igname : Dioscorea Cayenensis à deux récoltes et Dioscorea Alata,

- une classification traditionnelle avec deux catégories d'igname (précoce et tardive) dont le lien avec la première classification peut être source de confusion.

Signalons également la source de difficulté que constitue le chevauchement des périodes de commercialisation (voir tableau IV-1).

Une autre caractéristique non moins importante de l'igname tient au caractère socio-culturel que présente sa production et qui traduit l'attachement des populations rurales à cette denrée. Ainsi dans les zones de culture, la récolte donne lieu, en général, suivant une vieille pratique coutumière, à une grande fête dite "fête des ignames". Celle-ci est l'occasion d'organiser des cérémonies traditionnelles de réjouissance, de reconnaissance à l'égard des ancêtres et des génies protecteurs qui veillent sur la production.

b) La coexistence des cultures traditionnelle et moderne de banane plantain

Deux formes de production de la banane plantain existent en Côte d'Ivoire. La production traditionnelle est assurée par des paysans qui en font la culture soit à proximité de leur domicile (plantations de case), soit dans leurs plantations de produits d'exportation, en association notamment avec les cultures de café et de cacao dont les jeunes plantes sont protégées par les bananiers servant d'ombrage. La banane plantain est donc considérée comme un sous-produit de ces cultures pérennes.
Il existe également une culture moderne. Elle est effectuée sous l'encadrement de la SODEFEL, une Société d'Etat, avec pour objectif la production de la banane plantain de contre-saison.
C'est la production traditionnelle qui dégage les plus importants tonnages. Elle constitue donc pour l'essentiel l'objet de notre travail.

c) Deux types principaux de production de riz

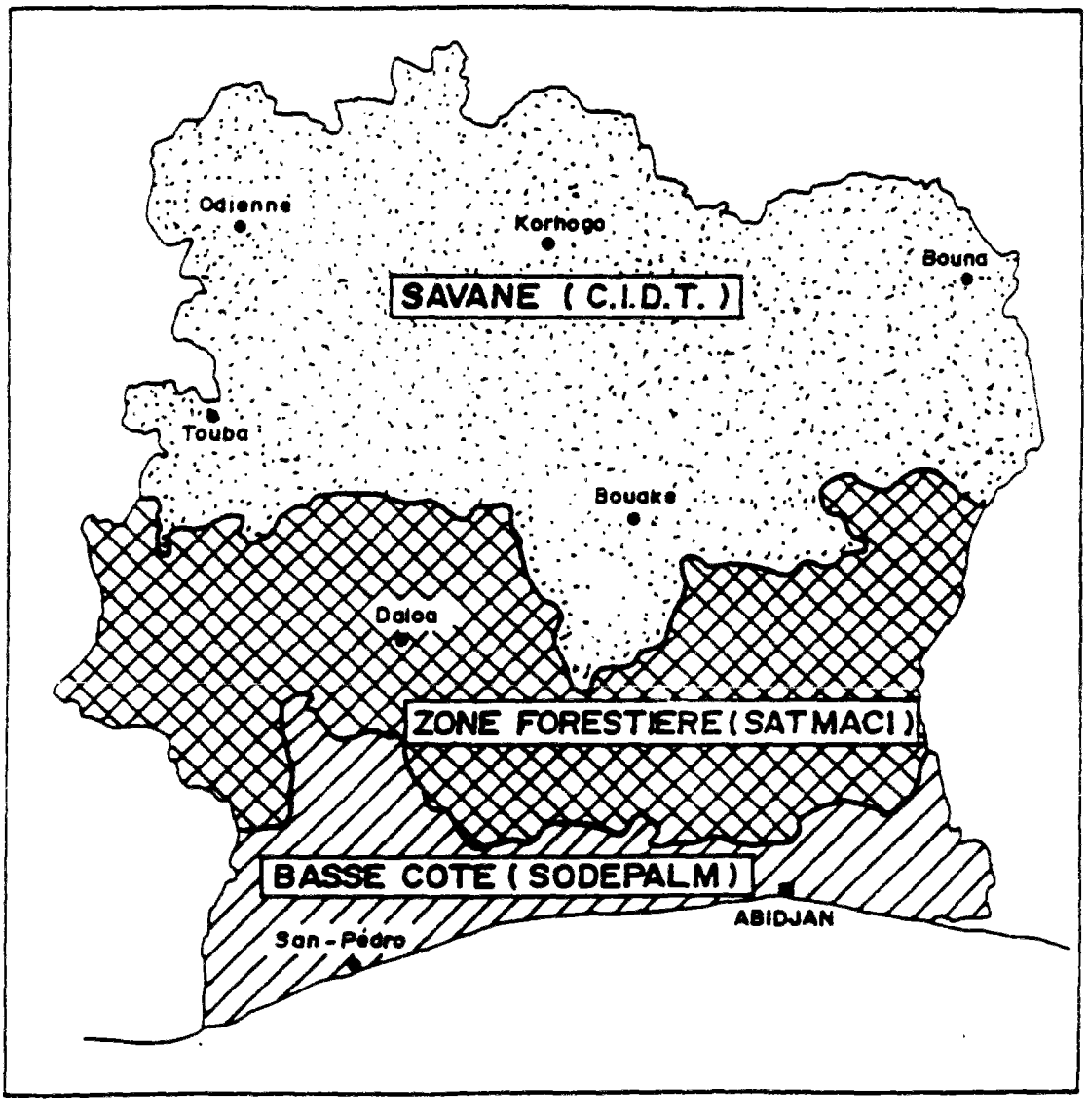
La riziculture ivoirienne fait l'objet d'un encadrement[1] assuré par l'Etat à travers des sociétés de développement régional à qui sont affectées des zones (voir carte IV-1) : la CIDT couvre la zone de savane, la zone forestière constitue le domaine d'intervention de la SATMACI et la CIDV qui a pris le relais de la SODEPALM depuis 1988 intervient en basse côte. La SODEFEL intervient également dans l'encadrement (zone spécifique affectée), surtout dans les zones de concentration de cultures maraîchères et fruitières qui constituent son domaine traditionnel de compétence.

---

[1]- Formation des producteurs à des techniques modernes et mise à leur disposition d'intrants.

Carte IV-1

Zones d'intervention des sociétés d'encadrement de la riziculture




Source : DCGTX

On distingue deux grands types de riz :

1°) Le riz pluvial. Il est cultivé dans la majeure partie du pays (les 2/3 du territoire lui sont propices) et constitue l'essentiel de la production de paddy malgré l'inégalité des vocations régionales (voir carte IV-2). La riziculture pluviale concernait en 1986 plus de 90 % des superficies consacrées au riz, produisant plus de 80 % de la production totale de

paddy[1]. Cette culture essentiellement traditionnelle est surtout pratiquée de façon extensive et itinérante. Mais il semble qu'elle ne devrait pas rencontrer de problème compte tenu des terres encore disponibles.

Le calendrier de production du riz pluvial est lié aux conditions climatiques des régions. Ainsi, en régions de savane (moitié nord du pays), cette forme de riziculture est pratiquée de mai à novembre en rotation généralement avec des produits vivriers traditionnels comme l'igname et le maïs et avec le coton, principale culture d'exportation dans cette partie du pays.
Dans les régions forestières, au sud, la riziculture pluviale est pratiquée de mars à juillet-août, souvent en association avec du maïs, du manioc, de la banane plantain ou même de jeunes plantations de cacaoyers et de caféiers.

2°) Le riz irrigué. Il occupe environ 10 % des superficies rizicultivées et offre la possibilité de réaliser plus d'un cycle de culture par an. Ce type de riziculture fournit environ 19 % du paddy[2].

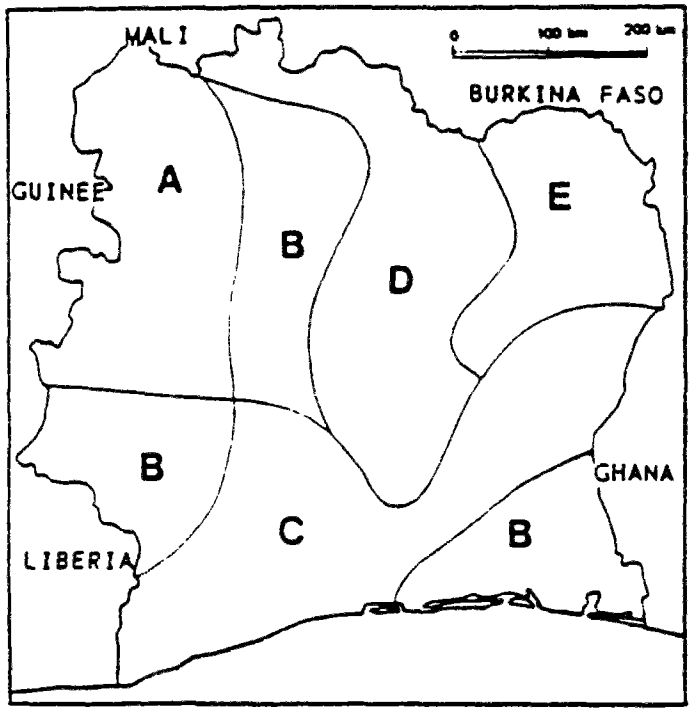
L'Etat accorde la priorité au riz irrigué qui fournit moins du cinquième de la production de paddy, correspondant à environ 7 % seulement de la consommation de riz blanc. Les aménagements nécessaires à la riziculture irriguée et leur maintenance (barrages de retenue, réseaux de distribution) sont entièrement financés par l'Etat qui subventionne aussi entièrement les semences sélectionnées et les engrais utilisés en culture irriguée.
La riziculture irriguée mobilise ainsi l'essentiel des investissements publics alloués à la riziculture.

---

1- DCGTX, *Plan National de Transport - Monographie sectorielle : Riz. Vol. I-7*, Abidjan, Avril 1988. P. 16.
2- DCGTX, Plan National de Transport , Vol. I-7, op. cit., P. 18.

Carte IV-2

Riziculture pluviale : Carte des vocations régionales
compte tenu des nouvelles variétés




**A Zone très favorable**
**B Zone favorable**
**C Zone de conditions moyennes**
**D Zone marginale pour le riz pluvial**
**E Zone impropre à la riziculture pluviale**

Source : DCGTX

1-2 Les problèmes de conservation

Nous nous intéressons ici aux problèmes de conservation tant au niveau de la production qu'à celui de la commercialisation avec les cas de l'igname et de la banane plantain. Ces deux produits sont beaucoup plus fragiles que le paddy et le riz blanc et présentent des contraintes plus sévères du point de vue des conditions d'écoulement. De part ses caractéristiques propres, le riz ne semble pas poser de problème majeur susceptible d'imposer des contraintes particulières pour son transport.

En général, les problèmes de conservation sont davantage ressentis par les producteurs qui doivent réaliser un stockage plus important, du fait :

- qu'ils attendent souvent les acheteurs dans leur zone de production (champs, villages, campements),
- que les pistes d'accès aux plantations sont en mauvais état, lors de la collecte,
- que les acheteurs sont irréguliers et qu'ils enlèvent des lots relativement faibles (1 chargement de camions de 5 t ou 10 t) par transaction.

Le stockage est une préoccupation majeure dans la mesure où la capacité de conservation des produits, notamment l'igname et la banane plantain, est assez faible. Comment producteurs et commerçants traitent-ils les problèmes de conservation ? Quel lien existe-t-il avec leurs stratégies ?

1-2-1 Cas de l'igname

Deux grands types de méthode de conservation sont employés selon que l'igname est destinée à l'autoconsommation ou à la vente.

La méthode de conservation par claie verticale consiste à réaliser des panneaux avec des rangées verticales de tubercules d'igname, ceux-ci étant attachés les uns au-dessus des autres. Cette technique permet un stockage de longue durée (plusieurs mois). Toutefois elle présente des limites :

- la capacité de stockage est faible. Les quantités d'igname ainsi stockées dépassent rarement 5 à 6 tonnes,
- la confection des panneaux nécessite un travail important,
- une forte dessiccation des tubercules est favorisée par l'aération et entraîne d'importantes pertes en poids des ignames. Pour le Bêtè-Bêtè par exemple, le taux de perte imputable à la dessiccation peut correspondre à la moitié du poids initial, après 6 mois de stockage[1].

Cette technique est donc souvent pratiquée pour le stockage des quantités faibles d'ignames en réponse aux préoccupations d'autosubsistance des producteurs.
Elle se prête bien notamment aux Bêtè-Bêtès qui nécessitent un certain degré de dessiccation pour être consommées en "foutou"[2].
En cas de surplus, les ignames sont vendues en rangées verticales, sans être pesées.

Lorsque la production est destinée à la vente, les producteurs utilisent d'autres méthodes de conservation.
Avec la conservation dans les buttes, les ignames ne sont pas récoltées quand elles arrivent à maturité. Elles sont laissées dans les buttes qui servent en fait de moyen de stockage. Les ignames sont ainsi conservées dans de bonnes conditions en terre. Cette

---

1- SERPANTIE (G.) cité par SCET-AGRI, op. cit., P. 57.

2- Foutou : aliment traditionnellement consommé par les peuples de la zone forestière. Il se présente sous forme de pâte obtenue à partir de banane et de manioc cuits à l'eau et pilés ensemble. Il se consomme toujours avec différentes sauces, selon les régions.

technique se heurte néanmoins à des contraintes qui limitent son efficacité. Tout d'abord, la production n'est pas immédiatement disponible à la vente quand se présente un commerçant. Ensuite, il y a le problème de la fin de la dormance qui limite la durée de ce type de stockage. En effet, la levée de la dormance intervient seulement deux mois après la maturité, et il est alors nécessaire de sortir les ignames de leurs buttes.
Dans le cas où la production est récoltée, on conserve les ignames soit en fosse, soit dans des paillotes.
La conservation en fosse consiste à stocker la production dans une fosse recouverte de terre ou de paille. Cette technique présente l'avantage de retarder la germination et la perte en poids. Les pertes enregistrées dans ce type de conservation sont principalement le fait des pourritures de tubercules. Cette technique offre une durée de conservation assez faible (2 mois au maximum).
La conservation en paillotes est moins intéressante que la précédente. Les paillotes favorisent la germination et la pourriture des tubercules s'ils sont directement exposés au sol.
Il apparaît donc que pour la mise en marché, la contrainte essentielle réside dans le défaut de régularité du passage des commerçants ; la régularité permettrait de remédier dans une certaine mesure aux problèmes de conservation chez le paysan. La levée de cette contrainte exige qu'il y ait des pistes en bon état pendant la période des récoltes et la disponibilité des véhicules.
Pour le commerçant, les problèmes de conservation se rencontrent au niveau du transport (pour l'approvisionnement du magasin) et au niveau du stockage au magasin. Pendant le transport, des ignames peuvent se casser en raison des secousses provoquées par la dégradation des routes. Ces casses favorisent des pertes par pourriture et aussi par la dévalorisation du produit du fait d'une qualité moindre. La chaleur entraîne également des pertes de poids pendant le transport. La mauvaise aération des magasins au stade du stockage est aussi une cause de perte de poids par dessiccation.
Les contraintes de conservation imposent donc la rapidité de l'écoulement dans un circuit commercial efficace nécessitant un transport régulier et rapide.

Des organismes publics de développement et de recherche se préoccupent depuis longtemps de ces problèmes de conservation en milieu rural. Des méthodes modernes ont été mises au point pour améliorer les performances. Mais elles ont l'inconvénient de nécessiter des coûts plus importants que ceux des méthodes traditionnelles.

Depuis quelques années, la stratégie adoptée par les organismes de recherche (CIRT, IDESA, etc...) est d'améliorer progressivement les méthodes traditionnelles. A ce sujet, une campagne de vulgarisation auprès des paysans est en cours actuellement. Par exemple, la conservation en fosse améliorée permet d'obtenir jusqu'à 6 mois de conservation avec des quantités plus importantes (30 tonnes).

1-2-2 Cas de la banane plantain

Une fois que la banane plantain arrive à maturité, il est impossible de différer la récolte comme dans le cas de l'igname qui peut être laissée dans les buttes de terre servant de moyen de stockage. En effet, lorsque les fruits arrivés à maturité sont laissés sur le bananier, ils dégagent davantage d'ethylène, ce qui accélère le mûrissement[1].
Ainsi, la fragilité des fruits augmente avec l'âge. La contrainte qui en résulte alors pour les producteurs, est l'obligation de récolter la banane plantain arrivée à maturité et de l'écouler rapidement.

La banane plantain est un produit fragile et périssable qui pose des problèmes de conservation. Elle est sensible à la chaleur et à l'humidité, ce qui demande beaucoup de soins et de bonnes conditions de stockage.
Une forte température altère la qualité de la banane plantain (donc sa valeur) par une accélération de la perte en eau de la peau du produit, ce qui entraîne son vieillissement prématuré. L'humidité, en favorisant le développement des champignons, constitue aussi un danger pour le produit (possibilité d'infiltration par des blessures entraînant la pourriture).

Face à ces contraintes, la méthode traditionnelle de conservation consiste :
a) Pour le producteur,

- soit à ne pas récolter immédiatement ( avec les risques déjà indiqués) dans le cas d'une vente sur pied par le producteur,
- soit à garder le produit récolté en tas recouvert de paille, en attendant le passage d'un commerçant.

[1]- L'éthylène constitue l'hormone végétale qui contrôle la maturation de la banane plantain.

b) Pour le commerçant, à constituer des tas recouverts de bâche en attendant la vente (cas d'un marché urbain) ou en attendant de trouver un véhicule pour l'évacuation (cas d'un grossiste remontant en amont).

Les contraintes de conservation se traduisent aussi en termes de délais de commercialisation. A la maturité, il faut 2 à 3 semaines seulement pour récolter le produit entre les stades "récolte précoce" et "date limite de récolte" correspondant au stade de maturité physiologique. Après la récolte, pour mettre le produit à la consommation, on dispose seulement de :

- 8 jours au maximum si la banane est destinée à être consommée en "foutou",
- 15 jours dans le cas de "l'alloco"[1],
- 3 semaines pour faire du "cracro"[2].

Toutes les contraintes (récapitulées par la figure IV-1) exigent du transport rapidité et efficacité. La banane plantain nécessite dans ces conditions, une évacuation urgente et beaucoup de soins lors des manipulations tant au niveau de la commercialisation que du transport.

Des méthodes de conservation modernes ont été mises au point par l'IRFA et le CIRT, deux structures de recherche. Elles ont permis d'atteindre des performances plus importantes par rapport aux méthodes traditionnelles : 1 à 2 mois de conservation pour la banane destinée à faire du "foutou" et 3 mois environ pour l'"alloco".
Mais le passage au stade de la vulgarisation en milieu paysan est difficile à mettre en oeuvre à cause essentiellement des coûts élevés de ces méthodes. Par ailleurs, il n'est pas certain que le consommateur ivoirien accepte de supporter ces coûts pour avoir des produits de meilleure qualité.

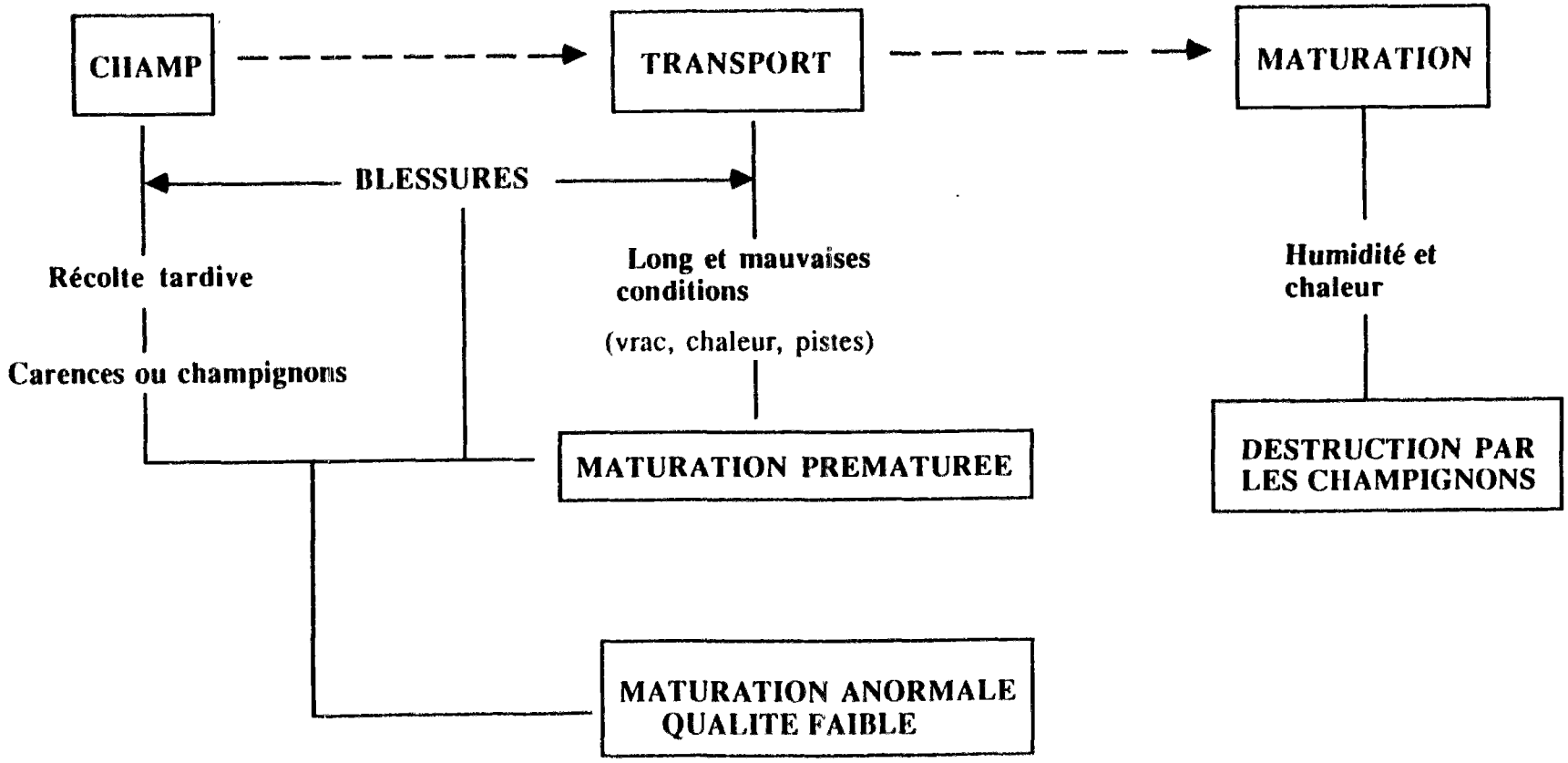
Dans ces conditions, les méthodes traditionnelles ont des chances d'être pratiquées encore pour longtemps.

---

[1]- Tranches de banane mûre frite. L'alloco est généralement vendu dans l'après-midi par des femmes qui s'installent au bord des rues animées, en ville.
[2]- Pâte de banane mûre cuite à l'huile. Le cracro est vendu dans les mêmes conditions que l'alloco.

Figure IV-1

Facteurs influant sur la maturité et la qualité du plantain
dans les conditions traditionnelles de production




Source : SODEFEL, "La banane plantain en Côte d'Ivoire",
Actes du séminaire de formation, Bouaké, Déc. 1989

1-3 L'atomisation et la dispersion de la production

En Côte d'Ivoire, l'agriculture vivrière est en général extensive. La production vivrière qui est bien souvent traditionnelle se caractérise par la dispersion et la faible taille des exploitations (voir tableau IV-2).

L'offre de produits vivriers est atomisée. Les surplus commercialisables sont dispersés dans le temps et dans l'espace en des lots de petites tailles, ce qui rend la collecte et la mise en marché difficiles. L'incidence sur l'activité des transporteurs est une immobilisation de leurs véhicules pouvant atteindre 3 jours, selon les produits, en zone de production puisque dans 90 % des cas, les commerçants remontent en amont pour s'approvisionner bord champ[1].

Le remplissage d'un véhicule de 5 t de CU, généralement chargé à 7-8 t est effectué, en pleine saison, avec les ventes de[2] :

- 18 producteurs de banane plantain de front pionnier,
- 1 producteur d'igname du Nord (15 pour les ignames de 1ère récolte),
- 15 producteurs de riz paddy.

Tableau IV-2

Indices de dispersion et d'atomisation de la production vivrière

| Nom du produit | Période de production | Zone de production | Tailles des lots par producteur | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Bord champ | Marché |
| Banane plantain | Toute l'année | Zone de forêt | 500 kg | 50 kg |
| Igname | Décembre - Juin | Bondoukou, Bouna, Korhogo, Bouaké, Dabakala | 8 t | 50 kg |
| Igname 1ère récolte | Juillet - Novembre | Bondoukou, Bouna, Dabakala | 3 t | 300 kg |
| Paddy | 6 mois | | 500 kg à quelques tonnes | 50 kg |

Source : ASSI (Brou Raymond), op. cit. p. 28.

1- ASSI (Brou Raymond), *La commercialisation des produits vivriers*, Abidjan, BNDA, P. 27.
2- ASSI (Brou Raymond), op. cit.

Certains paysans sont souvent amenés à rechercher de nouvelles terres lorsque les premières s'appauvrissent. Dans le cas de la banane plantain par exemple, les paysans Baoulés venus de Dimbokro dans le Centre-Ouest, ont dû réaliser leurs plantations loin des axes routiers, avec ce que cela comporte comme difficultés d'accès surtout pendant la saison des pluies[1]. Parfois aussi, en zone de savane (région de Bouna par exemple), la divagation des animaux (les boeufs) oblige les paysans à faire leurs champs loin des villages et des routes pour éviter le pillage des récoltes.
Il en résulte comme conséquence l'extension des zones de collecte qui se trouvent éloignées non seulement des axes routiers mais aussi des centres de consommation, ce qui rallonge les distances d'approvisionnement et accroît donc les coûts de transport.

D'autres facteurs, en rapport avec l'association cultures vivrières-cultures de rente, influencent aussi la délocalisation des plantations.
Pour la banane plantain par exemple, on a assisté à une évolution de la géographie de la production, liée à la détérioration de la culture du café et du cacao qui, elle-même fait suite à l'épuisement des terres dans le Sud-Est. Ainsi le front pionnier s'est déplacé entre 1980 et 1987 du Sud-Est vers le Sud-Ouest et le Centre-Ouest. Le Sud-Est qui fournissait en 1980 près de 34 % de la production nationale de plantain contre environ 24 % pour le Sud-Ouest et le Centre-Ouest, n'a produit en 1987 que seulement 19 % contre 50 % pour ces mêmes régions (voir carte IV-3).

Nous pouvons retenir en guise de conclusion et pour la suite, les informations suivantes comme caractéristiques principales des produits vivriers :

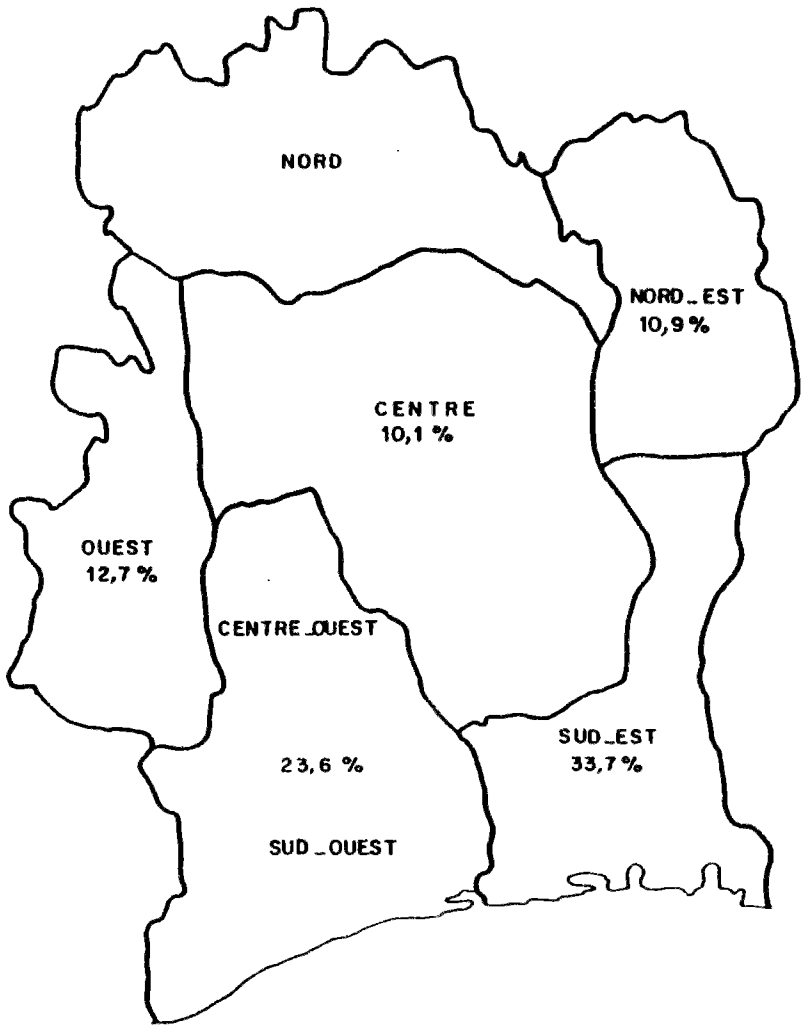
- les moyens de conservation sont précaires et constituent la principale préoccupation des producteurs qui subissent des pertes considérables,
- des méthodes de conservation modernes sont mises au point pour être vulgarisées en milieu rural, l'objectif étant de réduire les pertes chez le producteur. Il s'agit aussi de lui permettre d'étaler ses ventes grâce à la prolongation de la vie des récoltes par une meilleure conservation, ce qui peut contribuer à améliorer le pouvoir de négociation du producteur et donc, finalement améliorer le revenu du paysan, augmenter les quantités disponibles et entraîner une meilleure régulation du marché. Mais généralement ces méthodes sont très onéreuses pour le producteur comme c'est par exemple le cas du système de conservation en atmosphère contrôlée pour l'igname et la banane plantain, qui n'est pas à la portée des paysans,

[1]- BREDELOUP (Sylvie), op cit.

Carte IV-3a

Répartition de la production brute de la banane plantain en 1980

(910 000 tonnes)

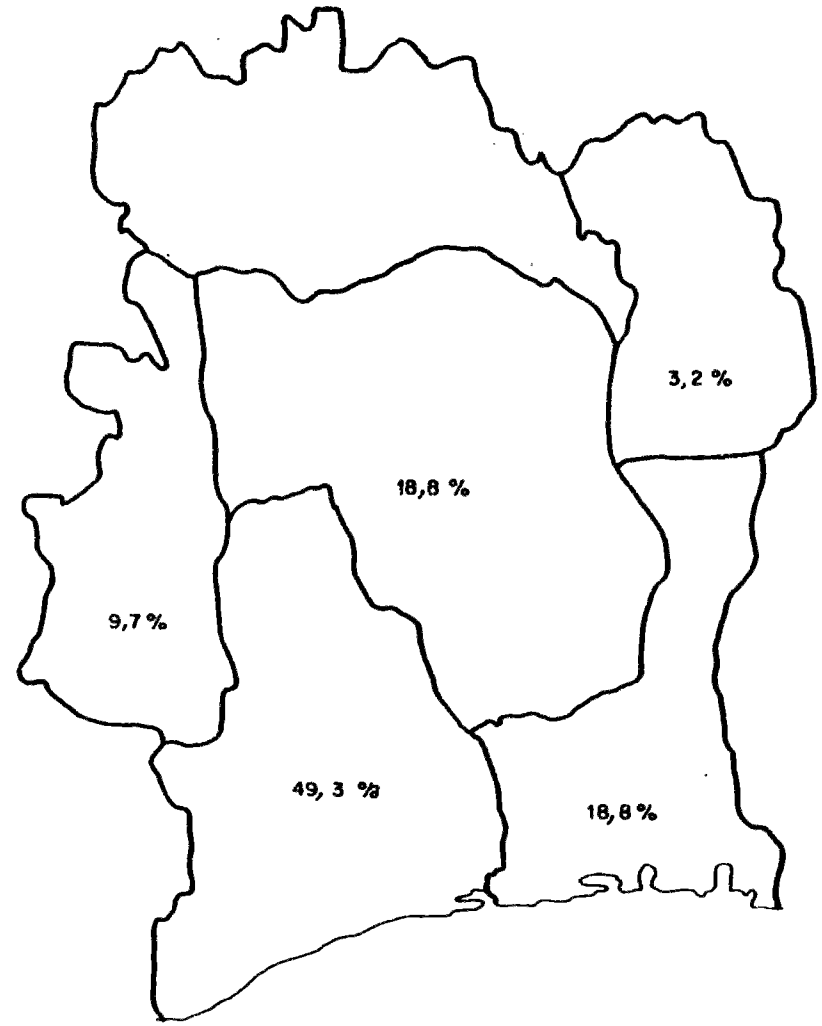



Source : ALAHOUELE (Koné), op. cit., P. 17

Carte IV-3b

Répartition de la production brute de la banane plantain en 1987

(1 000 000 tonnes)




Source : ALAHOUELE (Koné), op. cit., P. 18

- la dispersion de la production et la faiblesse des lots mis en vente entraînent des difficultés au niveau des opérations de collecte et groupage primaire (longues tournées pour obtenir un chargement de 8 tonnes d'igname par exemple, longs délais d'immobilisation des véhicules en "brousse").

Ces difficultés conduisent alors à utiliser souvent des véhicules de petite taille (camions de 5 à 10 t de CU) sur de grandes distances pour approvisionner des marchés urbains éloignés comme ceux d'Abidjan et de Bouaké.

## 2- LA GEOGRAPHIE DES CULTURES VIVRIERES

### 2-1 La localisation des zones de production

Les cultures vivrières pratiquées sont tributaires des conditions géographiques et climatiques qui fondent les vocations agricoles des régions.
Le riz paddy qui est produit sous la forme de deux types de culture (rizicultures pluviale et irriguée) pousse presque partout en Côte d'Ivoire, tant en zone de forêt qu'en zone de savane. Le riz paddy est cultivé en grande quantité dans le Nord (région de savane) où il a été introduit comme moyen de rééquilibrage régional entre les régions de forêt au Sud et de savane au Nord.
La banane plantain est produite exclusivement en zone forestière où elle est généralement associée à l'économie de plantation (cultures de rente) pour servir d'ombrage aux jeunes plants de cacao. La banane plantain constitue un avant-produit de la cacaoculture.

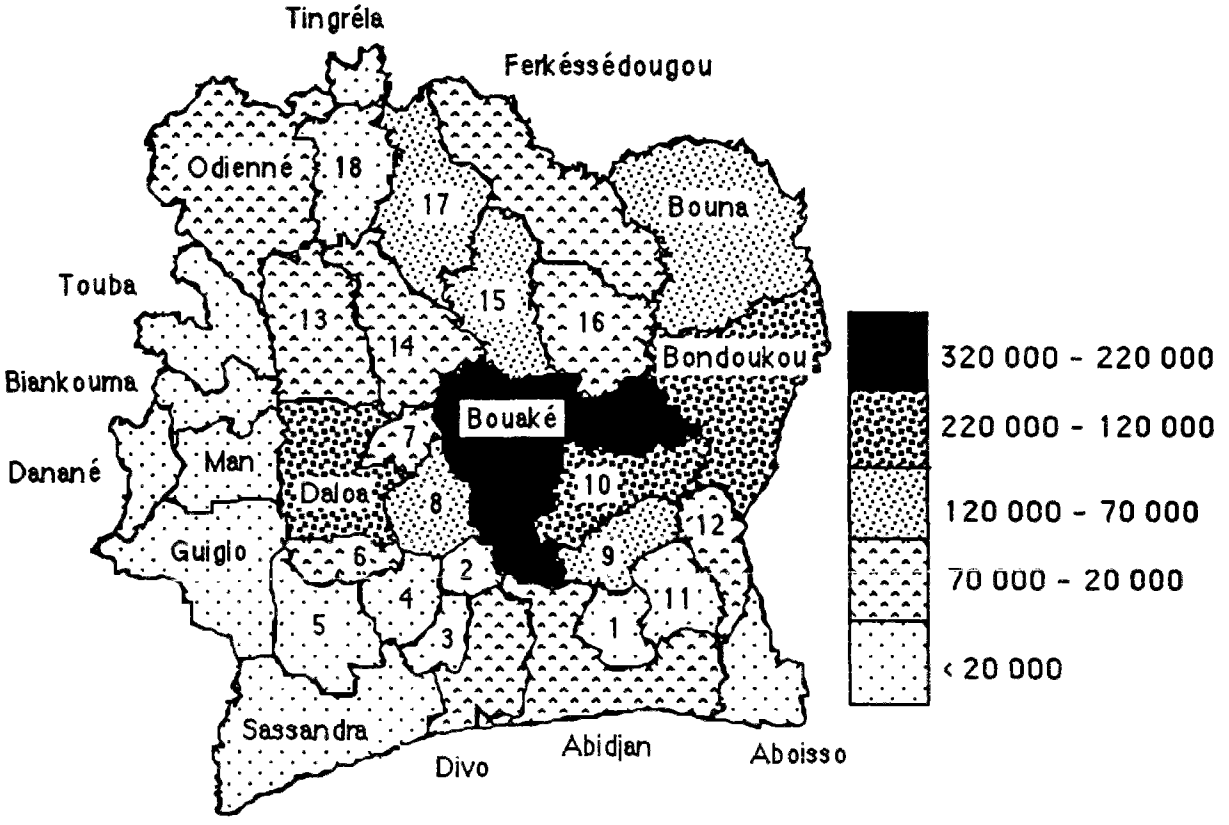
La localisation des zones de production d'igname, de plantain et de paddy (campagne 1989-1990) figure sur les cartes IV-4 (a, b et c). Ces cartes sont établies à partir des bilans production-consommation présentés en Annexe IV-1.
Pour l'igname et le plantain, la production disponible 1989-1990 a été estimée sur la base de la production disponible 1984-1985 (déduction faite des pertes et semences) par département[1] en lui appliquant le taux moyen de croissance de la population rurale qui est de 2 % par an.

---

[1]- SCET AGRI, TECNO TRANSFERT, *Etude de marchés de collecte de produits vivriers*, Rapport final, Abidjan, OCPV, Janvier 1987, PP. 44-45.

## Carte IV-4 a

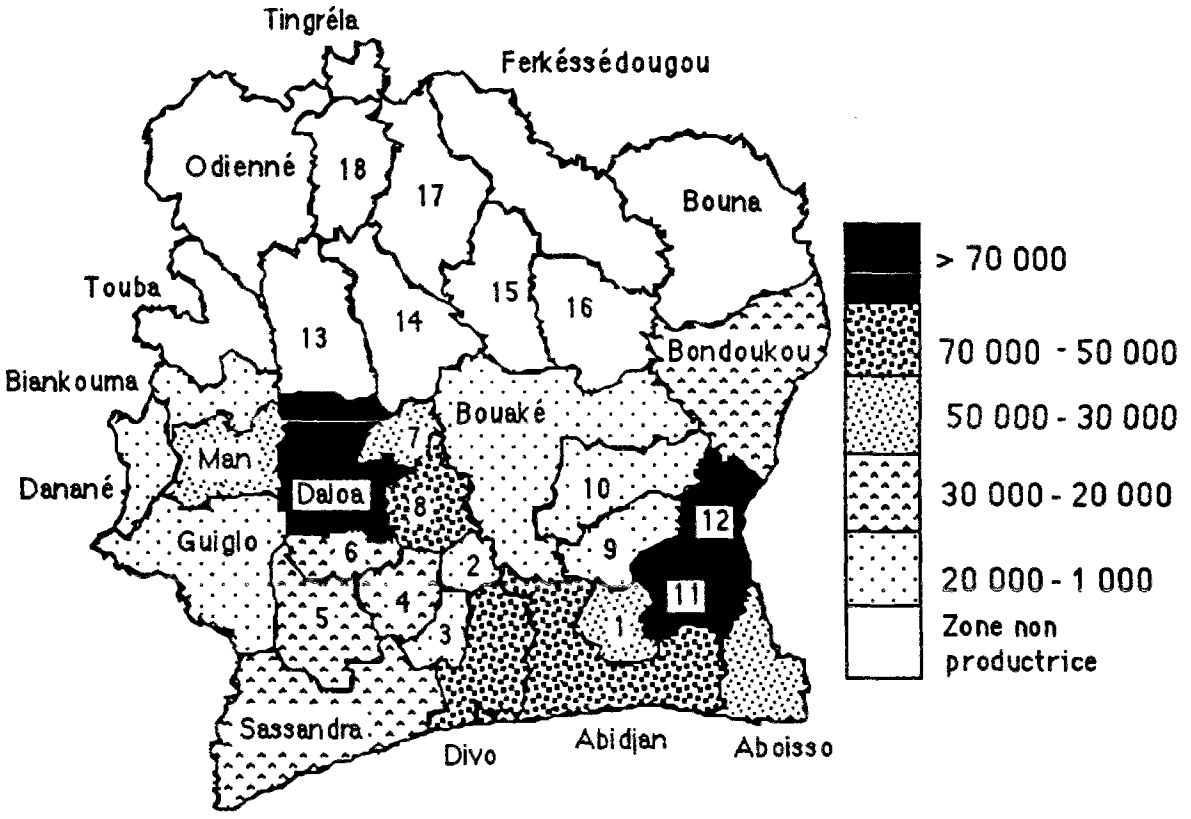
Répartition géographique de la production disponible d'igname en 1990 - Unité : Tonne




1-Agboville
2-Oumé
3-Lakota
4-Gagnoa
5-Soubré
6-Issia
7-Zuénoula
8-Bouaflé
9-Bongouanou
10-Dimbokro
11-Adzopé
12-Abengourou
13-Séguéla
14-Mankono
15-Katiola
16-Dabakala
17-Korhogo
18-Boundiali

**Carte IV-4 b**

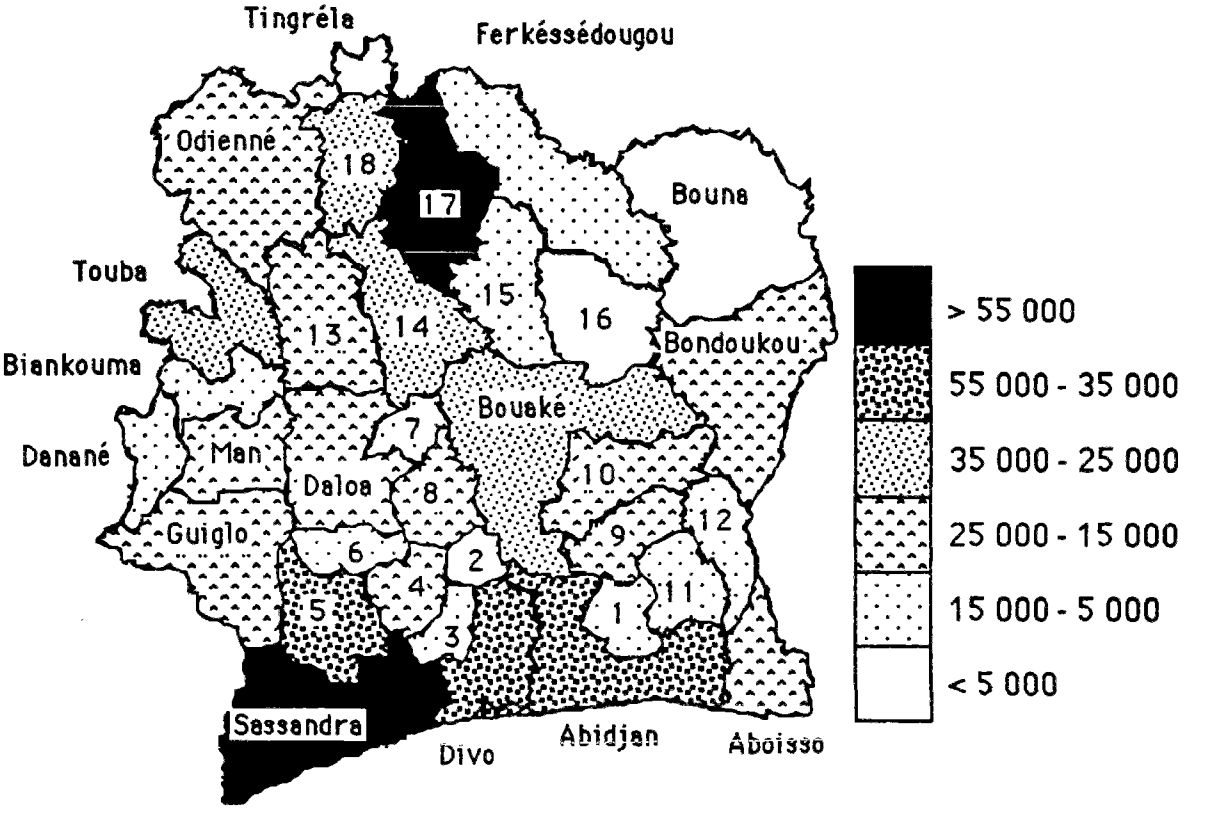
Répartition géographique de la production disponible de banane plantain - Unité : Tonne




1-Agboville
2-Oumé
3-Lakota
4-Gagnoa
5-Soubré
6-Issia
7-Zuénoula
8-Bouaflé
9-Bongouanou
10-Dimbokro
11-Adzopé
12-Abengourou
13-Séguéla
14-Mankono
15-Katiola
16-Dabakala
17-Korhogo
18-Boundiali

## Carte IV-4 c

Répartition géographique de la production disponible de riz paddy en 1990 - Unité : Tonne




Les données utilisées pour le riz (1989/90) sont issues des estimations établies par la DCGTX[1] dans le cadre de l'étude du Plan National de Transport en adoptant les hypothèses suivantes :

- accroissement des surfaces irriguées encadrées de 50 % (rendement 4,5 t/ha),
- accroissement des surfaces pluviales encadrées par 2,4 (rendement 1,45 t/ha),
- évolution des surfaces non encadrées suivant le même taux que la croissance démographique en zone rurale (2 %) moins les pertes (rendement 0,9 t/ha).

[1]- DCGTX, Plan National de Transport, Volume I-7, op. cit., P. 21.

Les résultats obtenus sont à considérer avec prudence. Ils ne sont que des estimations et non des statistiques effectives des productions départementales[1], ces estimations reposant sur l'application d'un taux global de croissance démographique en milieu rural. Ce taux ne distingue donc pas la croissance de la population rurale en zone de forêt et en zone de savane.
En outre, pour la banane plantain, cette méthode d'estimation ne permet pas d'intégrer la réalité du glissement géographique de la production de l'Est vers le Sud-Ouest, le Centre-Ouest et l'Ouest.

D'après ces cartes l'essentiel de la production disponible, c'est-à-dire commercialisable, se situe dans les zones que récapitule le tableau IV-3.

Tableau IV-3

Les plus gros départements de production commercialisable

| PRODUIT | NOM DES DEPARTEMENTS |
|---|---|
| Igname | Bouaké, Bondoukou, Daloa, Dimbokro, Bongouanou, Katiola, Bouna, Korhogo, Bouaflé |
| Banane plantain | Daloa, Abengourou, Adzopé, Bouaflé, Abidjan, Divo, Agboville, Zuénoula, Man, Aboisso |
| Riz paddy | Soubré, Sassandra, Divo, Aboisso, Abidjan, Divo, Touba, Odienné, Korhogo, Boundiali, Mankono, Bouaké, Bouaflé |

Ces zones fournissent par rapport à la production totale disponible, 68 % d'igname, 71 % de banane plantain et 66 % de riz paddy.

Bien que les chiffres de la production disponible soient des estimations, on retrouve sur les cartes IV-4 a, b et c les régions qui sont généralement considérées comme les plus gros centres de production :

- igname : Nord, Centre et Centre-Ouest,
- banane plantain : Sud, Centre-Ouest, Sud-Ouest, Est,
- riz paddy : Nord, Ouest, Centre.

Des entretiens ont par ailleurs permis de relever quelques spécificités et informations complémentaires. Par exemple, Bouaké constitue un important centre de réexpédition d'igname et de banane plantain. La région comprise dans le quadrilatère Daloa-Soubré-Divo-Man et Bouaflé dispose d'importants surplus commercialisés de banane plantain. Elle en produit toute l'année. Il en est de même pour Guiglo et Sassandra qui dégagent pour leur part de faibles surplus. Pour Bongouanou, Aboisso et Danané, par

[1]- Depuis quelques années, la Direction des Statistiques Agricoles ne réalise plus d'enquêtes au niveau des départements. Les statistiques agricoles disponibles sont agrégées au niveau national.

exemple, la production de plantain couvre seulement la période d'octobre à mars. Ces zones doivent donc en importer d'avril à septembre.
Les régions d'Odienné et de Touba bénéficient actuellement d'un projet de développement SOJA associé à la culture du riz. Dans le cadre de ce projet, il est attendu une production annuelle d'environ 15 000 tonnes de paddy.

2-2 Localisation des zones exportatrices et importatrices

Les zones exportatrices (disposant de surplus commercialisables) et les zones importatrices (déficitaires) sont déterminées en exploitant les bilans production-consommation par département (voir Annexe IV-1).
Les soldes positifs et négatifs de ces bilans correspondent respectivement aux zones exportatrices et importatrices qui sont indiquées aux tableaux de l'Annexe IV-2. Ils ont servi à établir les cartes IV-5 a, b et c qui illustrent la répartition géographique des zones exportatrices et importatrices.
Pour chaque département, la consommation 1989/90 est établie en considérant les données suivantes :

- les prévisions de populations 1990 par département (voir Annexe IV-3) établies par la DCGTX en 1986 dans le cadre de l'étude du PNT,
- Les consommations par habitant issues de l'enquête budget-consommation (EBC) de 1979 (voir tableau IV-4).

Tableau IV-4

Consommations unitaires selon la strate de résidence urbain-rural

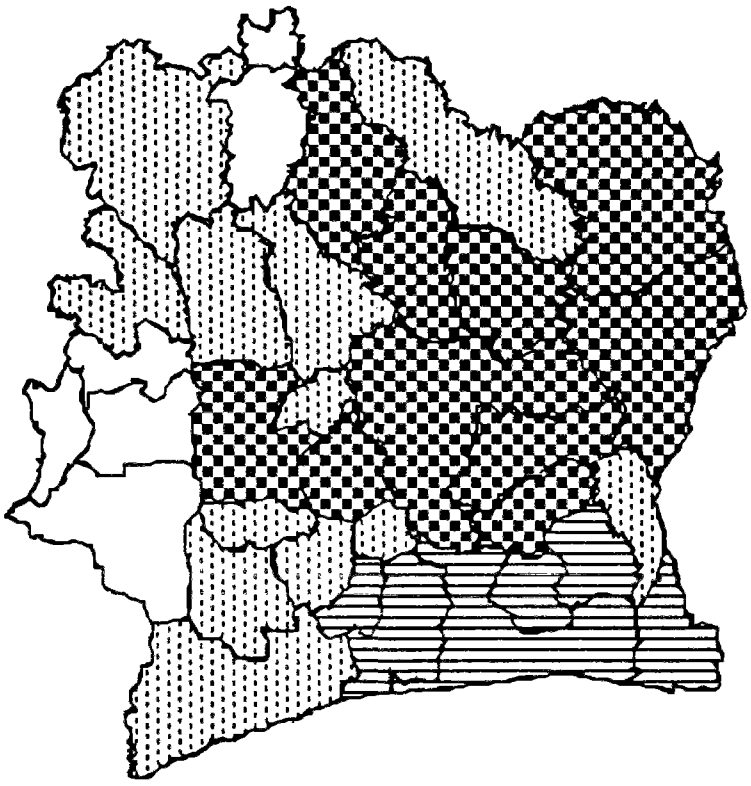
(Unité : kg/habitant/an)

| Produit | Milieu urbain | | | Milieu rural | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Abidjan | Autres villes | Ensemble urbain | Forêt Est | Forêt Ouest | Savane | Ensemble rural |
| Igname | | | | | | | |
| -précoce | 4,11 | 20,05 | 12,71 | 41,80 | 2,26 | 50,64 | 34,55 |
| -tardive | 17,65 | 26,51 | 22,43 | 163,80 | 16,66 | 104,86 | 108,12 |
| Banane plantain | 64,95 | 41,94 | 52,54 | 55,13 | 80,31 | 3,17 | 45,26 |
| Riz blanc | 70,91 | 81,88 | 76,82 | 23,52 | 71,74 | 50,10 | 44,03 |

Source : EBC 79

**Carte IV-5a**

Localisation des zones exportatrices et importatrices d'igname en 1990



Zone fortement exportatrice

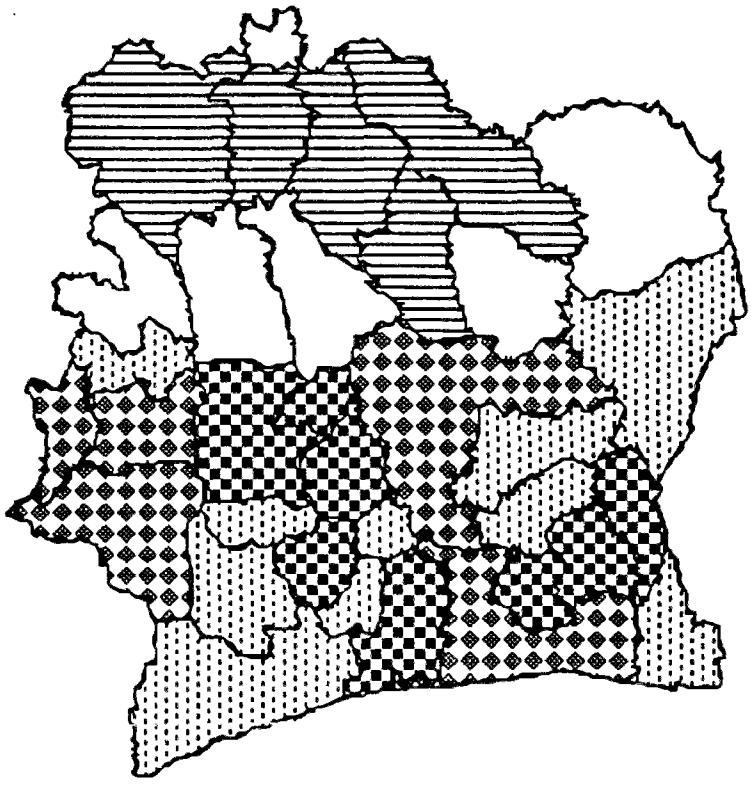
Zone faiblement exportatrice

Zone productrice mais fortement importatrice

Zone productrice mais faiblement importatrice

**Carte IV-5b**

Localisation des zones exportatrices et importatrices de banane plantain en 1990



Zone productrice et fortement exportatrice

Zone productrice et faiblement exportatrice

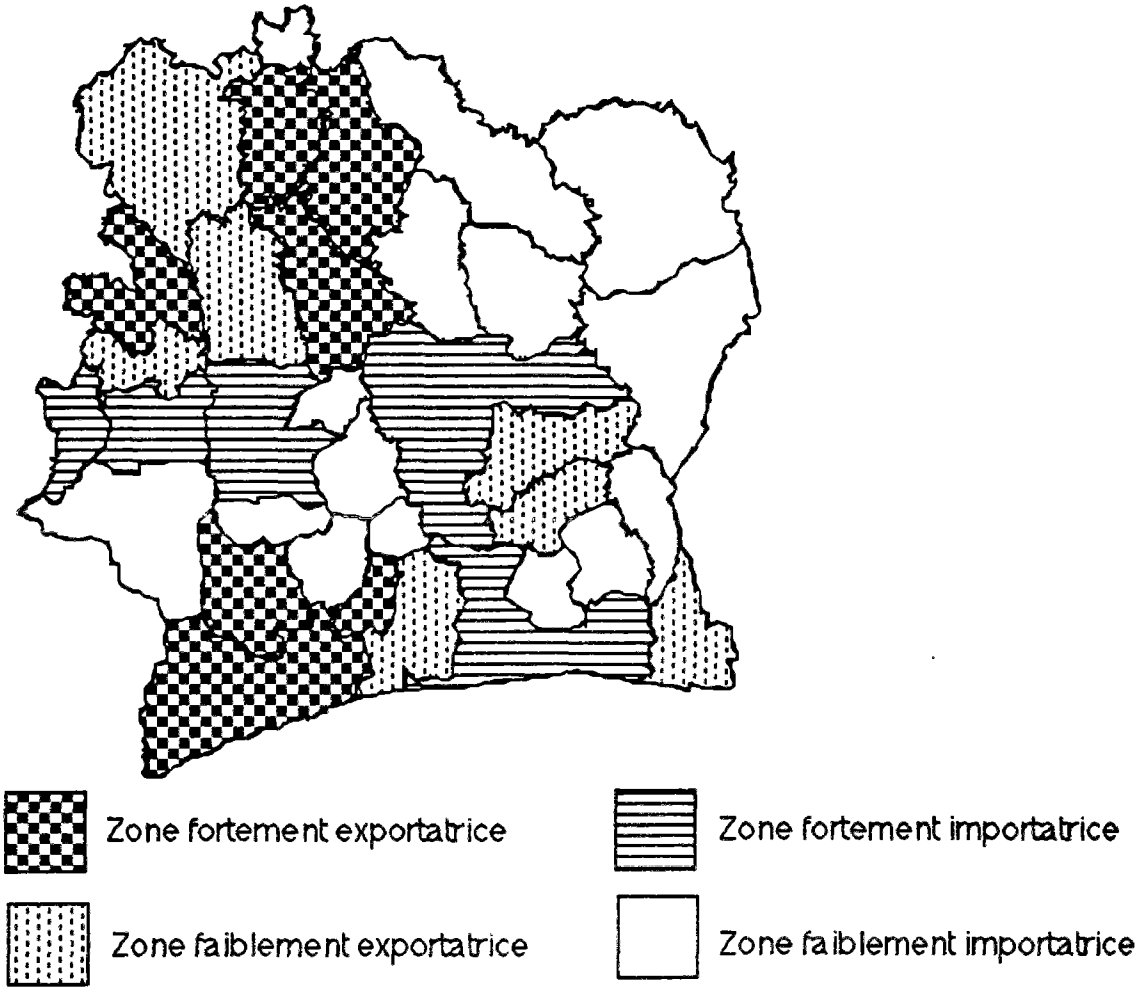
Zone productrice mais importatrice

Zone non productrice et fortement importatrice

Zone non productrice mais faiblement importatrice

**Carte IV-5c**

Localisation des zones exportatrices et importatrices
de riz blanc en 1990



L'examen des cartes IV-5 a, b et c permet de tirer les enseignements suivants :

a) Les plus gros départements exportateurs représentent par rapport à l'ensemble des flux :

- pour l'igname : 80 % (Bongouanou, Bouaflé, Dimbokro, Bouaké, Dabakala, Katiola, Daloa, Bondoukou, Bouna, Korhogo) avec une particularité pour Bouaké comme centre de réexpédition,
- pour la banane plantain : 83 % (Bouaflé, Daloa, Abengourou, Adzopé, Divo, Zuénoula, Agboville, Gagnoa),
- pour le riz blanc : 72 % (Mankono, korhogo, Touba, Sassandra, Soubré).

b) Les plus gros départements importateurs, reçoivent par rapport à l'ensemble des flux:

- igname : 87 % alimentent Abidjan, Aboisso, Adzopé, Agboville, Divo, Lakota, ces départements étant localisés au Sud. Les flux sont donc orientés Nord-Sud et Centre-Sud,
- banane plantain : 76 % (Bouaké, Korhogo, Danané, Abidjan),
- riz blanc : 73 % (Bouaké, Daloa, Danané, Abidjan).

Les résultats des bilans production-consommation permettent de mesurer par département le solde théorique de production disponible. Si ce solde est positif, il s'agit alors d'un excédent de production qui peut être exporté vers d'autres zones ; au contraire s'il est négatif, il s'agit en fait d'un déficit de production dont la satisfaction nécessite des importations en provenance d'autres départements. La répartition géographique des zones exportatrices et importatrices n'est donc qu'indicative.

Par ailleurs, cette approche ne permet pas d'illustrer les mouvements des produits. Elle est donc complétée par l'étude des flux à partir des résultats des enquêtes O/D 1986 réalisées par la DCGTX, dans le cadre du Plan National de Transport (PNT).

### 2-3 Les flux commerciaux : une orientation prépondérante vers les grandes villes

Les enquêtes O/D de 1986 permettent d'apprécier les flux interzones pour l'igname, la banane plantain et le riz.

Pour le riz, l'analyse sera complétée et précisée (paragraphe III) en considérant l'activité de collecte des rizeries industrielles et la distribution du riz blanc par la CGPP.

La matrice des flux[1] issue du PNT a été établie suivant un découpage de la Côte d'Ivoire en 43 zones (voir Annexe IV-4). Pour certaines de ces zones, le découpage est plus fin par rapport aux 34 départements considérés dans l'établissement des cartes de production. C'est notamment le cas du département d'Abidjan qui a éclaté en Abidjan, Dabou, et Tiassalé. De même, le grand département de Sassandra a donné après

---

[1]- DCGTX, *Plan National de Transport - Volume 20 : Résultats des enquêtes routières*, Abidjan, Avril 1988.

découpage DCGTX : Sassandra, San-Pédro et Tabou ; le département de Bouaké, correspond aux zones suivantes : Bouaké, Béoumi, Sakassou, M'Bahiakro, Yamoussoukro, enfin le département de Bouaflé devient Bouaflé et Sinfra.

2-3-1 Les principales zones réceptrices

L'exploitation de la matrice O/D a permis d'identifier les zones réceptrices de produits qui figurent en Annexe IV-5. Sur cette base, sont ensuite déterminées les zones qui constituent les plus gros débouchés (voir tableau IV-5).

Tableau IV-5

Principales zones réceptrices selon le produit

| Produit | Zone d'enquêtes | Part dans le total des flux |
|---|---|---|
| Igname | Abidjan, Bouaké, Yamoussoukro | 63 % |
| Banane plantain | Abidjan, Bouaké, Yamoussoukro | 74 % |
| Riz paddy | Adzopé, Abidjan, Bouaké, Yamoussoukro, Bongouanou, Korhogo | 74 % |
| Riz blanc | Abidjan, Dabou, Aboisso, San-Pédro, Man, Daloa, Gagnoa, Soubré, Sinfra, Yamoussoukro, Korhogo | 61 % |

Source : A partir des enquêtes O/D 1986 (PNT).

On constate, comme il fallait s'y attendre, que les grands centres urbains constituent les principaux débouchés des produits vivriers.

Il est à noter aussi concernant la banane plantain, une consommation non négligeable dans la région Nord où ce produit ne fait pas traditionnellement partie de la nourriture de base des populations. C'est ainsi que Korhogo et Ferkéssédougou reçoivent plus de 5 000 tonnes de banane, soit environ 4 % des trafics. Une explication tient :

- à la présence d'allogènes, fonctionnaires et autres travailleurs (CIDT, SODESUCRE,...) qui résident dans la région. Originaires des zones forestières du Sud, ces allogènes se déplacent avec leurs habitudes alimentaires,
- au brassage des populations. Les migrants Sénoufo qui ont été amenés à consommer de la banane plantain en s'établissant au Sud conservent ces nouveaux modes d'alimentation une fois retournés dans leur région d'origine.

Malgré la difficulté de mesurer l'ampleur de ces deux facteurs, on peut toutefois avancer que les habitudes alimentaires jouent sur la géographique des flux.

2-3-2 La provenance des produits : les principaux lieux d'approvisionnement

La connaissance des principales zones de destination retenues, conduit à déterminer en remontant l'itinéraire des produits grâce à de la matrice O/D, la provenance des produits. Les principaux flux ainsi établis figurent sur les cartes IV-6 à IV-8, IV-10 a et IV-10 b. Les lieux d'approvisionnement caractérisés par la distance et le tonnage sont présentés en Annexe IV-6.
Afin de souligner certaines spécificités, les cartes sont commentées produit par produit, en liaison avec l'Annexe IV-6.

a) Igname

Bouaké et Yamoussoukro sont alimentées essentiellement par des zones relativement proches, la distance d'approvisionnement étant de l'ordre de 100 km. Oumé et Bouaké fournissent 79 % de la consommation de Yamoussoukro ; Katiola, Dabakala et Béoumi participent pour 62 % à celle de Bouaké.
Mais l'igname destinée à ces deux villes (Bouaké et Yamoussoukro) provient aussi de loin, notamment de Korhogo, Bondoukou, Bouna (situées entre 284 et 480 km), régions réputées pour la qualité gustative de leur igname. La provenance des principales variétés est indiquée au tableau IV-6.

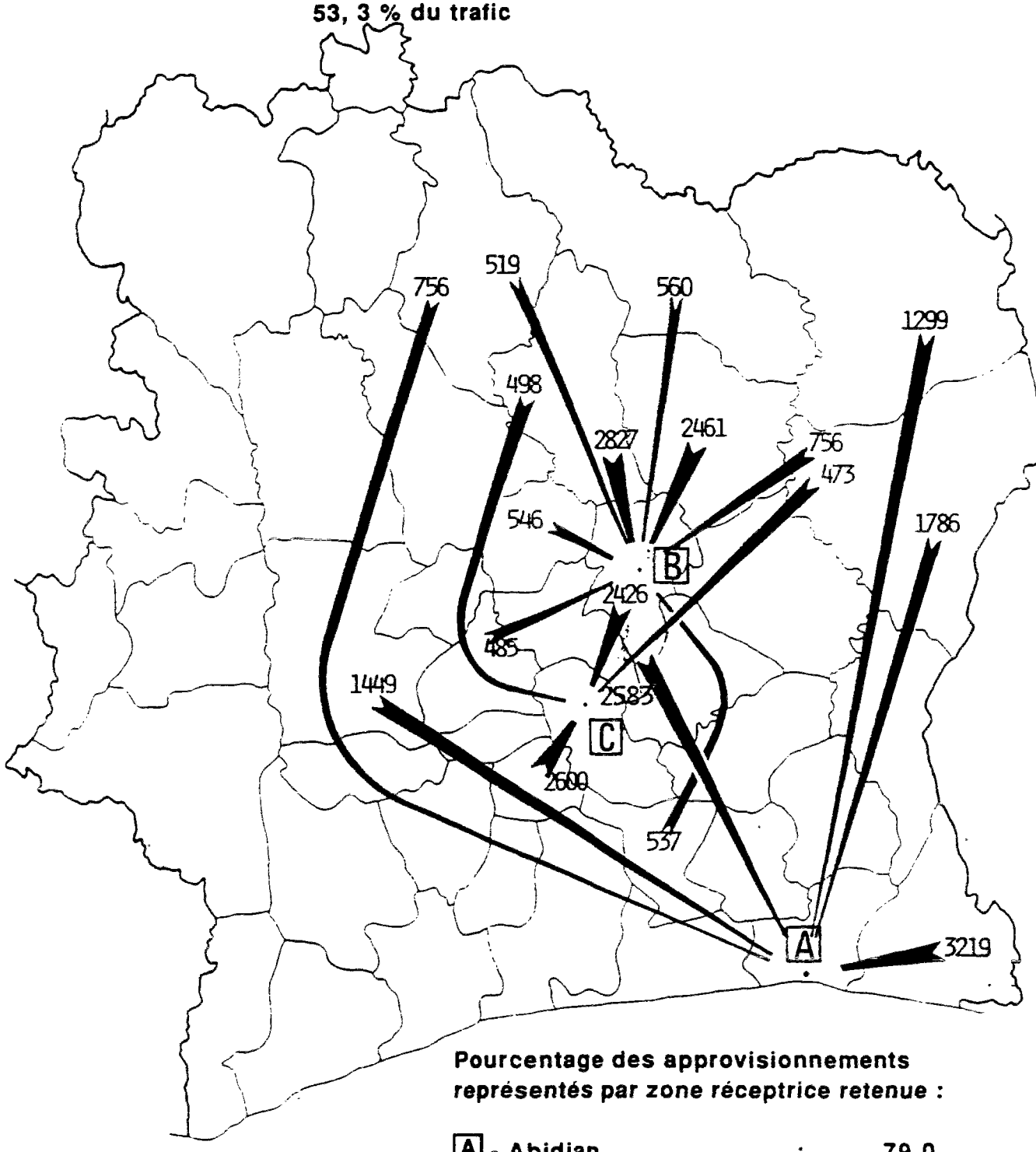
Tableau IV-6

Provenance de la production commerciale de l'igname selon la variété

| Type d'igname | Variété | Provenance |
|---|---|---|
| Précoce | Kponan | Bondoukou, Bouna, Korhogo, Dabakala |
| | Coudjan | Bondoukou, Bouna, Korhogo, Dabakala, M'Bahiakro |
| | Kpassadjo | Dabakala |
| Tardive | Florido | Dabakala, Katiola, Bouaké, Bondoukou, Korhogo |
| | Klinglè | Dabakala, Korhogo, Tieningboué, Bondoukou |
| | Bêtè-bêtè | Bouaké, Tieningboué, Dabakala, Niakaramandougou, Tortiya, Daloa, Oumé, Sinfra |

Source : YEBOUE (Kabran René), op. cit., P. 7.

**Carte IV - 6 : Flux interzones d'igname en 1986 (Unité : Tonne)**
**53, 3 % du trafic**




**Pourcentage des approvisionnements représentés par zone réceptrice retenue :**

| | | |
|---|---|---|
| A - Abidjan | : | 79,0 |
| B - Bouaké | : | 91,9 |
| C - Yamoussoukro | : | 94,0 |

**Source : A partir des enquêtes O/D 1986 (P.NT.)**

Abidjan constitue le plus gros débouché d'igname avec à elle seule 30 % du trafic 1987 concernant l'ensemble des zones consommatrices.
La capitale économique est principalement approvisionnée sur de longues distances (plus de 3OO km), ses "greniers" étant Daloa, Bouaké, Katiola, Korhogo, Bondoukou et Bouna qui assurent 61 % de sa consommation.

Deux zones de proximité (distance d'approvisionnement de l'ordre de 100 km), Agboville et Aboisso, contribuent par ailleurs à l'alimentation d'Abidjan en fournissant 27 % du tonnage.

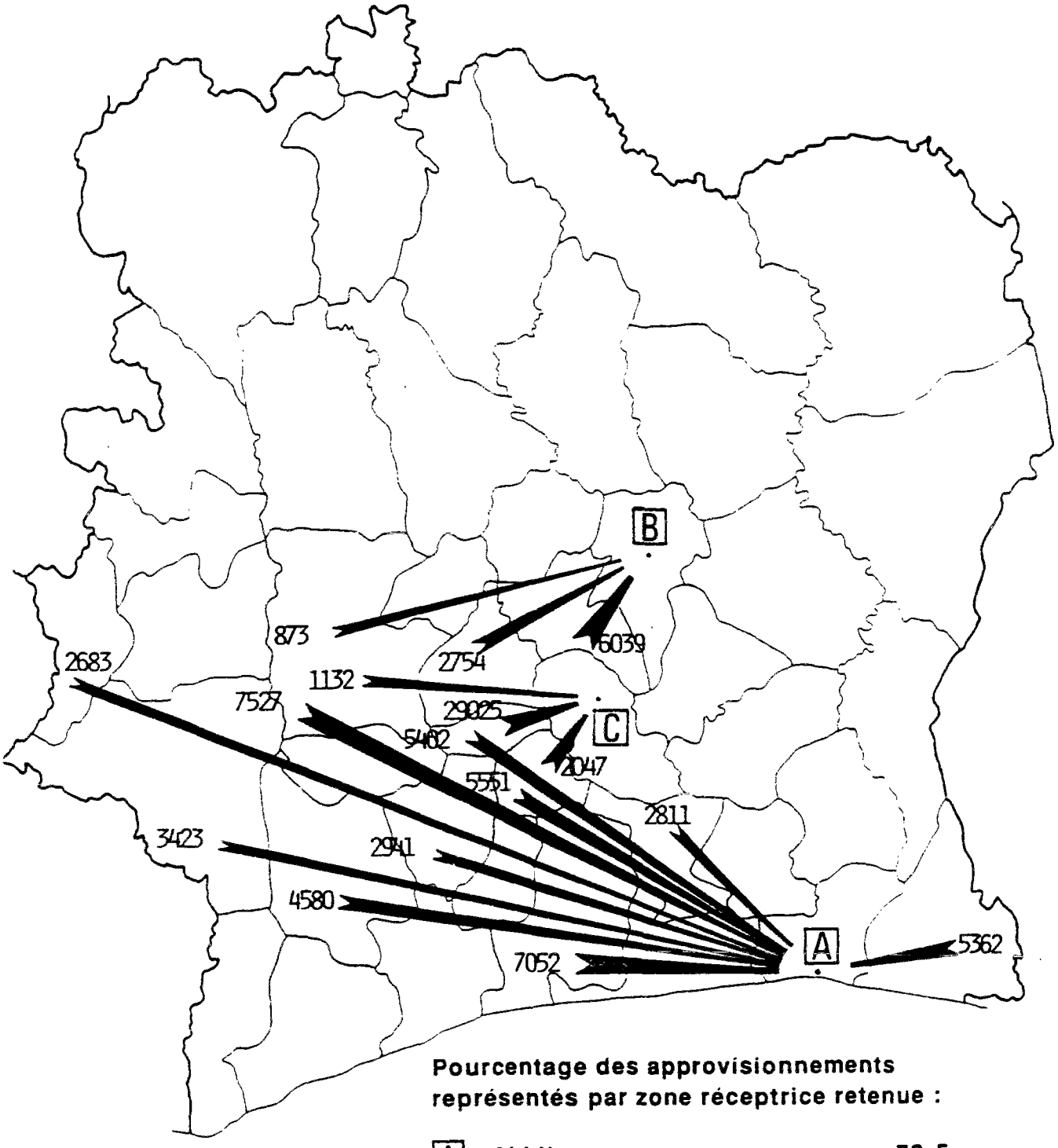
L'examen des échanges permet de déterminer les principaux débouchés des grandes zones de provenance de l'igname (voir tableau IV-7)

Tableau IV-7

Principaux débouchés de l'igname en 1986

| Provenance et quantité exportée | Débouché en Zone non ou faible productrice | | | Débouché en Zone grande productrice | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nom | Qté (t) | % | Nom | Qté (t) | % |
| Bondoukou (4143 t) | Abidjan, Yamoussoukro, Abengourou | 2702 | 65 | Bouaké, Dimbokro | 1210 | 29 |
| Bouna (2724 t) | Abidjan | 1299 | 48 | Bouaké, Dimbokro, Bondoukou | 1383 | 51 |
| Bouaké (8548 t) | Abidjan, Dabou, Yamoussoukro, Oumé | 5934 | 70 | Béoumi, Sakassou, Dimbokro | 1770 | 21 |
| Korhogo (1429 t) | Abidjan | 756 | 53 | Bouaké, Boundiali | 673 | 47 |
| Daloa (2001 t) | Abidjan, Yamoussoukro, Tingréla | 1865 | 93 | | | |
| Katiola (4487 t) | Abidjan, Yamoussoukro | 1460 | 32 | Bouaké | 2827 | 63 |
| Bouaflé (1170 t) | Abidjan | 464 | 40 | Bouaké, Daloa | 706 | 60 |

**Carte IV - 7 : Flux interzones de banane plantain en 1986 (Unité : Tonne)**
**59,3 % du trafic total**




**Pourcentage des approvisionnements représentés par zone réceptrice retenue :**

| | | |
|---|---|---|
| A - Abidjan | : | 73,5 |
| B - Bouaké | : | 83,5 |
| C - Yamoussoukro | : | 93,7 |

Source : A partir des enquêtes O/D 1986 (P.NT.)

b) Banane plantain

Abidjan est alimentée essentiellement par Aboisso, Divo, Daloa, Soubré, Sinfra et Oumé qui lui fournissent 55 % de ses approvisionnements.

L'approvisionnement d'Abidjan est assuré dans l'ensemble par des zones très éloignées. 7 zones situées à plus de 300 km fournissent plus de 42 % des besoins en plantain d'Abidjan. Les zones de proximité (situées à moins de 200 km) ne fournissent que 26 %.

On note un flux en provenance de Ferkéssédougou qui ne produit pas de plantain. Ce flux qui représente 3 % du tonnage reçu par Abidjan, s'explique par les pratiques commerciales des grossistes, dominées par les relations ethniques et familiales. Il semble selon nos entretiens, qu'une partie du plantain qui monte à Ferkessédougou est ensuite réexpédiée par des commerçants à leurs parents résidant à Abidjan en profitant de certaines relations privilégiées qu'ils ont avec avec des transporteurs.

Bouaké et Yamoussoukro sont alimentés surtout par des zones de proximité, respectivement par Sakassou et Bouaflé (76 %), Sinfra (84 %).

c) Le riz

les enquêtes O/D permettent d'avoir quelques informations sur les flux de paddy et de riz blanc hormis celles qui concernent la collecte de paddy par les rizeries industrielles et la distribution de riz blanc par la CGPP.

Pour le paddy, on note par exemple des flux importants à destination d'Abidjan où aucune rizerie industrielle n'est implantée. Ces flux pourraient être le fait de la collecte assurée par le secteur artisanal.
Le paddy peut donc provenir de très loin, même des zones où sont installées des rizeries industrielles. Bouaflé, Yamoussoukro, Bongouanou et Ferkessédougou fournissent 68 % des approvisionnements d'Abidjan en paddy, ce qui illustre bien le dynamisme du secteur artisanal dans la concurrence qu'il exerce sur le secteur moderne au niveau de la collecte.
Les flux de paddy du secteur moderne peuvent être appréciés à partir de la localisation des usines et des silos (voir tableau IV-8) et de la connaissance de leurs zones d'influence (voir carte IV-9)

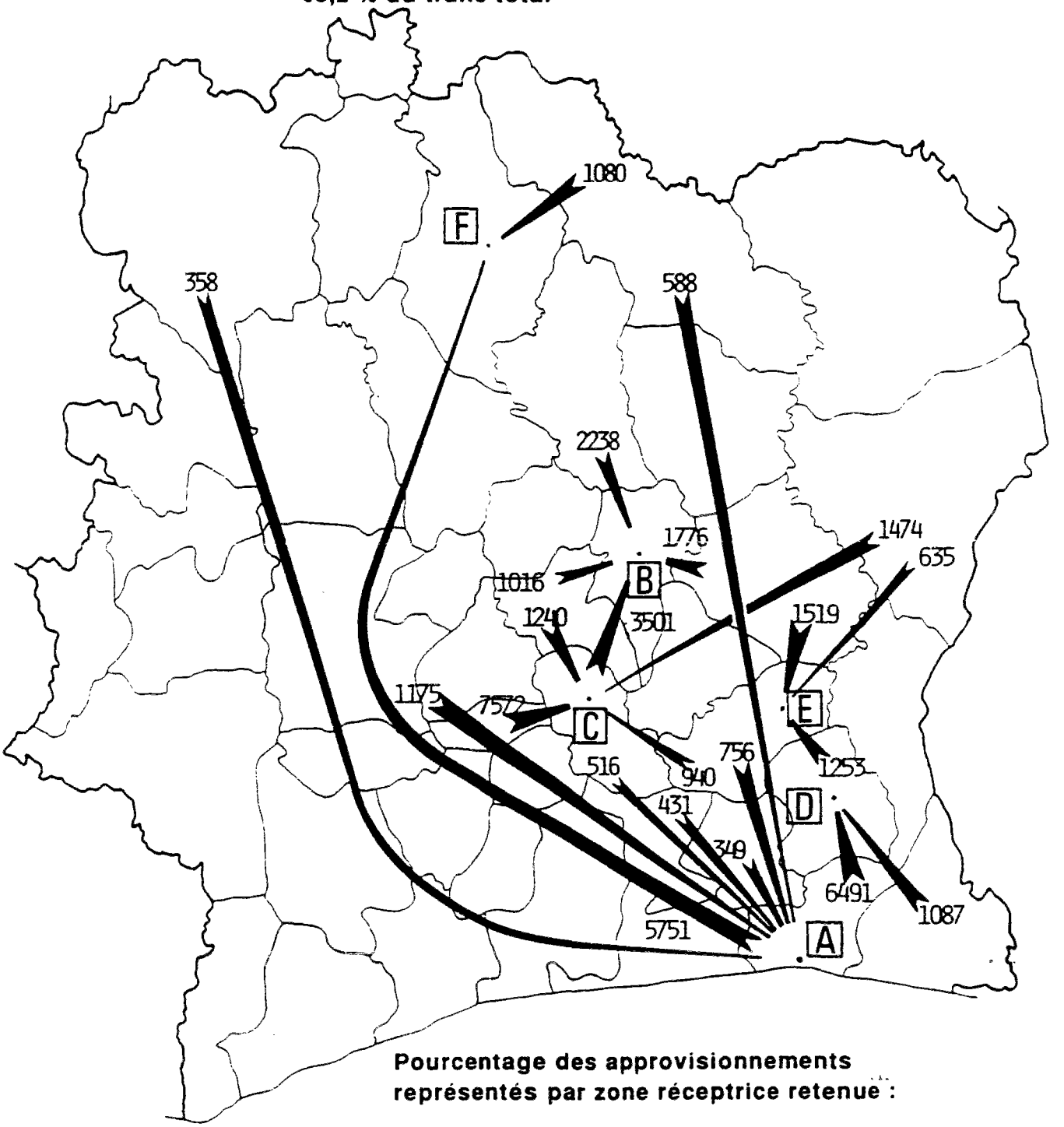
Tableau IV-8

Evolution du tonnage de paddy transporté des silos vers les usines

| Localisation | | Distance (km) | Campagne | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Silo (origine) | Usine (destination) | | 83/84 | 84/85 | 85/86 | 86/87 | 87/88 |
| Yamoussoukro | Yamoussoukro | 6 | 14770 | 34032 | 14453 | 10470 | 14000 |
| Yamoussoukro | Bongouanou | 149 | 2052 | | 593 | | |
| Adzopé | Bongouanou | 96 | 1080 | 5963 | 7744 | 2534 | 6107 |
| Bouaké | Yamoussoukro | 106 | 2167 | 9866 | | | |
| Gagnoa | Daloa | 207 | 12215 | 9500 | | | |
| Man | Daloa | 195 | 1829 | 5494 | 1171 | 2256 | 8500 |
| Touba | Daloa | 310 | 482 | | | | |
| Touba | Séguéla | 133 | | 800 | 940 | 1149 | 1577 |
| | | Total | 34595 | 65655 | 24901 | 16909 | 30184 |

Source : Louis Berger International, "Etude de la filière", DCGTX, Abidjan, Janvier 1990, P. 112.

**Carte IV - 8 : Flux interzones de riz paddy en 1986 (Unité : Tonne)**
**68,2 % du trafic total**



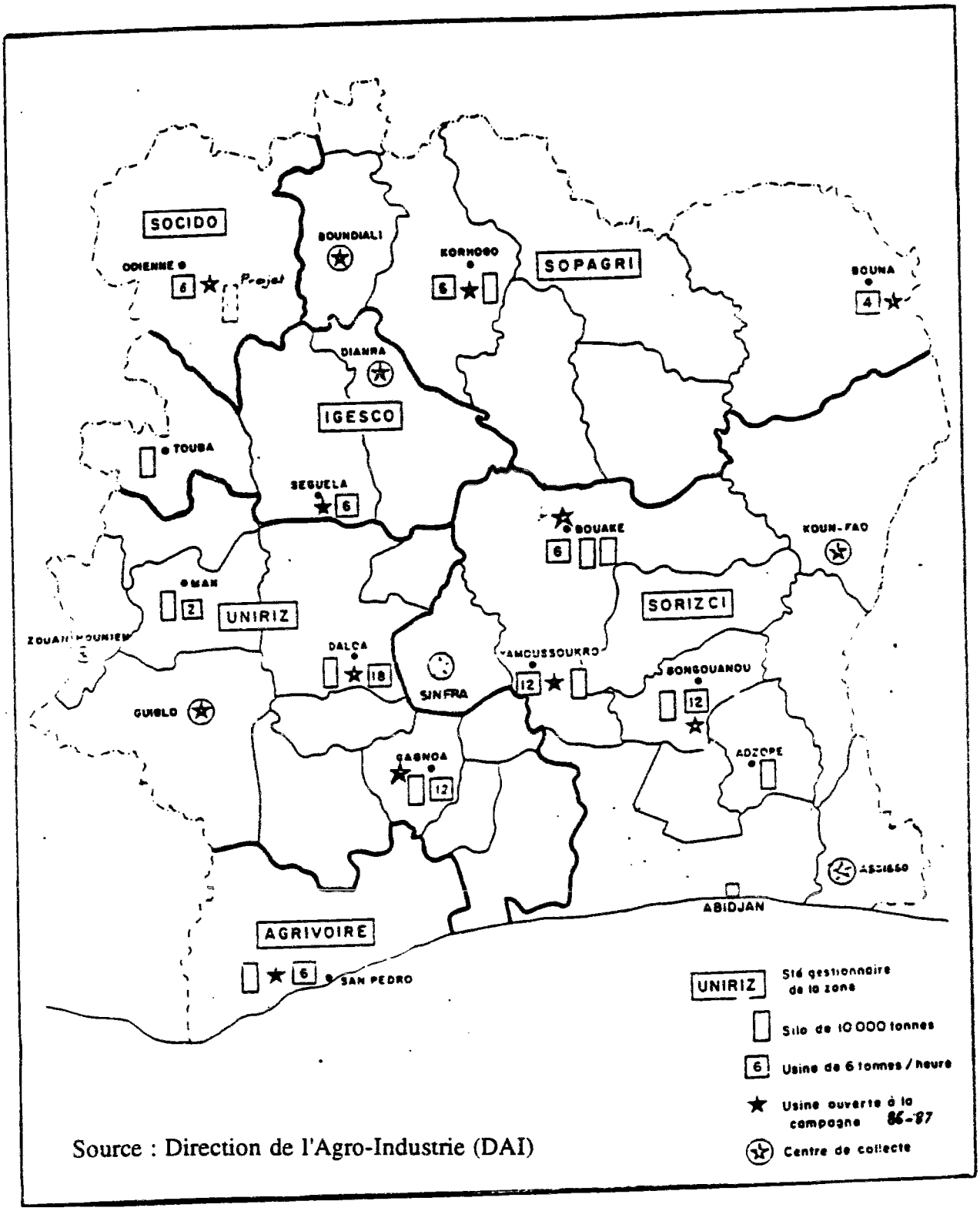

**Pourcentage des approvisionnements représentés par zone réceptrice retenue :**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| A - Abidjan | : | 94,1 | D - Adzopé | : | 93,1 |
| B - Bouaké | : | 84,6 | E - Bongouanou | : | 98,6 |
| C - Yamoussoukro | : | 94,3 | F - Korhogo | : | 95,4 |

Source : A partir des enquêtes O/D 1986 (P.NT.)

Carte IV-9

Zones d'achat du paddy affectées aux rizeries
Localisation des installations industrielles




Source : Direction de l'Agro-Industrie (DAI)

Déterminées dans le but d'assurer à chaque rizerie une garantie d'approvisionnement en paddy, les zones d'influence des usines ne constituent pas vraiment des monopoles de collecte. En réalité, certaines de ces zones se chevauchent en raison :

- de la concurrence que se livrent des usines,
- de la concurrence entre circuit traditionnel et circuit moderne, qui tend à réduire le potentiel de collecte des rizeries.

La concurrence entre rizeries est liée à la surcapacité généralisée des installations industrielles de transformation du paddy. Les rizeries sont donc souvent approvisionnées avec du paddy provenant des zones situées en dehors de leur zone d'influence. Par exemple[1], SOCIDO achète du paddy à Sipilou, une zone de production située dans l'aire d'influence d'UNIRIZ, où les paysans ont des problèmes d'écoulement. Il en est de même pour Oumé située dans la zone d'influence d'UNIRIZ (à mi-distance entre les usines de Gagnoa et de Yamoussoukro) qui livre son paddy à SORIZ-CI (Yamoussoukro). Les fournisseurs de paddy peuvent ainsi éviter d'être pénalisés par les réfactions qu'applique UNIRIZ contrairement à SORIZ-CI, sur les livraisons de paddy ne respectant pas les normes de qualité[2].

Cette concurrence est favorisée aussi par les stratégies des usiniers et des fournisseurs de paddy (voir paragraphe III). Pour ces derniers, les circuits d'approvisionnement dépendent beaucoup plus des rapports de force, de la nature des relations nouées, des opportunités (prix, conditions d'approvisionnement, ...) que d'un souci de respecter les zones d'influence.

Les conditions de la concurrence entre les circuits traditionnel et moderne résident en partie dans les normes relatives à la qualité du paddy. Lorsque les usines refusent du paddy ne respectant pas les normes imposées[3], le fournisseur retourne avec son paddy pour améliorer éventuellement sa qualité. Mais, une fois sa qualité améliorée, ce paddy n'est en général pas vendu à un usinier puisqu'il pourra être facilement écoulé dans le circuit traditionnel (sans contrôle).

Pour le riz blanc, les cartes des flux ont été établies en distinguant, pour plus de clarté, les quantités qui montent des ports vers l'Intérieur (carte IV-10 a) et celles que livrent les zones de l'Intérieur (carte IV-10 b).

---

1- Voir Louis Berger International, op. cit.

2- La qualité du paddy est fixée par arrêté ministériel (N° 64-MC-MDR du 4/9/85) conformément aux normes suivantes : paddy mûr, propre, exempt d'odeur, de paille, de cailloux et de poussières ; taux d'impureté inférieur à 7 % ; humidité inférieure à 16 % ; taux d'homogénéité variétale inférieur à 80 %.

3- Selon l'arrêté précité, "tout paddy ne correspondant pas aux normes (...) ne sera pas accepté à l'achat".

Malgré l'absence de distinction entre les riz importé et local au niveau des enquêtes 1986, il est clair que les flux en provenance de San-Pédro et d'Abidjan sont constitués pour l'essentiel de riz importé qui est diffusé à l'Intérieur du pays par la CGPP, via ses antennes régionales. Mais Abidjan est aussi approvisionnée en riz blanc par l'Intérieur. Ces flux représentent en 1986 environ 5 % du trafic de riz blanc. Ils concernent certainement des livraisons issues du secteur traditionnel en riz produit local dénommé parfois "riz du village" et très prisé sur les marchés abidjanais.
La carte IV-10 b indique des flux de riz local artisanal sur de très longues distances (Korhogo-Soubré : 630 km ; Ferkessédougou-Yamoussoukro : 337 km). L'existence de tels trafics traduit la non maîtrise des circuits du riz artisanal, contrairement au riz officiel bénéficiant de l'organisation de la CGPP qui, malgré quelques lacunes, conduit à une meilleure rationalisation des circuits.

Les échanges de produits vivriers indiquent la prédominance des flux en direction notamment d'Abidjan et de Bouaké, deux grands centres urbains de consommation situés respectivement au Sud et au Centre du pays.
On note par ailleurs qu'il existe vers les zones de production des flux d'engrais par exemple. Ces flux sont dus au fait que des paysans pratiquent simultanément des cultures d'exportation et des cultures vivrières.

2-4 Association des cultures d'exportation et des cultures vivrières :quels enjeux ?

2-4-1 Association coton-riz

En général, dans le Nord, les céréales (principalement le riz) sont pratiquées en association ou en rotation avec le coton qui "tire" les autres cultures. Deux raisons essentielles expliquent cette situation.

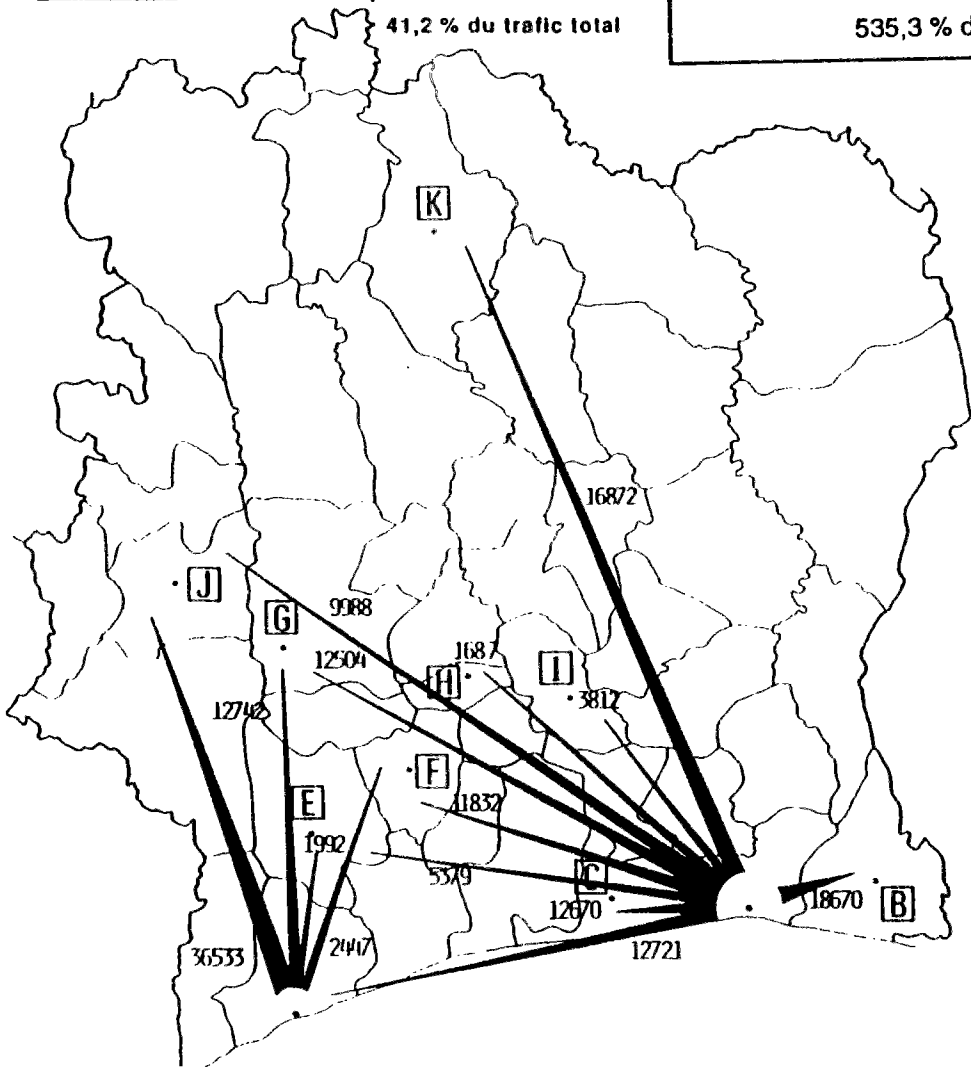
D'abord, la rotation des cultures a un enjeu agronomique important. Elle permet de maintenir la fertilité du sol. Ainsi, après 2 ou 3 ans de culture du coton, le paysan change pour mettre sur le même sol des cultures vivrières, notamment du riz. Cette technique permet d'éviter ainsi de pratiquer la monoculture qui appauvrit le sol.

**Flux interzones de riz blanc en 1986 (Unité : Tonne)**

**535,3 % du trafic total**

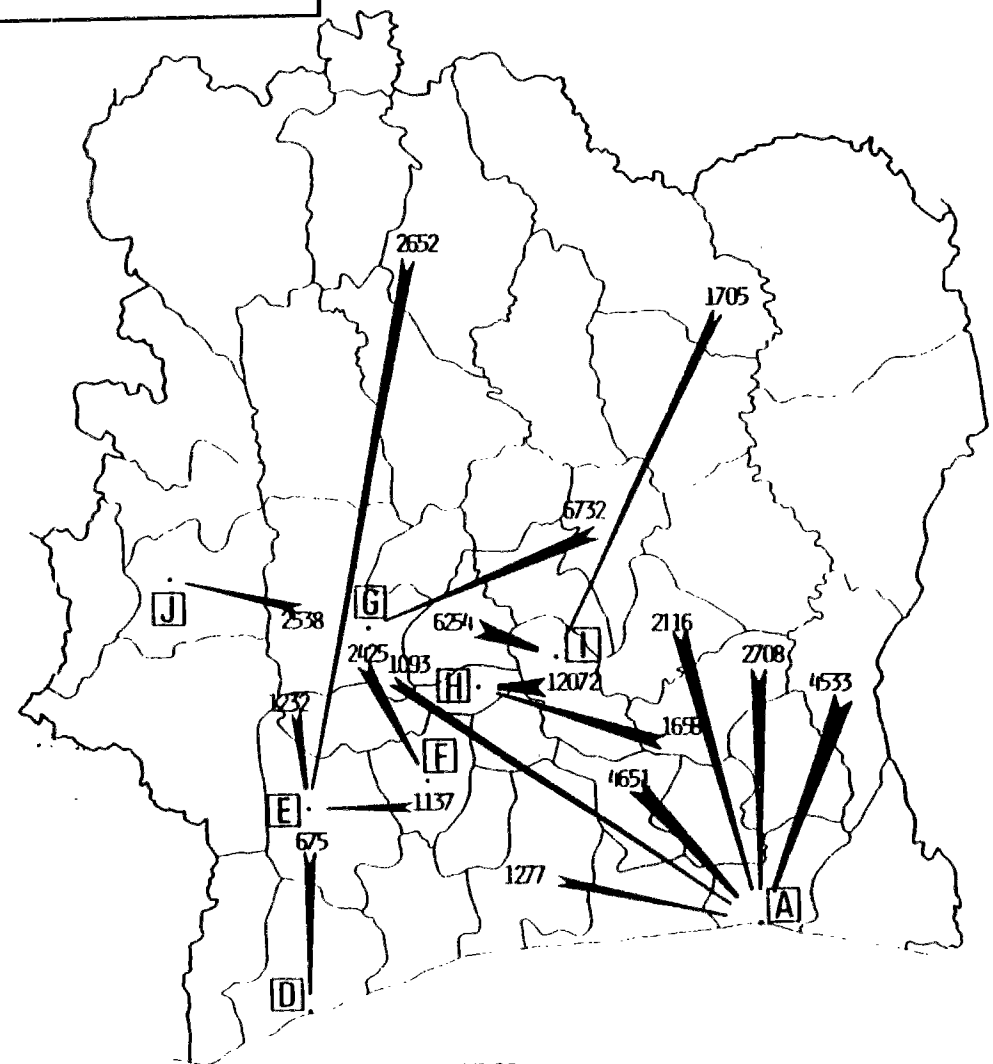
**Carte IV 10 a : Livraisons des ports vers l'intérieur**

**41,2 % du trafic total**




**Carte IV- 10 b : Livraisons des zones de l'intérieur**

**(14,2 % du trafic total)**




| Pourcentage des approvisionnements représentés par zone réceptrice retenue : | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| A - Abidjan | : | 91,6 | G - Daloa | : | 97,1 |
| B - Aboisso | : | 95,2 | H - Sinfra | : | 99,8 |
| C - Dabou | : | 100 | I - Yamoussoukro | : | 92,7 |
| D - San-Pedro | : | 99,5 | J - Man | : | 98,4 |
| E - Soubré | : | 100 | K - Korhogo | : | 99,1 |
| F - Gagnoa | : | 97,6 | | | |

**Source : A partir des enquêtes O/D 1986 (P.NT.)**

**Source : A partir des enquêtes O/D 1986 (P.NT.)**

Ensuite, c'est le coton qui génère des revenus plus importants permettant généralement de faire face aux frais nécessaires à la réalisation des cultures vivrières. Le paysan cultive donc souvent simultanément du coton et du riz ou de l'igname ou encore du maïs, ces trois produits vivriers constituant la base de l'alimentation dans la région Nord. Quels enjeux comporte cette association des cultures ?

Les producteurs de coton sont encadrés par la CIDT qui détient par ailleurs la maîtrise de la commercialisation du coton. Ces producteurs ont la possibilité d'accéder plus facilement à des crédits agricoles auprès de la CIDT, ces crédits pouvant profiter aussi aux cultures vivrières notamment pour payer des avances aux manoeuvres agricoles, de payer des semences (riz, maïs), ce qui réduit certains besoins financiers pressants qui affaiblissent le pouvoir de négociation des producteurs de vivriers.

On note, en outre, une certaine liaison entre le transport du coton et celui des intrants nécessaires à la culture vivrière. Les paysans utilisent en général les circuits du coton pour mettre en place les engrais destinés aux cultures vivrières. Pour ces deux cultures, la livraison du coton et la mise en place des engrais ont lieu à la même période, de décembre à début mai (peu avant les pluies).

Les camions acheminent de l'engrais dans les zones de production et reviennent chargés de coton. Ce lien, qui existe entre le transport de l'engrais et celui du coton et qui tend par ailleurs à rééquilibrer les flux de trafic Sud ⟷ Nord, permet aux transporteurs d'agir à la baisse sur les tarifs pratiqués pour acheminer l'engrais dans la mesure où ceux-ci sont assurés de disposer de fret de retour constitué par le coton.

Il existe donc une complémentarité entre la culture du coton et celle des produits vivriers, notamment le riz.

La production locale de riz est nettement déficitaire par rapport à la consommation sans cesse croissante sous la poussée non seulement de l'urbanisation galopante mais aussi de l'évolution de la consommation en milieu rural (voir tableau IV-9).

Tableau IV-9

Evolution de la consommation de riz des ruraux

(kg/habitant/an)

| Années | | Consommation |
|---|---|---|
| 1960 | | 29,0 |
| 1970 | | 35,0 |
| 1979 | zone forêt* | 44,7 |
| | zone savane | 43,0 |

* : ensemble forêt Est et forêt Ouest

Source : PNT, Vol I-7, P. 8, citant les enquêtes suivantes : HUMPHREYS/RADER (1960 et 1970), EBC (1979).

La Côte d'Ivoire a vu sa production de riz régresser et son autosuffisance en riz s'est trouvée remise en question, "puisqu'en 1964, le pays non seulement pourvoyait à ses propres besoins, mais pouvait même exporter vers les pays voisins"[1].

Outre les problèmes démographiques et le changement dans les modes alimentaires en zone rurale où le riz devient la nourriture de base, on peut se demander pourquoi la production domestique de riz blanc ne couvre plus les besoins du marché intérieur. S'agit-il d'un problème de production insuffisante de paddy ? Le problème se situe-t-il au niveau de la collecte, donc de l'approvisionnement des rizeries en paddy ? Ou est-ce le fait d'une situation de concurrence du riz importé ?

2-4-1-1 L'enjeu de la production de paddy et des prix aux producteurs

La production de paddy bénéficie du soutien des pouvoirs publics, visant l'augmentation de la production :

- encadrement des producteurs par des organismes publics ou parapublics,
- allocation de ressources financières publiques à la riziculture irriguée,
- développement de la recherche pour la mise au point de meilleures variétés en vue d'améliorer les rendements,
- acheminement de semences jusque dans les chefs-lieux ou les villages centres des zones de production, assuré par la CIDV.

[1]- GOUVERNAL (Elisabeth), *Politiques maritimes et développement - Côte d'Ivoire, Corée du Sud*, Paris, Ministère de la Coopération et du Développement, La Documentation Française, Ed. Focal Coop, 1989 P. 34.

Toutefois, les entretiens avec les responsables de l'Agriculture, de la CIDT et de la SODEFEL de Korhogo indiquent un problème de relève de la population agricole. Il a été souligné le vieillissement de la population rurale, problème beaucoup plus aigu dans la région Centre où les jeunes enfants ruraux sont plus scolarisés. Au Nord, ce problème est moins préoccupant : "parmi les enfants en âge d'aller à l'école, 2 ou 3 sont systématiquement maintenus aux champs"[1].

Cette situation pourrait trouver une réponse avec la politique de "retour à la terre" et "d'installation des jeunes agriculteurs modernes". Mais à ce niveau aussi, deux problèmes méritent d'être soulevés :

- la modernisation de la culture de riz avec notamment le développement de la culture attelée et de la culture mécanisée, entraîne parfois des charges élevées qui réduisent les revenus des producteurs,
- si la disponibilité des terres ne constitue pas (pour le moment) un handicap majeur à l'augmentation des surfaces consacrées à la riziculture, l'installation des jeunes se heurte souvent à des problèmes fonciers.

Ces aspects de la production relèvent plutôt des problèmes de politique agricole qui n'entrent pas dans le champ de notre travail.

Par ailleurs, l'insuffisance de la production de paddy est liée à un enjeu important : les prix aux producteurs, que certains auteurs présentent comme un bon instrument d'incitation à produire davantage.

Pour la culture du paddy dans les zones CIDT (Nord et Centre), il existe une certaine concurrence du coton, liée aux revenus procurés par cette culture d'exportation.

L'extension ou le maintien des superficies affectées au riz est surtout assujettie au niveau des prix rémunérateurs, donc aux problèmes de débouchés. Or depuis une décennie, le prix payé au producteur de paddy connaît une évolution défavorable par rapport au prix payé au producteur de coton (tableau IV-10).

Tableau IV-10

Comparaison des prix d'achat aux producteurs de paddy et de coton

| Produit | 79/80 | 80/81 | 81/82 | 82/83 | 83/84 | 84/85 | 85/86 | 86/87 | 87/88 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Riz paddy | 65 | 57,5 | 80 | 70 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| Coton graine | 80 | 80 | 80 | 80 | 100 | 115 | 115 | 115 | 115 |

Source : GOUVERNAL (Elisabeth), op. cit., P. 28.

[1]- Un responsable de l'Agriculture de Korhogo.

Le rapport entre les prix des deux cultures s'est dégradé, passant de 0,81 en 1979/80 à 0,69 en 1987/88. Or le prix aux paysans constitue un des facteurs d'encouragement de la production locale de paddy. Une étude de la Banque Mondiale relève que "la hausse du prix à la production de 24 à 65 FCFA en 1974 a eu une incidence sur la production jusqu'en 1979 et que la réduction du prix à la production en 1981 de 65 à 50 FCFA a entraîné une importante diminution de la production"[1].

2-4-1-2 L'enjeu de la collecte et de l'approvisionnement des rizeries en paddy

L'organisation de la collecte du paddy est exposée au paragraphe III du présent chapitre, qui analyse les circuits de la commercialisation et les modalités pratiques de la collecte. Nous nous intéressons ici, au niveau de la collecte, aux problèmes posés par certains aspects institutionnels qui traduisent des difficultés de mise en marché du paddy et de livraison rencontrées par les producteurs.

Le paddy est vendu à la fois à des rizeries industrielles et à des rizeries artisanales. Les rizeries artisanales présentent en général un rendement plus faible (0,53 kg de riz blanc produit à partir d'un kg de paddy contre 0,65).
Mais les rizeries industrielles tournent très nettement en dessous de leur capacité : par exemple, pour la campagne 1988/1989, ces rizeries n'ont traité que 68 254 t de paddy pour une capacité globale d'usinage de 440 000 t/an[2]. Le taux de remplissage ressort donc à 15,5 %.
La collecte de paddy réalisée par les rizeries industrielles est faible. Le tonnage moyen annuel collecté entre les campagnes 1983/1984 et 1987/1988 se situe à 90 000 t, soit seulement 16 % environ de la production nationale estimée à 575 000 t/an[3]. Deux raisons principales expliquent cette situation.
a) les riziers (ou usiniers) sont confrontés à des difficultés pour financer la campagne rizicole. Les banques commerciales sont de plus en plus réticentes à la mise en place de nouveaux crédits de campagne compte tenu de l'importance des dettes des riziers envers elles. En outre, les achats de riz blanc par la CGPP qui contrôle la commercialisation de la production des rizeries industrielles sont réglés avec un retard pouvant atteindre 6 mois.
Il en résulte donc pour les riziers des problèmes de trésorerie qui ne leur permettent pas de payer régulièrement les livraisons de paddy. Cette situation décourage les producteurs et les commerçants de paddy qui sont très sensibles au règlement rapide de leurs

---

1- BEENHAKKER (H. L.), BRUZELIUS (N.), op. cit., P. 33.
2- Direction de l'Agro-Industrie, *Campagne rizicole 1988-1989- Rapport de fin de campagne*, Abidjan, Octobre 1989.
3- Louis Berger International, op. cit. P. 97.

produits. Ils vendent donc bien souvent dans le circuit traditionnel qui traite l'essentiel de la production de paddy : 90 % en 1984[1].

b) La collecte des produits d'exportation (café, cacao, coton) concurrence celle du paddy, les calendriers de collecte se recouvrant. La période de collecte du paddy couvre les mois d'août à juillet, la pointe se situant selon les régions, en janvier ou février où est effectué l'essentiel de la collecte avec la répartition régionale suivante[2] :

- 90 % de la collecte est réalisée en Janvier au Sud (Daloa, Gagnoa, Man), au Centre (Bouaké, Bongouanou, Séguela),
- 90 % de la collecte réalisée en Février au Nord (Bouna, Korhogo, Odienné).

La collecte et la commercialisation des cultures d'exportation s'effectuent d'octobre à mars avec une pointe s'étalant entre décembre-février qui recouvre donc celle de la collecte de paddy.

Pendant la période de décembre à février, l'évacuation du paddy rencontre souvent des difficultés, notamment au plan de la recherche de camions et des gros acheteurs de paddy[3]. Ces derniers préfèrent se concentrer sur les activités de commercialisation du café et du cacao plus rémunératrices. Selon les observations d'une mission du bureau d'études Louis Berger International, les camions disponibles en février 1988 étaient tous affectés à la commercialisation du coton. Il en résultait donc des problèmes pour le transport du paddy.

Côté acheteurs de produits, les commerçants libanais et dioulas qui interviennent souvent dans la commercialisation du paddy, ne s'occupaient en janvier-février 1988 que des achats de café-cacao, dans les zones UNIRIZ et SORIZCI.

Cette concurrence est favorisée par :

- le différentiel de collecte et les prix de transport payés aux commerçants-transporteurs, qui permettent des marges plus importantes pour la collecte des produits d'exportation café et cacao notamment que pour la collecte du paddy (voir tableau IV-11),
- les destinations respectives du paddy et du cacao, selon les circuits correspondants. En effet, le paddy collecté est acheminé vers les silos de stockage ou directement vers les rizeries alors que le cacao est évacué essentiellement sur Abidjan. Or, comme nous l'avons montré au chapitre II, c'est à Abidjan, dont le poids est prépondérant en matière d'émission et de réception de trafics, que les transporteurs ont le plus de chance d'obtenir du fret

---

1- BEENHAKKER, BRUZELIUS, op. cit.

2- Louis Berger International, op. cit.

3- Certaines rizeries industrielles appartiennent à d'importantes sociétés qui interviennent aussi dans la traite et l'exportation du café et du cacao. Elles utilisent leurs réseaux d'acheteurs pour collecter le paddy.

de retour. Les transporteurs montrent donc une certaine désaffection pour la collecte du paddy et préfèrent effectuer du transport sur Abidjan.

Tableau IV-11

Comparaison des marges réalisées pour la collecte du paddy et les produits d'exportation selon la distance parcourue (FCFA/kg)

| Produits | 40 km | 80 km | 120 km | 160 km | 200 km |
|---|---|---|---|---|---|
| Paddy (a) | 9,4 | 11,3 | 11,9 | 12,5 | 13,2 |
| Paddy (b) | 9,4 | 8,8 | 8,2 | 7,6 | 7,0 |
| Café | 11,0 | 12,1 | 13,1 | 14,2 | 15,2 |
| Cacao | 20,6 | 21,3 | 21,9 | 22,5 | 23,2 |
| Coton (c) | 3,6 | 6,0 | 9,0 | 12,0 | 15,0 |

(a) : Y compris, le cas échéant, subvention du transport depuis le centre de collecte.

(b) : Non compris subvention du transport depuis le centre de collecte.

(c) : Tarif transport :

- distance (d) < 65 km : 75 F/TK
- d > 65 km : 91 F/TK

Source : Louis Berger International, op. cit., P. 100.

Les problèmes de collecte expliquent donc dans une large mesure la faible performance des rizeries industrielles, ce qui pénalise l'offre domestique de riz blanc. En outre, le transport du paddy vers les rizeries artisanales s'effectue généralement sur de courtes distances. Or ce segment de marché de transport se caractérise par l'insuffisance de l'offre des services de transport et des tarifs élevés. Il y a donc à ce niveau un obstacle au développement rizicole comme le souligne l'étude de la Banque Mondiale[1].

2-4-1-3 Concurrence entre riz blanc importé et riz blanc local

Sur le marché ivoirien, le prix du riz blanc local fixé par le gouvernement est lié à celui du riz blanc importé. Il ressort de la structure du prix du riz présentée en Annexe IV-7 que la production de riz local (rizeries industrielles) entraîne des subventions plus élevées que celles nécessitées par l'importation de riz (59,4 FCFA/kg contre 5,9).

Le riz local apparaît donc plus cher du point de vue de l'Etat. Cette situation résulte en partie d'un des termes de la concurrence riz importé/riz local. Elle a sans doute favorisé les importations de riz qui ne devaient être qu'un appoint puisque "l'objectif a toujours été de répondre à la demande grâce à la production nationale"[2].

La possibilité d'alimenter relativement facilement la Côte d'Ivoire (qui dispose de deux ports) avec du riz importé bon marché est liée implicitement à un double enjeu social et

1- BEENHAKKER (H. L.), BRUZELIUS (N.), op. cit.

2- Louis Berger International, op. cit., P. 12.

économique important. Facile à préparer, le riz est devenu pour l'ivoirien un aliment de base comme l'est le pain. En outre, le riz importé permet de dégager des ressources pour financer en partie (subventions) la production domestique de riz blanc.

Il faut noter par ailleurs que le transport sur le territoire national du riz importé et du riz blanc local officiel (contrôlé par la CGPP) est également payé par l'Etat grâce aux ressources que procure la vente du riz importé.

Un autre facteur de la concurrence réside au niveau de l'influence des ventes de riz importé sur la variation des stocks de riz local chez les riziers. En première analyse, cette concurrence semble inexistante puisque tout le riz local est écoulé (pas d'invendus). Cependant, le riz local rencontre des difficultés d'écoulement liées notamment à la diffusion sur l'ensemble du territoire du riz importé qui approvisionne plus régulièrement le marché ivoirien.

Selon les responsables de l'usine SOPAGRI à Korhogo, la production locale des rizeries connaît des retards d'enlèvement quand il existe sur le marché du riz importé dont la vente passe en priorité tant pour la CGPP que pour des commerçants[1].

La préférence de certains commerçants de s'approvisionner d'abord en riz importé est favorisée par les modalités d'organisation du transport (voir chapitre V). Il ressort par exemple de ces modalités que le transport du riz importé est gratuit[2] pour ces acteurs économiques lorsqu'ils s'approvisionnent à plus de 100 km, ce qui n'est pas le cas pour le transport du riz local. Cette situation favorise donc l'enlèvement du riz importé à Abidjan par des commerçants disposant en propre de véhicules de grande capacité (ensembles-articulés) tels que les grosses maisons de distribution moderne (IVODIS, Avion 2000, SACI,...) et les commerçants-transporteurs Dioulas et Libanais.

Lorsque les ventes de la CGPP cessent au niveau de l'antenne régionale couvrant la zone où ils sont installés, ces opérateurs approvisionnent leurs magasins en riz importé directement à partir d'Abidjan. Pourtant, ils ont la possibilité de le faire auprès d'autres antennes régionales proches ou auprès des rizeries industrielles. Cette pratique est très avantageuse pour eux. Elle leur permet en fait de financer par là-même l'approvisionnement de leurs magasins avec le riz importé dont les frais de transport ne leur incombent pas puisqu'ils chargent leurs véhicules en complètant le riz avec d'autres marchandises. La conséquence de cette situation est notamment l'irrégularité des ventes de la production locale de riz "officiel" alors même que les stocks s'accumulent, comme l'illustre la figure IV-2 relative au cas de SOPAGRI.

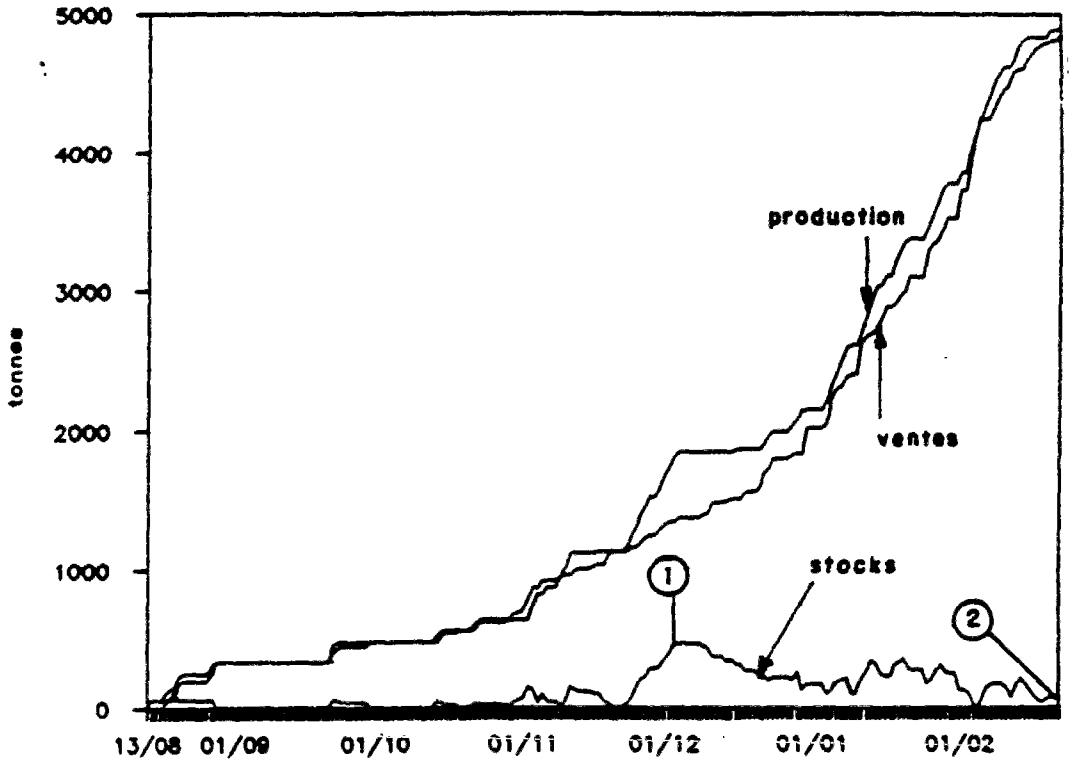
---

1- La CGPP livre parfois le riz à crédit aux commerçants, contrairement aux rizeries industrielles qui préfèrent vendre cash à cause des charges de production à payer immédiatement le plus souvent.

2- Le transport est payé par la CGPP sur présentation d'une lettre de voiture.

Figure IV-2

Comparaison des niveaux de la production, des ventes et des stocks de SOPAGRI (campagne 87/88)




(1) Arrêt des ventes CGPP

(2) Reprise des ventes CGPP

Source : Louis Berger International, op. cit., P. 185.

IVODIS, par exemple, qui possède une centrale d'achat basée à Abidjan, a vendu en 1987 dans son magasin de Korhogo 800 tonnes de riz dont 70 seulement de riz local, achetées à Abidjan alors que l'usine SOPAGRI sur place connaissait des difficultés d'écoulement de sa production[1].

Du point de vue de la CGPP, ce type d'approvisionnement a très peu d'incidence sur son budget transport puisqu'en son absence, elle aurait assuré la montée du riz vers son antenne régionale de Korhogo. Mais il n'est pas neutre pour l'écoulement du riz local qui est généralement mis sur le marché quand baissent les ventes du riz importé.

[1] Voir Louis Berger International, op. cit., Chapitre 5 PP. 176-192.

Finalement, plus que la disponibilité sur le marché local du riz importé, ce sont les pratiques de commercialisation de la CGPP qui définissent les termes de la concurrence riz import/riz domestique. Cette concurrence est aussi une des causes de la faible productivité des rizeries, qui montre que l'écoulement est un enjeu aussi important que la production. Il peut avoir une grande influence sur la collecte et les approvisionnements en paddy donc sur la production agricole de riz.

Nous pouvons donc reconnaître avec Louis Berger International que l'absence d'invendus de riz local contrôlé par la CGPP est davantage liée au fait que les quantités correspondantes sont marginales par rapport au riz importé que d'une politique de soutien au riz local.

2-4-2 Concurrence cacao/banane plantain en zone de forêt

L'essentiel de la production de banane plantain provient des plantations où cette culture est réalisée en association avec le cacao. Or, ces producteurs attachent plus d'importance à la vente du cacao dont la période de commercialisation recouvre celle de la mise en marché du plantain. Par exemple, les Groupements à Vocation Coopérative (GVC) de cacao excluent de leurs activités la commercialisation de la banane plantain alors que les membres cultivent à la fois ces deux produits.
Outre le fait que le cacao bénéficie d'un prix d'achat plus élevé que celui de la banane plantain, les paysans éprouvent plus de difficultés à écouler leur production de banane.

Les conditions de cet aspect de la concurrence cacao/plantain se trouvent au niveau du comportements des commerçants et des transporteurs.
Les commerçants de plantain se rendent de façon irrégulière dans les zones de production[1]. Cette irrégularité est liée à des problèmes de trésorerie et aux mécanismes de commercialisation. Elle constitue un problème amplifié par le caractère périssable de la banane plantain et le manque de structure adéquate de conservation.
En général, pendant la période d'abondance du plantain (novembre-mars) que recouvre la période de la traite du cacao, les transporteurs préfèrent affecter leurs camions au transport du cacao. Ils louent généralement leurs véhicules aux acheteurs de produits au cours de cette période pour un ou deux mois à raison de 700 000 à 1 000 000 FCFA par mois, selon la taille du véhicule. Il s'ensuit donc une offre de transport insuffisante pour l'évacuation de la banane plantain qui procure aux transporteurs des chiffres d'affaires moins importants et moins réguliers. Cette situation affecte en fait l'ensemble des produits vivriers.

---

[1]- Voir analyse des circuits de commercialisation au point III de ce chapitre.

Il faut préciser cependant pour la banane plantain que cette concurrence du point de vue du transport a lieu principalement au niveau du transport local (transport de proximité, y compris la collecte). Sur ce segment du marché de transport, ce sont les petits véhicules (camionnettes, petits porteurs de 5 ou 10 tonnes de charge utile) qui effectuent le transport du cacao ou de la banane plantain.
Pour le transport principal qui s'effectue sur de longues distances (plus de 200 km), le cacao est évacué par des gros porteurs et des ensembles articulés. Par contre, le plantain est acheminé par des petits porteurs qui sont souvent utilisés simultanément pour le transport en zone de production (collecte et chargement bord-champ) car ils sont plus adaptés aux pistes[1].
Ces problèmes entraînent une certaine désaffection des producteurs pour la vente de la banane plantain, les opérations de commercialisation étant souvent de l'initiative de leurs épouses dont la capacité d'écoulement est faible[2].

Suite à la saturation des installations de stockage intervenue en 1988 et 1989[3], on a observé de longs délais d'immobilisation des camions en attente de déchargement dans les usines de traitement du cacao et au port d'Abidjan. Cette situation aurait pu conduire les transporteurs à reconsidérer le partage de leurs activités entre le transport de cacao et celui de la banane plantain ou des produits vivriers en général. Mais aucun changement n'a été opéré dans ce sens si l'on se réfère aux résultats de nos interviews auprès des transporteurs. La raison est sans doute que cette situation pénalise surtout les acheteurs de produits et les exportateurs et beaucoup moins les transporteurs qui pratiquent la location de longue durée. Pour ces derniers, s'il y a préjudice, il se limite seulement au rallongement éventuel des délais de paiement de leurs prestations.

En fait, la concurrence cacao/banane plantain ne joue pas vraiment sur la production de la banane plantain qui est liée nécessairement à la cacaoculture. L'incidence de cette concurrence se manifeste plutôt directement au niveau de la commercialisation du plantain dont les quantités invendues et/ou non récoltées sont quelquefois importantes, pouvant même atteindre jusqu'à 20 % de la production brute[4] du fait principalement de l'insuffisance des moyens de transport qu'engendre finalement cette concurrence.

---

1- Les petits véhicules peuvent circuler plus facilement en brousse et effectuer plus aisément les manoeuvres nécessaires sur les pistes souvent étroites et en mauvais état.

2- Voir analyse des circuits de commercialisation.

3- L'effondrement des cours mondiaux du cacao, enregistré en 1988, a conduit les autorités ivoiriennes à suspendre les exportations de cacao.

4- CHATAIGNER (J.), TANO (Kouadio), "L'économie de la banane plantain en Côte d'Ivoire", *Etudes et Recherches* n° 44, INRA, Montpellier, Décembre 1980.

De quelle organisation bénéficie la commercialisation des produits ? Le contexte organisationnel favorise-t-il ou non l'approvisionnement efficace et régulier des centres de consommation ? Quelle est la place de l'Etat dans la commercialisation ? Ces interrogations sont abordées en étudiant successivement l'évolution de l'action commerciale de l'Etat et les circuits commerciaux privés et publics des produits vivriers.

## II- LA POLITIQUE COMMERCIALE DE L'ETAT

La commercialisation des produits vivriers a toujours préoccupé les pouvoirs publics. Il convient donc de situer les actions entreprises par l'Etat pour encadrer et organiser ce secteur. Cette approche se justifie par le fait que l'intervention du gouvernement a toujours été de toute première importance pour promouvoir l'initiative privée.

Cette préoccupation est fondée sur un constat simple établi au début des années 70. L'infrastructure commerciale existant dans les zones rurales éloignées des grands centres urbains et principalement d'Abidjan était encore rudimentaire. La conséquence évidente de cette situation est que les ruraux payaient très cher les marchandises qu'ils achetaient et vendaient très mal leurs productions vivrières, d'autant plus qu'il n'existait pas de façon suivie et formelle une relation entre la production et la distribution susceptible d'assurer aux paysans un meilleur équilibre des termes de l'échange.

L'Etat s'est alors trouvé contraint d'intervenir dans le commerce à travers des organismes publics. C'est dans ce cadre que par exemple, une réforme de la commercialisation des produits vivriers a été entreprise au début de la décennie 1970-80 pour faire face à l'inorganisation du secteur. L'objectif était de satisfaire, dans de meilleures conditions, à l'accroissement de la demande urbaine en produits alimentaires sans négliger la distribution en milieu rural.

Des actions ont ainsi pu être entreprises, visant à renforcer la distribution des produits de grande consommation. Il s'agissait notamment de[1] :

- rapprocher les campagnes des villes par l'implantation de magasins en zones rurales,
- contribuer à uniformiser les prix à un niveau égal ou presque égal sur l'étendue du territoire.

---

[1]- Plan quinquennal 1981-1985, tome II, Vol. I, PP. 548-549.

La mise en oeuvre de ces actions a conduit l'Etat à jouer le rôle d'acteur économique intervenant directement dans le secteur du commerce par l'intermédiaire notamment de sociétés d'Etat à travers le Programme d'Action Commerciale (PAC) et l'Office de Commercialisation des Produits Agricoles (OCPA). Nous présentons ces sociétés en ne retenant que celles de leurs activités se rapportant à la rationalisation de la distribution des produits vivriers.

## 1- 1970-1980 : L'ETAT COMMERCANT

### 1-1 Le Programme d'Action Commerciale (PAC)

Le Programme d'action commerciale concernait notamment :

- une Société de chaîne de magasins dits "PAC", créée en 1970 qui prendra en 1974 la forme d'une société anonyme, DISTRIPAC,
- AGRIPAC.

#### 1-1-1 DISTRIPAC ET LES MAGASINS PAC[1]

Dans le cadre de la mise en oeuvre des programmes public et privé de modernisation commerciale, DISTRIPAC était notamment chargée des missions suivantes :

- effectuer en général des actions relatives au développement et à l'amélioration du commerce et de la distribution commerciale,
- fournir aux commerçants participant au Programme d'Action Commerciale, les marchandises et denrées destinées à la vente ainsi que l'équipement nécessaire à l'exercice de leur fonction,
- assurer la gestion administrative et financière des magasins exploités dans le cadre du PAC,
- créer et exploiter des établissements de commercialisation.

Sous l'impulsion de DISTRIPAC, le nombre de magasins PAC passera de 17 en 1971 à 240 en 1977, couvrant 4 secteurs :

- Les magasins de vente au détail dont 83 % appartenaient à des commerçants ivoiriens "indépendants" affiliés à la Chaîne PAC,
- les magasins en gestion directe avec 4 supérettes,
- le commerce de gros,
- les actions ponctuelles telles que l'importation de viande et de riz par exemple, DISTRIPAC étant considérée comme l'instrument privilégié de l'Etat pour remédier à des approvisionnements défectueux ou mal contrôlés.

---

[1]- Cette présentation s'appuie sur le plan quinquennal 81-85.

Malgré un chiffre d'affaires de 27 milliards de FCFA à la fin de l'année 1978, les résultats d'exploitation dégagés par DISTRIPAC furent négatifs. En janvier 1979 DISTRIPAC allait être amenée à fusionner avec AGRIPAC.

1-1-2 AGRIPAC

La création en mai 1972 d'AGRIPAC visait initialement l'installation de halles de gros à Abidjan et de marchés de production dans les régions les plus productrices de produits vivriers. Ces infrastructures devaient profiter aux acteurs économiques pour améliorer les circuits commerciaux traditionnels en activant non seulement l'approvisionnement des marchés urbains mais aussi les échanges en milieu rural (entre zones productrices excédentaires et zones déficitaires).
Mais les financements ont pris beaucoup de retard et AGRIPAC a développé des activités purement commerciales portant sur la distribution des produits vivriers, des fruits et légumes et des produits frais importés.
Finalement, AGRIPAC n'a pu atteindre son objectif fondamental de modernisation de la distribution par l'encadrement des acteurs en place et s'est bornée à assurer par exemple des fonctions de :

- grossiste-distributeur sur Abidjan et à l'Intérieur du pays, avec un réseau de délégations régionales couvrant 35 points de vente disposant d'équipements et installations modernes (chambres froides),
- détaillant grâce à des stands installés sur les principaux marchés d'Abidjan, qui vendaient des fruits et légumes et des produits vivriers.

AGRIPAC intervenait donc directement dans les circuits de commercialisation. Elle se présentait comme un gros concurrent des acteurs des circuits traditionnels privés, dans des conditions de concurrence inégales puisqu'elle bénéficiait de budgets publics. Mais le service rendu par AGRIPAC coûtait cher pour mettre les produits à la disposition des consommateurs habitués à un système où les circuits traditionnels de commercialisation et de distribution s'avéraient d'un fonctionnement relativement souple.
AGRIPAC allait constituer en effet, un gouffre financier pour l'Etat compte tenu de ses équipements modernes et de son organisation assez lourde ; son fonctionnement même entraînait d'importantes charges. Elle rencontrera donc bien vite des difficultés financières qui conduiront inévitablement à sa dissolution en Juillet 1980, moins d'un an après sa fusion avec DISTRIPAC. Cette décision reposait sur l'idée que désormais, le rôle de l'Etat devra être de "faire faire et non de faire"[1]. La volonté était donc affirmée de mettre l'accent sur l'encadrement. Le désengagement de l'Etat comme commerçant devenait ainsi donc une réalité et le commerce pouvait être libéralisé.

---

[1]- Plan quinquennal 81-85, op. cit., P. 547.

1-2 L'OCPA

Organisme public créé en 1976, l'OCPA intervenait en fait uniquement dans le traitement et la commercialisation du riz. Son rôle qui s'était accru avec la dissolution de la SODERIZ, concernait notamment la collecte du paddy, le stockage, l'usinage ainsi que la distribution du riz blanc.
L'OCPA disposait de 11 usines de décorticage ayant une capacité globale de 192 000 t et de 10 centres de stockage de 10 000 t de paddy chacun. La vente du riz était effectuée au niveau des usines par des grossistes qui assuraient la distribution.
Mais l'action de l'OCPA sera bloquée à la suite de difficultés rencontrées dans l'achat du paddy. Ces difficultés sont liées aux résultats médiocres de la récolte et aussi aux retards enregistrés à la mise en place des fonds.

1-3 Intervention directe de l'Etat dans le commerce : les leçons retenues

Malgré l'intervention de l'Etat dans la commercialisation des produits vivriers, au cours de la période 1970-1980, les résultats ont été peu satisfaisants. Les organismes publics ont dévié de leur objectif initial qui consistait à assister, encadrer, aider et former des commerçants ivoiriens et moderniser les circuits de commercialisation. Ils se sont plutôt érigés en acteurs économiques très actifs exerçant eux-mêmes le commerce.
En dépit d'une réelle volonté de résoudre les problèmes de la distribution, les organismes publics n'ont pas su collaborer avec les acteurs du secteur traditionnel ni même susciter et mettre en oeuvre des actions complémentaires. Ils ont au contraire concurrencé les acteurs traditionnels qu'ils étaient pourtant sensés servir.
Pour l'essentiel, en ce qui concerne le milieu rural, les espoirs placés dans leur création ont été déçus. Par exemple :

- la collecte des produits vivriers que devait effectuer AGRIPAC et les magasins villageois que devait installer la chaîne PAC n'ont pu être réalisés,
- l'achat du paddy par l'OCPA n'a pu se faire suffisamment régulièrement pour dynamiser et développer la production.

A la fin de la période, en 1980, les opérations de commercialisation n'ont pu être améliorées de façon significative en ce sens que les problèmes sont demeurés semblables à ceux de 1970. Le diagnostic établi à l'occasion du plan 81/85 indique notamment que :

- les zones rurales sont mal approvisionnées,
- les agriculteurs ont des difficultés à vendre leurs productions vivrières.

## 2- 1980-1990 : INFLEXION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

### 2-1 Le repli de l'intervention directe de l'Etat

A la lumière de l'échec de l'expérience passée, l'intervention de l'Etat est désormais axée sur l'aide et l'assistance aux acteurs économiques du secteur des produits alimentaires traditionnels. Il s'agit désormais d'encadrer, de conseiller et, en cas de nécessité, d'aider financièrement les acteurs économiques sans "jamais se substituer à eux pour faire la distribution de produits alimentaires traditionnels"[1].
Cette nouvelle orientation ne concerne pas le riz, jugé comme "produit stratégique" et pour lequel la Caisse Générale de Péréquation des Produits (CGPP), organisme public, intervient encore aujourd'hui directement dans la commercialisation.

C'est dans ce contexte qu'est créé au milieu de la décennie 80-90 l'Office d' aide à la Commercialisation des Produits vivriers (OCPV).

#### 2-1-1 L'OCPV et l'assistance publique aux produits vivriers traditionnels

La création en juillet 1984 de l'OCPV, établissement public, fait suite à l'engagement de la Côte d'Ivoire sur la voie de l'autosuffisance alimentaire. Elle traduit concrètement la volonté du gouvernement de parvenir à l'amélioration des conditions de commercialisation des produits vivriers. Mais cette fois, l'Etat n'entend pas intervenir directement comme agent économique, mais se limiter à la coordination, à l'information et à l'incitation des acteurs privés.

Avec cette nouvelle approche du rôle de l'Etat dans le secteur du commerce, l'OCPV se voit confier une mission d'aide aux acteurs économiques en vue d'améliorer la distribution des produits vivriers, sans jamais intervenir effectivement dans les circuits commerciaux qui restent maintenant l'affaire du privé.
En clair, l'OCPV est chargé d'assurer la promotion de la commercialisation des produits vivriers tout en facilitant les opérations entre les acteurs privés. Son rôle concerne notamment :

- le recueil, la gestion de toutes les informations disponibles sur les produits vivriers (flux, quantités, prix, localisation des quantités commercialisables...),
- la contribution à l'organisation des marchés des produits vivriers (gros et détail) dans le but d'obtenir une meilleure efficacité des mécanismes,
- l'assistance aux commerçants privés de produits vivriers.

---

[1]- Plan quinquennal 81-85, op. cit., P. 554.

2-1-2 Les actions de l'OCPV

Avec les moyens dont il dispose (10 antennes régionales bénéficiant d'une interconnexion radio, neuf bureaux permanents), l'OCPV a pu mener des actions dans les directions suivantes :

- développement des services liés à la collecte d'informations relatives aux marchés vivriers, avec diffusion régulière de ces informations sur les antennes de la Radio et de la Télévision nationales,
- sensibilisation et encadrement du secteur privé ayant permis d'aboutir à une meilleure connaissance des agents économiques et des marchés ainsi que l'appréhension des problèmes de pesée, de relevés de prix... ,
- campagne de recensement des commerçants grossistes,
- étude de marchés de gros ayant montré la nécessité de créer 14 marchés urbains et 30 marchés ruraux,
- réalisation de projets pilotes de marchés de gros à Kotobi pour les légumes, à Méadji pour la banane plantain et à Sinématiali pour les mangues.

2-1-3 Les relations de l'OCPV avec les acteurs économiques

Pendant les premières années de fonctionnement, l'OCPV a connu d'énormes difficultés dans sa mission d'assistance aux commerçants.
Etant un établissement public, les commerçants avaient en général à son égard de la méfiance voire de l'hostilité, craignant un rôle de répression ou de prélèvement de taxes. En outre, son action était bien souvent assimilée à celle des organismes publics précédents qui ont dû être dissouts. L'OCPV était donc considéré comme un autre concurrent, ce qui ne favorisait pas la communication avec les commerçants.

Face à ces difficultés, les responsables régionaux de l'OCPV ont dû organiser des rencontres d'explications qui ont permis d'établir la confiance et sa crédibilité. Aujourd'hui, le rôle de l'OCPV semble bien perçu des principaux acteurs économiques avec qui il entretient des relations suivies sur le terrain, au niveau régional et local, à travers les représentants régionaux.
Les enquêtes réalisées à Abidjan, Daloa, Korhogo, Bouaké, Bondoukou et Bouna, nous ont permis d'apprécier l'insertion de l'OCPV aussi bien dans le milieu des commerçants que dans celui des producteurs. Les agents de l'OCPV effectuent régulièrement dans le cadre de leur mission, des relevés de prix sur les marchés.
Les disponibilités en produits sont communiquées avec précision (quantité, localisation, prix) aux acteurs économiques. Cela est fait à partir d'un fichier tenu par les responsables des antennes régionales et concernant les plus importants des acteurs économiques. Ils mettent aussi en contact acheteurs locaux et "étrangers" d'une part et acheteurs et

producteurs, d'autre part. L'OCPV arrive ainsi à favoriser des transactions entre producteurs et commerçants. Malgré la faiblesse actuelle de ce type d'opérations par rapport à l'ensemble des quantités commercialisées, l'OCPV a montré une certaine crédibilité et son utilité en tant qu'instrument d'aide à la commercialisation des produits vivriers.

Le rôle de l'OCPV est d'autant important que les responsables des antennes régionales profitent de la connaissance qu'ils ont du terrain et des relations avec les autres services pour aider les commerçants "étrangers" à trouver plus facilement des véhicules pour le transport de leurs achats. Ceci contribue de façon appréciable à une réduction des difficultés et des pertes de temps pour réaliser une expédition. Ces prestations grâce auxquelles l'OCPV est désormais considéré comme un partenaire, sont assurées gratuitement aux acteurs privés.

Dans le contexte actuel de compression des dépenses de l'Etat, il devient difficile pour l'OCPV de continuer à offrir gratuitement ses prestations. Par ailleurs, même s'il apparaît clairement que l'OCPV a fait preuve d'une certaine efficacité concernant la circulation de l'information et le rôle qu'il a été amené à jouer au sein des acteurs économiques, en favorisant la rencontre de l'offre et de la demande, rien ne permet d'affirmer que le recours à ses services pourra toujours continuer une fois ses prestations rendues payantes. Compte tenu de l'environnement socio-économique et notamment du caractère fortement artisanal de la commercialisation des produits vivriers, il est même permis d'en douter.

### 2-2 L'Etat et la distribution des produits alimentaires stratégiques : le cas du riz

Après avoir été gérée par l'OCPA, la distribution du riz blanc est assurée depuis 1971 par la CGPP.

Au niveau des opérations de transformation du paddy, interviennent des rizeries industrielles qui avaient été gérées avant 1980 par des organismes publics comme la SATMACI, la SODERIZ, et l'OCPA. Mais depuis 1982, les usines ont été privatisées, notamment en ce qui concerne leur gestion. Elles sont maintenant liées à l'Etat par convention et réalisent l'usinage du paddy pour le compte de celui-ci contre une rétribution fixée par un barème. Le riz blanc produit par ces sociétés privées est ainsi donc la propriété de l'Etat qui en assure la commercialisation à travers la CGPP, organisme public agissant au nom du Ministère chargé du commerce.

Le maintien de l'intervention directe de l'Etat dans la commercialisation du riz tient à un certain nombre de raisons.
Tout d'abord, le riz constitue un "aliment social". Il est en effet moins cher que la plupart des produits vivriers traditionnels. Son importance dans l'alimentation est en croissance régulière, surtout en milieu urbain, la consommation étant passée de 30 kg/tête/an dans les années 60 à 70 kg/tête/an aujourd'hui. L'importance de ce poids dans l'alimentation fait du riz une force sociale. Il y a un intérêt politique à prévenir des risques de troubles sociaux que provoquerait une pénurie. L'Etat a donc toujours mis en place des structures publiques avec pour objectif d'assurer un approvisionnement régulier des populations en riz.
Ensuite, dans le cadre de la politique de développement régional (cf chapitre III), le riz constituait un instrument de rééquilibrage des régions du sud et du nord (lutte contre les disparités, distribution de revenus en zone de savane).
Il faut noter également que d'importants investissements publics ont été consacrés à l'encadrement de la production du riz paddy avec plusieurs activités de vulgarisation de méthodes culturales et d'aides aux paysans et des opérations de production et de distribution de semences améliorées assurées par des organismes de recherche, des sociétés publiques de développement.

L'action actuelle de l'Etat dans la distribution du riz est indiquée ci-dessous à travers la présentation de la CGPP.

2-2-1 Organisation de la CGPP

Créée en 1971, la CGPP est gérée par une Direction Générale rattachée au Ministère chargé du Commerce. Celle-ci est située à Abidjan et dispose également d'antennes régionales dotées de magasins de stockage. Les antennes régionales sont localisées à Abidjan et dans les principales villes de l'intérieur du pays : Bouaké, Yamoussoukro, San Pédro, Korhogo, Man, Daloa, Gagnoa, Abengourou.

2-2-2 Fonctionnement et rôle de la CGPP

Les activités de la CGPP portent sur le riz "officiel" dont elle contrôle la distribution. Le riz "officiel" comprend le riz blanc importé et le riz blanc produit localement dans les rizeries industrielles.

Il existe en Côte d'Ivoire, du riz blanc domestique produit dans des décortiqueries artisanales. Ce riz échappe totalement au contrôle de l'Etat. Nous reviendrons sur ce riz "libre" lors de l'analyse des circuits de commercialisation.

La CGPP a pour rôle :

- l'importation de riz blanc dont elle détient le monopole, pour couvrir les déficits de la production locale de riz paddy ; le tableau IV-12 retrace l'évolution de riz blanc importé et produit localement,
- la gestion de stocks stratégiques constitués par elle pour réguler le marché national afin d'assurer l'approvisionnement régulier en riz de la population ; le stock de sécurité qui en découle correspond à 3 mois de consommation, soit 90 000 tonnes de riz importé,
- la distribution du riz "officiel" à partir des ports d'Abidjan et de San Pédro et de son réseau d'antennes régionales ; en 1987 par exemple, la CGPP a vendu environ 392 000 tonnes de riz "officiel" dont 86 % de riz importé (représentant plus de 60 % de la consommation nationale) et 14 % de riz "officiel" local (provenant des rizeries industrielles),
- la garantie de l'uniformité du prix à la consommation fixée par l'Etat sur l'ensemble du territoire ; ceci est réalisé grâce à la subvention du transport du riz "officiel" (péréquation) assurée par la CGPP.

Tableau IV-12

Evolution des importations et de la production locale de riz blanc depuis la campagne 1979/80 (en milliers de tonnes)

| Campagne | Importation de riz blanc | Production locale de riz blanc | |
|---|---|---|---|
| | | "Officiel" | Artisanal |
| 1979/80 | 208 | 84 | 134 |
| 1980/81 | 240 | 37 | 166 |
| 1981/82 | 305 | 10 | 224 |
| 1982/83 | 365 | 22 | 165 |
| 1983/84 | 357 | 34 | 233 |
| 1984/85 | 300 | 83 | 195 |
| 1985/86 | 324 | 61,5 | 228,5 |
| 1986/87 | 445 | 46,8 | - |

Source : Plan National de Transport (PNT), Vol I-7, P. 3.

Les mécanismes de l'organisation de la commercialisation du riz sont étudiés au niveau de l'analyse des circuits de commercialisation des produits vivriers.

## III- LES ACTEURS ECONOMIQUES ET LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Nous considérons les circuits marchands des produits vivriers à l'exclusion des transferts des champs au campement ou au village en vue de l'autoconsommation. La commercialisation s'effectue à travers différents circuits qui permettent de faire passer les produits vivriers du stade de la production à celui de la consommation. Pour comprendre cette fonction essentielle et pour saisir les contraintes et les stratégies se rapportant à la commercialisation, nous présentons d'abord les acteurs économiques puis les circuits de distribution qu'ils animent par leur intervention.
Soulignant l'avertissement mentionné en introduction de ce chapitre, cette orientation conduit nécessairement à une longue description et analyse des acteurs et des circuits avant même de traiter du transport proprement dit, car le transport ne se comprend pas isolément. D'ailleurs, une sorte de preuve tient au fait que la longueur de ces travaux préalables (la description et l'analyse des acteurs et des circuits) valide l'affirmation selon laquelle le transport, considéré isolément, ne serait qu'un aspect très appauvri d'une réalité plus complexe.

### 1- LES ACTEURS ECONOMIQUES

De multiples acteurs économiques (en se référant aux intermédiaires) interviennent dans la commercialisation des produits vivriers, ce qui rend difficile l'établissement d'une typologie précise. Pour simplifier la présentation, nous avons adopté une approche transversale par rapport aux produits étudiés en regroupant les principaux acteurs économiques qu'on retrouve au niveau de tous les produits suivant leur degré d'implication dans le processus de distribution et leurs fonctions. Cette présentation s'appuie sur nos enquêtes personnelles sur le terrain et sur des études monographiques exploitées.

Lors des enquêtes, nous avons suivi une démarche qui nous a conduit de la zone de production vers le marché pour les raisons exposées en introduction de ce rapport. Pour être cohérent avec ce choix, nous présentons les acteurs en allant du stade de la production d'où les producteurs situés en amont initient les flux, vers la consommation , en aval. Outre le souci de cohérence, cette approche est aussi motivée par la raison suivante :
Pour la commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire, le marché où les consommateurs reçoivent généralement les produits est directement en contact avec la production (absence de structures élaborées de distribution). De plus, le marché ne semble pas présenter des signes susceptibles de transférer des contraintes et des

mutations en amont, chez les producteurs et les distributeurs comme cela s'observe en France[1].

Pour notre Mémoire de DEA sur l'insertion du transport dans l'agro-alimentaire en France, nous avons adopté une approche logistique qui s'est avérée très enrichissante. L'intérêt de cette approche est qu'elle permet de remonter les circuits depuis l'aval pour :

- appréhender les réactions que les commandes et les informations liées aux produits et provenant des consommateurs, donc du marché, déterminent chez les autres opérateurs,
- voir comment cela affecte la circulation des produits.

On rencontre ainsi des mutations notamment dans la distribution des fruits et légumes avec le développement de la 4ème gamme[2]. En effet sous la poussée des consommateurs très intéressés par les produits de la 4ème gamme, naissent des contraintes venant de l'aval. Celles-ci se propagent chez les producteurs qui accordent de plus en plus une certaine préparation aux produits pour les rendre aptes à l'emploi immédiat et pour les adapter aux besoins des grands distributeurs qui suivent l'évolution du marché.
Le marché des produits vivriers en Côte d'Ivoire ne tirant pas la production qui constitue le premier stade de la commercialisation, nous présenterons les acteurs en partant des producteurs vers les consommateurs en passant par les commerçants, les transformateurs (l'industrie agro-alimentaire), les transporteurs et les prestataires de services que sont les "pousse-pousse" et les "bêla".

1-1 Les producteurs

Les producteurs sont les premiers acteurs de la mise en marché des produits vivriers. Ils constituent donc le point de départ des circuits de commercialisation. Leur présentation se limite ici à leurs caractéristiques, à la compréhension de leur mode d'intervention dans la commercialisation des produits vivriers.
Nous distinguons les producteurs individuels et les producteurs regroupés en coopérative.

---

1- A la faveur de notre Mémoire de DEA réalisé en France (déjà cité).

2- Au niveau des fruits et légumes, la 4ème gamme concerne des produits frais, crus mais préparés. Cette préparation ne constitue pas une transformation stricto sensu mais simplement une opération destinée à rendre les produits aptes (épluchage et découpage déjà effectués) à leur emploi immédiat.

1-1-1 Les producteurs individuels

Deux grands types de producteurs individuels interviennent dans la vente de la production commerciale : les petits producteurs et les gros producteurs.

a) Les petits producteurs

Les petits producteurs possèdent généralement très peu de moyens financiers et se limitent donc à l'exploitation de champs de faibles superficies avec l'aide de leur famille. La principale préoccupation est d'assurer l'autoconsommation de la famille. Mais la conservation des récoltes est souvent effectuée dans des structures précaires. Celles-ci exposent la production à des risques de pourriture (cas de l'igname et de la banane plantain) et ne permettent pas de stockage de longue durée pour couvrir les besoins de la famille sur toute l'année. Dans ces conditions, les paysans sont contraints de vendre une partie de la production (de l'ordre de 100 kg) improprement appelée surplus : elle était initialement destinée à l'autoconsommation. Cette situation se rencontre aussi dans le cas du riz local traditionnel qui peut être conservé plus longtemps dans les greniers, moyennant quelques précautions contre les rongeurs. Les petits producteurs vendent souvent une partie de leur riz à l'approche des fêtes ou de la rentrée des classes pour faire face à des besoins d'argent.
Les femmes des petits producteurs peuvent être amenées à se procurer des produits sur les marchés pendant la période de soudure ou de disette.
Certains des petits producteurs de produits vivriers disposent de moyens suffisants (lorsqu'ils pratiquent également une culture d'exportation) pour faire appel à une main d'oeuvre agricole d'appoint pour aider la famille.
Ils peuvent alors disposer d'excédents plus importants estimés à quelques tonnes que les épouses écoulent par petits lots sur le marché local, souvent pour ramener d'autres produits nécessaires à leurs besoins et pour alimenter aussi la trésorerie familiale.

b) Les gros producteurs

Qu'ils soient spécialisés dans la production vivrière ou qu'ils cultivent en plus un produit d'exportation (coton dans le nord, café, cacao au sud), les gros producteurs possèdent d'importantes ressources financières et humaines (main d'oeuvre) pour investir dans l'exploitation de superficies plus vastes, celles-ci pouvant même dépasser 10 ha. Mais très souvent les champs ne sont pas d'un seul tenant et on rencontre ainsi des producteurs qui possèdent 2 ou 3 champs dispersés, sauf dans le cas :

- de certains producteurs d'igname au nord (à Korhogo, Bouna) pour qui l'igname est une culture de rente,

- des producteurs de plantain cultivé dans les champs de cacao.

1-1-2 Les groupements de producteurs

En fait, les groupements de producteurs n'interviennent généralement pas directement dans la production. Leur rôle se limite à rassembler les produits des membres pour en assurer la vente ou à les aider dans la commercialisation en mettant à leur disposition, le cas échéant, le véhicule de la coopérative, le plus souvent pour la collecte. La coopérative est rarement propriétaire des produits. Elle les vend pour le compte de ses membres et joue parfois le rôle d'intermédiaire entre eux et les commerçants.

En Côte d'Ivoire, les mouvements coopératifs comprennent les Groupements à Vocation Coopérative (G.V.C) et les Unions de GVC. Nous situerons l'intérêt des groupements de producteurs à partir des Unions de GVC dont le poids est évidemment plus important dans les rapports avec les acheteurs.

a) L'UNIVIBO[1] et la COCOPRAGEL[2]

L'exemple des Unions de GVC comme la COCOPRAGEL à Bouna et L'UNIVIBO à Bondoukou semble assez révélateur des enjeux liés au regroupement des producteurs, compte-tenu de la position géographique de cette région. Seules leurs activités concernant l'igname sont retenues ici.

Sous l'impulsion des usines, les GVC de base réalisent la collecte et le groupage des ignames. Les informations y afférentes (localisation, quantités) sont tenues et mises régulièrement à jour par les responsables des Unions dont la fonction essentielle est de mettre en contact producteurs et acheteurs, de trouver des clients pour les paysans, sans intervenir dans la négociation des prix qui reste strictement l'affaire du paysan et de l'acheteur. C'est pourtant à cette étape (la négociation des prix) que le paysan est très vulnérable. Les membres des GVC de base qui sont tenus d'aviser l'Union pour écouler leurs produits, peuvent aussi contacter directement des clients.

Dans les deux cas de figure, les acheteurs sont tenus de se rendre à l'Union pour payer une prime obligatoire de 3 FCFA/kg d'igname achetée et recevoir en contrepartie un

---

1- Union des GVC de produits vivriers de Bondoukou.

2- Coopérative pour la Commercialisation des Produits de l'Agriculture et de l'Elevage.

"laisser passer". La prime est une rémunération des opérations de collecte primaire et de groupage des produits effectuées par les GVC de base. Elle est répartie de la façon suivante :

- 2 FCFA/kg pour le GVC concerné par la transaction,
- 1 FCFA/kg pour les charges de fonctionnement de l'Union.

La collecte et le groupage offrent un avantage considérable tant pour l'acheteur que pour le transporteur : rapidité des tournées de ramassage pour obtenir un chargement, séjour de courte durée en brousse, réduction du temps d'immobilisation des véhicules en brousse.

Le "laisser-passer" délivré par l'Union représente un connaissement toléré par les autorités locales. Bien que n'ayant aucun caractère officiel, ce document a théoriquement pour but de faciliter la circulation des produits achetés par l'intermédiaire (direct ou indirect) de l'Union[1].

Les deux Unions de GVC n'ont pas le même dynamisme dans leur fonctionnement. Créée en 1977, L'UNIVOBO regroupe 34 GVC et dispose d'une camionnette qui assure le ramassage des produits bord champ pour les livrer au magasin central. Elle connaît ces dernières années un important déclin au niveau des transactions d'igname effectuées comme l'indique le tableau IV-13.

Tableau IV-13

Evolution des quantités d'igname commercialisées par l'UNIVIBO (unité : Tonne)

| Campagne | Tonnage vendu |
|---|---|
| 1985 * | 2855 |
| Juin 87 / Mai 88 ** | 552 |
| Juin 88 / Mai 89 ** | 94 |

* Source : YEBOUET(K. R.), op. cit., P. 15.

** Source : UNIVIBO

Selon le gérant de l'UNIVIBO, deux raisons essentielles ayant entraîné la désaffection des acheteurs et des producteurs (ils ne passent plus souvent à l'Union), expliquent la baisse des ventes réalisées par l'intermédiaire de l'Union.

1- Selon le gérant de l'UNIVIBO, le "laisser-passer" devait permettre d'éviter des tracasseries au niveau des barrages routiers. Compte tenu de la multiplicité des postes de contrôle entre Bondoukou et Abidjan, cette facilité devait finalement constituer une incitation des acheteurs à passer par l'Union pour leurs approvisionnements.

Malgré la présentation du "laisser-passer", les acheteurs et les transporteurs sont soumis à des contrôles routiers abusifs se soldant souvent par des "péages"[1]. Ils préfèrent donc éviter le recours à l'Union afin de conserver l'argent devant servir à payer la prime (30 000 FCFA pour un chargement de 10 t) pour faire face aux péages routiers.

La COCOPRAGEL compte 30 GVC dans la sous-préfecture de Bouna. Dotée d'un Conseil d'Administration, elle fonctionne avec un directeur, un comptable et 3 magasiniers et possède un petit camion SG 4 de 4 t et un magasin d'une capacité de stockage de 60 t. La COCOPRAGEL semble plus active que l'UNIVIBO. Dans ses recherches de débouchés pour les GVC membres, elle prospecte et établit des contacts avec des internats de lycées et collèges, dépassant ainsi ses clients classiques (les commerçants). Elle traite des tonnages importants d'igname (voir tableau IV-14), les producteurs ayant souvent recours à ses services.

Tableau IV-14

Evolution du tonnage d'igname traité par la COCOPRAGEL

| Campagne | Tonnage |
|---|---|
| 85/86 | 2651 |
| 86/87 | 1158 |
| 87/88 | 2149 |
| 88/89 | 1667 |

Source : COCOPRAGEL

La baisse de la campagne 86/87 est due au fait que les paysans s'étaient davantage consacrés à la production de karité. Celle de 88/89 est consécutive à la décision de certains paysans d'aller vendre directement leurs produits à Abidjan dans l'espoir de gagner plus. Nous reviendrons sur cette pratique et ses conséquences dans l'analyse des activités de commercialisation.

b) L'Union des GVC de Korodougou

L'Union des GVC de Korodougou regroupe 8 coopératives formées par 83 Villages de la sous-préfecture de Tiéningboué située à une centaine de kilomètres de Bouaké. La bonne accessibilité de la zone couverte par l'union et la relative proximité d'un grand centre de consommation et de réexpédition comme Bouaké renforcent le pouvoir de l'Union. Avec le passage fréquent de nombreux commerçants, l'Union s'est positionnée en

---

1- Sur la route, le propriétaire du chargement se trouve dans une position de faiblesse qui l'oblige à s'"acquitter" du péage auprès de la douane et de la police de chasse. Avec la possibilité de contrôler le contenu des véhicules qu'offre leur fonction, ces agents menacent souvent de décharger le camion dont le chargement en brousse a nécessité 2 à 3 heurs avec 5 ou 6 personnes.
Le transporteur prend en charge le péage à la police et à la gendarmerie.

partenaire incontournable. En effet, tout acheteur qui entre dans son espace ne peut obtenir des ignames qu'en passant par elle pour conclure un contrat d'achat. C'est seulement après cette étape que le producteur pourra être contacté pour la mise à disposition des ignames.

Les producteurs assurent la collecte et le groupage des ignames et le cas échéant l'ouverture de pistes d'accès à leurs champs. Ces opérations qui facilitent le transport sont payées par l'acheteur à 7 FCFA/kg.

Contrairement à la COCOPRAGEL et à l'UNIVIBO de la grande région excentrée du Nord-Est (Bouna - Bondoukou), l'Union de Korodougou est suffisamment forte pour intervenir directement dans les rapports entre producteurs et acheteurs. Par exemple, pour l'igname dont elle maîtrise la négociation du prix, l'Union a réussi à relever le prix d'achat bord-champ du klinglè à 72 FCFA/kg, à partir du 17 mars 1987[1]. Auparavant, cette variété d'igname était vendue à 67 FCFA/kg. Ce prix qui était fixé de façon uniforme dans toute la zone, se répartissait entre le producteur (60 FCFA) , le GVC de base (5 FCFA) et l'Union qui contrôle la transaction (2 FCFA).

1-2 Les Commerçants

La commercialisation des produits vivriers fait intervenir une multitude de commerçants d'inégale importance. Il n'est pas aisé d'établir une typologie de ces acteurs économiques. Le classement de deux femmes qu'on retrouve en zone de production achetant du paddy ou de la banane plantain comme grossistes ou détaillantes s'avère a priori un exercice à hauts risques d'erreurs. De même la distinction entre un simple intermédiaire dans le regroupement de l'igname ou de la banane plantain en lot suffisant pour réaliser un chargement d'un camion de 10 t, et un grossiste propriétaire du lot, apparaît parfois délicate.

Pour surmonter ces difficultés, notre typologie fait appel :

- d'une part à une logique regroupant les commerçants selon les fonctions qu'ils assurent dans l'appareil de commercialisation,
- d'autre part, à une logique de classement tenant compte des caractéristiques organisationnelles et des pratiques commerciales de ces acteurs économiques.

Sur cette base, il est donc possible de distinguer les intermédiaires (collecteurs ou pisteurs), les grossistes, les détaillants qui constituent les acteurs économiques animant les circuits privés de commercialisation.

La CGPP intervient dans la commercialisation du riz officiel qu'elle contrôle à travers le circuit public. Son action ayant déjà été décrite, nous ne la citons que pour mémoire dans la présentation des commerçants.

---

1- YEBOUET (K. R.), op. cit., P. 15.

1-2-1 Les intermédiaires

Les intermédiaires se retrouvent généralement en amont. Ils exercent une fonction essentielle dans la mise en marché des produits vivriers. Se positionnant dans les rapports commerciaux entre les producteurs et les grossistes, les intermédiaires se chargent de passer commande auprès des producteurs ; ils assurent par ailleurs en zone de production, le groupage des produits en lots relativement importants (quelques tonnes) en sillonnant les champs et les villages à l'aide d'une mobylette ou d'une bicyclette. On les appelle collecteurs ou pisteurs.
Les quantités ainsi collectées sont tenues à la disposition des grossistes en des endroits facilement accessibles aux véhicules (bord de route, bord-champ avec éventuellement l'ouverture d'une piste d'accès, village).

Installés généralement en zone de production, les collecteurs ne sont généralement pas propriétaires des produits qu'ils commandent ou qu'ils regroupent. Ils opèrent pour le compte des grossistes qui se chargent de leurs moyens de déplacement et mettent à leur disposition un certain capital pour financer les opérations de groupage : collecte et accessibilité des produits. C'est surtout à ces deux niveaux que les collecteurs jouent un rôle de première importance. Ils permettent, par leur intervention préalable, de réduire la durée du séjour de leurs mandants et le temps d'immobilisation des véhicules en zone de production. L'action des collecteurs constitue donc en fait un facteur d'accélération du transfert des produits du stade de la production à celui de la consommation.

Lié à l'atomisation de l'offre de produits vivriers, le temps de groupage nécessaire à l'obtention d'un changement de 8 t varie selon le produit et le calendrier de commercialisation (voir tableau IV-15).

Tableau IV-15

Temps mis par les collecteurs pour obtenir un chargement selon le produit et la période de commercialisation

| Produit | Période de commercialisation | Temps de groupage |
|---|---|---|
| Igname | Abondance | 2 jours maximum |
| | Pénurie | 3 à 7 jours |
| Banane plantain | Abondance | 2 - 3 jours |
| | Pénurie | 4 à 7 jours |
| Riz paddy | Abondance | 2 - 3 jours |
| | Pénurie | 4 - 5 jours |

1-2-2 Les grossistes

Les grossistes sont des commerçants qui achètent les produits en quantités importantes (en général un chargement de véhicule). Ils livrent le plus souvent aux détaillants installés sur les marchés urbains les produits qu'ils reçoivent des producteurs. En raison des quantités traitées, les grossistes assurent généralement la fonction de stockage soit dans des magasins, soit en utilisant les véhicules des transporteurs qui sont alors immobilisés 1 ou 2 jours, le temps nécessaire pour écouler le chargement.
Les grossistes sont en général spécialisés par produit (voir tableau IV-16).

Tableau IV-16
Niveau de spécialisation des grossistes

| Nombre de produits vendus | Niveau de spécialisation | BOUAKE | | | ABIDJAN | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Igname | Banane | Riz | Igna-me | Bana-ne | Riz |
| 1 produit | % de grossistes | 96 | 98 | 60 | 100 | 100 | 100 |
| | % de tonnage mensuel | 90 | 96 | N. D.* | 100 | 100 | 100 |
| 2 produits | % de grossistes | 3 | 2 | 40 | 0 | 0 | 0 |
| | % de tonnage mensuel | 0,2 | 4 | N. D.* | 0 | 0 | 0 |
| 3 produits | % de grossistes | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | % de tonnage mensuel | 0,7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

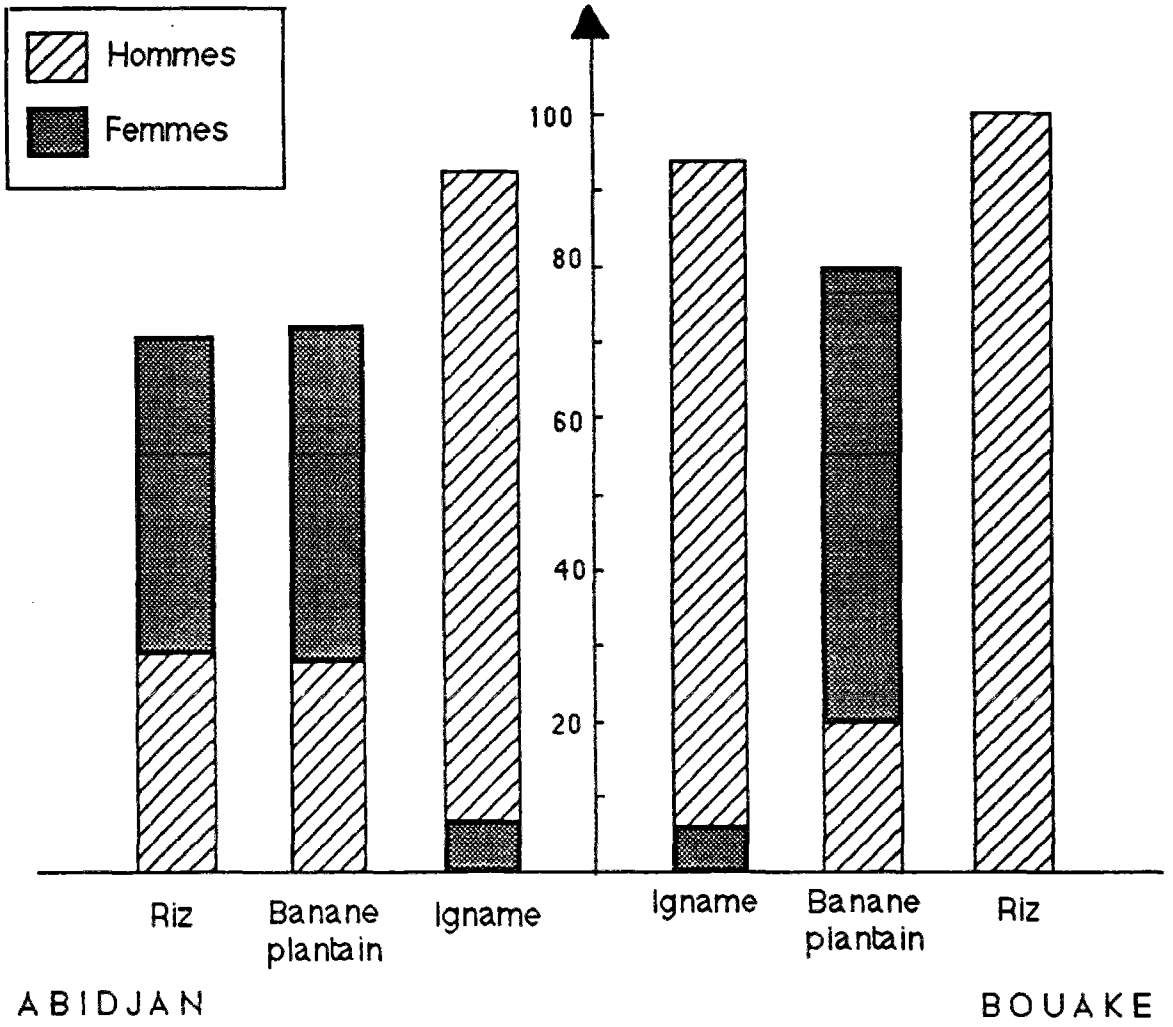
* : Les données relatives au tonnage traité par mois n'ont pas été déclarées lors des enquêtes.
Source : Enquêtes OCPV 1987.

La plupart des grossistes interviewés ne vendent qu'un produit à la fois. Celui-ci constitue l'essentiel de l'activité du point de vue des tonnages vendus.
Nos investigations personnelles permettent d'apporter des informations complémentaires à ce tableau. Lorsqu'il vend du riz local, le grossiste associe d'autres produits de la même famille (céréales) comme le maïs, le mil ou l'arachide. S'il traite du riz importé (cas des grossistes agréés auprès de la CGPP), il vend en plus, du sucre, du sel, et/ou de la farine.

La répartition de la profession de grossiste par sexe (voir figure IV-3) montre une prépondérance des femmes pour la commercialisation de la banane plantain (72 % à Abidjan et 80 % à Bouaké) et celle des hommes pour l'igname avec plus de 90 % à Abidjan et à Bouaké. Pour le riz, la profession est tenue à 7 % par les femmes. Il y a lieu de penser qu'il s'agit des femmes grossistes de riz local d'origine artisanale qui alimentent la capitale en "riz du village" très apprécié par les Abidjanais. En effet, le riz officiel est en général distribué par des hommes grossistes agrées par la CGPP.

Figure IV-3

Répartition des grossistes selon le sexe à Abidjan et à Bouaké (en pourcentage)




Source : A partir des enquêtes OCPV 1987

Le commerce de gros de la banane plantain est dominé par des femmes, alors qu'il apparaît comme une activité plus difficile notamment en ce qui concerne la collecte en brousse. A ce niveau, le travail requiert :

- de l'endurance : les longues marches à pied à effectuer en brousse sur des sentiers difficiles qu'il faut parfois ouvrir soi-même à la machette sont épuisantes. Il faut signaler aussi les conditions d'attente des clients en ville. Au marché d'Agban par exemple, les femmes grossistes arrivent dans un camion avec leur chargement généralement la nuit à partir de 22 heures. Elles passent la nuit à bord de la cabine du véhicule ou à la belle étoile en attendant l'ouverture du marché le matin à 5 heures, pour rencontrer les acheteurs,

- de la disponibilité au niveau familial : les grossistes sont souvent amenés à passer plusieurs jours en brousse, hors de leurs foyers, dans de mauvaises conditions.

Selon qu'ils opèrent en zone de production ou en ville, on distingue les grossistes résidants et les grossistes urbains.

1-2-2-1 Les grossistes résidants ou expéditeurs

Les grossistes expéditeurs résident en général dans la zone de production, donc proches des producteurs. On en distingue deux types, du point de vue de leur logique d'approvisionnement.

a) Les sédentaires

Les sédentaires exercent généralement des activités imbriquées. En plus du commerce de produits vivriers, ils sont aussi transporteurs et/ou planteurs, acheteurs de produits (café, cacao), commerçants de produits élaborés (quincaillerie, matériaux de construction...). Cette imbrication leur permet de disposer d'une trésorerie relativement importante consacrée au commerce des produits vivriers. Ils peuvent ainsi acheter par camion complet, rendu à leurs magasins, de l'igname et de la banane plantain. Ils vendent soit sur des marchés urbains éloignés où ils livrent leurs produits à d'autres grossistes, soit sur le marché urbain local (de la zone de production) à des détaillants. Pour le paddy, ils livrent surtout à la rizerie industrielle de leur zone. Mais lorsque l'usine locale connaît des problèmes de financement de ses approvisionnements, les sédentaires qui disposent de suffisamment de fonds livrent à une autre usine, même éloignée, située hors de leur région. C'est par exemple le cas des commerçants de Bouna qui, devant les difficultés financières rencontrées en 1990 par l'usine SOPAGRI de leur localité, transportaient eux-mêmes le paddy pour le vendre à l'usine de Bongouanou située à environ 500 km.

b) Les ambulants

Contrairement aux sédentaires, les ambulants sont caractérisés par des moyens financiers relativement modestes et exercent comme seule activité le commerce de produits vivriers. Possédant un magasin de stockage, ils sillonnent les marchés ruraux hebdomadaires (MRH) pour acheter des quantités moyennes (1 à 2 t) qu'ils stockent. Lorsqu'ils obtiennent le tonnage nécessaire pour assurer un chargement (8 à 10 t), ils font appel à un transporteur pour réaliser une expédition sur des marchés urbains éloignés.

1-2-2-2 Les grossistes remontants

Les grossistes remontants sont des commerçants installés dans les centres urbains. Ils remontent la filière depuis les centres urbains jusqu'en zone de production pour s'approvisionner auprès des producteurs.
Ils achètent le plus souvent bord-champ. Mais en période de pénurie, dans le cas de l'igname et du paddy, ils sillonnent les villages, allant d'un MRH à un autre, du fait qu'ils ont une bonne connaissance des calendriers de ces marchés. Ils peuvent ainsi au bout d'une semaine charger un camion.
Certains grossistes remontants ont suffisamment de moyens pour s'offrir les services d'un ou plusieurs collecteurs. Ils passent donc moins d'une journée en brousse quelle que soit la période. Dès qu'ils sont informés de la disponibilité des produits, ils se rendent sur les lieux avec un véhicule pour enlever les lots constitués par les collecteurs. L'utilisation d'un collecteur induit un coût supplémentaire. Mais l'avantage qu'elle apporte est relativement incitatif du fait qu'elle permet d'augmenter la vitesse de renouvellement du capital avec les gains de temps procurés au niveau de la collecte et du transport primaire.
Nous avons rencontré à Bouna, deux grossistes remontants qui louent dans les villages des locaux où ils peuvent stocker une trentaine de sacs de 80 à 100 kg de paddy, soit 2,4 t à 3 t qu'ils évacuent ensuite par camionnette.
Cette situation ne semble pas exister dans le cas de la banane plantain et de l'igname qui sont nettement plus fragiles que le paddy.

Pour le règlement de leurs achats d'igname ou de paddy, les grossistes remontants doivent disposer d'importantes liquidités (au moins 500 000 FCFA pour un changement de 8 t). Dans le cas de la banane plantain, il en faut beaucoup moins puisque 250 000 à 300 000 FCFA suffisent pour acheter une quantité de 8 t et assurer son évacuation.

D'après nos observations, la profession de grossiste remontant semble être tenue essentiellement par des femmes dans le cas de la banane plantain. Pourtant cette activité s'avère beaucoup plus difficile comme nous l'avons déjà montré. Il semble donc que dans la répartition par sexe du travail d'approvisionnement des marchés urbains en produits vivriers traditionnels, les tâches les plus difficiles soient exercées par les femmes. Selon des considérations économiques, la faiblesse du capital nécessaire pour accéder à la profession pourrait expliquer cette situation. Il est cependant difficile (malgré la suite de l'analyse) de conclure que les femmes sont moins riches que les hommes, car on observe que dans nos sociétés traditionnelles de forêt, le travail de la banane plantain, notamment sa commercialisation, a toujours été le fait des femmes des paysans. C'est un fait culturel. Et plus généralement, dans ces sociétés, en zone rurale, tout ce qui touche le vivrier est du ressort de la femme. C'est elle qui tient le grenier, notamment sa gestion.

L'igname et le riz officiel où dominent les hommes, nécessitent un capital plus important : de l'ordre du million de F CFA. D'une façon générale, ce sont les hommes qui peuvent disposer plus facilement d'un tel capital (crédit).

Le grossiste remontant (cas de l'igname et du plantain) vend généralement à d'autres grossistes installés en ville. Dans ce cas, il vend au comptant, ce qui lui permet de reconstituer rapidement sa trésorerie pour repartir en brousse. Le nombre de rotations effectuées est donc élevé (voir tableau IV-17) : 2,8 en moyenne par semaine en période d'abondance pour le plantain et 2,3 pour l'igname, sur de courtes distances d'approvisionnement.

Lorsqu'il livre exclusivement aux détaillants, la vente se fait souvent à crédit et le délai de paiement varie de 2 à 5 jours pour la banane plantain et 3 à 7 jours pour l'igname. Les rotations sont donc faibles dans ce cas puisqu'il faut environ une semaine au grossiste remontant pour renouveler son capital.

Tableau IV-17

Nombre moyen de rotations effectuées par mois par les grossistes remontants selon le mode de règlement et la période de commercialisation

| Produit | Période de commer-cialisation | Distance d'approvisionnement (d) | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | d < 100 km | | d > 100 km | |
| | | Mode de paiement | | Mode de paiement | |
| | | Comptant | Crédit | Comptant | Crédit |
| Banane plantain | A (sept-janv) | 11,2 | 9,0 | 9,3 | 4,0 |
| | P (mai-août) | 7,6 | 4,0 | 5,6 | 2,9 |
| Igname (Cayenensis Dioscorea) | A (août-fév) | 9,2 | 5,2 | 7,2 | 4,8 |
| | P (avril-juin) | 4,0 | 3,8 | 4,0 | 3,2 |

A : Abondance P : Pénurie

La pratique du crédit se présente comme une résistance à l'activité des grossistes en ce sens que même en période d'abondance, le rythme de l'activité (traduit par le nombre de rotations) décroît pour avoisiner seulement la moitié du rythme normal obtenu lorsque les ventes s'effectuent au comptant. Or les commerçants, à l'exception de quelques GVC, ont très peu accès au système de crédit moderne (les banques) pour le financement de la commercialisation des produits vivriers.

La BNDA, organisme public dissout en 1991, finançait surtout la production et la commercialisation des produits d'exportation. Dans le principe, la BNDA avait pour mission de financer la campagne agricole de toutes les spéculations tant pour la production que pour la commercialisation. Mais sur le terrain, "les garanties solides"[1] demandées aux acheteurs de produits étaient telles que seuls les acheteurs de produits d'exportation pouvaient bénéficier des prestations de la BNDA. En raison des nombreux et gros risques (périssabilité des produits, problèmes de transport, fluctuation saisonnière et spatiale des prix) à gérer, les commerçants de produits vivriers qui devaient en outre présenter "de sérieuses références et garanties"[2],voient ainsi leur recours à la banque limité, sinon compromis.

En cas de besoin de trésorerie pour soutenir leur activité ou pour la démarrer (cas fréquent), les grossistes font appel à des parents ou à des amis pour obtenir un prêt quand les fonds propres sont insuffisants.

L'analyse des logiques d'approvisionnement montrent une bonne exploitation de la connaissance des calendriers de production par les grossistes remontants. Les grossistes qui alimentent par exemple Abidjan et Bouaké en igname ou banane, vont s'approvisionner en priorité dans les zones de proximité en période d'abondance. Au plan de la rotation, cette période se caractérise par des séjours abrégés en brousse (une journée ou 2 au plus) quel que soit le produit et par des délais de vente plus longs sur les marchés urbains (1 à 2 jours). Cette pratique pénalise les zones de production éloignées. Dans le cas de l'igname par exemple, les producteurs de Bouna sont parfois obligés de descendre avec leurs produits à Abidjan pour pouvoir trouver un acheteur.

Pour le riz paddy, l'éloignement des zones d'approvisionnement est profitable aux grossistes remontants. Les producteurs de ces zones n'ayant pu écouler leur production auprès des rizeries se retrouvent en position de faiblesse dans la négociation du prix. Ces grossistes peuvent donc acquérir le paddy en dessous du prix officiel.

En période de pénurie, le chargement est vendu en quelques heures sur les marchés urbains. Mais le temps passé en brousse est plus long et la collecte devient plus difficile, ce qui limite le nombre de rotations mensuelles.

L'activité de grossiste remontant est dominée par les femmes dans le cas du plantain et par les hommes dans celui de l'igname et du paddy.

Les grossistes remontants prennent eux-mêmes en charge l'organisation du transport primaire et du transport principal de leurs produits jusqu'aux marchés urbains.

---

1- Expression empruntée à un responsable de la BNDA.

2- D'après un responsable de la BNDA.

1-2-2-3 Les grossistes urbains

Installés généralement aux abords des marchés urbains, les grossistes urbains reçoivent leurs produits des grossistes remontants (le plus souvent) ou des producteurs qui livrent eux-mêmes en ville. Ils se déplacent rarement en brousse.
Certains d'entre eux exercent en plus l'activité de transporteur. Dans ce cas, le chauffeur, aidé de 2 employés du commerçant-transporteur, effectue des tournées en brousse pour acheter des produits. Pendant le temps d'écoulement des stocks, le véhicule est loué à d'autres commerçants.

Une caractéristique principale du grossiste urbain est qu'il possède au moins un magasin où il assure le stockage de ses produits. Il possède une bascule dans le cas de l'igname qui fait souvent l'objet de pesée lors des transactions.
La banane plantain n'est pas pesée. L'unité de vente est généralement :

- le véhicule complet (camionnette ou camion de 5 à 10 t) pour les transactions s'effectuant entre grossistes remontants et grossistes urbains,
- le régime quand le grossiste urbain vend à une détaillante.

Le riz blanc est vendu en sacs de 50 ou 25 kg.
Le niveau d'équipement et d'activité des grossistes est indiqué au tableau IV-18 établi à partir de l'exploitation des enquêtes OCPV réalisées en 1987, pour les deux plus gros centres urbains consommateurs de produits vivriers que sont Abidjan et Bouaké.

Tableau IV-18

Niveau d'équipement et d'activité des grossistes urbains selon le produit.

| Ville | Produit | Nombre de grossistes | Tonnage moyen traité par grossiste | | Pourcentage de grossistes équipés de | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Par mois | Par jour | Magasin | Véhicule | Bascule |
| Abidjan | Igname | 120 | 11,8 | 0,4 | 94 | 3 | 78 |
| | Banane | 202 | 32,4 | 1,1 | 79 | 1 | 0 |
| | Riz | 7 | 10,3 | 0,3 | 100 | 0 | 0 |
| Bouaké | Igname | 79 | 262,4 | 8,7 | 47 | 15 | 90 |
| | Banane | 99 | 60,1 | 2,0 | 36 | 73 | 0 |
| | Riz | 5 | N. D.* | N. D.* | 100 | 0 | 0 |

* : Données relatives aux quantités traitées non déclarées.
Source : à partir des enquêtes OCPV 1987.

Nos observations permettent d'expliquer l'importance du tonnage moyen quotidien traité par grossiste à Bouaké (8,7 t/j/vendeur). Bouaké étant un centre de réexpédition, des détaillants des villes environnantes (Yamoussoukro par exemple) s'approvisionnent auprès des grossistes Bouakéens. Il en est de même pour certains grossistes de ces

villes environnantes qui réalisent ainsi un approvisionnement d'appoint pour éviter des ruptures de stocks.
Les grossistes urbains qui disposent de ressources financières importantes vendent généralement à crédit à travers un réseau de détaillants dont ils tiennent un registre. Dans ce cas, les détaillants s'approvisionnent régulièrement directement au magasin du grossiste urbain, la fréquence étant fonction de sa capacité d'écoulement du produit.
Ce système est basé sur des relations de confiance. Son infaillibilité est liée au fait que pour obtenir un approvisionnement à crédit, le détaillant doit payer les produits enlevés la fois précédente. Le grossiste rentre dans ses fonds au bout de 3 à 7 jours. Le système lui permet d'écouler plus rapidement ses stocks qu'il renouvelle avec ses fonds propres en attendant le règlement effectué par ses clients. Il peut ainsi se faire livrer plusieurs chargements par mois (10 à 12 camions) en période d'abondance.

1-2-3 Les détaillants

Le marché de détail des produits vivriers, essentiellement dominé par les femmes, comporte une multitude de petits détaillants qui alimentent les consommateurs sur les marchés urbains principalement et sur le bord des routes (cas des femmes en zone rurale notamment).

Nous nous intéressons aux détaillants exerçant sur les marchés urbains : ils représentent l'essentiel des activités de détail et surtout des opérations de transport (motorisé et non).

Il est possible de distinguer sur les marchés urbains, deux grands types de détaillants suivant les pratiques d'approvisionnement : les associés et les indépendants.

1-2-3-1 Les détaillantes associées

Le commerce au détail des produits vivriers fait intervenir un type de détaillants comprenant exclusivement des femmes. Ce sont les détaillantes associées. On les rencontre généralement dans les villes des zones de production pour l'igname et dans les grandes villes éloignées des zones de production pour la banane plantain.

Associées (3 à 5) sur une base souvent ethnique ou familiale, elles s'approvisionnent directement auprès des producteurs au champ ou sur les marchés hebdomadaires dont elles maîtrisent le calendrier régional. Les achats s'effectuent au comptant.
L'association joue en général au niveau des achats qui sont regroupés et réalisés par un ou deux membres qui effectuent le déplacement en brousse pour le compte du groupe. Après le voyage, les produits sont répartis entre les associées, chacune étant entièrement

responsable de ses ventes. Cette organisation se rencontre surtout pour l'igname et la banane plantain.

Dans le cas de l'igname, cette organisation est courante dans le Nord. A Korhogo par exemple, les détaillantes profitent de leurs relations ethniques ou familiales pour obtenir des réductions substantielles de prix (15 % à 20 %). Les achats ont lieu soit au champ, soit sur les marchés ruraux hebdomadaires qu'elles sillonnent à bord d'un véhicule loué. Les lots traités sont importants, puisqu'elles achètent le chargement d'une camionnette (1 à 2 t).

Dans le cas de la banane plantain, les associées achètent exclusivement bord-champ auprès des producteurs dans 2 ou 3 zones de production. En général, elles sont liées à ces producteurs par de bonnes relations entretenues par des cadeaux en nature (savons, sucre, lait...) dans le but de les fidéliser. Les approvisionnements sont moins fréquents que pour l'igname et s'effectuent souvent sur de longues distances. Ces caractéristiques expliquent sans doute l'utilisation de véhicules de plus grande capacité que pour l'igname. Les transactions réalisées portent sur des chargements de camion de 5 à 10 t.

1-2-3-2 Les détaillants indépendants

Dans le groupe des détaillants indépendants, on observe une prédominance par sexe selon le produit. Les hommes sont surtout présents dans le commerce de détail du riz blanc officiel. On les rencontre également pour l'igname qu'ils vendent dans des magasins loués, mais ils sont absents pour la banane plantain. Les femmes se trouvent en position dominante dans le commerce de détail du riz blanc artisanal, de l'igname et de la banane plantain.

Installés généralement sur les marchés urbains ou dans les environs immédiats, les indépendants peuvent se subdiviser en deux classes suivant leur taille mesurée par leur assise financière.

a) Les petits détaillants indépendants

Les petits détaillants indépendants sont de loin les plus nombreux. Disposant de très peu de moyens financiers et sommairement équipés, les petits indépendants s'approvisionnent en général à crédit auprès des grossistes.
Dans le cas de l'igname ou de la banane plantain, les achats s'effectuent en petites quantités (100 à 200 kg pour l'igname, 40 à 50 régimes de banane plantain soit environ 400 à 500 kg), soit dans les magasins des grossistes installés aux alentours du marché, soit

dans les camions des grossistes remontants en stationnement à proximité du marché urbain ou sur l'aire du marché de gros (cas de la banane plantain à Bouaké).
Pour le riz blanc traditionnel, les approvisionnements ont lieu auprès des producteurs, en zone de production. Dans ce cas, les détaillants achètent au champ ou au marché rural du paddy qu'ils transforment eux-mêmes (riz étuvé, riz vanné) ou en s'adressant aux décortiqueries artisanales, les rendements étant faibles (0,53 kg de riz blanc par 1 kg de paddy). Ils achètent en général 4 à 6 sacs de 80 kg en moyenne, soit 320 à 480 kg de paddy[1].
Les approvisionnements auprès des grossistes portent le plus souvent sur le riz blanc officiel et artisanal et concernent des lots de 5 à 8 sacs de 50 kg, soit 250 à 400 kg de riz blanc.

Les entretiens avec les petits détaillants indépendants portent à penser qu'il est facile de s'installer comme détaillant .
D'une manière générale, l'exercice de l'activité nécessite peu de moyens financiers en raison principalement de la pratique courante de l'approvisionnement à crédit (cas pour 49,4 % des détaillants de vivriers à Abidjan[2]) et des faibles lots traités. La somme maximale nécessaire pour y entrer est estimée ci-dessous en considérant la période de pénurie où les prix sont les plus élevés[3], les coefficients multiplicateurs atteignant 3,52 pour la banane plantain, 1,14 pour l'igname (klinglè), 1,43 pour le riz local artisanal (riz vanné ou décortiqué). Les résultats de l'estimation pour des lots de 100 kg sont :

- banane plantain : 11 900 FCFA
- igname : 13 760 FCFA
- riz local artisanal : 19 700 FCFA.

b) Les gros détaillants indépendants

Les gros détaillants indépendants possèdent généralement d'importants moyens financiers et sont équipés d'une bascule (igname et riz local artisanal). Ils sont installés dans des petits magasins sur le marché même ou à proximité et emploient occasionnellement un manoeuvre (igname, banane plantain). Le rôle de celui-ci consiste à décharger les véhicules (camion de 5 ou 10 t) lors des livraisons à aider les clients à sortir les produits (regroupement bord de rue) pour les achats de quantités importantes.
En général, les approvisionnements sont effectués soit par les grossistes expéditeurs, soit directement auprès des grossistes urbains dans les grands centres de consommation

---

1- Sur le terrain, certains commerçants achètent des sacs de 100 kg qui ne contiennent en réalité que 80 à 85 kg de paddy.
2- D'après une enquête réalisée en 1990 par l'OCPV sur les marchés d'Abidjan (Marcory, Treichville, Port-Bouët, Koumassi) auprès de 353 détaillants.
3- D'après les relevés de prix 1989 de l'OCPV sur le marché de Treichville.

comme Bouaké et Abidjan. Parfois, ils se mettent à 2 ou 3 pour louer un camion de 5 ou 10 t et s'approvisionner directement auprès des producteurs, en zone de production. Les lots sont alors séparés pendant le chargement par des sacs portant des marques distinctives. La différence avec les "associés" tient au fait que les achats ne sont pas communs.
Mais les détaillants qui ont acquis une relative prospérité dans la profession et qui peuvent donc supporter les paiements au comptant et les frais de transport longue distance, préfèrent opérer individuellement en zone de production. Cette pratique s'observe aussi bien chez les détaillants des villes situées en zone de production que chez ceux qui exercent dans les grands centres urbains.
Ils achètent souvent des chargements complets de camionnette de 1 ou 2 tonnes (banane plantain, riz) et de camion de 5 ou 10 t, correspondant à 8 à 15 t d'igname.
Dans l'ensemble, les achats sont également effectués à crédit (sauf achats auprès des producteurs) et payés à l'approvisionnement suivant dans un délai de 3 semaines à 1 mois (riz et igname) ou 3 jours à 1 semaine (banane plantain).
Leurs clients sont constitués principalement de consommateurs. Mais ils vendent aussi à d'autres détaillants qui paient alors comptant, ce qui explique sans doute l'importance des quantités traités par transaction. Ces ventes sont surtout fréquentes en période de pénurie et permettent aux détaillants s'approvisionnant par ce circuit d'éviter des ruptures de stock.

Les résultats de nos enquêtes indiquent que dans l'ensemble, les détaillants, tous types confondus, vendent sur les marchés urbains (ville en zone de production) de faibles quantités quotidiennes (une centaine de kg pour le plantain, une cinquantaine pour l'igname et le riz artisanal) à cause des achats de faible volume effectués par les ménagères qui n'achètent en général que le strict nécessaire pour les besoins du jour.
Les stocks sont généralement fractionnés en petites unités artisanales constituées par le tubercule (igname), le régime ou le tas (banane plantain), la cope ou le verre (riz artisanal) et en unité moderne (le kilogramme) pour le riz officiel. Ils sont écoulés ainsi au bout de 3 jours à 7 jours (banane) et de 2 semaines à un mois (igname, riz).
Les types de détaillants autres que les gros indépendants (qui possèdent un magasin), occupent sur les marchés un espace exigu où les produits (banane, igname) sont exposés à même le sol, en plein air, parfois sous un hangar précaire servant d'abri.
A la fermeture du marché, les produits restants sont mis en tas recouverts de sacs, de branches de palmier, etc. et placés sous la surveillance d'un gardien pour la nuit, celui-ci étant payé 500 F par semaine et par détaillant. Le gardien peut être à la fois au service de plusieurs détaillants (3 à 5 ) ayant des points de vente voisins.

1-3 Les consommateurs de produits vivriers bruts

Nous distinguons les consommateurs finals, principaux débouchés et les transformateurs. Ces derniers comprennent d'une part les riziers traditionnels (ou décortiqueurs) avec le décorticage artisanal du riz paddy, et d'autre part les transformations industrielles avec :

- les riziers modernes qui assurent l'usinage du paddy et la vente du riz blanc,
- l'agro-industrie pure[1] (à travers l'exemple de Novalim-Nestlé) qui constitue un débouché d'avenir pour les produits vivriers traditionnels.

Nous ne reviendrons pas ici sur la présentation des riziers traditionnels et modernes dont les activités ont déjà été décrites.

1-3-1 Les consommateurs finals

Les consommateurs finals sont essentiellement les ménagères qui s'approvisionnent généralement en petites quantités au jour le jour sur les marchés urbains. Mais on en rencontre aussi parmi les passagers des voitures particulières et des transports en Commun (cars de grande capacité notamment). Ceux-ci achètent aussi des quantités assez faibles au bord des routes à grande circulation, principalement au niveau des traversées de villages.

Bien qu'il ne joue pas directement une fonction importante dans le transport, nous avons tenu à mentionner le consommateur final pour deux raisons :

- il constitue l'aboutissement des circuits de distribution,
- de part ses pratiques d'approvisionnement (faibles quantités, achats réguliers), il conditionne dans une certaine mesure les cadences d'approvisionnement des détaillants, donc des grossistes et in fine la mise en marché en amont, au niveau des producteurs.

1-3-2 L'agro-alimentaire : l'exemple de Novalim-Nestlé

L'industrie agro-alimentaire ivoirienne intervient dans le secteur des produits vivriers locaux. Les opérations de transformation donnent des produits mis relativement récemment sur le marché. Elles sont actuellement réalisées par :

- l'Industrie de Technologie Tropicale (ITT) avec la transformation du manioc en attiéké, denrée également préparée (de façon artisanale) au Sud par des femmes Akan qui en assurent la commercialisation,

---

[1]- Sont considérées comme telle les usines qui assurent la transformation physico-chimique des produits vivriers pouvant être consommés à l'état brut. Il en résulte donc la production de nouveaux produits destinés à la consommation à la différence du riz paddy inapte à la consommation dans cet état.

- Novalim-Nestlé avec la production de "Bonfoutou" et de liant alimentaire à partir respectivement de l'igname et du manioc.

Nous nous sommes intéressé au cas de la transformation de l'igname pour les mêmes raisons qui ont motivé le choix de ce produit (cf introduction).

A la première année du lancement de "Bonfoutou", en Janvier 1989, la consommation de Novalim-Nestlé, en igname, était d'environ 1 900 tonnes, soit moins de 1 % de la production annuelle nationale commercialisée estimée à environ 250 000 t (10 % de la production brute). Malgré la faible taille de Novalim comme débouché de l'igname, nous avons tenu à opérer une ouverture de notre thèse sur les problèmes de la transformation. Cette ouverture repose sur l'hypothèse que la transformation locale des produits vivriers constitue un débouché d'avenir pour les paysans. L'expérience de l'agro-industrie en matière de gestion de la production et la maîtrise qu'elle a des problèmes logistiques y afférent peuvent s'avérer des atouts susceptibles d'aider à la rationalisation des transports au niveau du système de production-commercialisation des produits vivriers.

La vérification de cette hypothèse nous a donc conduit à retenir Novalim. L'accent est également mis sur les problèmes d'approvisionnement de l'usine en igname et les rapports avec ses fournisseurs (principalement les producteurs) qui sont traités au niveau de l'analyse des circuits. Les questions d'organisation de ces transports sont abordées au chapitre V.

1-4 Les transporteurs

Les transporteurs assurent une fonction essentielle au plan du transfert des produits vivriers dans l'espace et parfois même dans le temps, le véhicule pouvant servir dans certains cas de moyen de stockage lors de la vente. Ils sont présents d'une étape à une autre du processus de production-commercialisation (collecte des produits en brousse, groupage au village ou campement, expédition vers les marchés de production, de gros et de détail). Ils permettent notamment l'alimentation des centres urbains de consommation en y acheminant les produits, ce qui constitue en soi un enjeu important du double point de vue économique et social.

En Côte d'Ivoire, il n'existe pas de transporteurs spécialisés dans le secteur des produits vivriers où sont absents les transporteurs structurés. Ces derniers jugent le transport des produits vivriers comme une activité irrégulière en raison notamment du caractère saisonnier de la production vivrière. Cet argument qui s'applique sans doute aux produits vivriers pris individuellement, nous semble peu convaincant si on considère l'ensemble du secteur. Il ne tient pas compte que les calendriers de production et de commercialisation permettent la présence de produits vivriers sur toute l'année avec des

recouvrements de périodes qui renforcent le trafic de produits vivriers. Cette disponibilité quasi permanente de produits vivriers offre d'ailleurs aux consommateurs la possibilité de substitution entre produits en cas de pénurie dans certaines régions. Nous reviendrons plus loin sur cet aspect en liaison avec les stratégies d'approvisionnement qui en découlent.

Le transport des produits vivriers est donc le domaine des seuls artisans-transporteurs qui n'en font d'ailleurs pas une activité principale. Ils interviennent également (en concurrence avec les transporteurs modernes) sur les autres marchés de transport de marchandises (produits agricoles d'exportation, produits élaborés, marchandises diverses...). Certains sont réticents vis-à-vis du transport des produits vivriers qu'ils considèrent seulement comme un moyen d'éviter de longues immobilisations des véhicules pour manque de fret. Les raisons évoquées pour justifier cette réticence ont trait :

- au mauvais état des routes rurales, cause d'importants frais d'entretien des véhicules consécutifs à un voyage, et aux difficultés d'accès des champs lors de la collecte,
- à la dispersion de l'offre de produits vivriers dans l'espace, entraînant de longues tournées de collecte et parfois des immobilisations prolongées des véhicules en zone de production sans que le transporteur puisse imputer les coûts ainsi occasionnés aux chargeurs (commerçants ou producteurs).

De ces situations, il résulte comme principales conséquences :

- une offre insuffisante de véhicules pendant la période de traite des produits d'exportation par exemple, entraînant un renchérissement des prix de transport,
- une inadaptation des moyens de transports motorisés ; par exemple, le transport de la banane plantain, produit très fragile, est assuré principalement par des camions ayant une caisse fermée ou souvent équipés de bâche ; ces véhicules ont acheminé en 1986, 87 % des tkm[1],
- la non observation des précautions élémentaires d'usage pour limiter les pertes ou l'ignorance de ces précautions par les transporteurs (malgré leur ancienneté) durant les opérations de transport et de manutention (chargement des véhicules).

Les artisans transporteurs constituent généralement des entreprises familiales de petite taille. Le parc exploité compte dans la plupart des cas un seul véhicule, souvent de faible capacité. Certains conduisent eux-mêmes leur propre véhicule mais la pratique courante est l'emploi d'un équipage (1 chauffeur et 1 apprenti) composé souvent de

---

1- Voir résultats des enquêtes routières 1986 du plan national de transport, volume 20.

parents. Sur 46 équipages interrogés lors de nos enquêtes, 43,5 % des chauffeurs et 64,5 % des apprentis ont un lien de parenté avec le propriétaire du véhicule.

D'une manière générale, les membres de l'équipage travaillent en temps illimité[1], sans aucune réglementation du temps de travail et de repos. Ceux qui ont des liens de parenté avec les propriétaires de véhicules ne sont généralement pas rémunérés.

Lorsque le chauffeur est un parent, il perçoit une prime de 1 000 F/jour pour le repas. Il bénéficie en outre de la promesse d'une aide pour acheter à crédit son propre véhicule d'occasion (41,4 % des véhicules enquêtés ont été achetés d'occasion), ce qui lui permettra d'accéder à une promotion sociale importante dans le milieu.

Qu'il soit un parent ou non, l'apprenti n'a pas de salaire. Il est en période d'apprentissage (formation) et reçoit pour la nourriture 500 F à 1 000 F/jour du propriétaire du véhicule. Celui-ci s'engage moralement à l'aider à obtenir le permis de conduire pour devenir à son tour chauffeur.

Le salaire mensuel des chauffeurs non parentés varie entre 20 000 FCFA (sur une camionnette) et 60 000 FCFA (sur un gros porteur), la moyenne se situant à 35 500 FCFA pour 20 qui ont accepté de renseigner ce point.

Les artisans-transporteurs exercent parfois une autre activité en plus du transport. Ils sont en outre commerçants ou agriculteurs. Sur un effectif de 41 transporteurs rencontrés, 12 sont en outre commerçants et 7 agriculteurs, soit un total de 19 transporteurs ayant une activité de commerce imbriquée avec celle du transport. Les deux activités sont menées en complémentarité avec des passerelles au niveau de l'emploi des recettes générées.

Les agriculteurs propriétaires de véhicule utilisent leur véhicule pour vendre leurs productions. Le véhicule intervient rarement dans les activités champêtres (transport d'engrais de semences, de la main d'oeuvre agricole...). Du point de vue de l'utilisation effective du véhicule pour compte propre, ces acteurs économiques et les commerçants-transporteurs ont la même logique. Nous ne les différencions donc pas. Finalement, parmi les artisans, nous distinguons donc deux catégories : les transporteurs professionnels et les commerçants-transporteurs.

---

[1]- En cas d'empêchement (maladie) du chauffeur, celui-ci confie le véhicule à un parent ou à un ami.

1-4-1 Les transporteurs professionnels

Le transport constitue l'unique activité des transporteurs professionnels. Ils font du transport public une activité régulière. Contrairement au transport interurbain de voyageurs où on assiste depuis une dizaine d'années à des regroupements de transporteurs[1], les transporteurs professionnels de marchandises sont individuels, chacun gérant sa propre affaire.

Les seules relations qu'ils entretiennent entre eux s'établissent à travers les sections locales du Syndicat qui leur servent souvent d'intermédiaires pour obtenir un chargement ou des informations sur la profession. Pour les produits vivriers, ils traitent souvent directement avec les producteurs et les grossistes qui constituent leurs clients. Ceux qui possèdent des véhicules de grande capacité ( 30 t au moins) traitent avec la CGPP et les grandes maisons de commerce pour le transport du riz blanc.

Les artisans transporteurs professionnels ne disposent d'aucune aire de stationnement en propre, ni de structures adéquates (dépôt, garage, bureau) pour l'exploitation des véhicules. Ils attendent donc les clients soit aux alentours des marchés urbains où les véhicules stationnent généralement. En zone de production, les véhicules stationnent parfois sur les marchés ruraux hebdomadaires qui initient des circuits régulés par les jours de marché de la zone de production.

Les transporteurs n'affectent pas de façon spécifique des véhicules selon les produits pour éviter de rendre leur exploitation plus fragile en raison des variations saisonnières de la production vivrière. En revanche, on note une spécialisation des véhicules selon leur capacité de charge et le segment de marché de transport. Ainsi pour l'igname, la banane plantain et le riz, les camionnettes et fourgonnettes (CU < 5 t) opèrent principalement sur le transport local (intradépartemental ou intrarégional), les camions (petits ou gros porteurs) et les ensembles articulés assurent le transport interrégional. Une exception concerne cependant le transport local du riz paddy. Sur ce segment, les transporteurs utilisent dans une proportion significative (8,5 % des véhicules x km) des camions de CU de 9 à 12 t, le parcours moyen ressortant à 137 km[2]. Ceci s'explique sans doute par la proximité des rizeries industrielles localisées dans des zones de production.

Les transporteurs professionnels opèrent en principe sur l'ensemble du territoire. Cependant ils marquent leur préférence à desservir les grosses zones exportatrices de produits vivriers. Ils justifient ce choix par la certitude d'y trouver du fret de retour qui leur permettra de payer au moins le gas-oil.

---

[1]-La principale mutation intervenue dans l'évolution de ce marché de transport concerne la disparition sur les longues lignes, des petits véhicules de 8 places et l'émergence des cars de grande capacité. A part quelques rares gros transporteurs individuels, seules les coopératives peuvent constituer des entreprises viables.

[2]- Voir DCGTX, Plan National des Transports, Vol 20, op. cit..

Les prix de transport sont fixés par référence à ceux que détermine la section locale du syndicat avec une connaissance insuffisante des coûts (voir chapitre II). Ce principe conduit à appliquer des tarifs par destination, selon la capacité du véhicule, selon le segment de marché et le lieu de chargement (ville de la zone de production, en brousse, village).

Dans le transport des produits vivriers, les sections locales du syndicat n'exercent qu'un très faible contrôle sur les transporteurs "étrangers"[1] au plan de l'organisation de l'affrètement. Cela s'explique par la pratique des grossistes remontants qui se présentent généralement en zone de production avec un véhicule car ils en trouvent plus facilement dans les grands centres urbains de consommation (où ils sont installés) que dans les villes secondaires de production. Il s'ensuit donc une participation assez faible des transporteurs locaux aux expéditions des produits vivriers (voir tableau IV-19).

Tableau IV-19

Participation des transporteurs locaux aux transports de Bondoukou en 1987

| | Quantité transportée | | Voyages effectués | | Véhicules utilisés | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Tonnage | % | Nombre | % | Nombre | % |
| Véh. de Bondoukou | 343 | 26,6 | 42 | 21,0 | 12 | 10,7 |
| Véh. étrangers | 945 | 73,4 | 158 | 79,0 | 100 | 89,3 |
| Total véhicules | 1288 | 100,0 | 200 | 100,0 | 112 | 100,0 |

Source : YEBOUET (Kabran René), op. cit., P. 17.

1-4-2 Les commerçants-transporteurs

Les commerçants-transporteurs transportent en priorité leurs propres marchandises qui ne peuvent à elles seules assurer une activité régulière au véhicule. Celui-ci est donc bien souvent affecté, entre deux voyages privés (pour compte propre), au transport public (compte d'autrui), ce qui réduit les temps d'immobilisation du véhicule.

Les commerçants-transporteurs opèrent souvent entre leur zone de résidence et leur zone habituelle d'approvisionnement, qui est généralement un grand centre urbain.

Leur clientèle est constituée des paysans (collecte et transport local), des grossistes, et d'autres commerçants. Lorsque le véhicule doit remonter en ville pour charger les produits nécessaires à l'approvisionnement de leur magasin, le chauffeur recherche du fret auprès des grossistes expéditeurs pour éviter que le parcours aller s'effectue à vide. Dans ce cas, le prix du transport se limite souvent aux frais de gas-oil et de route (contrôles routiers).

[1]- Au sens de extérieur à la zone d'influence de la section locale du Syndicat.

Cette pratique offre un double avantage. Elle permet non seulement de limiter le temps de recherche du fret en raison du prix offert mais aussi et surtout de réduire les coûts d'approvisionnement effectivement supportés.

Lorsqu'ils effectuent du transport local de produits vivriers, cette activité concerne l'acheminement des produits vers les marchés ruraux hebdomadaires ou vers le marché urbain de la zone de production. On les retrouve donc aussi bien sur les grands axes routiers pour le segment du marché de transport principal (transport longue distance) que sur les routes rurales pour le segment de transport local.
Leur principale caractéristique est que la formation des prix de leurs prestations de transport ne prend généralement pas en compte tous les postes élémentaires de coûts habituellement considérés par les artisans. Cependant, leurs véhicules qui circulent plus souvent en charge ont une meilleure productivité (voir chapitre III).

D'une manière générale, le milieu des artisans transporteurs (transporteurs professionnels ou commerçants-transporteurs) se caractérise par l'absence d'une formation classique de type professionnel. La seule formation existante est celle qui se pratique sur le tas (apprenti → chauffeur → transporteur) et qui a montré ses limites avec la sous-qualification et le manque d'encadrement généralisés en ce qui concerne la gestion et l'exploitation des véhicules. La prise de conscience de cette situation a conduit le syndicat des transporteurs à initier, il y a trois ans, une action de formation encadrée par le Fonds National de Régulation (FNR). Mais pour le moment, les transporteurs en exercice n'y participent pas eux-mêmes, préférant inscrire leurs fils ou autres membres de la famille, appelés selon eux à assurer la relève. Compte tenu de l'ancienneté de la profession (sur 41 transporteurs 28 sont en entrés en activité avant 1970 et 7 après 1980), de jeunes formés dans le cadre de ce programme pourraient rapidement arriver aux affaires (si l'opération se développe). Dans ce cas, certaines conditions seraient réunies pour relever le niveau de la profession et permettre l'émergence d'entreprises exploitées et gérées plus sainement.

1-5 Les "pousse-pousse" et les "Bêla"

Les "pousse-pousse" et les "Bêla" sont de petits acteurs qui interviennent au niveau du dernier maillon de la chaîne de transport des produits vivriers, dans le cadre de l'approvisionnement des marchés urbains. Ils jouent un rôle non négligeable dans la livraison finale des produits aux détaillants.
Leur intervention consiste à acheminer par des moyens traditionnels (charrettes, portage sur la tête) les produits des lieux de déchargement situés aux environs des marchés (magasins des grossistes urbains, terrains vagues assurant en pratique une fonction

d'aire de stationnement ou de marché de rencontre grossistes-détaillants) jusqu'à l'emplacement des détaillants (lieu de vente sur les marchés).
Le "pousse-pousse" appelé aussi "wotro" transporte de faibles quantités de marchandises (quelques dizaines de kg) dans une charrette équipée de vieux pneus usés. Lorsqu'il livre aux premières heures d'ouverture du marché, la charrette est poussée jusqu'au lieu de vente, la circulation étant plus facile à travers les "ruelles" du marché. Aux heures de grande animation du marché, le trajet terminal du pousse-pousse est effectué par portage. La charrette est amenée le plus près possible du marché puis elle est déchargée au fur et à mesure du transfert sur les installations du détaillant, à l'aide soit d'une grande cuvette (cas ignames) ou à dos d'homme (riz en sac, banane plantain).
Lorsque la totalité du trajet est effectuée par portage sur la tête ou à dos d'homme, l'acteur concerné est appelé "bêla".
La livraison assurée par les "pousse-pousse" ou les "bêla" est à la charge du détaillant. Elle coûte 1 à 4 F/kg de produit transporté.

## 2- LES COMPOSANTES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

Les acteurs économiques présentés ci-dessus interviennent dans le système de production-commercialisation des produits vivriers à travers des composantes fonctionnelles qui assurent la production et l'écoulement des produits vivriers depuis les champs jusqu'aux consommateurs finals.
Il ressort des activités des principaux intervenants que le système production-commercialisation des produits vivriers comprend essentiellement, au plan fonctionnel :

- la production agricole assurée par les agriculteurs,
- la transformation assurée par les industries agro-alimentaires[1],
- la distribution des produits assurée par le commerce et la restauration que nous avons écartée de notre travail. En effet, d'une part la restauration assurée par quelques grands établissements (restaurants universitaires, lycées et collèges, hôpitaux ...) ne constitue pas un débouché majeur, d'autre part les "maquis" (restaurants de type africain) sont de faible taille et s'approvisionnent également en petites quantités sur le marché de détail comme les consommateurs finals.

On peut donc distinguer l'agriculture, la transformation et la distribution comme des sous-secteurs fonctionnels de la production-commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire.

---

[1]- Il s'agit des usines de première transformation pour le riz et des autres industries agro-alimentaires dont les activités concernant la transformation des produits vivriers traditionnels se trouvent pour le moment à l'état embryonnaire.

Au plan de l'organisation des activités exercées à l'intérieur de ces sous-secteurs, la présentation des acteurs permet les remarques suivantes :

- l'agriculture et la distribution sont en général à structure fortement artisanale avec parfois des groupements coopératifs qui jouent un rôle assez important dans la commercialisation,
- la transformation du paddy se capitalise avec le soutien du secteur public (subvention) à des unités industrielles privées, liées à l'Etat par convention ; mais ce secteur est en concurrence avec la transformation artisanale qui est de loin la plus active (malgré des rendements plus faibles) avec 78 % de l'ensemble de la collecte de paddy contre 22 % seulement pour les usines. On observe également une tendance à la transformation industrielle de produits vivriers traditionnels, assurée par le secteur moderne avec des moyens très importants,
- la distribution du riz blanc s'effectue à la fois à travers un circuit traditionnel faisant intervenir exclusivement des acteurs privés et un circuit public dominé par la CGPP, une société d'Etat.

Ces remarques sont importantes pour mieux appréhender et comprendre les relations entre les acteurs économiques au niveau du fonctionnement et de l'organisation même des circuits de commercialisation et du transport des produits vivriers.

## 3 LES CIRCUITS MARCHANDS DES PRODUITS VIVRIERS

Les circuits marchands de la production vivrière peuvent être analysés en considérant :

- soit les étapes que constituent les principales composantes du système production-commercialisation, identifiées ci-dessus,
- soit les activités des acteurs économiques tout au long du processus par lequel les produits sont transférés des champs jusqu'au consommateur final.

### 3-1 Elaboration des circuits fondée sur les composantes du système production-commercialisation

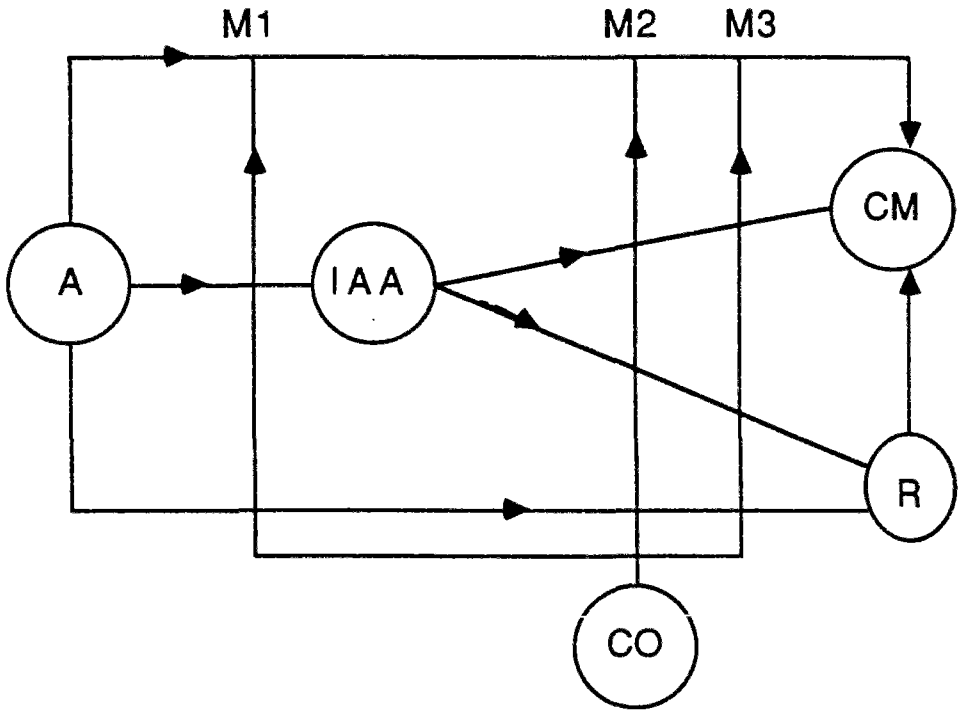
Dans le premier cas, l'élaboration des circuits retient les principales composantes suivantes : l'agriculture , les industries agro-alimentaires, le commerce et la restauration qui constituent le sous-secteur de la distribution et la consommation des ménages. Les principaux circuits qui en résultent sont schématisés par la figure IV-4[1] et décrits sommairement ci-après.

---

[1]- La construction du schéma des circuits s'inspire de l'ouvrage suivant :
MALASSIS (Louis), *Economie agro-alimentaire - Economie de la consommation et de la production agro-alimentaire*, Paris, Cujas, 1973, P. 113.

Figure IV-4

Circuits simplifiés des produits vivriers de l'agriculture à la consommation des ménages à travers les composantes du système production-commercialisation




A : AGRICULTURE

I A A : INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES

CO : COMMERCE

R : RESTAURATION

CM : CONSOMMATION DES MENAGES

M1 : MARCHE DE PRODUCTION

M2 : MARCHE DE GROS

M3 : MARCHE DE DETAIL

a) L'agriculture est à l'origine de deux circuits. Elle met des produits bruts à la disposition :

- soit directement de la consommation des ménages et de la restauration, (cas de l'igname, de la banane plantain),
- soit de la transformation industrielle (cas du paddy, de l'igname) et artisanale (paddy) pour qui ces produits constituent la matière première.

b) La transformation livre les produits (cas du riz blanc officiel et du Bonfoutou issus de l'IAA, cas du riz blanc traditionnel traité par les décortiqueries artisanales[1]) aux consommateurs finals et aux restaurants, ce dernier circuit étant mentionné seulement pour mémoire.

c) Le commerce assure le transfert des produits d'un sous-secteur fonctionnel à un autre. Cette importante fonction est donc assurée par des agents qui interviennent à chaque stade du processus de production-commercialisation, c'est-à-dire entre les sous-secteurs fonctionnels.

Sur la base du principe d'analyse de l'économie agro-alimentaire adopté par Louis MALASSIS[2], il est possible de distinguer selon les lieux et les modalités d'intervention du commerce, trois types fondamentaux de marché :

- le marché de production : il se situe généralement en amont (en zone de production) donc plus proche de l'agriculture ; sur ce marché les vendeurs sont exclusivement les agriculteurs, et les acheteurs sont les transformateurs, les commerçants et autres intermédiaires commerciaux.

  Le marché de production est généralement constitué, d'un point de vue physique, par le bord champ où s'effectuent la plupart des ventes (85 % et 69 % respectivement pour la banane plantain et l'igname selon nos enquêtes) et les marchés ruraux hebdomadaires,

- le marché de gros et le marché de détail se situent aussi bien entre l'agriculture et le consommateur final qu'entre l'IAA et le consommateur. Pour ce dernier cas, notre travail ne considère que la distribution du riz blanc, Bonfoutou produit à partir de la transformation industrielle de l'igname étant exclu des circuits marchands.

  Le marché de gros fait intervenir essentiellement les grossistes, les détaillants, les rizeries industrielles et artisanales et la CGPP (riz blanc officiel). Mais les producteurs interviennent parfois sur ces 2 types de marché lorsque leur zone de production est à proximité d'un grand centre de

---

1- La transformation artisanale intervient aussi sur d'autres produits non retenus pour notre travail. C'est par exemple, le cas du manioc qui sert à produire l'attiéké.

2- MALASSIS (Louis), op. cit., PP. 123-151.

consommation (Daloa, Bouaké, Korhogo) ; des producteurs éloignés des centres de consommation sont également amenés à livrer directement sur ces marchés lorsque les commerçants sont irréguliers dans leur zone à cause des difficultés de transport (recherche pénible de véhicule, pistes en mauvais état).

La collecte constitue un stade important lors de la mise en marché. Elle ne figure pas sur notre schéma parce qu'elle s'effectue au sein même du secteur agricole. Nous y reviendrons lors de l'analyse de l'organisation du transport car la collecte peut constituer dans certains cas un frein à la rapidité des transports et donc à la productivité des véhicules.

Cette présentation des circuits peut être complétée en considérant maintenant les acteurs économiques qui animent les différents sous-secteurs fonctionnels. Cette deuxième approche privilégie les activités et les échanges des acteurs et permet de mieux saisir les relations qui se nouent entre eux.

3-2 Elaboration des circuits fondée sur les acteurs

Selon J-C. TARONDEAU et D. XARDEL[1], les circuits de distribution sont constitués par les acteurs économiques qui sont en relation avec un producteur pour diffuser ses produits auprès des consommateurs. Il ressort de cette définition qu'un schéma de circuit de distribution peut s'établir en ne considérant que les acteurs.
Avec la commercialisation du riz blanc officiel considéré comme "produit stratégique" et celle des autres produits (riz artisanal, banane plantain, igname) considérés comme "produits traditionnels", on peut distinguer deux grands circuits d'écoulement de la production vivrière : les circuits privés et les circuits publics.

3-2-1 Les circuits privés de commercialisation

Animés exclusivement par les acteurs privés que sont les commerçants (grossistes et détaillants) et les producteurs, les circuits privés concernent les produits traditionnels. Ils sont caractérisés par des pratiques artisanales et l'existence de réseaux ethniques ou d'amis.
Les principaux circuits correspondant aux activités des acteurs sont représentés par les figures IV-5 a, b et c respectivement pour l'igname, la banane plantain et le riz artisanal.
La succession d'acteurs économiques en nombre plus ou moins important, intervenant dans la commercialisation, permet de définir la longueur des différents circuits. Les circuits privés identifiés par les figures IV-5 a, b et c seront donc différenciés selon le critère de la

---

1- TARONDEAU (Jean-Claude), XARDEL (Dominique), "La distribution", *Que sais-je?* n° 2215, Paris, PUF, 1985.

longueur qui constitue, outre la répartition des fonctions entre les acteurs, la principale caractéristique des circuits marchands.

Sur cette base, l'examen des schémas des circuits permet de distinguer :

- des circuits directs dans lesquels les producteurs assurent eux-mêmes la vente auprès des consommateurs. Employé ici au sens large, le terme consommateur désigne aussi bien les consommateurs finals que les transformateurs de produits bruts (cas de l'igname directement vendue par les producteurs à Novalim-Nestlé). Ces transformateurs ne constituent-ils pas des débouchés (d'avenir pour l'igname) au même titre que les consommateurs finals ?
- des circuits indirects qui font intervenir des acteurs intermédiaires plus ou moins nombreux qui distribuent les produits aux consommateurs finals.

3-2-1-1 Caractéristiques et fonctionnement des circuits directs...

Les circuits directs de commercialisation des produits vivriers correspondent à la liaison directe producteurs → consommateurs[1].

Ils se caractérisent donc par l'absence d'intermédiaires entre producteurs et consommateurs.

Il n'existe pas pour le moment de données suffisantes et fiables permettant de déterminer les tonnages traités au niveau des différents circuits. Mais il semble que les circuits directs soient moins importants et peu fréquents du point de vue de leurs fonctions, de la faible taille des lots traités et de leur rayon de mise en oeuvre.

Le circuit direct est inexistant dans le cas du riz artisanal. La raison principale est que les producteurs ne vendent généralement que du paddy. Or les consommateurs finals achètent de préférence du riz blanc prêt à être préparé, évitant ainsi de prendre en charge la transformation du paddy et aussi les désagréments de cette transformation. La seule liaison directe entre producteurs de paddy et l'aval s'effectue (dans les régions productrices) au niveau du marché local. En effet lors des interviews réalisées au nord, il a été signalé que des producteurs sont parfois amenés à acheter du paddy auprès des commerçants pour constituer leurs semences. Mais cette pratique qui est le fait des petits producteurs semble peu courante.

Dans le cas de l'igname et de la banane plantain, le circuit direct est caractérisé par des ventes généralement effectuées à l'initiative du producteur. Les femmes du producteur (souvent polygame) apportent les produits en petites quantités sur le marché rural ou le marché urbain proche de la zone de production ou encore au bord d'un axe routier à grande circulation. Lorsqu'elles approvisionnent le marché rural hebdomadaire, elles constituent petit à petit au village des lots plus importants (500 kg à 1 t). Ces lots sont alimentés

[1]- On considère les consommateurs finals pour tous les produits puis Novalim-Nestlé pour l'igname.

depuis les champs durant 2 ou 3 jours avant la tenue du marché pour l'igname, la veille pour la banane plantain. Ils sont ensuite transférés le jour du marché pour être vendus. Cette activité commerciale n'interfère pas avec les travaux champêtres : en général, la vie agricole s'arrête le jour du marché qui reste un jour de grande animation.
Ce circuit s'établit donc sur de courtes distances d'approvisionnement, l'aire d'influence des marchés couvrant un rayon d'une trentaine de kilomètres. Il est régulé par les besoins de trésorerie de la famille du producteur.

Il n'en est pas de même dans le circuit direct mettant en relation producteurs d'igname et Novalim-Nestlé. Ici, c'est l'acheteur qui s'adresse aux producteurs pour déclencher les transactions. Au cours de la première année de la transformation industrielle de l'igname (1989) l'usine s'est approvisionnée sur contrats avec des producteurs, les ventes s'effectuant bord champ. Mais très vite cette pratique s'est avérée inefficace, le contrat ne représentant aucune valeur juridique pour les paysans qui ne le respectaient pas. Deux constats ont amené Novalim à abandonner le système d'achats par contrat :

1°) Novalim a assuré le préfinancement de la production pour de gros producteurs (ayant habituellement des surplus importants). En contre partie, ceux-ci s'étaient engagés par contrat à lui vendre une quantité d'igname fixée à l'avance. Mais pendant la campagne, la plupart de ces producteurs ont préféré vendre leurs produits sur le marché dont le prix était meilleur que celui de Novalim.

2°) Des producteurs vendant occasionnellement une partie de leur production n'ont pu atteindre les tonnages prévus au contrat. Certains ont agi comme les gros producteurs pendant que d'autres affectaient tout simplement leur production à la consommation de la famille, la récolte ayant coïncidée avec la fête traditionnelle des ignames (exemple de la région d'Arrah dans le Centre-Est). D'autres encore (dans la région de Béoumi) ont préféré récolter le paddy dont la maturité avait coïncidé avec celle de l'igname pour éviter d'importantes pertes. L'igname peut être conservée plus longtemps dans la butte de terre alors que le paddy risque (de tomber et) d'être pillé par les oiseaux s'il n'est pas coupé et ramassé à temps.

Figure IV-5 a

Circuits de commercialisation de l'igname

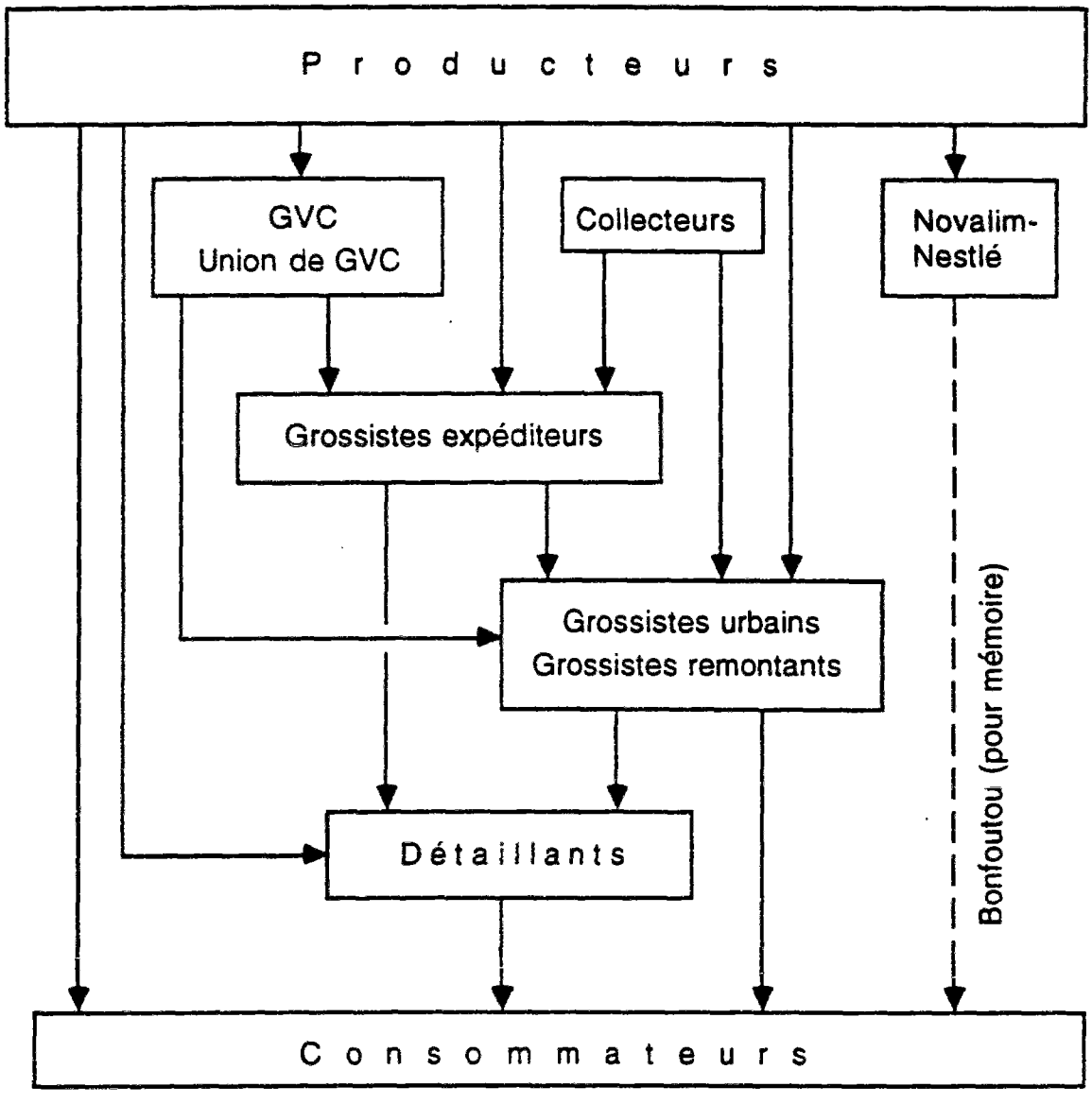


Figure IV- 5 b

Circuits de commercialisation de la banane plantain

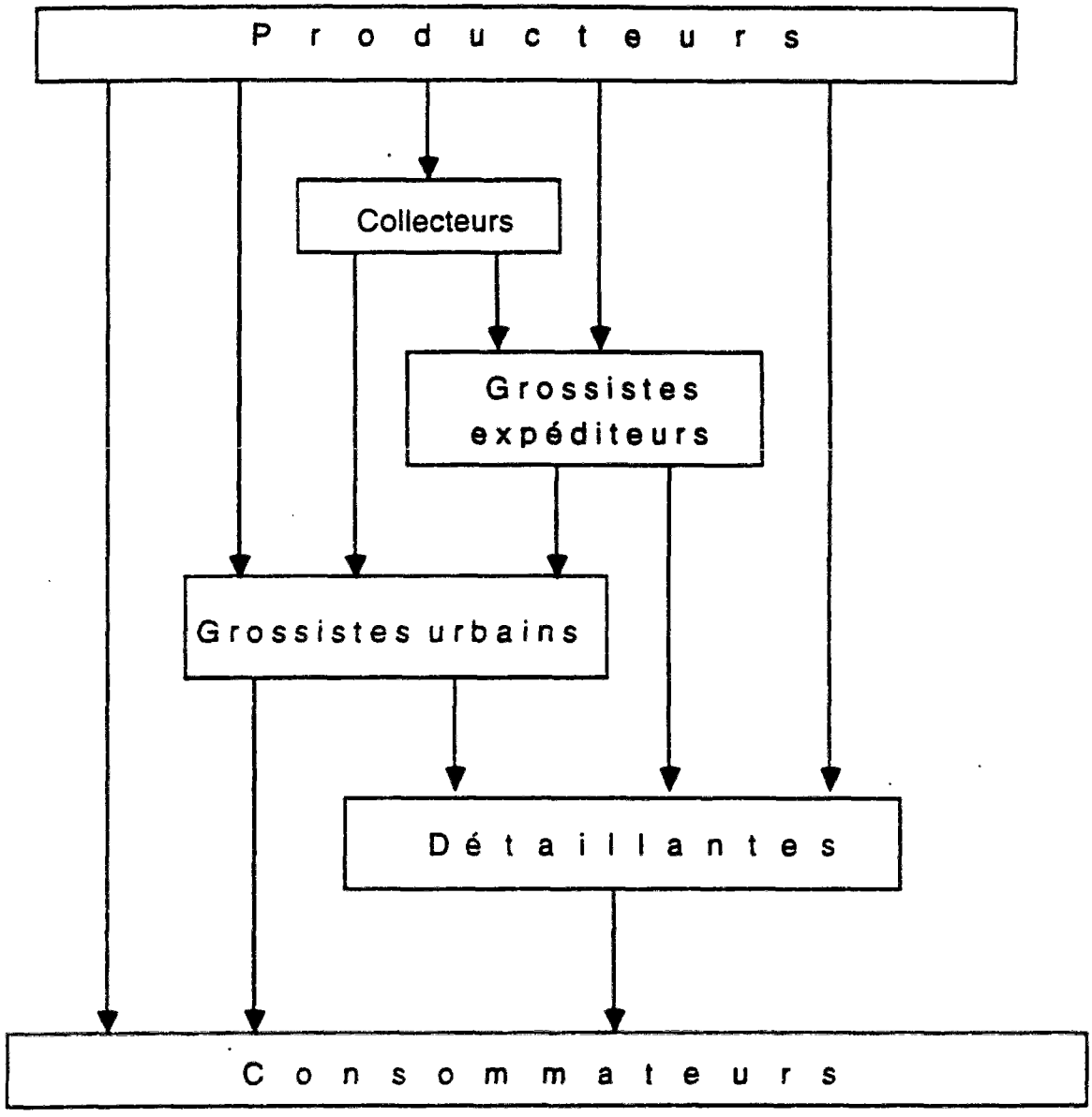
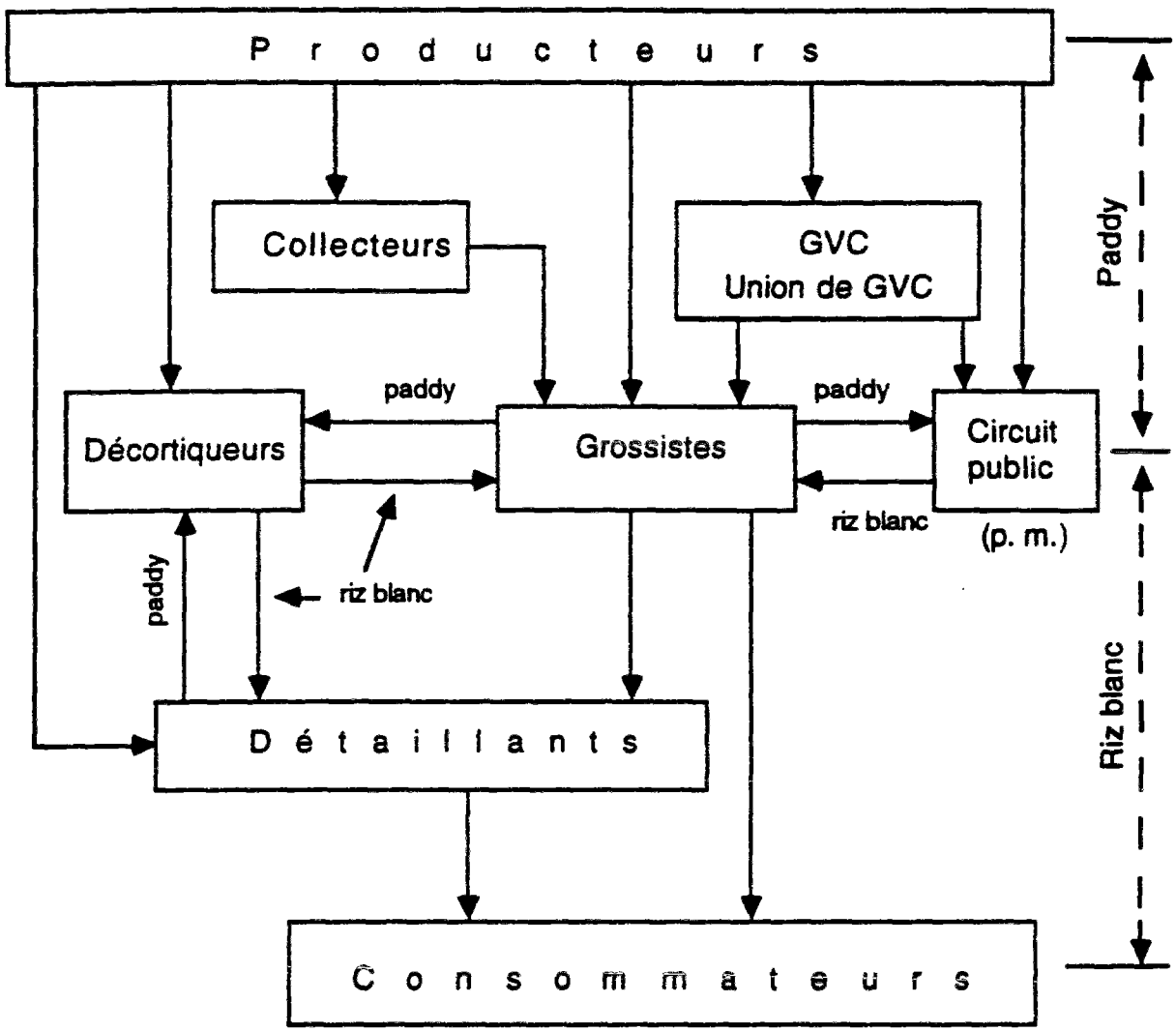


Figure IV- 5 c

Circuits de commercialisation du riz artisanal



A la suite de l'échec de l'expérience des contrats, Novalim a adopté une autre organisation de ses approvisionnements. Celle-ci consiste à acheter auprès des producteurs, à travers un système de quotas :

- Soit bord champ, le transport étant organisé et payé par l'usine,
- soit rendu usine, la maîtrise du transport étant de la responsabilité du producteur.

Mais comment le nouveau système fonctionne-t-il ? Il se caractérise par quatre phases. Lors des travaux de plantation des ignames (en mai), le responsable du service agricole chargé des problèmes logistiques effectue une tournée des producteurs afin de relever les superficies plantées. Des visites mensuelles permettent ensuite de mieux caler les informations sur la production attendue avec les ajustements nécessaires réalisés en septembre, grâce à l'expérience acquise des paysans qui leur permet de prévoir si la campagne sera bonne ou non. La troisième phase de l'organisation consiste à attribuer en octobre-novembre des quotas aux paysans avec une certaine souplesse. Ainsi le système des quotas offre la possibilité d'augmenter au fur et à mesure qu'on progresse dans le temps, les quantités à livrer par certains producteurs en fonction de l'insuffisance de la production des autres. Dans la quatrième phase enfin, on procède à la programmation des livraisons par zone de production retenue suivant le rythme de traitement de l'usine. La contrainte majeure dans cette phase est constituée par les besoins financiers pressants éprouvés au même moment par les paysans. Il s'ensuit une tendance au nom respect de la programmation par des producteurs tentés par des ventes parallèles au comptant.

3-2-1-2 ...Et des circuits indirects

Les circuits indirects comportent des intermédiaires commerciaux dans le transfert des produits du producteur au consommateur. On distingue deux types de circuits indirects :

- le circuit court caractérisé par la présence d'un producteur et d'un seul intermédiaire représenté par un ensemble de détaillants,
- le circuit long comportant au moins un intermédiaire supplémentaire (grossiste généralement pour les produits vivriers bruts, transformateur et grossiste pour le riz) entre le producteur et le détaillant.

3-2-1-2-1 Les circuits courts

La commercialisation des trois produits (igname, banane plantain et riz artisanal) comporte des circuits courts.
Le circuit court met en relation producteurs et détaillants puis détaillants et consommateurs dans l'ordre de ces deux étapes.

Le circuit court existe généralement aux niveaux local et départemental. Il s'établit donc sur de courtes (de l'ordre de 50 km) et moyennes (de l'ordre de 100 km) distances. Il sert le plus souvent à approvisionner les villes (grandes ou moyennes) des zones de production. Compte tenu de l'importance de la demande des consommateurs, des détaillantes[1] installées généralement en zone de production s'organisent pour effectuer directement des achats auprès des producteurs. Les transactions ont souvent lieu bord champ pour la banane plantain et sur les marchés ruraux hebdomadaires ou dans les villages pour l'igname et le riz artisanal.
Ce circuit est animé par des détaillantes relativement mieux pourvues financièrement. Son existence repose essentiellement sur des relations alimentées et entretenues au moyen de petits cadeaux (savon, sucre, lait, nescafé, cigarette) ramenés de la ville et offerts par ces détaillantes aux producteurs et/ou à leurs femmes.

Dans le cas de la banane plantain (surtout en période d'abondance) et du riz paddy, le circuit court se rencontre aussi au niveau interrégional, donc sur de grandes distances. Ce type de circuit se développe grâce à l'avènement du transport mixte interurbain assuré par des cars de grande capacité. Mais la possibilité de profiter des relations avec un chauffeur de camionnette encourage également le choix de ce circuit par des détaillantes. C'est ainsi qu'on rencontre :

- des femmes d'Adjamé (Abidjan) qui remontent jusqu'au Nord (Odienné, Korhogo...) pour acheter du paddy dont elles assurent la transformation artisanale,
- des femmes de Treichville, d'Abobo, de Yopougon (Abidjan) s'approvisionnant par exemple en banane plantain à Oumé (Centre) ou à Soubré (Sud-Ouest).

[1]- Ce sont des femmes qui constituent essentiellement la profession de détaillants dans le circuit court.

3-2-1-2-2 Les circuits longs

Pour parvenir aux consommateurs à travers les circuits longs, les produits font préalablement l'objet de transactions entre les acteurs économiques suivants : producteurs, collecteurs, grossistes (expéditeurs ou urbains), décortiqueurs artisanaux (cas du riz), détaillantes.
Le circuit long est plus complexe en raison de la succession d'intermédiaires en nombre plus important.

L'examen de ses caractéristiques et de son fonctionnement conduit à distinguer deux cas de circuit long, suivant la localisation géographique des marchés urbains approvisionnés : marchés situés en zone de production ou en dehors.

a) L'approvisionnement des villes situées en zone de production

Dans le premier cas, le circuit long correspond à des trajets de moyenne distance (100 km). Il coexiste avec le circuit court. Les deux sont complémentaires car l'importance de la demande (surtout dans les grands centres situés en zone de production) offre des opportunités qui permettent de soutenir durablement les activités des intermédiaires qui y exercent.

Pour le riz artisanal, les décortiqueurs jouent un rôle très important. Ils constituent un véritable pivot : ils permettent aux grossistes qui les sollicitent d'approvisionner les consommateurs en riz blanc artisanal ; certains achètent chez les producteurs du paddy qu'ils traitent pour leur compte ; ils vendent ainsi donc du riz blanc à des grossistes ou à des détaillants.

b) L'approvisionnement des villes situées en dehors de la zone de production

C'est le domaine du circuit de longue distance. Il se déroule au niveau interrégional. L'importance des trajets à effectuer explique sans doute la multiplicité des intermédiaires (collecteurs, grossistes expéditeurs et urbains, détaillants).
Dans le cas de la banane plantain, le développement des activités des grossistes remontants repose sur la volonté de ces acteurs :

- d'une part, d'apprécier personnellement la qualité des produits,
- d'autre part, d'éviter des ruptures de charges préjudiciables ; celles-ci augmentent les manipulations et favorisent ainsi beaucoup de pertes à cause de la fragilité de la banane.

Dans ce type de circuit long, les produits sont pris en charge selon les modes de mise en marché suivants :

- directement au champ. Peuvent alors intervenir tous les intermédiaires selon les étapes : collecteurs assurant la collecte pour le compte de grossistes expéditeurs qui approvisionnent eux-mêmes des grossistes urbains en relation avec des réseaux de détaillants, dont les barrières éclatent parfois en période de pénurie,
- au village où les producteurs réalisent le stockage (cas de l'igname et du paddy aux contraintes de conservation moins sévères) en attendant le passage des commerçants. Cette situation est plus fréquente avec le paddy pour lequel les paysans nantis réalisent parfois du stockage de longue durée pour vendre plus cher en basse saison quand les cours sont meilleurs. Dans ce mode, les collecteurs sont généralement absents,
- sur les marchés ruraux hebdomadaires alimentés par les producteurs à partir des champs ou des villages. Avec la possibilité d'entrer facilement en contact avec plusieurs vendeurs sur le même lieu, les grossistes ne recourent pas au service des collecteurs,
- sur les marchés urbains des grands centres des zones de production qui sont approvisionnés par des grossistes locaux et des producteurs installés à proximité. Ce mode fait rarement intervenir des grossistes expéditeurs ; ceux-ci préfèrent s'approvisionner directement bord champ avec l'aide ou non de collecteurs,
- au centre de réexpédition de Bouaké qui apparaît dans le fonctionnement de ce circuit long pour l'igname et la banane plantain. La chaîne des intermédiaires s'en trouve rallongée : en amont du centre de réexpédition peuvent intervenir l'ensemble collecteurs-grossistes, expéditeurs-grossistes urbains (de Bouaké) ; au niveau de son aval, le circuit se prolonge pour s'achever avec des grossistes urbains et des détaillants.

Mais force est de reconnaître que le centre de réexpédition favorise la massification des flux à l'arrivée comme au départ, Bouaké constituant un véritable carrefour commercial entre le Nord et le Sud d'une part et entre le Centre-Ouest et l'Est d'autre part.

Le circuit long résulte finalement de plusieurs facteurs dont les plus importants sont :

- la répartition des tâches entre les intermédiaires, les choix étant liés aussi bien à leurs possibilités financières qu'à leurs relations,
- l'importance des marchés à approvisionner,
- les caractéristiques du produit,
- la longueur des trajets à parcourir.

La multiplicité des intermédiaires est-elle une bonne ou une mauvaise chose ? Deux aspects sont à considérer. Du point de vue des producteurs, les intermédiaires permettent d'assurer en aval des débouchés. Les marchés urbains éloignés sont ainsi approvisionnés sans autres coûts (de transport notamment) pour les producteurs qui peuvent se consacrer entièrement à leurs activités agricoles. Pour les citadins, la préoccupation est la limitation des coûts de commercialisation donc des prix des produits mis à leur disposition. Ce point nécessite l'analyse de la structure des coûts pour comprendre la formation des prix et déterminer les marges des principaux intermédiaires. Cet exercice est abordé en fin de chapitre. Mais une chose est sûre, le nombre élevé des intermédiaires met l'accent sur l'importance des transports et des opérations logistiques qu'exigent les transactions commerciales. Nous y reviendrons au chapitre V.

3-2-2 Le circuit public ou moderne

Le terme circuit public est employé pour deux raisons. Il se caractérise par l'intervention de l'Etat dans la fixation du prix du paddy et du riz blanc dont la production locale se fait sous contrôle étatique. En outre ce circuit est dominé par un organisme public, la CGPP. Il est qualifié aussi de moderne parce qu'il se déroule dans le secteur moderne avec des usines et la CGPP qui disposent d'importants moyens humains, financiers et d'équipement.
Nous utiliserons indifféremment l'un ou l'autre des deux termes.

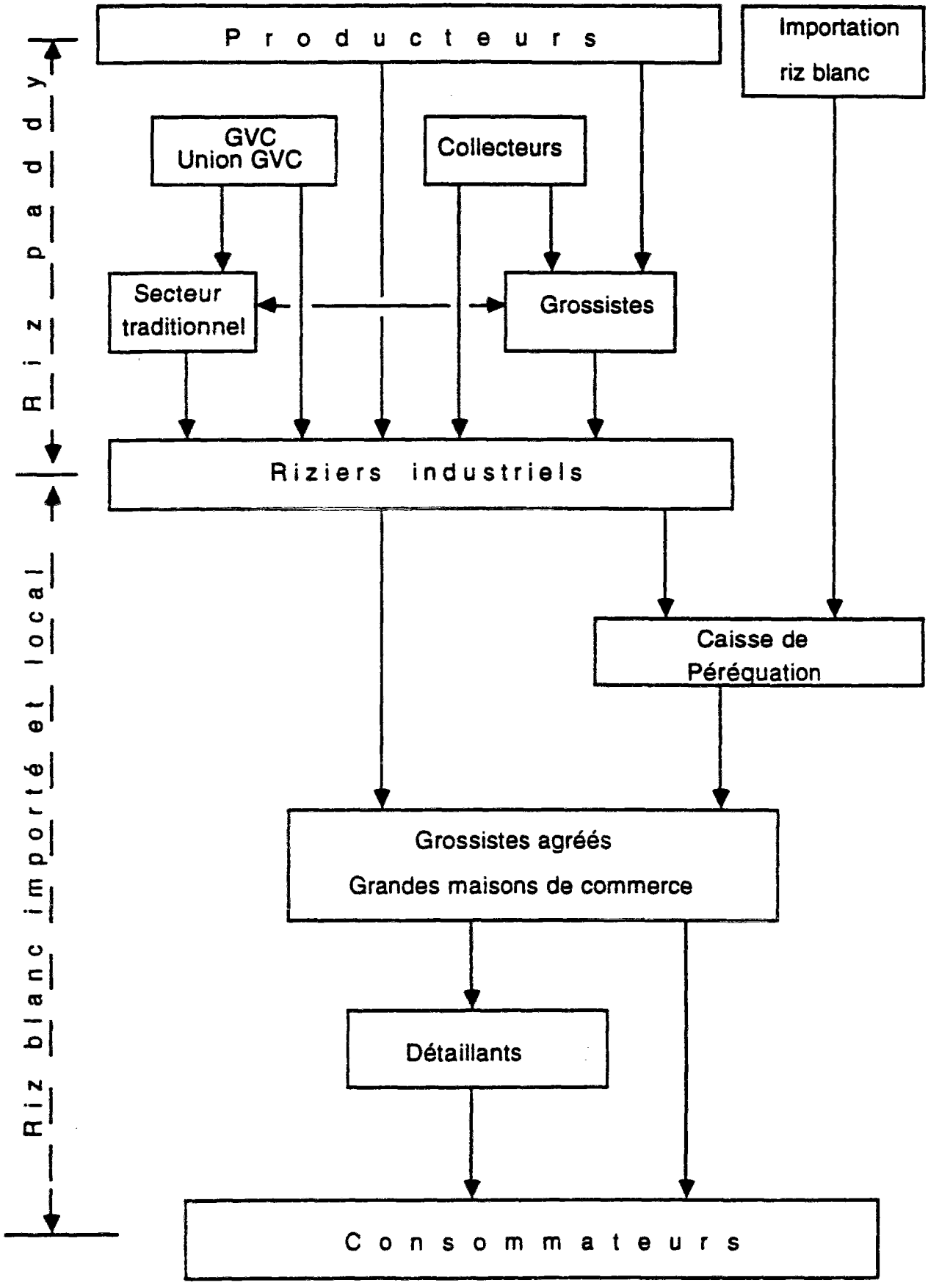
Nous présentons ici le fonctionnement du circuit public et les mécanismes de distribution du riz officiel.

3-2-2-1 Organisation et fonctionnement du circuit public

Le circuit public concerne le riz officiel. Il est illustré par la figure IV-6 constituée à partir de la présentation des acteurs. Il fonctionne exclusivement en circuit indirect long avec plusieurs intervenants : producteurs, GVC, collecteurs , grossistes de paddy, riziers industriels, CGPP, grossistes agréés.

Figure IV-6

Circuits publics (ou modernes) marchands du riz officiel



Pour plus de clarté, l'analyse du circuit public nécessite de distinguer deux grandes étapes :

- la collecte primaire et la commercialisation du paddy,
- la distribution du riz blanc officiel.

3-2-2-1-1 La commercialisation du paddy dans le circuit moderne

La commercialisation du paddy se situe en amont, entre les paysans et les usines. Elle se déroule selon les modalités suivantes :

a) Les producteurs assurent eux-mêmes la collecte primaire et vendent généralement bord champ à des collecteurs, à des grossistes ou aux usines. Mais ceux qui sont proches d'une usine ou d'un centre de collecte vendent "rendu usine".

Il est à noter que les producteurs approvisionnent également le circuit traditionnel.

Des groupements de producteurs effectuent aussi la collecte pour leurs membres, ce qui permet de réaliser rapidement et facilement des chargements importants.

b) Les grossistes de paddy s'approvisionnent auprès des producteurs et livrent aux rizeries. Ils fidélisent le plus souvent des producteurs individuels à travers un système d'octroi d'avances[1]. Cette pratique est courante en période de semis et de rentrée scolaire où les paysans ont besoin d'argent. Elle leur assure des approvisionnements réguliers mais fragilise le pouvoir de négociation des paysans. Lorsqu'ils opèrent dans des villages d'accès difficile, les gros commerçants de paddy sont encore en position de force : le traditionnel marchandage tourne toujours à leur avantage à cause de l'éloignement des paysans des usines.

Certains commerçants de paddy sont mandatés par les riziers industriels qui leur avancent alors la trésorerie nécessaire au financement de la collecte.

L'intervention des commerçants (mandatés ou non) se caractérise parfois par le non respect du prix officiel d'achat aux producteurs quand bien même ils interviennent dans le circuit public. Ils achètent en dessous ou au-dessus de ce prix selon la localisation géographique du paysan et la période de vente.

---

[1]- Par cette pratique, les grossistes consentent parfois des avances pour les achats futurs.

c) Les usines interviennent directement ou indirectement dans l'organisation de la collecte officielle du paddy qu'elles achètent. Elles sont alors approvisionnées soit directement dans les rizeries, soit dans les silos de stockage situés à proximité ou non.

Les usines respectent en général le prix officiel. Mais face à la concurrence qui existe au sein du secteur et celle que se livrent parfois les usines elles-mêmes, certaines sont amenées à payer un prix plus élevé pour améliorer leur taux de remplissage.

3-2-2-1-2 La distribution du riz blanc officiel

Le circuit public qui approvisionne le marché officiel de riz blanc en Côte d'Ivoire est alimenté par deux sources :

- les importations de riz,
- la production locale de riz blanc dans les rizeries industrielles.

Mais la distribution du riz importé et du riz blanc local à travers le circuit public s'effectue dans les mêmes conditions. Comme pour le riz importé, la distribution du riz local qui se situe en aval des usines se déroule sous le contrôle de la CGPP qui domine le circuit public.

La description des mécanismes de commercialisation distingue deux modalités de vente : la commercialisation du riz usiné localement et celle du riz importé.

a) La commercialisation du riz local

La production du riz local par les usines est en principe commercialisée par le Ministre chargé du Commerce (par l'intermédiaire de la CGPP) d'après la convention qui lie le Ministre et les usines. Ainsi, les usines vendent en gros leurs stocks disponibles à la CGPP qui doit payer dans un délai de 48 heures.

Pour l'évacuation des stocks, le CGPP procède de deux façons :

- soit elle approvisionne ses antennes régionales,
- soit elle envoie directement auprès des usines les grossistes agréés pour enlever les quantités achetées à la CGPP.

Mais les usines vendent aussi directement aux grossistes agréés. Dans ce cas, la quantité minimale à acheter en une fois (donc à enlever par le grossiste) est fixée à 5 tonnes.

b) La commercialisation du riz importé

La CGPP vend aux grossistes agréés, à partir des antennes régionales et des ports d'Abidjan et de San Pédro par lesquels le riz est importé. La vente s'effectue dans des conditions caractérisées par l'existence de règles de distance et de quantité minimale. Lorsque le grossiste s'approvisionne dans les ports, il doit acheter (en une seule fois) au moins 20 tonnes de riz par semaine s'il est installé dans un rayon de 100 km (du port), 30 t par semaine au-delà de ce rayon.
Pour un achat auprès des antennes régionales, la quantité minimale est fixée à 15 t par semaine, quelle que soit la distance. Ces conditions s'appliquent également à la vente du riz local officiel.

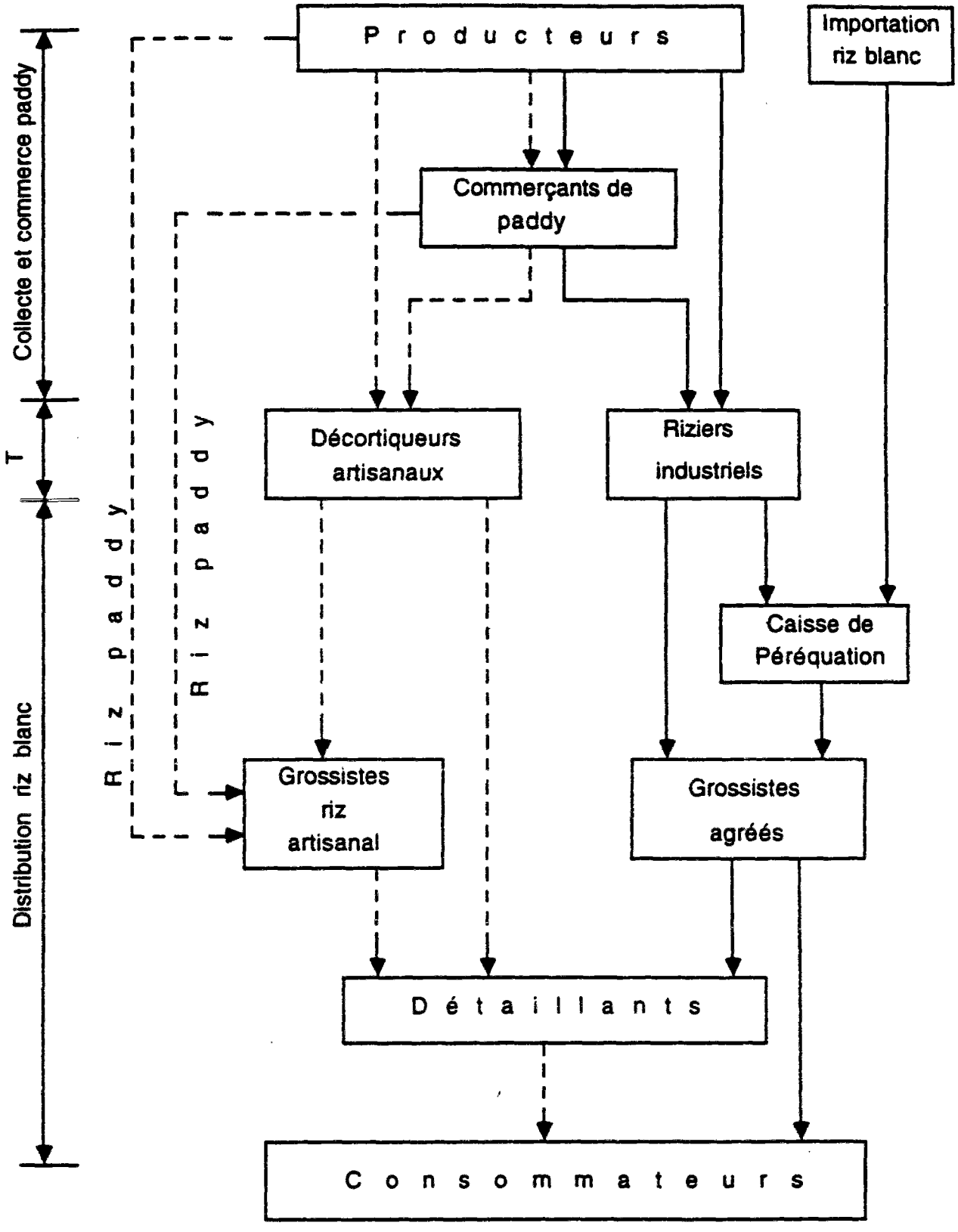
Pour être agréé et pouvoir exercer dans le circuit public, le grossiste doit justifier qu'il dispose d'installations de stockage adéquates et se conformer aux conditions indiquées ci-dessus.

Les grossistes agréés approvisionnent les détaillants qui achètent également du riz dans le circuit traditionnel (ou privé).

Le circuit public du riz officiel et le circuit privé du riz artisanal ne fonctionnent donc pas de manière cloisonnée, indépendamment l'un de l'autre. Ils comportent des passerelles en amont et en aval du fait de l'intervention de certains acteurs à la fois sur les deux circuits, comme l'indique le schéma général simplifié de la commercialisation du riz (voir figure IV-7)

Figure IV-7

Présentation globale des circuits marchands de riz en Côte d'Ivoire




T : Transformation du paddy

→ : Circuits publics ou modernes

- - - - → : circuits privés ou traditionnels

## 4- LA FORMATION DES PRIX DES CULTURES VIVRIERES

La formation des prix repose sur :

- les coûts de production des paysans,
- les coûts de commercialisation qui comprennent le prix du transport.

Mais les prix sont très difficiles à déterminer. Ils se caractérisent par des variations dans l'espace et dans le temps pour une même campagne (période d'abondance ou de pénurie). La longueur du circuit, la position des différents acteurs et la nature de leurs relations agissent aussi sur la détermination des prix[1].

Cette partie du présent chapitre a pour objectif :

- de comprendre le problème de la détermination des prix des produits vivriers,
- d'analyser les mécanismes de la formation de ces prix.

### 4-1 Les enjeux de la question des prix

La politique des prix des produits vivriers présente un triple enjeu.
Au plan agricole, des prix rémunérateurs aux producteurs constituent un facteur d'incitation des paysans à développer la production vivrière. Des prix rémunérateurs en amont peuvent, en améliorant le revenu des paysans, diffuser des effets favorables au développement de la zone de production, suivant les mécanismes de propagation des effets de développement (cf chapitre I). Cela est possible notamment au niveau du développement agricole grâce à la capacité financière des agriculteurs de réaliser des investissements, d'accroître les superficies et de moderniser les exploitations agricoles.
Au plan économique, des effets d'entraînement peuvent résulter de l'amélioration du pouvoir d'achat des paysans. Ces effets peuvent dépasser le niveau local et se propager à d'autres secteurs de l'économie nationale par l'intermédiaire de l'accroissement de la consommation et de l'épargne des ruraux, ce qui peut contribuer finalement au développement du pays.
Au plan social, les pouvoirs publics sont sensibles au problème des prix à la consommation des produits alimentaires en général et des produits vivriers en particulier. Le souci est de ne pas détériorer le pouvoir d'achat des citadins. En effet, une hausse des prix peut entraîner des conséquences sociales plus ou moins graves. Il peut en résulter par exemple des pressions sur les pouvoirs publics en vue d'augmenter les salaires des travailleurs (secteurs public et privé) qui sont surtout concentrés dans les villes, principaux débouchés des produits vivriers.

---

[1]- Pour le riz officiel, le marché n'est pas libre. Les prix du paddy et du riz blanc sont fixés par le gouvernement.

Il y a là un aspect de la politique intérieure de stabilité sociale dont un des objectifs est justement la maîtrise des prix des produits vivriers.

La dichotomie apparente entre ce troisième enjeu et celui lié à la stimulation en amont par des prix rémunérateurs, montre l'ampleur de la question des prix. Il importe donc que les prix des produits vivriers évoluent raisonnablement entre l'objectif d'une rémunération incitative des producteurs en amont, et celui d'un prix acceptable sur les marchés urbains par les consommateurs, tout en permettant aux commerçants de réaliser des marges correctes.

Ainsi posée, la question des prix des produits vivriers conduit à la nécessité de déterminer la structure des prix. L'objectif principal est d'apprécier la part du transport qui peut être considéré comme un facteur de production grâce auquel les produits acquièrent un surcroît de valeur en étant acheminés sur les marchés urbains. De ce point de vue, le transport représente donc un important poste de coût de l'activité production-commercialisation qui met les produits à la disposition des consommateurs. Aussi faut-il s'intéresser au contenu de la composante transport dans la formation des prix des produits vivriers tels que pratiqués sur les marchés urbains.

Le prix du transport pèse-t-il sur celui des produits vivriers ? Dans l'affirmative, comment faut-il y remédier ou agir là-dessus ? Nous étudierons ce problème en considérant l'approvisionnement :

- des deux plus grands centres de consommation ivoiriens : Abidjan, Bouaké,
- des rizeries industrielles,
- de Novalim-Nestlé.

Nous retiendrons dans les deux premiers cas, les circuits indirects longs qui font intervenir au moins un intermédiaire. En outre, ces circuits se déroulent sur de longues et moyennes distances, Abidjan et Bouaké étant plus au moins éloignées des zones de production qui les approvisionnent le plus souvent.

Le troisième cas concerne un circuit direct, sans intermédiaire entre Novalim et producteurs d'igname. Son choix est justifié par les longues distances d'approvisionnement de l'usine qui est située à Abidjan.

4-2 Les mécanismes de la détermination des prix

Nous analyserons les coûts de commercialisation à deux niveaux :

- au niveau des circuits privés pour l'igname, la banane plantain et le riz artisanal,
- au niveau du circuit public avec le riz officiel.

4-2-1 La formation des prix dans les circuits privés

4-2-1-1 Considérations générales et éléments de base

Les prix sont déterminés par la loi du marché. Ils sont influencés par les conditions locales de transport de la zone de production, de son éloignement et parfois par l'existence de réseaux de relations.

La formation du prix payé par le consommateur (prix à la consommation) tient compte du prix au producteur auquel s'ajoutent les principaux coûts suivants :

- frais de collecte : ils sont supportés par le grossiste et concernent le ramassage et le groupage des produits en brousse, les tournées et l'utilisation d'un collecteur (ou pisteur),
- frais de manutention (chargement des véhicules en brousse et de déchargement sur le lieu de vente des produits),
- frais de transport du produit,
- frais de déplacement du grossiste remontant, effectué généralement en transport en commun ; ce coût est répercuté sur la quantité de produit acheté,
- frais pour contrôles routiers, à la charge des commerçants et payés aux postes de contrôle de la douane, de la police de chasse ou des eaux et forêts,
- frais de magasinage (stockage),
- taxes municipales (taxes de marché) payées par le détaillant,
- frais de "pousse-pousse" ou "Bêla" (transport informel) supportés par le détaillant,
- pertes au cours du transport, des manipulations et du stockage au magasin ou sur le lieu de vente du détaillant (marché),
- frais de conditionnement (sacherie pour le riz),
- frais de traitement du paddy (transformation).

4-2-1-2 Les prix aux producteurs

4-2-1-2-1 L'approvisionnement des grossistes

Les prix aux producteurs sont difficiles à cerner avec exactitude. L'insuffisance des moyens de déplacement des agents de l'OCPV ne permet pas pour le moment de visiter les villages pour relever systématiquement les prix bord champ comme sur les marchés urbains. Néanmoins, d'après l'OCPV, la moyenne nationale du prix d'achat aux producteurs, déterminée à partir d'informations recueillies auprès de quelques grossistes remontants, s'établit en 1990 à 12 F/kg pour la banane plantain et à 62,5 F/kg pour l'igname. Les ignames considérées sont les variétés Cayenensis Dioscorea qui alimentent

généralement Abidjan et Bouaké car elles sont de meilleure qualité et donc plus appréciées.
Pour le paddy, il existe un prix au producteur garanti fixé à 80 f/kg (bord champ). Mais dans le circuit privé, le paddy artisanal est souvent acheté à un prix plus élevé (voir tableau IV-20).

Tableau IV-20

Prix du paddy aux producteurs dans la zone UNIRIZ

| | DALOA | | | GAGNOA | | | MAN | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | B.P. | M.P. | F.P. | B.P. | M.P. | F.P. | B.P. | M.P. | F.P. |
| Août | 70-75 | 80 | 80 | 70-75 | 80 | 80 | 65-70 | 80 | 80 |
| Sept. | 80 | 80 | 80-85 | 80 | 80 | 80-85 | 70-75 | 80 | 80-85 |
| Oct. | 80 | 80-85 | 85-90 | 80 | 85 | 85-90 | 80 | 85 | 85-90 |
| Nov. | 80 | 95 | 90-95 | 80 | 95 | 90-95 | 80 | 95 | 90-95 |
| Déc. | 80-85 | 100 | 100-105 | 80 | 100 | 100-105 | 80-85 | 100 | 100-105 |
| Jan. | 85-90 | 100 | 100-105 | 80-85 | 100 | 100-105 | 85-90 | 100 | 100-105 |
| Fév. | 90-95 | 105 | 105-110 | 85-90 | 105 | 105-110 | 90-95 | 105 | 105-110 |
| Mars | 100 | 105 | 110 | 90-95 | 105 | 110 | 100 | 105 | 110 |
| Avril | 100 | 105 | 110 | 95-100 | 105 | 110 | 100 | 105 | 110 |
| Mai | 100 | 105 | 110 | 95-100 | 105 | 110 | 100 | 105 | 110 |
| Juin | 100 | 100-105 | 105-110 | 90-95 | 100-105 | 105-110 | 100 | 100-105 | 105-110 |
| Juil. | 80 | 95-100 | 100-110 | 80 | 95-100 | 100-105 | 80 | 95-100 | 100-105 |

B. P. : Bonne production M. P. : Moyenne production F. P. : Faible production

Source : UNIRIZ citée par Louis Berger International, op. cit., P. 125

Sur la base des prix observés par UNIRIZ, nous retiendrons, pour une année de moyenne production, un prix moyen de 90 F/kg.

Ces prix (en moyenne nationale) n'ont qu'une valeur indicative. En effet, les prix des produits vivriers résultent généralement d'une négociation entre producteurs et acheteurs. En outre, s'ils restent relativement stables à l'intérieur d'une même zone, ils varient sensiblement d'un département à un autre.

La marge du producteur est difficile à déterminer car il existe très peu d'informations sur les coûts réels de production supportés par le paysan. En outre, il ne comptabilise généralement pas ses coûts de commercialisation qui semblent du reste négligeables. Par exemple, le groupage des produits au champ est effectué gratuitement par la main d'oeuvre familiale ou par des villageois. Il n'entraîne donc pas de sortie effective d'argent.

Compte tenu de la variation spatiale qui caractérise les prix aux producteurs, nous voulions au départ travailler sur les prix pratiqués dans les principales zones d'approvisionnement d'Abidjan et de Bouaké. Cette approche convient mieux pour déterminer avec plus de précision les marges des commerçants exerçant sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké, connaissant les prix de gros, de détail et à la consommation dans ces deux villes. Mais nous avons dû prendre les moyennes nationales pour base de détermination de la structure des coûts des commerçants.

4-2-1-2-2 L'approvisionnement de Novalim-Nestlé

Novalim-Nestlé achète l'igname selon deux modalités :

- soit bord champ, à 15 F/kg. Dans ce cas le transport est pris en charge et organisé par l'usine. Il lui revient en moyenne à 15,21 F/kg d'igname,
- soit rendu usine, à 30 F/kg dont 15 F pour le produit lui-même et 15 F pour son transport.

Il convient de signaler que Novalim applique les mêmes conditions d'achat pour le manioc rendu usine (30F/kg). Actuellement Novalim remplace la farine importée par le manioc local pour fabriquer le liant alimentaire dont elle a besoin. Or compte tenu du faible rendement de traitement du manioc, le prix de la farine importée reste inférieur au prix du manioc. Pour que la transformation locale du manioc soit compétitive en conservant le prix aux producteur, une solution possible consiste à agir sur le transport. Cet exemple donne une certaine mesure de l'intérêt et de la maîtrise du prix du transport intérieur dans le développement de l'agriculture vivrière.

4-2-1-3 Les prix pratiqués et la structure des coûts de commercialisation

Les prix de cession des produits au détaillant par le grossiste tiennent compte du prix au producteur et des frais de commercialisation. Mais en réalité, le commerçant (détaillant ou grossiste) n'effectue pas de calcul rigoureux pour déterminer son prix de revient. Nous partirons donc des prix moyens de gros relevés en 1990 sur les marchés urbains par l'OCPV, considérés comme une donnée (voir tableau IV-21).

Tableau IV-21

Prix moyens aux différents stades de commercialisation sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké en 1990 (Unité : FCFA/kg)

| Ville | Nature des prix | Igname | Banane plantain | Riz artisanal | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Paddy | Riz blanc |
| ABIDJAN | Prix de gros | 112,3 | 52,0 | 111,3 | 216,4 |
| | Prix de détail | 133,8 | 68,6 | | 230,8 |
| | Prix consom. | 162,5 | 99,4 | | 248,3 |
| BOUAKE | Prix de gros | 94,0 | 81,0 | 108,0 | 211,8 |
| | Prix de détail | 113,7 | 121,0 | | 222,6 |
| | Prix consom. | 137,5 | 156,6 | | 236,3 |

Source : A partir des données OCPV

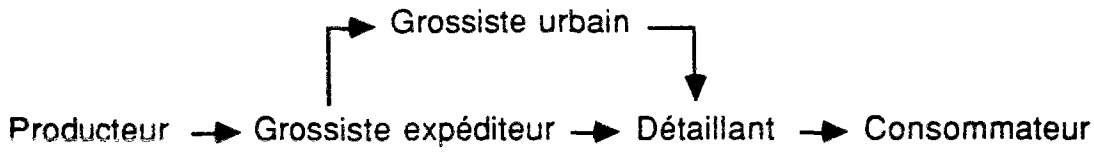
Les marges commerciales sont alors déterminées par déduction des frais de commercialisation estimés à la suite de différentes études dont une bonne synthèse a été effectuée par R. ASSI BROU[1].

Deux modes d'approvisionnement sont considérés.

Situation 1 : Le fournisseur du détaillant est un grossiste expéditeur (ou remontant). Celui-ci s'approvisionne donc directement en zone de production, auprès du producteur.

Situation 2 : C'est le cas d'un grossiste urbain. Il ne se déplace pas en brousse. Il est approvisionné en ville par un expéditeur (ou un collecteur) résidant en zone de production.

La structure des prix est donc établie pour les circuit suivants :




Pour le riz artisanal, nous étudions le circuit indirect court qui est le plus fréquent, avec deux cas possibles :

- soit le grossiste expéditeur (G.E.) vend au grossiste urbain (G.U.) du riz blanc ; dans ce cas le G.E. achète du paddy qu'il fait décortiquer,
- soit il lui vend du paddy, à charge pour le G.U. d'assurer le décorticage pour vendre ensuite du riz blanc.

[1]- ASSI BROU (Raymond), op. cit.

Les coûts de commercialisation tiennent compte des dépenses relatives :

- soit à l'ensemble des principales zones de collecte approvisionnant Abidjan ou Bouaké (transport, collecte...),
- soit à chaque marché (magasinage, manutention, pousse-pousse ou Bêla, taxes municipales...).

Pour le transport, les prix moyens (voir Annexes IV-8 et IV-9) correspondent à l'approvisionnement d'Abidjan et de Bouaké à partir des zones indiquées au tableau IV-22.

Tableau IV-22

Principales zones retenues pour l'approvisionnement d'Abidjan et de Bouaké

| | Igname | Banane plantain | Paddy | Riz blanc |
|---|---|---|---|---|
| Abidjan | Bouna<br>Bondoukou<br>Korhogo<br>Tiéningboué<br>Béoumi | Soubré<br>Daloa<br>Sinfra<br>Oumé<br>Gagnoa | Odienné<br>Bouaflé<br>Tiassalé<br>Bongouanou<br>Yamoussoukro | Bondoukou<br>Bongouanou<br>Tiassalé<br>Daloa<br>Gagnoa |
| Bouaké | Korhogo<br>Bouna<br>Bondoukou<br>Dabakala<br>Tiéningboué<br>Béoumi | Sakassou<br>Daloa<br>Bouaflé<br>Sinfra | Katiola<br>M'Bahiakro<br>Sakassou<br>Yamoussoukro | Korhogo<br>Ferké<br>Sakassou<br>Katiola |

Les coûts de commercialisation obtenus sont présentés en Annexes IV-8 et IV-9. Ces Annexes constituent la base de la détermination par nous des structures des prix établies par les tableaux IV-23, IV-24 a et IV-24 b respectivement pour l'igname et la banane et le riz artisanal (deux cas).

Tableau IV-23

Structure des prix de l'igname et de la banane plantain sur les marchés d'Abibjan et de Bouaké en 1990 (F/kg)

| | MARCHE D'ABIDJAN | | | | MARCHE DE BOUAKE | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | IGNAME | | BANANE | | IGNAME | | BANANE | |
| | Valeur | % | Valeur | % | Valeur | % | Valeur | % |
| Prix au producteur (payé par le G. E.*) | 62,5 | 38,5 | 12,0 | 12,1 | 62,5 | 45,6 | 12,0 | 7,7 |
| Frais de commercialisation du G. E. | 31,1 | 19,1 | 23,9 | 24,0 | 19,2 | 14,0 | 21,2 | 13,5 |
| dont transport | 17,6 | 10,8 | 14,0 | 14,1 | 10,5 | 7,7 | 11,9 | 7,6 |
| Marge du G. E.** | 18,7 | 11,5 | 16,1 | 16,2 | 12,3 | 9,0 | 47,8 | 30,5 |
| Prix de vente au G. U.*** (prix de gros) | 112,3 | | 52,0 | | 94,0 | | 81,0 | |
| Frais de commercialisation du G. U. | 8,0 | 4,9 | 6,9 | 6,9 | 6,4 | 4,7 | 10,9 | 7,0 |
| Marge du G. U. | 13,5 | 8,3 | 9,7 | 9,8 | 13,3 | 9,7 | 29,1 | 18,6 |
| Prix de vente au détaillant (prix détail) | 133,8 | | 68,6 | | 113,7 | | 121,0 | |
| Frais de commercialisation du détaillant | 4,2 | 2,6 | 6,9 | 6,9 | 4,1 | 3,0 | 9,5 | 6,1 |
| Marge du détaillant | 24,5 | 15,1 | 23,9 | 24,0 | 19,4 | 14,1 | 26,1 | 16,7 |
| Prix de vente du détaillant (prix à la consommation) | 162,5 | 100,0 | 99,4 | 100,0 | 137,2 | 100,0 | 156,6 | 100,0 |

* G. E. : Grossiste expéditeur

** : Si le G. E. vend directement aux détaillants, sa marge et la part qu'elle représente dans le prix au consommateur sont les suivantes:

| | Igname | Banane plantain |
|---|---|---|
| Abidjan | 40,2 F/kg (24,7%) | 32,7 F/kg (32,9%) |
| Bouaké | 32,0 F/kg (23,3%) | 87,8 F/kg (56,1%) |

*** G. U. : Grossiste urbain

Tableau IV-24 a

Structure du prix du riz artisanal sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké en 1990 (F/kg)

1er cas : Le grossiste expéditeur (G.E) vend du riz blanc au grossiste urbain (G. U)

| | ABIDJAN | | BOUAKE | |
|---|---|---|---|---|
| | Valeur | % | Valeur | % |
| Prix au producteur (payé par le G.E) | 90,0 | 36,2 | 90,0 | 38,1 |
| P. R. (1) du paddy rendu décortiquerie (en ville de la zone de production) | 102,8 | | 102,8 | |
| dont transport local | 6,3 | 2,5 | 6,3 | 2,7 |
| Prix paddy pour 1 kg de riz blanc (2) | 186,9 | | 186,9 | |
| P. R. du riz blanc rendu marché de gros (3) | 212,4 | | 210,1 | |
| dont transport principal | 12,0 | 4,8 | 10,0 | 4,2 |
| Marge du G. E. (4) | 6,2 | 2,5 | 4,1 | 1,7 |
| Prix de vente au G. U. (prix de gros) | 218,6 | | 214,2 | |
| Frais de commercialisation du G. U. | 3,1 | 1,2 | 2,1 | 0,9 |
| Marge du G. U. | 9,1 | 3,7 | 6,3 | 2,7 |
| Prix de vente au détaillant (prix de détail) | 230,8 | | 222,6 | |
| Frais de commercialisation du détaillant | 4,0 | 1,6 | 4,0 | 1,7 |
| Marge du détaillant | 13,5 | 5,4 | 9,7 | 4,1 |
| Prix de vente au consommateur | 248,3 | 100,0 | 236,3 | 100,0 |

(1) : P. R. : Prix de revient

(2) : Rendement 55 %

(3) : y compris les frais de décorticage

(4) : Si le G. E. vend directement aux détaillants du riz blanc (situation 1), la marge et sa part dans le prix au consommateur sont les suivantes:

| | |
|---|---|
| Abidjan | 18,4 F/kg (7,4%) |
| Bouaké | 12,5 F/kg (5,3%) |

Tableau IV-24 b

Structure du prix du riz artisanal sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké en 1990 (F/kg)

2ème cas : Le grossiste expéditeur (G.E) vend du riz paddy au grossiste urbain (G. U)

| | ABIDJAN | | BOUAKE | |
|---|---|---|---|---|
| | Valeur | % | Valeur | % |
| Prix au producteur (payé par le G.E) | 90,0 | 36,2 | 90,0 | 38,1 |
| Frais de commercialisation du G. E. (paddy) | 18,1 | 7,3 | 15,5 | 6,6 |
| dont transport principal | 10,6 | 4,3 | 8,4 | 3,6 |
| Marge du G. E. | 3,2 | 1,3 | 2,5 | 1,1 |
| P. V. (1) du G. E. au G. U. (prix de gros) | 111,3 | | 108,0 | |
| P. R. (2) du paddy rendu décortiquerie | 113,9 | | 110,6 | |
| Prix paddy pour 1 kg de riz blanc (3) | 207,1 | | 201,1 | |
| P. R. du riz blanc rendu magasin du G. U. (4) | 221,6 | | 215,6 | |
| Frais de commercialisation pour le G. U. | 112,3 | 45,2 | 109,1 | 46,2 |
| Marge du G. U. | 7,2 | 2,9 | 5,5 | 2,3 |
| P. V. du riz blanc au détaillant (prix détail) | 230,8 | | 222,6 | |
| Frais de commercialisation du détaillant | 4,0 | 1,6 | 4,0 | 1,7 |
| Marge du détaillant | 13,5 | 5,4 | 9,7 | 4,1 |
| P. V. au consommateur | 248,3 | 100,0 | 236,3 | 100,0 |

(1) : P. V. : Prix de vente

(2) : P. R. : Prix de revient

(3) : Rendement 55 %

(4) : y compris frais de décorticage

L'examen des structures des prix permet un certain nombre d'observations. Concernant le transport, l'incidence de son prix peut être dégagée à deux niveaux.

a) Au niveau des coûts de commercialisation

Le transport principal occupe une place importante (voir tableau IV-25 établi par nous). Pour le grossiste expéditeur qui est à la base de l'approvisionnement des marchés éloignés, le transport représente plus de la moitié (igname et banane) et près du tiers (riz artisanal) de ses coûts de commercialisation. Par rapport à l'ensemble des coûts de commercialisation supportés par les intermédiaires (grossiste expéditeur, grossiste urbain, détaillant), cette part varie de 28 à 40 % pour l'igname et la banane et de 31 à 33 % pour le riz selon le marché approvisionné (Abidjan ou Bouaké).

Tableau IV-25

Part du transport dans les coûts de commercialisation

| | | Igname | Banane | Riz (1er cas) |
|---|---|---|---|---|
| ABIDJAN | A | 40,6% | 37,1% | 33,3% |
| | B | 56,6% | 58,6% | 38,3% |
| BOUAKE | A | 35,4% | 28,6% | 31,4% |
| | B | 54,7% | 56,1% | 35,6% |

A : part dans l'ensemble des coûts de commercialisation
B : part dans les coûts de commercialisation du grossiste expéditeur

b) Au niveau du prix à la consommation (voir tableau IV-26)
La part du transport est plus faible pour l'approvisionnement de Bouaké. Ceci peut s'expliquer par la position géographique de Bouaké. Située au centre du pays, Bouaké est non seulement un véritable carrefour commercial mais elle est aussi un grand centre de réexpédition. Bouaké qui est encore un département producteur d'igname et de riz, est plus proche des autres zones importantes de production pour ces denrées (par exemple, Bouna, Bondoukou, Korhogo, Dabakala, ...), contrairement à Abidjan.

Lorsque le paddy est expédié directement[1] sans rupture de traction au niveau de la ville de la zone de production (pour décorticage) , la part du transport (2ème cas) est plus faible par rapport au 1er cas : 4 % contre 7 % à Abidjan et près de 3 % contre environ 7 % à Bouaké.

La part du transport principal dans le prix au consommateur est importante. Pour le consommateur final, elle représente plus de 10 % pour l'approvisionnement d'Abidjan en igname et banane et environ 8 % pour celui de Bouaké.
Pour l'approvisionnement de Novalim, cette part ressort à 50 % du prix de l'igname rendue usine, à Abidjan.

Tableau IV-26

Part du transport dans le prix payé par le consommateur final et Novalim

| | Igname | | Banane | Riz (1er cas)* | Riz (2è cas) |
|---|---|---|---|---|---|
| | Cons. final | Novalim | Cons. final | Cons. final | Cons. final |
| ABIDJAN | 10,8% | 50,0% | 14,1% | 7,4% | 4,3% |
| BOUAKE | 7,7% | | 7,6% | 6,9% | 3,6% |

* : y compris le transport local

1- Dans le 2ème cas étudié, c'est le paddy qui est transporté sur longue distance.

Au plan commercial, le grossiste expéditeur réalise de fortes marges sur l'igname et la banane lorsqu'il vend directement aux détaillants (voir tableau IV-23). Mais ce circuit est moins fréquent : il nécessite pour le grossiste expéditeur plus de temps pour vendre et pour reconstituer sa trésorerie (vente à crédit) afin de repartir en brousse.
Dans le circuit le plus long (le grossiste expéditeur vend au grossiste urbain-situation 2), les marges sont à un niveau acceptable pour le riz. Elles atteignent au plus 12 % du prix à la consommation. Mais elles sont excessives pour l'igname (plus de 30 %) et pour la banane (plus de 50 %). Pour ces deux denrées, l'intervention de tous les intermédiaires pèse donc assez fortement sur le prix payé par le consommateur final.

Cependant la présence des intermédiaires en nombre important ne peut être limitée. L'organisation actuelle de l'approvisionnement des marchés éloignés nécessite un travail de fourmi, surtout en amont. La pénibilité de ce travail justifie en partie la présence des collecteurs ou pisteurs .

Par ailleurs, la logique d'écoulement axée principalement sur les besoins de certains producteurs (cas igname et paddy surtout) sur les marchés ruraux correspond bien aux pratiques commerciales de nombreux commerçants remontants (petits grossistes, détaillants nantis). Ces derniers s'approvisionnent souvent en petits lots en sillonnant les marchés hebdomadaires, de sorte qu'on peut noter l'existence d'une certaine osmose entre les modalités de mise en marché des producteurs et ce type de circuit marchand.

En aval, une mutation apparue ces dernières années mérite d'être signalée pour justifier la fonction importante des intermédiaires et donc leur présence incontournable.
En effet, la concurrence entre grossistes urbains installés sur les marchés d'Abidjan, surtout en période de pénurie d'igname et de banane, a produit un nouveau type d'intermédiaires entre grossistes urbains et grossistes expéditeurs ou remontants : les spéculateurs. Pourquoi ? La rupture marquée de l'équilibre entre l'offre et la demande ravive la concurrence entre les grossistes qui cherchent des possibilités d'approvisionnement. Apparaissent alors les spéculateurs qui proposent leurs services aux grossistes urbains ne pouvant s'absenter de leurs magasins pendant une longue période.

Comment le spéculateur opère-t-il ? En général, il vend au grossiste urbain un chargement qu'il n'a pas encore. Il veille toute la nuit pour attendre l'arrivée des camions. Lorsqu'il en intercepte un[1], le spéculateur négocie avec le propriétaire du chargement[2] (grossiste expéditeur ou remontant) un prix toujours en dessous de celui convenu avec son mandant. Il part ensuite avec le véhicule pour livrer le chargement. Le rôle des spéculateurs dont l'activité est similaire à celle des cocksers dans l'organisation de l'affrètement (voir chapitre II) est bien apprécié par les grossistes urbains. Ces derniers ont même tendance à les conserver en les sollicitant de temps en temps en période d'abondance afin de créer des relations de fidélité utiles pour la période de pénurie où l'approvisionnement devient très difficile.

4-2-2 La formation des prix dans le circuit public

Dans le circuit public, le prix du paddy et celui du riz blanc sont fixés par le gouvernement.
La détermination des coûts de commercialisation doit distinguer la collecte du paddy et la distribution du riz : les intervenants mélangent rarement le commerce du paddy et celui du riz blanc.

4-2-2-1 La structure des coûts du paddy

Si les usines respectent le prix officiel de 80 F/kg (bord champ), il n'en est pas toujours de même pour les autres acteurs (grossistes, collecteurs...) qui achètent souvent le paddy à un prix inférieur (60 à 80 F/kg) aux paysans. Ce prix varie selon les conditions de collecte caractérisées par les facteurs suivants :

- la période de commercialisation (pénurie, abondance, fête ou rentrée des classes),
- l'éloignement du producteur par rapport à l'usine ,
- le niveau de service des routes rurales.

Sur la base des informations disponibles, nous avons établi la structure des coûts (compte tenu des coûts moyens observés) pour les commerçants de paddy (voir tableau IV-27).

---

1- Le spéculateur guette souvent l'arrivée des camions au niveau des carrefours situés en amont du marché de gros.
2- Il accompagne son chargement, à bord du véhicule.

Tableau IV-27

Structure des coûts du paddy dans le circuit moderne

| Postes de dépenses | Valeur (F/kg) | % |
|---|---|---|
| Prix moyen au producteur | 78,0 | 82,1 |
| Collecte, groupage paddy | 5,0 | |
| Vannage | 0,6 | |
| Ensachage | 0,5 | |
| Manutention | 0,5 | |
| Transport* | 6,3 | 6,6 |
| Total des frais de commercialisation | 12,9 | 13,6 |
| Prix de revient du paddy rendu usine | 90,9 | |
| Marge commerçant | 4,1 | 4,3 |
| Prix de vente du paddy à l'usine | 95,0 | 100,0 |

* : Le prix de transport généralement pratiqué est de 500 F par sac de 80 kg pour des distances moyennes (<=100 km)

Les coûts moyens de commercialisation du paddy dans les circuits moderne et artisanal sont comparables. La différence entre la structure des coûts du circuit moderne et celle relative au grossiste expéditeur qui vend du paddy (circuit artisanal) tient aux éléments suivants :

- les frais dus aux contrôles routiers sont pratiquement absents au niveau de la collecte officielle. Les barrages routiers sont généralement installés sur les routes à grande circulation. Or la collecte et le transport vers les usines s'effectuent le plus souvent sur des routes rurales,
- les frais de sacherie sont payés par les usines. Ils ne sont donc pas à la charge des commerçants de paddy.

La marge de 4 F/kg qui ressort des calculs correspond à des conditions moyennes de collecte selon les acteurs, les distances d'approvisionnement, etc. Cette marge est comparable à celle que dégage le grossiste expéditeur de paddy dans le circuit artisanal. Elle diminue si le grossiste paie le prix officiel (80 F/kg). Dans ce cas, le prix de revient du paddy rendu à l'usine passe à 93 F et la marge devient 2 F, inférieure à celle obtenue dans le circuit artisanal.

Selon les modalités de la collecte officielle de paddy, l'usine paie 15 F/kg de paddy livré, destinés à couvrir la marge et les frais de ramassage et de transport. Ce barème ne tient pas compte de l'étendue de la zone d'influence des usines. Il constitue d'ailleurs un

important facteur d'inégalité dans les rapports de force entre les commerçants de paddy et les producteurs éloignés dont la marge de négociation se trouve réduite.

Si donc, le grossiste observe le prix officiel et s'approvisionne auprès des producteurs éloignés (plus de 200 km des usines), le barème de 15 F/kg apparaît insuffisant pour couvrir l'ensemble des frais et dégager une marge positive. En effet, les frais de livraison (transport) peuvent augmenter jusqu'à atteindre 10 F/kg[1] portant les frais de commercialisation à 15,8 F/kg. Le prix de revient est alors de 96 F, ce qui conduit à une perte d'environ 1 F/kg.

Cette éventualité explique dans une large mesure la tendance des grossistes à payer le paddy en dessous du prix officiel dans les zones éloignées ou à vendre dans le circuit traditionnel où ils peuvent obtenir un meilleur prix.

Les paysans éloignés ou situés dans les zones d'accès difficile (mauvaises conditions de transport) ont donc du mal à écouler leurs productions dans le circuit moderne qui, avec le prix officiel, garantit pourtant un revenu sur la campagne. Ils préfèrent alors recourir au circuit traditionnel en raison également de l'irrégularité des acheteurs liée elle-même au problème de l'accessibilité qui constitue donc un facteur défavorable dans la collecte officielle. De mauvaises conditions d'accessibilité combinées à la non prise en compte de l'étendue de la zone de collecte pénalisent ainsi la collecte officielle au profit du secteur artisanal.
Cette situation est par ailleurs confirmée par une récente étude de la filière du riz[2]. En comparant les coûts de collecte (ou de commercialisation) avec le barème de 15 F/kg, cette étude établit que :

- le commerçant de paddy qui compresse ses coûts sans payer les frais (facultatifs) de vannage et d'ensachage par exemple, réalise une marge de 1 F/kg si ses "coûts de transport sont minimaux, c'est-à-dire que les conditions routières sont bonnes",
- par contre, celui qui supporte tous les coûts, dégage une marge "négative pour des distances de collecte excessives". Dans le cas des coûts maximaux, la marge de 1 F/kg n'est obtenue que pour de courtes distances qui correspondent à une collecte primaire n'excédant pas 70 à 80 km, soit 35 à 40 km aller-retour.

---

1- Louis Berger International, op. cit., P. 124.
2- Louis Berger International, op. cit., PP. 122-124.

4-2-2-2 La structure des coûts de distribution du riz blanc

La structure du prix du riz blanc officiel présentée en Annexe IV-7 indique que le prix du riz importé est lié à celui du riz local. Il en résulte le barème suivant fixé par le Ministre chargé du commerce :

- Prix de cession de la CGPP et des usines aux grossistes agréés (G. A.) 147,0 F/KG,
- Prix de cession des G.A. aux détaillants 153,5 F/kg,
- Prix à la consommation 160,0 F/kg.

Il ressort de cette structure des prix que le riz officiel est subventionné et représente donc un coût important pour l'Etat . La subvention se repartit comme suit :

- riz importé : 5,9 F/kg
- Soutien aux rizeries : 59,4 F/kg.

Sur la base d'une consommation annuelle estimée à 540 000 t de riz blanc se répartissant de la façon suivante :

| | |
|---|---|
| - riz des usines | 54 000 t (10 %) |
| - riz importé | 338 000 t ( 63 %) |
| - riz artisanal | 148 000 t (27 %), |

l'approvisionnement du marché ivoirien en riz blanc officiel coûte à l'Etat environ 5 202 millions de FCFA, dont 62 % pour les importations et 38 % pour la production locale.

Il est intéressant de remarquer que le riz artisanal[1] qui représente l'essentiel de l'ensemble du riz local, ne bénéficie d'aucune subvention. Par ailleurs, le commerce du paddy artisanal entraîne des coûts comparables à la collecte officielle malgré son rendement plus faible .

Faute de données obtenues auprès de la CGPP et des usines, nous limitons l'étude des coûts de commercialisation aux seuls grossistes agréés et détaillants. Les marges sont déterminées par rapport aux différents prix de cession présentés ci-dessus. La structure des coûts qui en résulte est présentée au tableau IV-28 établi par nous.

[1]- Très peu d'informations précises existent sur le riz artisanal. Il est donc difficile de connaître exactement le tonnage réellement traité par le circuit artisanal. Cette estimation constitue sans doute un minimum.

Tableau IV-28
Structure des coûts de commercialisation du riz officiel

| Postes de dépenses | Valeur (F/kg) | % |
|---|---|---|
| Prix de vente aux grossistes agréés (G. A.) | 147,0 | 91,9 |
| Stockage - location magasin | | |
| (20000 F/mois, 33,3 t de vente par mois) | 0,6 | |
| Patente pour le G. A. (300000 F/an) | 0,8 | |
| Manutention, main d'oeuvre | 0,4 | |
| Transport (1) | 1,0 | 0,6 |
| Total frais de commercialisation | 2,8 | 1,8 |
| P. R. du riz pour le G. A. | 149,8 | |
| Marge moyenne du G. A. (2) | 4,4 | 2,8 |
| Prix moyen de vente du G. A. (3) | 154,2 | |
| Prix de vente aux détaillants | 153,5 | |
| Stockage par le détaillant | | |
| (6500 F/mois, 4 t de vente par mois) | 1,6 | |
| Manutention | 0,3 | |
| Transport sur lieu de vente | 1,2 | |
| Taxe municipale | 0,9 | |
| Total frais de commercialisation | 4,0 | 2,5 |
| Prix de revient du riz pour le détaillant | 157,5 | |
| Marge du détaillant | 2,5 | 1,6 |
| Prix à la consommation | 160,0 | 100,0 |

(1) : Le transport est à la charge du G. A dans un rayon de 100 km autour d'Abidjan et de 50 km autour d'une antenne régionale. Le calcul est effectué pour un rayon moyen de 40 km, le tarif étant de 24,5 F/tkm
(2) : Si le G. A. vend uniquement aux détaillants, sa marge est de 3,7 F/kg
(3) : Le G A vend aux détaillants et aux consommateurs. On suppose la répartition suivante : détaillants 90 %, consommateurs 10 %

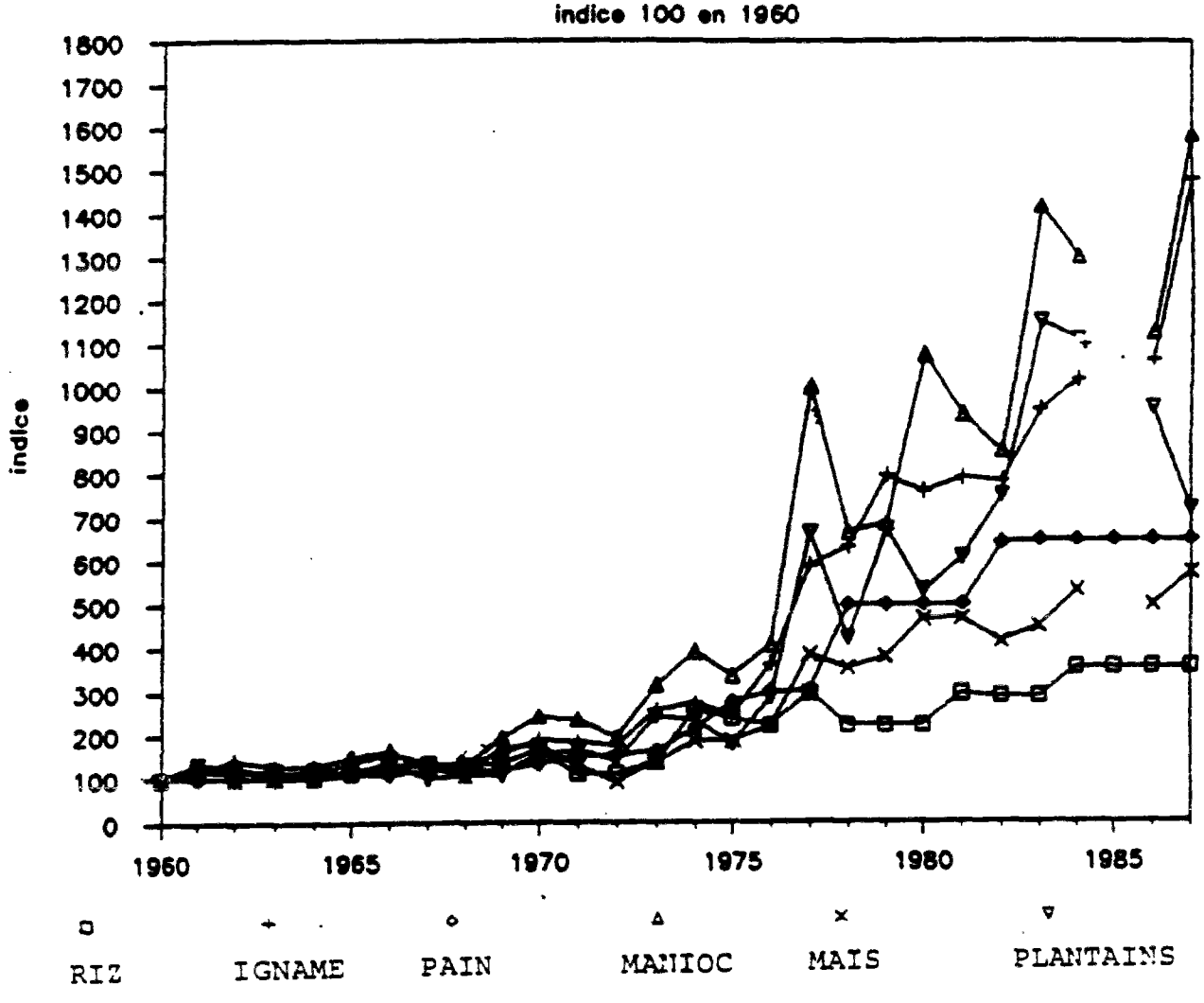
Les frais de commercialisation du riz officiel à la charge des grossistes et détaillants sont relativement faibles. Cette situation s'explique partiellement par :

- la règle des distances selon laquelle le transport au-delà de 100 km et de 50 km autour d'Abidjan et des antennes régionales est payé par la CGPP,
- la règle de quantité minimale qui fait obligation aux grossistes agréés de traiter des tonnages assez importants, ce qui permet de réduire les coûts unitaires,
- les ventes moyennes élevées des détaillants (plus de 160 kg/jour, soit environ 3 sacs par jour).

Le prix à la consommation étant fixé par l'Etat, il demeure constant dans le temps, contrairement à ceux de l'igname, de la banane plantain et du riz artisanal qui peuvent être multipliés respectivement par 3,5, 1,14 et 1,43 en période de pénurie[1]. C'est là, un des termes importants de la concurrence entre le riz officiel et les produits vivriers locaux. Actualisant en 1988 une étude réalisée en 1984 par R. D. HIRSCH, Louis Berger International (un Bureau d'Etudes)[2] confirme que l'évolution du prix du riz par rapport à ceux des autres produits vivriers (voir figure IV-8) constitue implicitement un facteur d'encouragement de la consommation de riz en Côte d'Ivoire.

Figure IV-8

Evolution des prix des produits vivriers




Source : Louis Berger International op. cit., P. 192.

1- D'après les relevés de prix de l'OCPV.

2- Louis Berger International, op. cit., PP. 192-193.

La production du riz local par les usines entraîne des subventions beaucoup plus élevées que celles nécessitées par les importations (59,4 F/kg contre 5,9 ). Pour l'Etat, le riz local coûte donc plus cher, ce qui explique en partie qu'il soit fait appel à des importantes croissantes de riz.

Le deuxième type de concurrence est lié au problème même d'adaptation des secteurs moderne et artisanal au marché intérieur. Le secteur artisanal présente une certaine capacité à produire du riz de meilleure qualité gustative répondant bien aux besoins des consommateurs. En effet, les acteurs qui traitent de petites quantités individuellement, peuvent procéder à la séparation des variétés et réaliser un usinage à la "carte". A l'inverse, les rizeries industrielles traitent un "riz tout-venant" du fait même de l'importance des quantités de paddy achetées et stockées qui rendent inévitables les mélanges de variétés[1]. Ces facteurs expliquent que l'essentiel de la production locale de riz s'écoule dans le secteur traditionnel qui se trouve donc favorisé.

## 5- L'APPROVISIONNEMENT DES ZONES RURALES

L'analyse des flux a montré l'existence d'échanges entre les départements de l'intérieur du pays, producteurs de cultures vivrières. L'intensité de ces échanges est variable selon la période de commercialisation et la possibilité de substituer un produit du département à des produits extérieurs. Par exemple, en période de pénurie, lorsque les distances d'approvisionnement deviennent importantes, les grossistes exerçant sur les marchés des zones cultivant des produits substituables, cessent ou ralentissent leurs activités. Il en est ainsi dans la région de Bondoukou, à l'Est. Le marché de Bondoukou est notamment approvisionné en banane plantain par la sous-préfecture de Tanda située à proximité (60 km environ). Lorsque les disponibilités de la région sont épuisées et qu'il y a pénurie (juin-juillet), les grossistes refusent tout déplacement pour s'approvisionner dans les grandes régions productrices éloignées (Centre-Ouest, Sud-Ouest). Ce comportement est dicté par les facteurs liés suivants qui sont généralement avancés comme raisons :

- la cherté du transport résultant de l'éloignement de Bondoukou,
- la cherté de la banane dans les zones de production, en période de pénurie ,
- le report de la consommation de banane des populations sur les ignames précoces très prisées dont Bondoukou est grande productrice et qui apparaissent sur le marché en juillet-août, c'est-à-dire en même temps que la pénurie de banane.

---

[1]- Pour de plus amples détails, voir Louis Berger International, op. cit.

Mais en suivant les acteurs économiques à travers les circuits marchands, on se rend compte que ces échanges concernent seulement les villes de ces zones productrices. Les ruraux s'y rendent donc (souvent en taxi-brousse) pour effectuer leurs achats.
Seul le riz officiel provient des villes pour être présent sur les marchés ruraux. C'est ainsi que l'on rencontre sur les marchés des villages éloignés des centres urbains, du riz importé. Il est alors vendu en détail, à la cope[1], soit environ 300 à 350 F/kg.
Nous ne pensons pas que le riz importé concurrence ainsi les produits locaux. La disponibilité de ce riz sur toute l'année offre aux ruraux la possibilité de bien passer les périodes de pénurie d'autant que les marchés ruraux ne sont jamais alimentés en produits vivriers locaux venant des commerçants installés en ville.

## CONCLUSION DU CHAPITRE IV

A l'issue de l'analyse du système production commercialisation des produits vivriers, nous indiquons ci-après, en guise de conclusion, les enjeux les plus marquants concernant :

- l'intervention des trois principaux types d'acteurs (l'Etat, les producteurs et les commerçants),
- les termes les plus significatifs de la concurrence qui existe entre le riz officiel et les produits vivriers traditionnels d'une part, et de l'autre, entre les cultures vivrières et les cultures d'exportation,
- les circuits de commercialisation et l'importance du transport dans ces circuits.

### 1°) L'Etat est très présent dans le développement du commerce

Comme pour le développement des activités agricoles et industrielles, l'Etat est encore un acteur important du secteur commercial. Toutefois dans ses actions commerciales il y a une volonté constante d'assurer la promotion de l'initiative privée dans le développement du commerce.

Dans le souci donc de permettre aux acteurs économiques de mieux répondre aux besoins d'alimentation des villes, l'Etat met en oeuvre un certain nombre de mesures dirigistes. Il est ainsi créé dans les années 70, des organismes publics pour encadrer, organiser la commercialisation des produits vivriers et finalement, aider à promouvoir l'initiative privée. Il s'agissait pour l'Etat de faire face à l'inorganisation du commerce des produits vivriers et de satisfaire dans les meilleures conditions l'accroissement de la demande urbaine.

---

[1]- Unité de mesure traditionnelle équivalant à environ 100 g.

Mais les résultats des actions entreprises par l'Etat dans le commerce des produits vivriers sont très peu satisfaisants. Les organismes publics ont fait une concurrence déloyale aux acteurs privés. Disposant de subventions et de moyens logistiques importants, ces organismes ont écrasé les acteurs privés qu'ils avaient mission de servir, d'assister, d'encadrer, d'aider et de former afin de moderniser les circuits commerciaux. L'objectif d'utiliser les organismes publics comme modèle pour tirer le secteur commercial n'a pas été atteint, ces organismes ayant dévié de leur mission fondamentale pour intervenir directement dans la commercialisation des produits vivriers. Néanmoins, en agissant comme commerçants, les organismes publics ont élaboré des modèles d'organisation dont les acteurs économiques privés (du secteur artisanal) peuvent s'inspirer à l'avenir, avec des adaptations judicieuses. Il s'agit, par exemple, de la distribution des produits vivriers à partir d'un réseau de points de vente équipés de chambre froide et installés aussi bien à Abidjan qu'à l'intérieur du pays.

Tirant les leçons de son intervention dans le commerce des produits vivriers (par l'intermédiaire des organismes publics) au cours de la décennie 70-80, l'Etat introduit une inflexion importante dans sa politique commerciale. Tout en affirmant sa préoccupation d'encadrer le commerce, l'Etat décide de ne plus se substituer aux acteurs privés pour la distribution des produits alimentaires traditionnels. Pour ces produits, il est donc crée l'OCPV pour assurer la promotion de la commercialisation des produits vivriers en aidant les acteurs, l'objectif final étant l'amélioration de la distribution. Mais l'Etat continue de jouer un rôle de commerçant en se réservant la distribution des produits stratégiques avec la création de la CGPP qui détient le monopole du commerce du riz officiel.

Ce bref rappel des actions commerciales publiques souligne la présence constante de l'Etat pour la promotion de l'initiative privée dans le développement des activités économiques de la Côte d'Ivoire (agricoles, industrielles, commerciales). Il révèle un effet pervers de l'intervention de l'Etat dans le secteur commercial qui surtout un secteur traditionnel privé, qui concerne les deux points suivants :

a) L'incursion des organismes publics dans la commercialisation des produits vivriers traduit une certaine incompatibilité des rôles de l'Etat en tant qu'acteur économique et en tant qu'arbitre qui fixe les règles du jeu. Cette situation conduit (cas des deux riz officiels, par exemple) parfois à des conditions de concurrence inégales entre le riz local et le riz importé.

b) Au delà de cet aspect, c'est le problème même de l'efficacité de l'intervention publique qui est posé, surtout que l'inflexion importante introduite dans la politique commerciale de l'Etat n'a pas permis d'améliorer le rendement des rizeries industrielles et le commerce du riz domestique dont l'écoulement est freiné par un certain nombre de rigidités.

2°) Les principales difficultés des producteurs...

La périssabilité et les difficultés de conservation constituent pour les paysans des contraintes majeures de la production des produits vivriers. La recherche a mis au point des méthodes modernes de conservation. Mais elles sont pour le moment inaccessibles aux paysans, à cause notamment de leurs coûts relativement élevés qui les mettent hors de portée des paysans, ce qui représente un obstacle à leur vulgarisation en milieu rural. Les méthodes traditionnelles de conservation, malgré leur précarité, seront donc de mise encore pour longtemps avec notamment les conséquences suivantes :

- nécessité de brefs délais de commercialisation,
- pertes importantes si les paysans ne trouvent pas relativement vite des acheteurs,
- impossibilité d'étaler les ventes pour agir sur le marché et améliorer le revenu des paysans.

Les producteurs vendent en général mal leurs produits, sauf ceux qui passent par des mouvements associatifs (GVC ou Union de GVC). Ces derniers profitent du pouvoir de négociation renforcé de leur regroupement pour obtenir des conditions de vente uniformes dans leur zone et un prix meilleur. L'intervention des GVC (ou Unions de GVC) permet aux paysans membres de bénéficier de la rémunération de leurs activités de collecte et de groupage primaire sous forme de ristournes payées par les commerçants. Toutefois, les GVC des zones éloignées et difficiles d'accès ont un poids moins important que ceux des zones proches des grands centres urbains. Alors que ceux-ci arrivent à se positionner de façon incontournable[1], les premiers sont parfois évités, les commerçants pouvant traiter directement avec les membres.

Les problèmes de financement et d'accessibilité sont des contraintes sévères se traduisant par la réduction du pouvoir de négociation des paysans.
Le financement de la campagne agricole des produits vivriers constitue une préoccupation constante pour les producteurs. Avec l'absence des banques commerciales et de la banque de développement agricole du secteur des produits vivriers, le pouvoir de négociation des paysans est fragilisé dans les rapports commerciaux avec les grossistes dont les pratiques commerciales[2] les affaiblissent dans la négociation des prix.

---

1- Du fait surtout de la régularité des commerçants qui permet de faire jouer la concurrence entre acheteurs.

2- Achat à l'avance de la récolte en préfinançant la production ou en accordant aux paysans des prêts pour les aider à satisfaire leurs besoins d'argent pendant la rentrée des classes, au moment de payer les manoeuvres agricoles.

Les difficultés d'accessibilité pèsent par ailleurs dans les rapports de force au détriment des paysans des zones reculées et/ou présentant de mauvaises conditions de transport. Ceci est particulièrement frappant dans le cas du circuit public du riz officiel qui, bien que disposant d'un prix officiel, peut être acquis dans certaines conditions à un prix inférieur.

3°) ... et des commerçants

Les activités des grossistes et les rapports qu'ils entretiennent avec les autres acteurs en amont et en aval se caractérisent par l'existence de réseaux ethniques ou familiaux à travers lesquels circulent les informations et s'écoulent les produits.

Au chapitre des contraintes, les caractéristiques suivantes de la production vivrière en Côte d'Ivoire entraînent d'énormes difficultés à la commercialisation et à l'approvisionnement des centres urbains de consommation : la dispersion des plantations et leur éloignement des grands axes de circulation[1], la faible taille des producteurs qui mettent en vente de petits lots.

L'atomisation de l'offre de produits vivriers conjuguée avec le mauvais état des pistes constituent des soucis majeurs au niveau des opérations de collecte et du groupage primaire. Il en résulte de longues tournées de collecte et de longues immobilisations des véhicules "en brousse".

Compte tenu de ces difficultés, les commerçants utilisent :

- de petits véhicules (camions 5 ou 10 t de CU) pour l'approvisionnement des marchés urbains, même éloignés,
- les services de collecteurs en zone de production ; ceux-ci jouent donc un rôle capital dans l'écoulement des produits.

Les commerçants qui opèrent en général individuellement n'ont pas accès au système bancaire pour le financement de leurs activités. Dans les opérations de commercialisation, ils réalisent des rotations lentes en raison de la dispersion et de la faible taille des producteurs en amont mais aussi du système des ventes à crédit en aval qui rallonge les délais de reconstitution de la trésorerie (3 à 5 jours selon le produit) avant de repartir pour une autre tournée de collecte.

Un autre problème qui se pose aux commerçants est l'importance des pertes enregistrées lors du transport et du stockage. Elles peuvent atteindre en moyenne 7 % pour l'igname et 15 % pour la banane plantain. Pour ces deux produits, le chiffre d'affaires des grossistes peut donc porter respectivement sur 93 % et 85 % des quantités achetées.

---

1- A cause notamment de la pratique de la culture extensive ou itinérante qui conduit les paysans à s'enfoncer de plus en plus dans la forêt, augmentant ainsi les distances d'approvisionnement.

4°) au niveau des circuits marchands

Les principales zones de production sont en général éloignées des grands centres urbains de consommation. Il en résulte des transports longs qui entraînent des pertes considérables sous l'effet conjugué de la fragilité des produits (banane, igname), de la chaleur, de l'inadaptation des véhicules, des mauvaises conditions de transport en zone de collecte.

Malgré cette situation, dans leur fonctionnement, les circuits de commercialisation n'entraînent aucune rupture d'approvisionnement des villes en dehors des pénuries qui sont liées essentiellement au calendrier agricole des produits.

5°) au niveau de la concurrence entre produits

L'analyse du système production-commercialisation du riz révèle une concurrence assez vive d'une part, entre riz importé et riz usiné localement (les deux riz officiels), d'autre part entre riz artisanal et riz usiné (les deux riz domestiques). Nous en indiquons les termes et les facteurs les plus significatifs, sans ordre d'importance.

* La concurrence au niveau du riz officiel

- les pratiques commerciales de la CGPP s'avèrent défavorables au riz des usines et freinent la collecte officielle du riz paddy,
- les ventes de riz importé permettent de financer en partie le transport du riz officiel (péréquation) et les subventions accordées aux rizeries industrielles,
- du point de vue de l'Etat, la production locale du riz coûte plus cher puisqu'elle nécessite des subventions plus élevées que le riz importé.

Ces aspects de la concurrence expliquent partiellement le déclin de la production locale et donc l'importance croissante des importations qui ne devaient être qu'un appoint.

* La concurrence au niveau du riz domestique

- on remarque dans le circuit artisanal une osmose entre les producteurs et acheteurs de paddy, liée à leurs pratiques commerciales (faibles quantités traitées régulées par les nécessités financières des paysans),
- le différentiel de 15 F/kg rémunérant la collecte et le transport du paddy (livraison à l'usine) ne tient pas compte de l'étendue de la zone de collecte ni de la qualité des routes,
- les grossistes du secteur artisanal utilisent des incitations financières (achat du paddy à un prix supérieur au prix officiel, ou octroi de crédits) au cours de leur collecte.

Pour ces raisons, le secteur artisanal draine l'essentiel du riz produit localement.

Mais les cultures vivrières présentent parfois des complémentarités avec les cultures d'exportation lorsque les paysans les associent.
Dans le Nord, la rotation coton-cultures vivrières sur les mêmes exploitations permet de maintenir la fertilité du sol. De plus, le coton, en générant des revenus plus importants permet aux paysans de disposer de ressources nécessaires aux dépenses qu'entraînent les produits vivriers cultivés simultanément avec le coton. Au plan du transport, les paysans profitent des circuits de ramassage du coton pour acheminer les engrais des produits vivriers, les deux opérations ayant lieu à la même période.
En revanche au Sud, l'association cacao-banane défavorise la banane. Les paysans privilégient la vente du cacao. Les périodes de commercialisation des deux produits se chevauchant, les activités des GVC de cacao n'intègrent pas la mise en marché de la banane. Pourtant les membres cultivent simultanément ces deux produits.
L'écoulement de la banane est confronté à des difficultés liées à la préférence des transporteurs à affecter (en priorité) leurs camions à la traite du cacao qui recouvre la période d'abondance de la banane plantain (novembre - mars). En effet, le transport du cacao est plus rémunérateur.

6°) Intérêt de la prise en compte du contexte socio-économique et importance du transport

Placé dans son environnement socio-économique, le système production-commercialisation des produits vivriers s'avère riche d'informations relatives notamment aux pratiques commerciales des acteurs, à la prédominance des circuits indirects longs et à la division des tâches. On comprend également mieux comment certains faits culturels (fête traditionnelle des ignames), la fragilité des produits et les opportunités commerciales du marché (hausse des prix) peuvent compromettre le développement de la transformation industrielle des produits vivriers dits traditionnels, que nous avons présentée comme un débouché d'avenir.
Au nombre de ces facteurs socio-économiques défavorables, il y a aussi le transport (50 % des coûts d'approvisionnement) qui est visé comme poste de dépense à compresser pour rendre la transformation de l'igname et du manioc compétitive sans affecter le revenu des paysans.

De même il faut souligner notamment :

- l'importance du prix du transport dans les prix à la consommation et dans les coûts de commercialisation,
- l'urgence, la régularité et la rapidité du transport nécessitées par la fragilité même des produits qui constituent une contrainte aussi importante que les mauvaises conditions de collecte (dégradation des pistes, dispersion et faible taille des producteurs) à leur écoulement pour traverser les circuits de commercialisation.

Les circuits de commercialisation ont permis de connaître le rôle et l'organisation des principaux acteurs économiques qui y interviennent pour finalement établir les flux entre les zones de production et de consommation. La description et l'analyse de ces circuits ont fait apparaître la complexité de l'environnement socio-économique de l'écoulement des produits vivriers. On note l'existence d'une diversité de cas. Tout en essayant de faire une mise à plat du système, nous avons opéré des choix. Pour cerner une réalité complexe, les aspects essentiels retenus ont été analysés en profondeur. Les cas balayés couvrent ainsi :

- les acteurs économiques privés du secteur artisanal (producteurs, commerçants) et du secteur moderne (organismes publics, sociétés agro-industrielles),
- les contraintes rencontrées et les stratégies élaborées pour l'approvisionnement des villes situées dans ou en dehors de la zone de production,
- les types de circuit (circuit direct, indirect long, indirect court).

Il convient de souligner l'ouverture effectuée avec l'examen des enjeux relatifs à l'association ou à la concurrence cultures d'exportation/cultures vivrières, d'une part et d'autre part, à la concurrence riz importé/riz local. L'analyse y a gagné en richesse et en originalité du point de vue des résultats liés notamment à la prise en compte du contexte socio-économique, à la compétition entre :

- les produits alimentaires importés et les produits domestiques,
- les circuits publics et les circuits privés.

Le travail lourd et difficile de description et d'analyse des circuits, avant de traiter du transport proprement dit, apparaît donc comme une nécessité pour vraiment comprendre le transport conformément à notre préoccupation de le référer aux activités de distribution, commercialisation (voir introduction du présent mémoire).

Mais comment les produits circulent-ils à travers le système production-commercialisation ? Quelles étapes franchissent-ils depuis les champs jusqu'aux marchés urbains pour faire l'objet des transactions entre les acteurs ? Quels types d'organisation président aux mouvements des produits ? Les circuits marchands éclairent peu ces questions.

L'approche par le transport apparaît alors comme complémentaire à l'analyse géographique de la production et à celle des circuits de commercialisation. Elle permet de mieux cerner les conditions d'écoulement de la production vivrière. Cette insertion du transport dans la production-commercialisation est également nécessaire pour saisir les réponses que le transport peut apporter aux difficultés d'écoulement rencontrées par les acteurs pour finalement améliorer les conditions économiques d'approvisionnement des centres de consommation.

Ces préoccupations se trouvent au centre même de l'analyse de la chaîne de transport qui constitue l'objet du chapitre V.

# CHAPITRE V

# CHAINE DE TRANSPORT ET ECOULEMENT DES PRODUITS VIVRIERS EN COTE D'IVOIRE

Ce chapitre a pour objet l'analyse de l'intégration du transport dans les circuits marchands des produits vivriers dont il constitue un véritable pivot.
La préoccupation essentielle est moins l'examen d'un point de vue classique et peu enrichissant du transfert des produits entre les différentes étapes du système de production-commercialisation, que l'analyse :

- de l'organisation et des conditions de transport,
- des obstacles inhérents à l'écoulement des produits vivriers,
- de l'intervention et des stratégies correspondantes des acteurs économiques au niveau de la commercialisation.

Cette analyse est conduite en termes de chaîne de transport. Cette approche plus heuristique permet d'animer les circuits, de les rendre plus vivants et de bien comprendre l'insertion du transport dans ces circuits. Il s'agit finalement de bien apprécier quelles réponses le transport apporte aux contraintes de l'écoulement et au problème de développement des zones productrices, d'autant que les zones de production et de consommation de produits vivriers sont dispersées sur le territoire national et ne se recouvrent que très rarement.

## I- LA CHAINE DE TRANSPORT : ETABLISSEMENT ET ANALYSE

### 1- IDENTIFICATION ET CARACTERISTIQUES

#### 1-1 Méthode de reconstitution de la chaîne de transport

L'établissement de la chaîne de transport des produits vivriers, en Côte d'Ivoire, repose sur les enquêtes réalisées auprès des producteurs, des commerçants et des transporteurs. Les observations et informations ainsi obtenues ont été complétées par l'exploitation des monographies disponibles sur les produits étudiés. Il ressort de ces

investigations que la chaîne de transport comporte :

- des points de concentration des produits, qui en constituent des noeuds. Les produits qui sont regroupés en un de ces noeuds font l'objet de transaction et sont ensuite transférés à un autre noeud,
- des parcours suivis par les produits d'un noeud à un autre ; ces parcours ou maillons sont caractérisés par les variables suivantes[1] : la nature de l'infrastructure, la distance, les moyens de transport utilisés (motorisés ou non), les acteurs qui assurent l'écoulement des produits.

1-2 Les principaux points de concentration des produits

Les enquêtes et l'exploitation des monographies permettent d'identifier les principaux points où les produits sont chargés ou déchargés. On distingue donc les points de concentration suivants :

- le champ : c'est le point de départ de l'écoulement des produits (hormis le riz blanc). Le champ tient une place de première importance dans la mise en marché des produits vivriers. Une part importante du trafic interrégional de produits vivriers a pour origine le champ. Les enquêtes origines-destinations 1986 (DCGTX, Plan National de Transport) indiquent que le champ est le lieu de chargement de 80 % du tonnage pour la banane plantain, 59 % pour l'igname et 35 % pour le riz paddy,
- le village : des paysans constituent des stocks au village où ils attendent le passage des commerçants pour vendre, les produits étant amenés des champs,
- le marché rural hebdomadaire (MRH) : une partie des stocks constitués au village est écoulée sur le MRH,
- le marché de la ville située dans la zone de production (ville désignée pour la suite par VZP) : ce marché est alimenté à partir du champ, du village ou du MRH,
- le centre de réexpédition de Bouaké : ce noeud caractérise l'écoulement de la banane plantain et de l'igname. Il constitue une étape importante du fait de la position géographique de Bouaké qui en fait un carrefour commercial,

[1]- Voir par exemple, KEITA (K. Basile), *Transports et enjeux vivriers en Afrique : le cas du Mali*, Caen, Paradigme, 1988, P. 94.

- le marché de la ville éloignée de la zone de production ou ville de consommation finale : c'est le point final de la chaîne de transport, qui constitue le principal débouché de la production vivrière.

Dans le cas du riz officiel, il existe aussi bien dans l'espace rural que dans l'espace urbain, des points de concentration spécifiques qu'il importe d'indiquer. Il en est ainsi :

- du centre de collecte, du silo par lesquels le paddy peut transiter avant son évacuation vers une rizerie industrielle,
- du port d'importation du riz blanc qui représente selon les enquêtes DCGTX 1986, 21 % des lieux de chargements des trafics de riz blanc saisis. C'est à partir du port que le riz importé est transporté à l'intérieur du pays,
- de l'antenne régionale (ou centre de distribution) de la CGPP alimentée à partir du port ou de la rizerie industrielle.

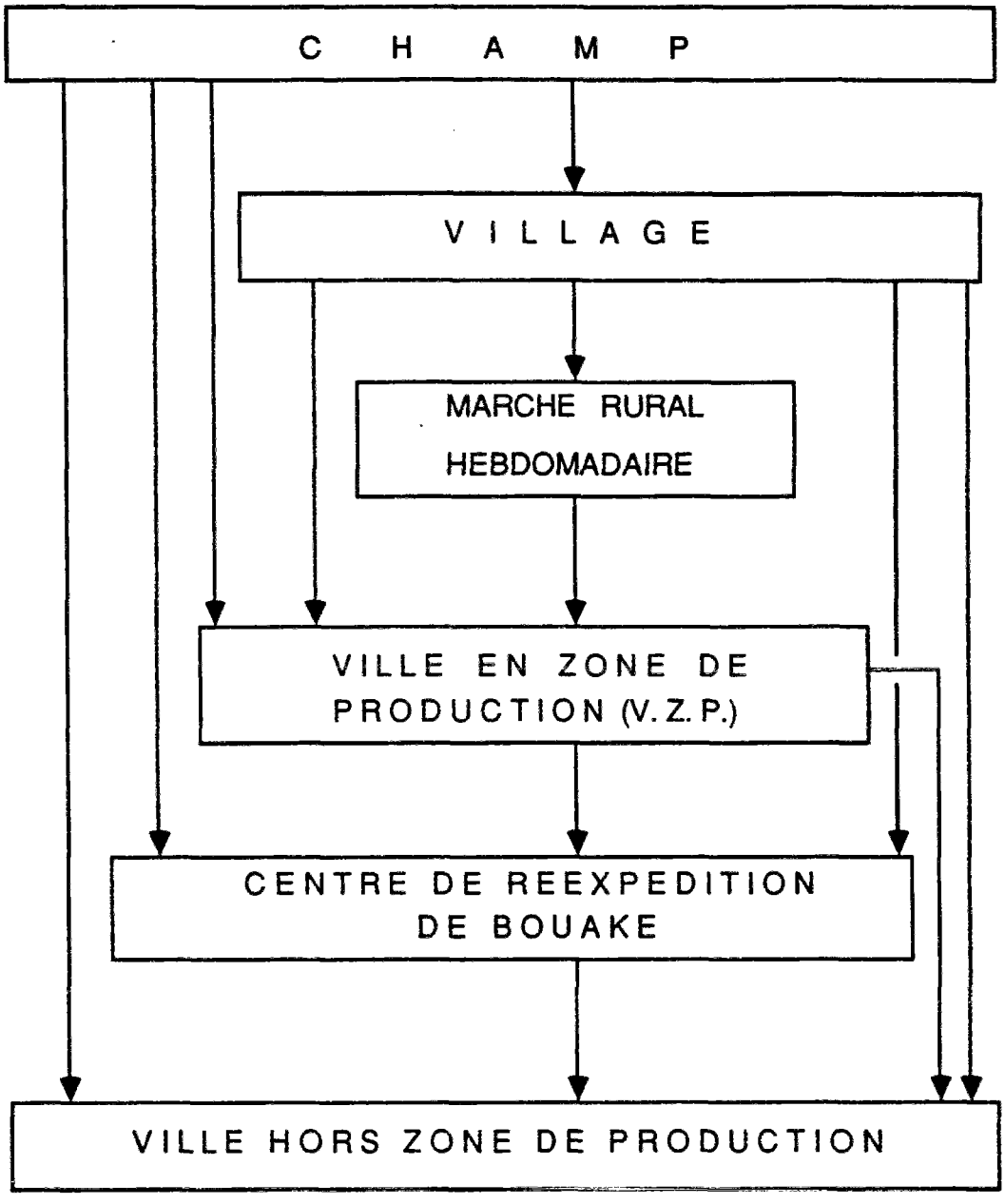
Pour tenir compte de ces points spécifiques, nous établirons la chaîne de transport en distinguant les produits vivriers traditionnels (igname, banane plantain et riz artisanal) et le riz officiel (riz importé et riz domestique usinés par les rizeries industrielles).

## 2- LA CHAINE DE TRANSPORT DES PRODUITS TRADITIONNELS

En attendant d'aborder l'organisation proprement dite du transport (voir paragraphe III de ce chapitre), il est retracé ici les principaux maillons parcourus par les produits. Après leur regroupement dans le champ, les produits suivent deux ou trois itinéraires possibles schématisés par la figure V-1, pour faire l'objet de transactions. Ils sont ainsi évacués vers les différents noeuds identifiés précédemment entre lesquels s'effectue donc une activité de transport.

Figure V-1

Schéma général de la chaîne de transport des produits vivriers traditionnels (igname, banane plantain, riz artisanal)

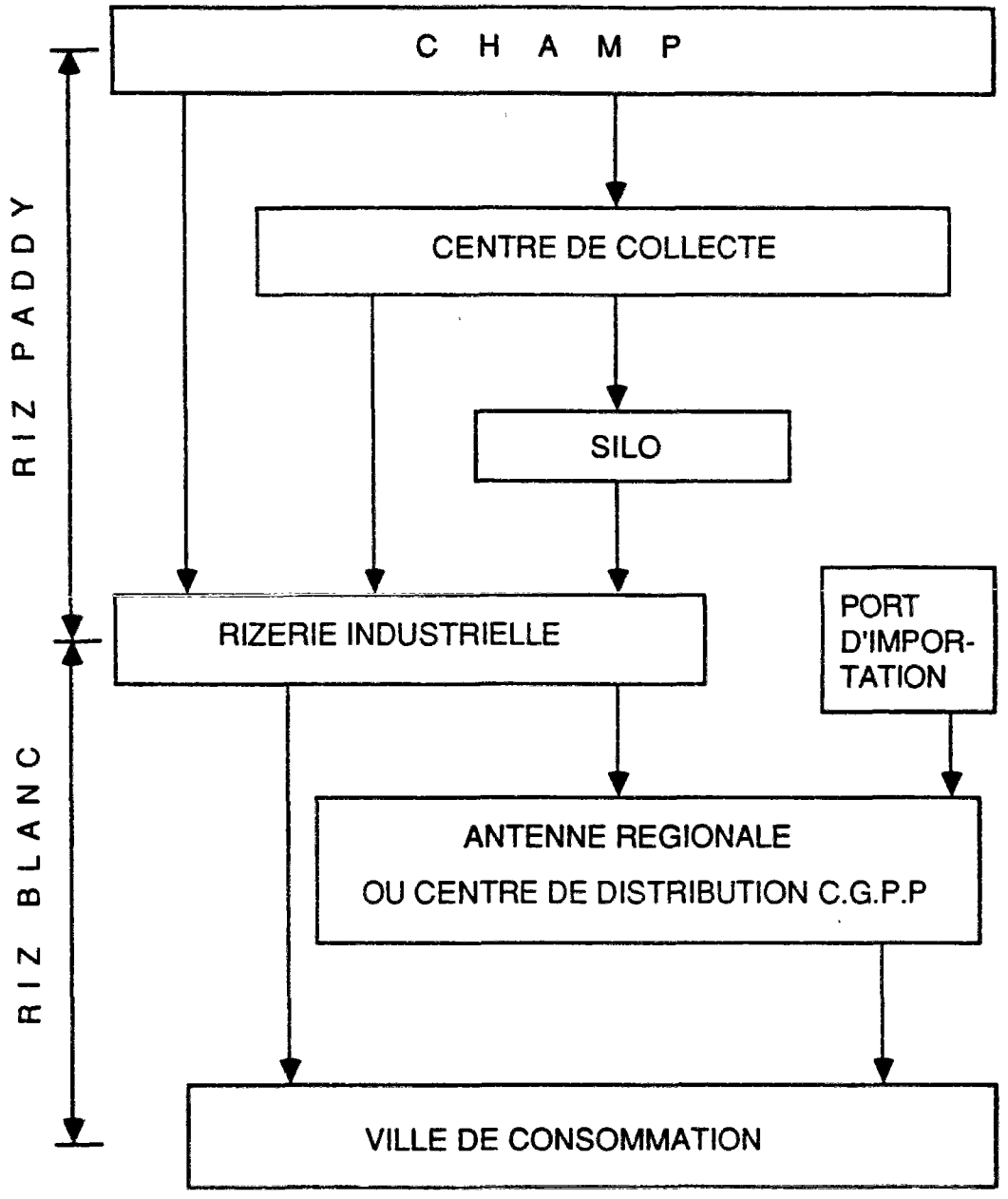



3- LA CHAINE DE TRANSPORT DU RIZ OFFICIEL

Le transport du riz officiel s'effectue selon un schéma (voir figure V-2) plus simple que dans le cas des produits vivriers traditionnels. Cela s'explique par le faible nombre de types d'acteurs intervenant dans la distribution du riz blanc officiel. Ces acteurs se limitent pour l'essentiel à la CGPP qui en détient le monopole, aux riziers industriels et aux grossistes agréés qui assurent la distribution du riz blanc dans les villes.

Figure V-2

Schéma de la chaîne de transport du riz officiel
(Riz blanc importé, riz blanc et riz paddy locaux des usines)



## II- CONDITIONS DE TRANSPORT ET DISPARITES REGIONALES

La présentation des conditions de transport des produits vivriers est effectuée en distinguant deux segments de marché de transport :

- le transport local qui concerne la circulation des produits à l'intérieur de la zone de production ; ce transport s'effectue à l'échelle régionale,
- le transport interrégional qui transfère les produits de la zone de production (depuis le champ, le village ou la VZP) jusqu'aux grands centres urbains de consommation situés en dehors de la zone de production (cas de l'igname et de la banane plantain) ou qui achemine le riz blanc officiel du port vers les antennes régionales de la CGPP.

Mais auparavant, il convient de présenter sommairement le milieu même des transporteurs qui assurent le transport des produits vivriers.

### 1- LE MILIEU DES TRANSPORTEURS ET L'ECOULEMENT DES PRODUITS VIVRIERS

#### 1-1 Offre de transport et contraintes à l'écoulement des produits vivriers

En Côte d'Ivoire, le transport des produits vivriers est essentiellement dominé par de petits véhicules, même pour le transport à longue distance.

Le tableau V-1 indique la part de marché des différents types de véhicules affectés au transport des produits vivriers.

Tableau V-1

Répartition en pourcentage des quantités transportées selon le produit et le type de véhicule utilisé

| Produit | Camtte-Fourgtte* | Camion CU 5 t | Camion CU 10 t | Camion CU 15-20 t | E. A.** | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Banane | 16,1 | 61,2 | 13,7 | 4,6 | 4,4 | 100,0 |
| Igname | 21,8 | 38,1 | 30,5 | 4,0 | 5,6 | 100,0 |
| Paddy | 5,8 | 22,3 | 17,9 | 8,1 | 45,9 | 100,0 |
| Riz blanc | 3,1 | 5,2 | 6,3 | 10,8 | 74,6 | 100,0 |

* Camtte : Camionnette; Fourgtte : Fourgonnette ** E. A : Ensemble Articulé

Source : Enquêtes DCGTX 1986

En transport interurbain[1], les camions de 5 et 10 t de CU sont les plus utilisés pour la banane plantain et l'igname pour lesquels ces types de véhicules ont transporté ensemble respectivement environ 75 % et 69 % des tonnages.
Pour le paddy et le riz blanc, les ensembles articulés dominent (respectivement 46 % et 75 % des tonnages) à cause :

- de la collecte officielle de paddy assurée par les rizeries industrielles qui couvrent des distances importantes et pratiquent des chargements moyens élevés,
- de l'approvisionnement des antennes régionales et des grands chargeurs comme les grandes maisons de commerce, par exemple, qui réalisent des chargements moyens élevés (cf enquêtes INRETS-LET déjà citées).

L'importance de la collecte artisanale de paddy et des quantités de riz blanc artisanal montrée au chapitre IV n'est pas reflétée par le tableau V-1. Cela tient notamment aux deux raisons suivantes :

- la localisation des postes d'enquêtes DCGTx ne permet pas de saisir les flux locaux (courtes distances) de paddy et de riz blanc qui sont diffus dans le secteur artisanal,
- le paddy et le riz blanc qui sont commercialisés dans le secteur artisanal au niveau des villes éloignées des zones de production font l'objet également de transport mixte. Or les enquêtes DGGTx concernent le transport des marchandises assuré par des véhicules traditionnellement affectés à ce type de transport (camions, camionnettes,...).

Si on adopte une approche transversale aux régions, l'analyse de l'offre de transport montre que les véhicules sont localisés dans les principaux centres urbains des zones de production. Les zones exportatrices sont inégalement dotées en véhicules pour le transport des produits vivriers (voir tableau V-2). D'une manière générale, il n'existe pas de véhicules dans les villages.

---

[1]- Les postes d'enquêtes étaient implantés en rase campagne.

Tableau V-2

Offre de transport par centre urbain (zone exportatrice) et par type de véhicule

| | Camion 5 t | Camion 10 à 15 t | Total |
|---|---|---|---|
| Daloa | 19 | 49 | 68 |
| Bouaké | 110 | 150 | 260 |
| Korhogo | 10 | 96 | 106 |
| Bondoukou | 31 | 69 | 100 |
| Bouna | 10 | 30 | 40 |

Ces véhicules qui ont été recensés auprès des sections locales du Syndicat des transporteurs, ne sont pas affectés exclusivement au transport des produits vivriers.
Outre cette offre locale, le transport des produits vivriers bénéficie également de l'apport des véhicules des petits centres urbains environnants, des véhicules appartenant à des commerçants, des véhicules "étrangers" de passage.

L'insuffisance de l'offre locale conduit souvent :

- les grossistes étrangers à venir s'approvisionner avec un véhicule vide loué dans la ville où ils sont installés,
- les paysans à partir dans un département éloigné pour chercher un véhicule, ce qui prend du temps et décourage leur initiative de se rendre sur le marché urbain pour vendre.

Deux autres facteurs freinent l'écoulement des produits vivriers. Le premier réside dans la concurrence exercée par d'autres produits agricoles au niveau du transport assuré par les petits véhicules (camionnettes, camions 5 ou 10 t).
A l'Est par exemple, selon les acteurs économiques rencontrés, les transporteurs d'Abengourou affectent en priorité leurs véhicules à l'évacuation des légumes (piment, gombo, tomate...) au détriment de la banane plantain qui nécessite de longues immobilisations des véhicules.
Les transporteurs de Bouna se détournent de l'igname (produit leader dans cette partie du pays) pour se consacrer au transport de la noix de karité (mai-juillet). La raison essentielle avancée tient à la régularité de ce transport qui permet d'effectuer plusieurs voyages consécutifs par semaine. Il en est de même à Bouaké pendant la saison des oranges.
Au Centre-Ouest (Daloa), et au Sud-Ouest (San Pédro, Soubré), le café et le cacao mobilisent l'essentiel des petits camions qui réalisent le ramassage et l'approvisionnement des usines au détriment de l'igname et de la banane plantain. Cette concurrence du café et du cacao, au niveau du transport, est moindre à Bondoukou où ces deux produits sont peu cultivés, si on se limite à l'offre locale de camions. Mais les

véhicules des départements voisins comme Tanda, Agnibilékro, Koun-Fao gros producteurs de café et cacao, qui renforcent d'ordinaire le parc de Bondoukou, effectuent essentiellement du transport de café et cacao. Dans ces conditions, la concurrence avec le transport des ignames devient plus vive.

Cette concurrence est favorisée par :

- la préférence des transporteurs portée sur la collecte du café et du cacao, pour des raisons de rentabilité,
- l'insuffisance saisonnière de l'offre de transport pour les produits vivriers, observée généralement en zone forestière, pendant les périodes de traite de ces deux produits d'exportation (novembre-février pour le cacao, mars-juin pour le café).

Le second facteur concerne l'état des routes locales en terre qui deviennent difficilement praticables pendant la saison des pluies et les premiers mois qui suivent (voir chapitre II). Pendant cette période, les transporteurs locaux refusent parfois d'aller en brousse. Il faut alors faire appel aux transporteurs des régions environnantes ou même éloignées qui ignorent la situation exacte des infrastructures locales, pour assurer l'expédition des produits vivriers à partir des champs. Selon les paysans et les "grossistes remontants", c'est là que réside une des difficultés majeures pour trouver des véhicules.

Au Nord (Korhogo) et au Centre (Bouaké), la concurrence ne joue pas au niveau du coton qui se transporte avec de gros camions et des ensembles articulés alors que le transport des ignames produites en quantités importantes dans ces régions, est assuré par des véhicules de 5 à 10T.

1-2 Conditions d'exploitation des véhicules

Il convient de rappeler que le transport des produits vivriers est dominé par des artisans transporteurs disposant chacun d'un parc comprenant seulement 1 à 3 véhicules. Les techniques d'exploitation sont rudimentaires et caractérisées par une gestion au jour le jour (voir chapitre II).

Nous aborderons les aspects relatifs à la recherche du fret et à l'entretien des véhicules.

1-2-1 La recherche du fret (produits vivriers)

On distingue diverses logiques suivies par les transporteurs pour trouver un chargement de produits vivriers. Nous présentons les quatre plus courantes.

a) Dans les petits centres urbains comme Bouna, les véhicules stationnent sur un terrain vague (non aménagé) devant le siège de la section locale du Syndicat des transporteurs

où s'adressent les paysans et les commerçants pour avoir un véhicule. La section locale procède à la distribution des demandes de transport selon le tour de rôle des véhicules enregistrés. Ce principe d'alignement est obligatoire pour le transport vers l'extérieur du département car la section locale du Syndicat n'intervient pas pour le transport intradépartemental qui fait l'objet d'un contact et d'une négociation directs entre transporteurs et chargeurs. Pendant la pleine campagne d'igname (août-décembre), le temps d'attente pour obtenir un chargement est de 2 jours au maximum. Mais les véhicules sont rares à l'alignement au bureau du Syndicat car, à cette période, les transporteurs sont souvent contactés directement à domicile par les chargeurs. Dans ce cas, les transporteurs doivent passer au bureau du Syndicat pour se faire délivrer un billet de sortie moyennant le paiement d'un droit de 2 000 FCFA. La période creuse (avril-juillet) entraîne de longs délais de stationnement au Syndicat. Il faut plus de 2 semaines pour trouver un chargement car en ce moment-là tous les véhicules viennent pour l'alignement.

A Bondoukou et à Bouna, les sections locales du syndicat délivrent, pour le compte de la Bourse de Fret, des lettres de voiture pour le transport de l'igname. Le chargeur doit verser 1 625 FCFA pour la lettre de voiture qui est exigée aux barrages routiers sur l'axe Bouna-Bondoukou-Abengourou. Pourtant, les produits vivriers (sauf le riz blanc) ne sont pas assujettis à la lettre de voiture, selon la réglementation. Cette pratique qui n'a pas été rencontrée dans les autres zones d'enquêtes (Korhogo, Bouaké, Daloa) devrait être généralisée. Elle offre l'avantage de fournir des statistiques sur les flux de transport de produits vivriers.

b) Dans les grands centres urbains des zones exportatrices, les véhicules stationnent aux abords des marchés où les chargeurs viennent les chercher. Parfois, lorsque le transporteur a trouvé un chargement en direction d'une zone productrice à faible offre de véhicules, il informe un commerçant (son client habituel) qui l'avait contacté auparavant pour exprimer un besoin de transport. Ce client effectue alors le voyage aller en payant le cas échéant le carburant pour poursuivre avec le véhicule après déchargement jusqu'au lieu d'approvisionnement. Cette pratique assure au transporteur d'avoir du fret de retour et au commerçant de trouver facilement un véhicule tout en minimisant le prix du transport.

c) Après livraison dans un grand centre, les transporteurs recherchent dans la région du fret de retour. Les véhicules qui reviennent vides de San-Pédro, par exemple, s'arrêtent souvent à Soubré où ils trouvent en quelques heures un chargement de banane plantain à destination d'Abidjan.

En revenant de Bouaké qui est un centre de réexpédition d'igname et banane plantain et une grande région productrice de ces deux denrées, les véhicules attendent un jour ou

deux pour obtenir un chargement vers les villes environnantes (Yamoussoukro par exemple) ou éloignées (Abidjan, Korhogo, Ferkéssédougou).

d) Lorsqu'ils traitent avec les grands chargeurs comme la CGPP (pour le transport du riz blanc officiel) et Novalim-Nestlé (transport d'igname), les transporteurs sont soumis à des conditions de sélection.

L'état du véhicule constitue un critère important. Il convient donc de présenter les conditions d'entretien des véhicules.

1-2-2 L'entretien des véhicules

Nous n'avons pas observé de politiques réelles d'entretien chez les artisans transporteurs. En l'absence d'indicateurs permettant de suivre l'exploitation des véhicules pour assurer un entretien préventif, le problème de maintenance se confond avec celui de la réparation. Le véhicule est exploité jusqu'à ce que survienne une panne.

Les grosses pannes sont une des causes de l'immobilisation prolongée des véhicules en raison de l'insuffisance de la trésorerie qui ne permet pas de vite engager la réparation. Pour les petites pannes, les difficultés de réparation apparaissent lorsque le véhicule se trouve en dehors des grands axes de circulation, dans les villages ou les petits centres où sont absents des garagistes. Or l'âge moyen élevé des véhicules et la rareté du renouvellement du parc accroissent les besoins d'entretien. Il importe donc de mettre un accent particulier sur les problèmes d'entretien d'autant que, selon l'Office de Sécurité Routière (OSER), 20 % des accidents de véhicules sont dus à des défaillances techniques.

## 2- LES CONDITIONS DE TRANSPORT A L'INTERIEUR DE LA ZONE DE PRODUCTION

### 2-1 L'accessibilité des champs et des villages

L'un des problèmes majeurs que rencontrent les acteurs économiques dans l'écoulement des produits vivriers réside au niveau des difficultés à accéder aux champs ou aux villages.
En tant que "mesure locale de la facilité d'accéder à partir d'un point à un ou plusieurs autres points de l'espace, pour une motivation liée à un besoin, et par un moyen ou un ensemble de moyens de transport"[1], le concept d'accessibilité permet de rendre compte

[1]- BLOY (Eddy) et alii, *Evaluer la politique des transports*, Paris, Lyon, Economica, Presses Universitaires de Lyon, 1976, P. 47.

des obstacles à la mise en marché des produits vivriers et au développement des activités des zones de production. Il ressort de cette définition que la distance (suivant les itinéraires des routes et pistes empruntées) et les moyens de transport utilisés constituent des facteurs très importants de l'accessibilité des villages et des champs.

Les pratiques culturales des produits vivriers (voir chapitre IV) conduisent généralement les paysans à installer des campements loin des villages. Les champs créés alors autour des campements sont non seulement éloignés des villages mais aussi des grands axes routiers. Rappelons que les raisons de l'éloignement des champs sont également liées :

- à la divagation des animaux domestiques en zone de savane, qui pourraient piller les champs proches,
- à la tendance des paysans à s'installer à la suite de l'ouverture des pistes forestières en zone de forêt, par les exploitants forestiers.

Environ 74 % des paysans enquêtés ont au moins un champ situé à plus de 3 km du village. Ils s'y rendent souvent à bicyclette, mobylette ou à pied. Dans ce dernier cas, l'importance du temps de trajet et la pénibilité de la marche à pied conduisent les paysans à demeurer 3 à 5 jours consécutifs au campement pour les travaux champêtres, avant de retourner au village, car l'accessibilité est faible. Lorsque le champ est situé à moins de 3 km (accessibilité maximale), les paysans ont aussi recours aux modes de locomotion utilisés précédemment. Ils peuvent même s'ouvrir des sentiers pour accéder au champ.

L'accessibilité des villages est appréciée par rapport aux villes et chefs-lieux de sous-préfectures des zones de production. Ainsi, les gros villages sont reliés à ces villes par des routes en terre à circulation permanente qui s'intègrent dans les programmes publics d'entretien routier. Comme ces villes sont reliées à leur tour par des routes à grande circulation, le plus souvent bitumées, les gros villages se trouvent donc reliés au réseau national de routes d'un bon niveau de service (voir chapitre II). Ce lien entre accessibilité des principaux points nodaux de regroupement des produits vivriers et hiérarchie du système de transport routier, favorise les villages-centres. Ces villages-centres qui résultent de la structuration de l'espace rural ivoirien (voir chapitre III) fixent les équipements d'intérêt collectif (marchés, centres de santé, écoles, etc.). Ces équipements sont ainsi à la portée des populations rurales, les villages-centres bénéficiant d'une bonne accessibilité.

Cependant, cette règle de répartition des équipements dans les pays ruraux constitue, à certains égards, un frein au dynamisme des villages plus éloignés et mal desservis en matière de transport.
C'est notamment le cas des villages de Bouna, gros producteurs à la fois de riz paddy et d'igname. Ces villages sont reliés à Bouna par une piste qui présente des coupures pouvant atteindre un mois pendant la saison des pluies. Cette situation entraîne une certaine irrégularité dans le passage des commerçants qui ont du mal à trouver des véhicules pour s'approvisionner du côté de ces villages. Selon les transporteurs locaux, cette situation caractérise bien le réseau de pistes à Bouna qui connaît surtout des problèmes d'ouvrages liés à l'existence de nombreuses ramifications de cours d'eau et à la forte pluviométrie. De fait, sur les pistes, les ouvrages qui sont provisoires sont souvent emportés par les pluies, occasionnant des interruptions de trafic. Or, avec la crise économique, les responsables locaux de l'entretien routier accordent plus d'attention aux grands axes en terre qui supportent plus de trafic, en y affectant l'essentiel des moyens réduits, au détriment des pistes villageoises.
Les conditions difficiles de déplacement ne nous ont pas permis de nous rendre dans ces villages, lors des enquêtes. Nous avons donc dû nous contenter des entretiens auprès des acteurs économiques et des responsables locaux de l'administration concernés par le transport des produits vivriers, pour rendre compte de la situation de ces villages.
Voulant illustrer l'appréhension des transporteurs pour desservir les villages situés en dehors des grands axes en terre pendant la saison des pluies, un chauffeur n'a pas hésité à nous raconter un cas d'immobilisation de son véhicule. A la suite de la location du véhicule, il s'est rendu dans un campement par temps clair pour charger des ignames. Au deuxième jour de la collecte, une forte pluie s'est abattue durant 3 jours sur la zone. Un ouvrage ayant été emporté, il a dû attendre une semaine pour "sortir de brousse" par une déviation réalisée par les Services des travaux publics pour désenclaver la zone, ce qui rallongeait l'itinéraire.

Ces mauvaises conditions d'accessibilité constituent pour les paysans des contraintes de mise en marché de leurs productions d'autant plus sévères que Bouna est mal desservie, éloignée et excentrée par rapport aux grands centres urbains. Les commerçants étrangers y sont donc rares.

Un autre indice limitant le dynamisme des villages et lié à l'accessibilité médiocre est, sinon l'absence, du moins l'irrégularité des agents d'encadrement. Faute de routes viables et de moyens de déplacement, ces agents visitent rarement les villages enclavés qui sont aussi difficilement touchés par la distribution de semences fournies gratuitement par la CIDV.

Les agents qui sont dotés de mobylettes ne peuvent sillonner les villages éloignés ou mal desservis dans leurs missions de vulgarisation des techniques culturales ou d'aide à la réalisation de transactions commerciales entre producteurs, et commerçants.

2-2 Le transport du champ au village

Avant d'aborder l'organisation du transport sur le maillon champ ---> village de la chaîne de transport, il importe de présenter les deux noeuds qui en déterminent le parcours et les activités de transfert qui s'y déroulent.

2-2-1 Le champ

Outre la production, la récolte et le regroupement des produits bord champ ou bord route mobilisent les producteurs, leurs familles, des manoeuvres agricoles et des groupements associatifs de paysans. Les opérations de collecte et de groupage qui font du champ un noeud capital dans la mise en marché des produits[1], procurent aux ruraux des revenus substantiels (ristournes versées aux GVC, frais de ramassage et groupage payés aux collecteurs et autres intermédiaires locaux).

Mais comment la récolte et la collecte s'organisent-elles ? Quels enjeux s'y rattachent-ils, compte tenu des caractéristiques des produits indiquées au chapitre IV ?

a) La récolte, une opération délicate et urgente

La récolte consiste, pour l'igname, à sortir les tubercules des buttes de terre. Cette opération entraîne parfois des casses et des blessures aux tubercules, qui favorisent le pourrissement rapide des produits et les dévalorisent. Mais la récolte présente moins d'urgence par rapport aux autres produits. Elle peut être retardée de plusieurs semaines puisqu'après la maturité les ignames se conservent bien en terre (1 mois). Ce qui est en jeu ici pour le paysan, c'est la possibilité :

- de différer la mise en marché (sans aucun frais de stockage) au moment où la plupart des producteurs récoltent,
- d'être moins soumis au problème de l'irrégularité des passages des commerçants dans certaines zones,

ces deux points peuvant contribuer à l'augmentation du revenu des paysans. A ce niveau, le problème est le temps d'immobilisation des véhicules pour la récolte, quand se présente un acheteur.

---

[1]- De nombreuses expéditions, tant sur longues que sur courtes distances, se réalisent directement à partir du champ. Cela donne donc toute la mesure de la fonction économique des infrastructures de collecte et d'accès au champ.

La fragilité de la banane pose d'énormes difficultés à la récolte. Le fruit mûrit sur le bananier peu de jours après la maturité. Or la valeur marchande diminue considérablement[1] lorsque la banane mûrit, avec pour conséquence, la baisse du pouvoir de négociation du paysan qui obtient donc souvent un revenu faible[2]. Il y a donc obligation pour le paysan de couper rapidement et de trouver dans les meilleurs délais un marché parfois aléatoire (irrégularité des passages des commerçants, difficultés pour le paysan d'acheminer lui-même la production au marché urbain). Mais les techniques de récoltes sont artisanales[3] et causent généralement d'importantes blessures à la banane. Ces blessures accélèrent le processus de mûrissement après la récolte, ce qui contribue à l'importance des pertes estimées à 35 % dans les circuits commerciaux dont 10 % chez les producteurs.
La récolte du riz paddy s'avère aussi une opération urgente bien que le produit soit beaucoup moins fragile. En effet, à la maturité, le paddy peut être pillé par les oiseaux au champ. S'il n'est pas coupé à temps, il tombe, les pertes pouvant être considérables (voir chapitre IV).

b) La collecte

La collecte peut être considérée comme du transport intégré à la sphère de production agricole. Par les opérations de ramassage, de transfert, de groupage et/ou de stockage, à l'intérieur du champ, la collecte assure une fonction essentielle qui permet aux produits d'entrer dans les circuits marchands.

La collecte fait intervenir les producteurs, des intermédiaires (collecteurs ou pisteurs, indépendants ou mandatés), ou les acheteurs eux-mêmes. Selon la taille du véhicule (camionnette, camion de 5 t ou 10 t), et la période (abondance ou pénurie), la collecte peut prendre 1 à 7 jours.
Pour la banane plantain, produit très périssable qui nécessite une évacuation rapide, la collecte mobilise toutes les personnes disponibles (enfants et femmes du producteur, manoeuvres, collecteurs, acheteurs et parfois chauffeurs et apprentis) et sature tous les moyens de transport artisanaux. Ainsi, certains effectuent le ramassage par portage sur la tête (avec une cuvette ou en portant directement les régimes) ou sur l'épaule (régimes disposés sur un bois), la charge étant d'un régime pour les enfants, quatre pour les hommes et six pour les femmes. D'autres utilisent des brouettes, des bicyclettes ou des

---

1- Le tas de régimes de banane verte (à maturité) qui vaut 800 à 1 000 F selon la grosseur des doigts, tombe à 300 à 400 F quand la banane est mûre.
2- Le commerçant impose généralement son prix.
3- Les régimes qui se trouvent à une certaine hauteur du sol sont coupés sans ménagement et tombent brutalement.

mobylettes avec une capacité de chargement plus importante : 70 à 100 kg, soit 7 à 10 régimes en moyenne.
Pour l'igname et le paddy, les producteurs utilisent également les mêmes moyens dans les opérations de collecte à l'intérieur des champs.

Après le ramassage, les produits sont regroupés soit dans le champ, soit au bord du champ, soit encore au bord de la route, selon l'accessibilité. Les producteurs sont parfois amenés à ouvrir des sentiers à la machette pour permettre la sortie des produits (portage, transport non motorisé) et leur mise en tas au bord d'une route (proche du champ) où les véhicules viendront les charger.

En zone de savane où le terrain est plus consistant, les producteurs réalisent souvent des ouvertures de pistes agricoles pour permettre aux véhicules d'accéder au champ.

La dispersion des champs et leur faible taille occasionnent pour les transporteurs des tournées de collecte pénibles et longues. Les distances moyennes indiquées par les transporteurs et les commerçants varient de 30 à 40 km selon les zones.

2-2-2 Le village

Outre les activités agricoles qui se déroulent autour du village, le village abrite selon les régions des activités comme l'artisanat, la pêche, le commerce et l'élevage. Selon le niveau de développement et l'importance de la population, les villages sont dotés d'équipements collectifs (centre de santé, école, marché, adduction d'eau...).

On rencontre, dans les gros villages des grandes zones exportatrices, des infrastructures de stockage appartenant aux acteurs économiques.
Ainsi, des producteurs possèdent des magasins pour le stockage de leurs produits (igname, riz) qu'ils ramènent par petites quantités du champ. Chez d'autres, les greniers et le domicile servent de moyen de stockage en attendant le passage des acheteurs ou le jour de marché pour aller vendre.
Les groupements de producteurs (GVC, unions de GVC) possèdent dans les villages des magasins de stockage (30 à 40 t de capacité) pour le riz et l'igname.
Certains commerçants de riz paddy et de riz blanc traditionnels louent ou possèdent des magasins qu'ils approvisionnent progressivement par petites quantités en parcourant les marchés ruraux pour obtenir le chargement d'un camion ou d'une camionnette avant de réaliser une expédition.

2-2-3 L'évacuation des produits vers le village

Sur le premier maillon (champ ---> village), les conditions de transport seront analysées à travers l'offre de transport (infrastructures et moyens de transport) et la demande de transport (les acteurs économiques).

a) L'offre de transport

La nature des infrastructures routières qui relient le village et le champ situe les voies correspondantes dans le bas de la hiérarchie du système de transport ivoirien (voir chapitre III). En effet, l'évacuation des produits du champ vers le village et l'acheminement des engrais du village vers le champ s'effectuent généralement sur :

- des sentiers ouverts le plus souvent par les paysans eux-mêmes, soit en réalisant des travaux importants (dans le sud forestier), soit à la suite de passages fréquents en marche à pied, en charrette (région de savane au Nord),
- des routes en terre le plus souvent saisonnières présentant des interruptions de trafic (1 semaine à 1 mois) pendant la saison des pluies à la suite de l'inondation des points bas, de l'immersion des ouvrages provisoires ou de leur destruction.

Les moyens de transport utilisés sont en rapport avec le niveau de service des infrastructures. Ainsi, sur les sentiers qui assurent des liaisons champ-village allant jusqu'à 10 km, on a souvent recours au portage, à la charrette, à la bicyclette et à la mobylette. Les trois derniers moyens de transport sont plus courants en zone de savane qu'en zone de forêt.

Les routes en terre supportent un trafic peu important entre le village et le champ, sur des distances de l'ordre de 10 km. On y rencontre surtout le portage (marche à pied), la bicyclette, la mobylette et la charrette tirée par une paire de boeufs (au Nord) mais aussi les transports routiers traditionnels : les taxis-brousse qui effectuent le transport mixte (marchandises-passagers), les camionnettes.

b) Les acteurs économiques et la demande de transport

Les premiers acteurs ayant des besoins de transport significatifs entre le champ et le village, sont évidemment les producteurs (individuels ou GVC). On les retrouve aussi bien sur les sentiers que sur les routes en terre. Le mode d'acheminement des produits utilisé généralement par les producteurs est le portage. La pénibilité de ce mode limite

considérablement les charges unitaires ainsi que nous l'avons déjà indiqué. Mais les déplacements ont également lieu à l'aide de la bicyclette, de la mobylette, de la charrette et du tracteur agricole.

Les commerçants locaux et étrangers (détaillants et grossistes), les commerçants-transporteurs, les collecteurs et quelques gros producteurs constituent des stocks au village avant d'effectuer des expéditions sur courtes distances (vers la VZP) ou même sur longues distances (approvisionnement des centres urbains éloignés). Cette possibilité de regrouper les produits[1] fait du village un lieu important dans l'organisation du transport. Elle permet d'améliorer l'efficacité du transport puisque le village assure alors une fonction de groupage et d'éclatement des produits.
Pour arriver dans le village, les produits (venant du champ) empruntent des routes en terre à bord de petits véhicules de transport de marchandises (camionnette, camion 5 t) ou de transport mixte (taxi-brousse).
Pour les champs proches (3-4 km) et les tonnages faibles (quelques centaines de kg), les producteurs assurent eux-mêmes l'évacuation avec comme moyen propre de transport la bicyclette, la mobylette, la charrette. Parfois, la charrette est louée. Cette pratique est courante dans le Nord où on rencontre des artisans fort habiles dans la construction de charrettes.
Dans le cas de quantités moyennes (1-2 t), les acteurs économiques qui stockent au village font appel généralement au transport pour compte d'autrui. Les véhicules utilisés sont les taxis-brousse, les camionnettes et les camions 5 t.

Au départ du village, comme nous le verrons sur le maillon suivant, il y a rupture de traction et parfois rupture de charge (cas où le producteur vend sur place) et les véhicules sont plus importants et mieux chargés. Mais les problèmes d'accessibilité de certains villages limitent l'exploitation de cette fonction de groupage et d'éclatement. Il en est de même sur la liaison village-champ à cause des problèmes majeurs qui demeurent :

- l'insuffisance et le faible niveau de service des infrastructures de transport en milieu rural, créant une accessibilité médiocre des champs au réseau routier,
- l'insuffisance du parc de véhicules utilitaires,
- l'absence de vulgarisation de l'utilisation des moyens artisanaux de transport.

Cette organisation correspond à tous les produits. Toutefois, il convient de mentionner la spécificité du transport du riz local officiel dans l'espace rural. Pour l'évacuation de ce riz (collecte officielle), il existe des centres de collecte localisés dans les zones de production et appartenant aux rizeries industrielles. Ces centres de collecte ne sont pas de véritables

[1]- La banane fait rarement l'objet de groupage au village. Sa fragilité ne lui permet pas de supporter beaucoup de manipulations.

infrastructures de stockage ayant une existence physique puisque le paddy n'y est pas stocké, mais ils constituent des points de concentration du paddy, créés lorsque les distances séparant silos ou usines et zones de collecte sont importantes. Le paddy collecté à travers les champs y est livré avec des petits véhicules avant son expédition vers les silos ou les usines. Les centres de collecte jouent donc un rôle essentiel. Ils permettent de réaliser des ruptures de traction dans l'approvisionnement des silos ou des usines en évitant d'effectuer des expéditions sur de grandes distances avec des véhicules de faible taille. Ils permettent également :

- au niveau de leur amont, d'assurer une rotation rapide des moyens de transport,
- en aval, de massifier les flux de paddy en direction des silos ou des usines en utilisant de gros véhicules ; les ensembles articulés, par exemple ont acheminé en 1986 près de 46 % du tonnage de paddy.

L'évacuation du paddy vers les centres de collecte se déroule en général sur des routes en terre. Ce transport est organisé selon les modalités suivantes :

- après la collecte primaire assurée par les producteurs au niveau des champs, les acheteurs livrent avec des véhicules (camionnettes ou camions) loués ou leur appartenant (cas des commerçants-transporteurs),
- les producteurs éloignés assurent eux-mêmes la livraison soit en louant des véhicules, soit avec leurs propres véhicules (cas des GVC et Unions de GVC) ; lorsqu'ils sont proches, ils utilisent des charrettes ou des tracteurs agricoles pour l'acheminement,
- les rizeries industrielles interviennent directement dans le transport en approvisionnant les centres de collecte avec leurs propres camions ou en faisant appel aux transporteurs (publics).

2-3 Le transport du village au marché rural hebdomadaire (MRH)

Les problèmes d'accès au marché rural sont semblables à ceux des villages. En effet, le marché rural a nécessairement pour cadre un des villages de la zone de production.

Nous présenterons directement les caractéristiques du noeud que constitue le MRH et l'animation qu'on y rencontre puis l'organisation du transport entre le village et le MRH.

2-3-1 Le MRH

Comme son nom l'indique, le MRH se caractérise par sa périodicité. Il se tient une fois par semaine, à un jour fixe pour un village donné. Dans l'espace rural on note 2 ou 3 villages, suivant l'importance de la zone de production, qui localisent un MRH, ce qui permet un roulement au niveau de la tenue des sessions de marché. La conséquence immédiate qui découle de cette organisation est l'absence de ventes quotidiennes de produits vivriers au niveau des MRH. Mais cette situation correspond bien à l'osmose qui existe entre ce type de marché et les logiques commerciales des acteurs fréquentant le MRH (voir chapitre IV). Le MRH donne lieu à de faibles transactions unitaires. Mais il n'en exerce pas moins une fonction importante. En effet, du côté des populations rurales, le MRH offre d'abord des occasions d'écoulement marchands aux producteurs qui peuvent ainsi, en vendant de faibles quantités individuellement, se procurer quelques ressources financières. Ceci leur permet de se libérer quelque peu de la contrainte constituée par l'irrégularité des passages des commerçants aux champs et aux villages dans certaines zones. Sur le MRH, les femmes des producteurs sont les principales vendeuses.
Ensuite, les paysans ont la possibilité de s'approvisionner en produits de première nécessité. Des commerçants locaux viennent de la ville chargés de produits (savons, lait, pétrole, huile, etc.) qu'ils écoulent sur le MRH. Enfin, le jour du MRH est aussi l'occasion pour les paysans de rencontres et de visites à des parents. Le MRH transcende donc les échanges marchands pour assurer une fonction sociale dans le raffermissement des relations sociales et l'animation des villages qui abritent le marché.
Du côté des acheteurs de produits vivriers et des transporteurs, le MRH réduit considérablement le temps passé "en brousse" et évite les longs et pénibles circuits de collecte primaire tant redoutés par les transporteurs.

L'aire d'influence du MRH s'étend non seulement aux villages environnants de la zone de production mais également aux villes proches. Cette attraction conduit les commerçants et les commerçants-transporteurs locaux[1] à sillonner les MRH pour s'approvisionner en petites quantités afin de constituer des stocks suffisants avant de réaliser une expédition.

---

[1]- Il s'agit des acteurs installés dans la préfecture ou les sous-préfectures de la zone de production.

2-3-2 Le transport vers le MRH

a) L'offre de transport

L'offre de transport concerne les infrastructures du bas de la hiérarchie du système de transport. Sur ce maillon, les distances parcourues dépassent rarement 50 km. Les liaisons sont généralement assurées par des routes en terre. Elles sont pour la plupart permanentes avec cependant un niveau de trafic journalier assez faible (environ 50 véhicules par jour) qui augmente considérablement le jour du marché, selon les responsables locaux de l'entretien routier et les sections locales du syndicat des transporteurs[1].
On rencontre sur ces liaisons des taxis-brousse avec porte-bagage (véhicules Renault SG2, 404 bâchée aménagée pour le transport de passagers, cars Dyna de 18 places), des camionnettes, des petits camions (5 t) et parfois des charrettes.

b) La demande de transport

La mise en marché est généralement assurée par les femmes des producteurs pour tous les produits. L'évacuation des produits est assurée par taxi-brousse lorsqu'il existe une ligne de transport routier de voyageurs. Dans ce cas, les vendeuses se déplacent avec des lots de quelques dizaines de kg. Lorsque le village est proche d'une ville et qu'il dispose d'un stock relativement important (cas de l'igname, du paddy ou du riz blanc artisanal), le producteur prend parfois rendez-vous avec un transporteur qui passera enlever les produits le jour du marché. Ce transport est généralement assuré par camionnettes. Mais cette façon de rechercher un véhicule est difficile car elle demande souvent plusieurs déplacements en ville, ce qui décourage les producteurs. Cette pratique n'est donc pas courante. En général, les transporteurs ne sillonnent pas les villages le jour du marché à la recherche de fret pour approvisionner le MRH.
Les récoltes des producteurs très proches du MRH (2 à 3 km au plus) sont acheminées par portage, cette opération étant effectuée par des femmes à l'aide de grandes cuvettes (quelques dizaines de kg de produits). Mais, pour des lots de l'ordre de la tonne, le transport est parfois effectué par charrette.
Pour l'igname et le riz qui sont stockés en quantité relativement plus importante au village[2], la faiblesse des lots mis en vente peut s'expliquer par l'insuffisance des véhicules (localement) qui constitue donc une contrainte à l'écoulement sur le MRH.

---

1- L'insuffisance des moyens ne permet pas la réalisation de comptages sur ces itinéraires lors des campagnes d'enquêtes routières.
2- Ces deux produits se conservent plus longtemps.

Les commerçants locaux (cas du riz paddy surtout) ont moins de problèmes de transport que les producteurs. Lorsqu'ils sont également transporteurs, leurs véhicules se tiennent à leur disposition sur le MRH. Les autres utilisent les taxis-brousse ou louent des véhicules qui stationnent au bord du MRH pour rentrer les produits achetés en vue de compléter les stocks existant déjà au village.

2-4 Le transport entre le MRH et la ville de la zone de production

2-4-1 La ville de la zone de production (VZP)

La VZP est soit une sous-préfecture, soit une préfecture représentant la capitale de la zone de production. Dans ce dernier cas, la ville dont l'aire de marché s'étend sur 50 à 60 km constitue d'abord un centre de consommation. Mais elle joue le rôle de plate-forme informelle de distribution. Les produits qui y transitent sont regroupés puis éclatés (pour des expéditions) vers des centres urbains plus importants situés en dehors de la zone de production. Cette fonction nous conduit donc à nous intéresser essentiellement à la capitale régionale de la zone de production comme noeud de la chaîne de transport. L'importance de cette ville dans la distribution des produits vivriers réside dans la fréquentation de tous les acteurs et l'existence de ruptures de charge et de traction.

Pour tous les produits, les transactions s'opèrent aussi bien sur le marché (ou ses environs) que dans les magasins des commerçants. Mais pour le riz local écoulé dans le circuit officiel, il existe dans la capitale régionale :

- soit une rizerie industrielle et un silo (de stockage) situé généralement à proximité où le paddy est livré, l'usine mettant sur le marché le riz blanc local,
- soit une antenne régionale de la CGPP qui reçoit le riz blanc importé ou le riz blanc usiné localement pour en assurer la distribution par l'intermédiaire des grossistes agréés.

2-4-2 Le transport vers la VZP

a) L'offre de transport

D'une manière générale, la capitale régionale de la zone de production bénéficie d'une bonne accessibilité. Les infrastructures routières qui la relient aux Sous-Préfectures, aux villages et aux MRH de la zone de production sont de bon niveau de service. Elles sont soit bitumées, soit en terre de caractéristiques définitives, et font l'objet d'entretien suivi. Ces routes font partie du réseau primaire, selon la classification fonctionnelle du réseau routier ivoirien définie en 1986 par la DCGTX, dans le cadre du Prêt Sectoriel Routier N°2 (PSR 2-Banque Mondiale).

L'essentiel du parc de véhicules de transport de marchandises est localisé dans la capitale régionale qui abrite également la section locale du syndicat des transporteurs. Cependant, les commerçants et les producteurs ont parfois des difficultés pour trouver un véhicule.

A Korhogo, par exemple, les gros véhicules (camions de plus de 10 t, EA) qui sont adaptés au niveau de service des routes desservant la capitale régionale, sont affectés en priorité au transport du coton. Cela réduit la capacité de transport disponible pour l'approvisionnement du marché et de la rizerie.

A Abengourou, nous avons rencontré, non sans surprise, une concurrence interne au niveau du transport des produits vivriers. Ainsi, le mercredi qui est le plus grand jour de marché de la ville[1], la plupart des véhicules sont affectés au transport des légumes et particulièrement la tomate. Cela entraîne des difficultés pour trouver des véhicules pour les autres produits (banane plantain, igname).

Sur le marché de Bouaké, tous les produits arrivent en même temps. Or pendant "la période des oranges"[2], le prix du transport avec un véhicule de 5 t pour un chargement effectué en "brousse" et une livraison dans la ville de Bouaké augmente de plus de 8 %. Il passe de 125 000-130 000 FCFA par chargement en période normale à 135 000-145 000 FCFA pendant la saison des oranges. Pour cette raison, il existe à Bouaké une pénurie saisonnière d'offre de véhicules pour le transport de la banane plantain et de l'igname.

b) La demande de transport

Comme déjà indiqué, tous les acteurs économiques se rencontrent sur ce maillon qui alimente la VZP. Nous nous intéressons ici aux pratiques les plus courantes.

Les commerçants résidants (grossistes et détaillants ambulants) louent en ville un camion ou une camionnette selon leurs moyens financiers pour se rendre sur le MRH. Là, le véhicule qui est à la disposition du client attend la fin du marché pour charger les produits et revenir en ville.

Les producteurs situés à proximité approvisionnent eux-mêmes le marché urbain de leur zone soit avec leur propres moyens de transport (cas des GVC ou Unions de GVC), soit en faisant appel aux transporteurs publics.

---

1- Ce jour-là, le marché connaît une plus grande animation.

2- D'après l'expression des transporteurs eux-mêmes.

Alors que la qualité des infrastructures routières au niveau de ce maillon permet la circulation de véhicules de grande capacité, on rencontre essentiellement des camionnettes, des petits et moyens porteurs de 5 à 10 tonnes de charge utile.

## 3- LE TRANSPORT INTERREGIONAL DES PRODUITS VIVRIERS

Le transport interrégional des produits vivriers concerne l'approvisionnement du centre urbain de consommation situé hors de la zone de production, à partir d'un noeud situé dans cette zone. Il s'agit donc de longues expéditions.

### 3-1 Le centre urbain de consommation

Le centre urbain de consommation est généralement une ville éloignée de la zone de production. Ce type de villes constitue des centres de consommation finale contrairement aux VZP qui assurent, en plus, une fonction importante de réexpédition. Abidjan en fait partie. Il y a cependant une exception. C'est le cas de Bouaké qui est à la fois une ville située en zone de production (riz, igname), un centre de consommation finale et de réexpédition.

Tous les acteurs sont présents sur le marché urbain de consommation finale. Mais les producteurs y sont peu fréquents : ils prennent rarement l'initiative de telles ventes. A Abidjan par exemple, les producteurs qui approvisionnent le marché en igname viennent généralement de la région de Bouna. Ils expliquent leur présence dans ce circuit direct reliant un marché si éloigné par :

- les difficultés de transport que rencontrent les grossistes,
- l'éloignement de leur région qui amène, en période d'abondance, les grossistes étrangers à s'approvisionner dans les zones de proximité afin de limiter les frais de transport.

Cette pratique n'est donc pas dictée par la recherche d'une stratégie commerciale délibérée visant à prendre une part de marché aux grossistes d'Abidjan. Elle apparaît plutôt comme une tentative de trouver un débouché permettant d'éviter la perte de la production, malgré le fait que, sur le marché d'Abidjan, "les grossistes obligent les producteurs à vendre leurs ignames à très bas prix"[1].

Pour la banane plantain par exemple, Abidjan et Bouaké disposent de marchés de gros où expéditeurs et grossistes urbains réalisent des transactions sur le produit. Ce sont des lieux de rencontre des acteurs, de groupage des produits, de rupture de charge et de rupture de traction, situés hors des marchés urbains.

---

1- YEBOUE (Kabran René), op. cit., P. 14.

Il existe aussi des magasins de stockage (riz, igname) et des endroits de groupage à l'air libre (banane plantain). Ces endroits sont souvent près d'une rue, ce qui crée des gênes à la circulation lors des opérations de déchargement des véhicules.
Le transfert pour la mise à disposition des produits sur les marchés urbains s'effectue par portage et/ou par pousse-pousse.

3-2 De la zone de production au centre urbain de consommation

Pour alimenter le centre urbain de consommation (situé hors de la zone de production), différents itinéraires sont suivis selon le produit. Dans le cas du riz traditionnel, de l'igname et de la banane plantain, on observe quatre parcours possibles :

- l'approvisionnement direct champ ---> centre urbain, (igname, banane plantain),
- l'approvisionnement du centre urbain à partir :
  . soit du village,
  . soit du MRH,
  . soit encore du marché de la VZP.

L'analyse des conditions de transport est effectuée en retenant :

- le parcours champ ---> centre urbain qui est le cas le plus fréquent[1] ; en outre, ce cas permet de balayer également les conditions de transport qui prévalent dans l'espace rural au niveau des noeuds que constituent le village et le MRH,
- le parcours VZP ---> centre urbain de consommation qui est le dernier maillon de la chaîne reliant le champ après que les produits aient transités successivement par les étapes champ ---> village, village ---> MRH et MRH --> VZP.

a) L'offre de transport

En général, malgré l'importance des distances du transport interrégional, les moyens de transport utilisés entre la zone de production et les grands centres urbains sont dominés par les petits et moyens porteurs.

[1]- L'igname et la banane plantain représentent respectivement près de 59 % et 80 % des tonnages.

Ainsi, selon les enquêtes de trafic DCGTX, les camions de 5 t et 10 t de charge utile ont assuré en 1986 les productions suivantes :

| | | % des tkm acheminées | parcours moyen (km) |
|---|---|---|---|
| * Banane plantain | camion 5 t | 58,1 | 227 |
| | camion 10 t | 11,2 | 318 |
| * Igname | camion 5 t | 38,0 | 243 |
| | camion 10 t | 10,9 | 367 |

Deux raisons essentielles expliquent l'utilisation des camions de 5 et 10 t.
1°) Les expéditions sur les villes éloignées s'effectuent le plus souvent à partir des champs, le véhicule servant à la fois à réaliser la collecte et le transport principal. Or seuls les véhicules de faible et moyenne capacité sont adaptés au niveau de service des pistes agricoles et des routes rurales généralement en terre, notamment pour pouvoir faire face aux problèmes de manoeuvres et de traversée des ouvrages provisoires.
2°) Les grossistes et autres expéditeurs ou collecteurs traitent en moyenne des quantités assez faibles, de l'ordre de 8 à 12 t. Les camions de 5 et 10 t conviennent mieux à ces transactions, compte tenu de la pratique de la surcharge quand la qualité des routes sur l'itinéraire le permet. De sorte que, même si le chargement a lieu dans la VZP qui constitue un noeud situé sur le haut de la hiérarchie du système de transport, les commerçants recourent aux petits et moyens porteurs.

Les camions les plus utilisés sont équipés d'une caisse fermée (87 % et 79 % des tkm acheminées respectivement pour la banane plantain et l'igname) alors que la chaleur est un facteur important de détérioration des produits.

Il est à noter aussi l'utilisation du transport mixte. C'est généralement le cas des détaillants "étrangers" qui remontent en amont pour s'approvisionner directement en zone de production. Après une rupture de traction au niveau de la VZP, ils ont recours aux cars interurbains.

Pour acheminer les produits sur la place du marché, interviennent des moyens de transport informel comme les pousse-pousse.

b) La demande de transport

Le transport interurbain des produits vivriers fait intervenir tous les acteurs économiques comme dans le cas de l'approvisionnement de la ville située en zone de production.

3-3 Le transport à longue distance du riz officiel

Pour le riz officiel, le transport interrégional concerne essentiellement le riz importé. En effet, le riz local produit par les rizeries industrielles est destiné à la consommation de la région via l'antenne régionale de la CGPP et/ou via les grossistes agréés locaux.
Les expéditions observées concernent donc la montée du riz importé vers les antennes régionales de l'intérieur du pays à partir des ports d'Abidjan et de San Pédro. Il s'agit donc d'un transport entre grands centres urbains. Ce constat a des conséquences directes sur l'offre et la demande de transport.

a) L'offre de transport

En Côte d'Ivoire, les échanges entre Préfectures s'effectuent au niveau le plus élevé de la hiérarchie du système de transport. Comme les antennes régionales de la CGPP sont localisées dans des Préfectures, le transport du riz importé bénéficie d'infrastructures routières de très bonne qualité pouvant supporter de gros véhicules.
Les véhicules les plus utilisés sont des ensembles articulés de plus de 23 t. Ces véhicules ont acheminé en 1986 près de 83 % des tkm pour un parcours moyen de 355 km, la carrosserie la plus rencontrée étant la caisse fermée (environ 81 % des tkm).

b) La demande de transport

Le transport à longue distance du riz importé est le fait des chargeurs suivants :

- la CGPP pour l'approvisionnement de ses antennes régionales,
- les grandes maisons de distribution et les grossistes agréés pour l'approvisionnement de leurs magasins.

Ces acteurs économiques réalisent des chargements importants (20 à 35 t), ce qui explique l'utilisation des gros porteurs et des ensembles articulés.

### 3-4 L'acheminement des produits sur la place du marché : le rôle du transport urbain informel

En général, les études sur le transport des produits vivriers se limitent à l'examen du déplacement des produits entre le champ et la ville. La ville en tant que maillon est très peu abordée au plan des transferts qui s'y opèrent. Or, si la ville constitue la fin de la chaîne de transport, l'importance de son intégration aux étapes situées en amont tient aussi à la possibilité qu'ont les acteurs d'acheminer les produits sur la place du marché où s'approvisionnent la plupart des ménages urbains. En effet, les grossistes urbains reçoivent le plus souvent les produits en dehors du marché. Les détaillants qui sont leurs clients doivent donc faire face à un problème de transfert final pour que les produits qu'ils achètent auprès d'eux soient disponibles à leur emplacement sur le marché. Entrent alors en jeu les "bêla" et les pousse-pousse qui assurent le transport urbain artisanal des produits vivriers sur de courtes et moyennes distances (quelques centaines de mètres à un kilomètre).
Ce transport informel joue un rôle essentiel dans l'approvisionnement des citadins. Il est adapté à la faible capacité financière des détaillants qui achètent des lots de petite taille, ce qui implique des besoins de transfert fréquents et une grande disponibilité des moyens. Il convient aussi à cause de la facilité qu'il offre concernant la circulation aux abords et à l'intérieur du marché.

## 4- LES PRIX DE TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS

Il convient d'expliquer brièvement pourquoi nous présentons les prix de transport avant l'analyse de l'organisation proprement dite du transport (voir paragraphe III). Ce choix tient au fait que, d'après nos investigations, les conditions de prix du transport sont assez bien connues par les chargeurs (commerçants et producteurs). Cela influence donc l'organisation de leurs transports.

Les prix de transport sont supportés par les chargeurs. Ils représentent le prix payé pour le transfert des produits aux acteurs qui assurent cette opération. Le transfert est assuré :

- soit par des moyens propres ; dans ce cas nous parlerons de coûts (ou frais) de transport,
- soit par des moyens loués contre paiement d'un prix.

Nous distinguerons les moyens de transport artisanaux et les moyens de transport routier utilisés traditionnellement.

4-1 Le portage et le transport non motorisé

Rappelons le domaine d'utilisation de cette offre de moyens de transport, dans un souci de clarté. Ce type de moyens se rencontre lors du transport local tant en zone de production qu'au niveau des marchés urbains.
En amont de la chaîne de transport, les moyens généralement utilisés sont le portage, la charrette, les deux roues (mobylette, bicyclette). Les frais de transport correspondant concernent :

- la collecte des récoltes à l'intérieur des champs,
- l'acheminement des récoltes entre les principaux noeuds situés à l'intérieur de la zone de production (champ, village, MRH).

En aval, les moyens utilisés sont les "Bêla" et les pousse-pousse. Les frais occasionnés sont liés à la mise à disposition sur le marché, à l'emplacement des détaillants, des produits qui arrivent dans le centre urbain de consommation.

4-1-1 Le portage et les frais de collecte

Les frais de collecte sont supportés par les producteurs et les commerçants ou les intermédiaires (collecteurs, pisteurs).
Pour réaliser la collecte qui assure le groupage primaire des récoltes au champ ou au bord d'une route proche du champ, le moyen de transport le plus utilisé est le portage.
Le portage est assuré par les femmes des producteurs et des villageois organisés parfois en association. Cette main-d'oeuvre intervient généralement à la demande des producteurs. Mais des commerçants qui remontent en amont y ont aussi recours surtout dans le cas de la banane plantain.
Les porteurs transportent les récoltes soit sur la tête, les produits étant dans une cuvette ou dans un sac ou sans emballage (régime de banane plantain). Les produits sont ainsi groupés en vue :

- de leur évacuation au village, ce cas est généralement le fait des producteurs,
- de leur chargement sur les véhicules pour une expédition vers un marché urbain.

Les frais de collecte varient suivant l'acteur qui les prend en charge. Ils coûtent 3 à 5 F par kg selon le produit et la région lorsqu'ils sont supportés par les commerçants. C'est souvent le cas des commerçants qui passent par les groupements de producteurs.

Lorsque le paysan fait directement appel aux porteurs pour son propre compte, le coût de la collecte est difficile à estimer. C'est généralement une rémunération en nature (nourriture, produit) ou parfois en espèce pour une modique somme. Il s'agit en fait de la traduction de la reconnaissance pour l'aide apportée par la main-d'oeuvre villageoise. Cette pratique s'inscrit dans le cadre d'une réalité sociale forte que constitue l'entraide entre les villageois (surtout dans le Nord) tant pour les travaux champêtres que pour d'autres activités (construction de greniers, de cases, etc.). Les collecteurs indépendants qui habitent généralement dans la zone de production ont la même pratique que les producteurs. Ils réalisent les opérations de collecte sans frais directs en se faisant aider par des connaissances et la famille du producteur, moyennant des cadeaux en nature.

Cette pratique pose cependant un problème compte tenu de la fragilité des produits (igname, banane plantain), des menaces de pillage des récoltes (paddy). En effet, dans une zone donnée, la récolte arrive presqu'en même temps par type de produit. Il se pose alors un problème de roulement dans l'utilisation des porteurs, de sorte que la main-d'oeuvre n'est pas toujours disponible en temps voulu.

Les collecteurs mandatés (cas du paddy rentrant dans le circuit des rizeries industrielles) reçoivent des moyens financiers de leurs mandants. Avec ces ressources, ils paient les opérations de collecte dans les mêmes conditions que les commerçants. Les opérations de ramassage et de livraison aux centres de collecte sont rémunérées à 15 F par kg de paddy. Dans le principe, l'aire d'influence des centres de collecte couvre un rayon de 75 km. Mais dans la réalité, du paddy provient de plus loin et perçoit quand même le prix d'acheminement qui ne varie donc pas avec l'éloignement des producteurs.

Le portage est aussi utilisé pour l'évacuation des récoltes du champ vers le village, puis pour l'acheminement vers le MRH, sur de courtes distances (jusqu'à 3 km). Ce transport répond exclusivement à un besoin des producteurs. Dans le premier cas, il est rémunéré dans les mêmes conditions que pour la collecte au champ. Dans le deuxième cas, le portage est assuré par la famille du paysan et ne coûte rien.

4-1-2 La charrette

La charrette est utilisée généralement pour le transport de l'igname et du riz sur les parcours champs <---> village, village <---> MRH et pour la livraison du paddy à la rizerie industrielle proche.
Le recours à la charrette est courant en zone de savane et surtout dans le Nord. Les paysans en louent, la location revenant à 13 000 FCFA par voyage pour une charge

moyenne de 750 kg. Le parcours moyen étant de 6 km, le prix de transport par charrette s'établit à environ 189 FCFA/tkm.

4-1-3 La mobylette et la bicyclette

Les deux roues assurent essentiellement le transport pour compte propre entre le champ et le village, le village et le MRH sur des parcours allant jusqu'à 10 km. La plupart des paysans s'équipent d'une bicyclette en raison de la relative modicité de son prix d'achat (70 000 FCFA) et des frais de fonctionnement. Mais les plus gros producteurs disposent d'une mobylette. La mobylette nécessite un investissement plus important (300 000 FCFA pour l'achat) et des frais de fonctionnement nettement plus élevés.

Les coûts d'exploitation (voir tableau V-3) supportés par les paysans ont été établis :

- pour la mobylette, à partir des coûts de base retenus dans le cadre du projet de marché de collecte de Méadji, initié par l'OCPV[1],
- pour la bicyclette, à partir des informations recueillies auprès des paysans.

Tableau V-3

Coûts d'exploitation comparés de la mobylette et de la bicyclette

| | Mobylette (1) | Bicyclette (1) |
|---|---|---|
| Prix d'achat | 300 000 FCFA | 70 000 FCFA |
| Amortissement (2) | 10,0 FCFA/km | 3,5 FCFA/km |
| Frais financiers (3) | 5,0 FCFA/km | 1,8 FCFA/km |
| Carburant | 16,0 FCFA/km | - |
| Assurance - Entretien (4) | 15,0 FCFA/km | 1,0 FCFA/km |
| Total coût kilométrique | 46,0 FCFA/km | 7,3 FCFA/km |

(1) Kilométrage annuel : 3000 km/an et 2000 km/an respectivement pour la mobylette et la bicyclette

(2) Amortissement linéaire sur 10 ans

(3) Frais financiers : 5 % du prix d'achat

(4) Pour la bicyclette, on ne compte que le coût de maintenance

1- SCET AGRI, TECNO TRANSFERT, *Etude de marchés de collecte de produits vivriers*, Rapport final, Abidjan, OCPV, Janvier 1987, 328 p.

En rapportant le coût d'exploitation à la capacité de chargement (mobylette : 100 kg, bicyclette : 60 kg), on obtient :

- mobylette : 0,46 FCFA/kg.km, soit 460 FCFA/tkm,
- bicyclette : 0,12 FCFA/kg.km, soit 121,7 FCFA/tkm.

4-1-4 Les prix du transport par "bêla" ou pousse-pousse

Les "transporteurs" que sont les "bêla" ou les pousse-pousse sont généralement sollicités par les détaillants pour acheminer leurs approvisionnements des lieux de vente des grossistes jusqu'à leur installation sur le marché. Le prix de ce transport urbain non motorisé est assez faible. Il revient d'après les relevés effectués, à environ 2 FCFA/kg pour des distances courtes (quelques centaines de mètres).

4-2 Les prix du transport routier

Le transport par véhicule des produits vivriers est libre en Côte d'Ivoire, sauf celui du riz officiel qui est soumis à la tarification fixée par les pouvoirs publics. Nous distinguerons donc le transport des produits vivriers traditionnels (igname, banane plantain, riz artisanal) et celui du riz officiel.

4-2-1 Les prix du transport routier des produits vivriers traditionnels

Les enquêtes auprès des transporteurs, complétées avec les informations fournies par les commerçants et les producteurs, ont permis d'obtenir les prix pratiqués selon les circuits courtes distances et les circuits longues distances.

La pratique courante des transporteurs est la fixation d'un prix de transport au poids ou par chargement de véhicule et selon que le chargement s'effectue en brousse (au champ ), au village ou en ville (capitale de la zone de production).

Nous indiquons ci-après, à titre d'illustration, des prix relevés en février/mars 1990 dans les zones d'enquêtes sur quelques relations courtes distances et longues distances. Malgré la faiblesse numérique des expéditions, on peut considérer que les commentaires qui en découlent reflètent assez bien la réalité du terrain. En effet, les transporteurs affirment que les prix indiqués sont ceux pratiqués habituellement sur les relations concernées.

4-2-1-1 Le prix du transport à courte distance

Le transport à courte distance correspond à l'acheminement des produits vers les principaux noeuds de la zone de production (village, MRH, VZP). On y rencontre généralement des camionnettes et des camions de 5 t et parfois des camions de 10 t, lorsque l'état des pistes permet leur circulation. Pour les camions, la qualité des pistes et des ouvrages provisoires impose généralement le respect de la capacité des véhicules.

Le prix de ce transport, qui se déroule à l'intérieur du département producteur, résulte d'une négociation directe entre transporteurs et chargeurs (commerçants, producteurs). Mais avec l'habitude, les transporteurs figent, selon les relations, le prix qui est alors connu de tous et pratiqué comme tel. Les prix présentés dans le tableau V-4 suivent cette règle.

Afin d'avoir une base commune de comparaison des prix, nous avons calculé le prix à la tkm à partir des unités pratiquées sur le terrain (prix au chargement, prix au poids). Il ressort du tableau V-4 que le prix au poids est plus avantageux pour les chargeurs que celui fixé par chargement qui s'avère plus élevé lorsqu'il est ramené à la tkm.
Par ailleurs, si on considère le prix à la tkm calculé sur la base du prix par chargement, il apparaît plus avantageux d'utiliser en transport local le camion 10 t de charge utile. En effet, ce véhicule donne un prix à la tkm plus faible que pour le camion de 5 t ou la camionnette. Mais le camion de 10 t est peu utilisé à cause du mauvais état des infrastructures rurales (pistes villageoises, pistes de collecte, ouvrages provisoires). Pour cette même raison, le camion de 10 t est généralement mal chargé, lorsqu'il est utilisé. Les infrastructures de transport en milieu rural constituent donc un enjeu important pour les chargeurs comme pour les transporteurs.

La politique de construction et d'entretien des routes (voir chapitre II) impose donc d'utiliser des moyens de transport adaptés. Là réside l'intérêt de développer l'utilisation des moyens de transport artisanaux (la charrette par exemple), comme c'est le cas pour le transport rural au Mali [1].

---

[1]- Cf KEITA (K. Basile), op. cit.

## Tableau V-4
Prix du transport à courte distance

| Région | Relation assurée | | | Produit | Prix de transport fixé | | | | | | Prix de transport calculé (F/tkm) | | | PM**/ région (F/tkm) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Localité chargement | Localité déchargement | Distance ou Dm*** (km) | | Par chargement* (F/Véhic) | | | Au poids (F/tg) | | | | | | |
| | | | | | Camion nette | Camion 5 t | Camion 10t | Camion nette | Camion 5 t | Camion 10 t | Camionnette | Camion 5 t | Camion 10 t | |
| DALOA | Kouassi Kouassi kro | Daloa-ville | 25 | Banane | 15000 | | | | | | 375,0 | | | 180,8 |
| | Grégbeu brousse | Daloa ville | 32 | Paddy | 13000 | | | | | | 253,9 | | | |
| | Zégua brousse | Daloa ville | 90 | Paddy | | | | 10 | 10 | 10 | 111,1 | 111,1 | 111,0 | |
| | Dans un R= 40 km | Daloa ville | Dm = 35 | Paddy | | 22000 | 38000 | | | | | 157,1 | 155,1 | |
| | Dans un R=60 km | Daloa ville | Dm = 40 | Igname Banane | 10000 13000 | 25000 | | | | | 156,3 203,1 | 156,3 | | |
| BOUAKE | Sakasou | Bouaké | 42 | Ban, pad | | 40000 | 60000 | | | | | 238,1 | 204,1 | 132,8 |
| | Béoumi | Bouaké | 62 | Igname | | 40000 | 60000 | | | | | 161,3 | 138,2 | |
| | M'Bahia-kro | Bouaké | 88 | Paddy | | 60000 | 75000 | | | | | 170,5 | 121,8 | |
| | Tiéningboué | Bouaké ville | 113 | Igname | | | | | 10 | 10 | | 88,5 | 88,5 | |
| | Dabakala brousse | Bouaké ville | 118 | Igname | | 75000 | 100000 | | | | | 158,5 | 121,1 | |
| | Bassawa | Bouaké | 128 | Igname | | | | | 10 | 10 | | 78,1 | 78,1 | |
| | Satama-Sokoro | Bouaké ville | 68 | Igname | | | | | 75 | 75 | | 110,3 | 110,3 | |
| KORHOGO | Dikodougou | Korhogo ville | 59 | Igname | | 30000 | | | | | | 127,1 | | 214,5 |
| | Dans 1 R: - 30 km - >30 km | Dikodougou | Dm=20 Dm=40 | Igname Igname | 15000 35000 | | | | | | 468,8 546,9 | | | |
| | Niofoin | Korhogo | 70 | Paddy | | | | | 6,5 | 6,5 | | 92,9 | 92,9 | |
| | Petiagomon | Niofoin | 22 | Paddy | | 10000 | | | | | | 113,6 | | |
| | Guiembé | Korhogo | 35 | Paddy | | | 35000 | | | | | | 142,9 | |
| BONDOUKOU | Dans un R =60 km | Bondoukou ville | Dm=40 | Igname et paddy | | | | 7,0 | | | 175,0 | | | 164,4 |
| | Dans un R =40 km | Bondoukou ville | Dm=33 | Paddy | | | | | 5,0 | 5,0 | | 151,5 | 151,5 | |

* Chargements moyens: camionnette : 1,6 t ; camion 5 t : 4 t ; camion 10 t : 7 t  ** PM : Prix moyen de transport  *** Dm : Distance moyenne

Au plan de l'analyse régionale, le tableau V-4 montre que le prix moyen de transport local (tous produits vivriers traditionnels confondus) est plus faible dans la région de Bouaké. Cette situation s'explique notamment par :

- l'importance relative des distances moyennes d'approvisionnement de Bouaké qui dépassent même 100 km pour 3 relations sur 7,
- la position géographique de Bouaké qui bénéficie d'une bonne densité de routes (voir chapitre II),
- le fait que Bouaké est un grand centre urbain disposant d'un parc local important de véhicules et bénéficiant de passages fréquents de véhicules étrangers.

En revanche le prix moyen est plus élevé à Korhogo où les infrastructures rurales sont de moins bonne qualité que dans le Centre.

4-2-1-2 Le prix du transport à longue distance

Le transport à longue distance concerne l'approvisionnement des centres urbains éloignés de la zone de production, à partir des noeuds situés dans cette zone ou du centre de réexpédition de Bouaké. Les véhicules généralement utilisés sont les camions de 5 t et 10 t.

Ce transport, dont la destination se situe à l'extérieur du département producteur, obéit à la règle de l'alignement sous contrôle du syndicat des transporteurs qui fixe les prix selon les relations (voir tableau V-5).

La lecture du tableau fait ressortir deux remarques essentielles :

- par rapport aux chargements effectués en ville, le transport à partir du champ (traduit par le terme "en brousse") coûte 2 000 à 3 000 FCFA plus cher par tonne de produit acheminé. Cette différence traduit les difficultés de collecte,
- les expéditions provenant de Bondoukou à destination d'Abengourou, ville de l'intérieur générant très peu de trafic vers l'intérieur du pays, coûtent près de deux fois plus cher que celles destinées à Abidjan ou à Bouaké, plus éloignées mais disposant d'un grand pouvoir d'émission de trafic. Les prix marquent ainsi une certaine disparité régionale.

Le rapprochement des tableaux V-4 et V-5 montre que les prix moyens du transport à courte distance sont nettement supérieurs de 4 à 6 fois, selon les régions, à ceux du transport à longue distance.

## Tableau V-5

Prix du transport à longue distance

| Région d'approvisionnement | Relation assurée | | | Produit | Prix de transport fixé | | | | Prix de transport calculé (F/tkm) | | Prix moyen F/tkm |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Localité d'approvisionnement | Localité de déchargement | Distance (Km) | | Par chargement (F/Véh) * | | Au poids (F/t) | | | | |
| | | | | | Camion de 5 t | camion de 10 t | Camion de 5 t | camion de 10 t | Camion de 5 t | camion de 10 t | |
| DALOA | Daloa ville | Abidjan | 382 | Igname | | | 5000 | 5000 | 13,1 | 13,1 | 29,1 |
| | Sarala | Korhogo | 252 | Igname | | | 10000 | 10000 | 39,7 | 39,7 | |
| | Séguéla | Korhogo | 256 | Igname | | | 15000 | 15000 | 58,6 | 58,6 | |
| | Vavoua brousse | Korhogo | 598 | Banane plantain | 125000 | 200000 | | | 29,9 | 27,9 | |
| | Vavoua brousse | Abidjan | 439 | plantain | | | 6000 | 6000 | 13,7 | 13,7 | |
| | Gagnoa brousse | Abidjan | 288 | plantain | 60000 | 80000 | | | 29,8 | 23,1 | |
| | Gagnoa brousse | Bouaké | 241 | plantain | 35000 | 70000 | | | 20,7 | 24,2 | |
| | Issia ville | Abidjan | 384 | plantain | 100000 | | | | 37,2 | | |
| | Issia ville | Bouaké | 264 | plantain | 80000 | | | | 43,3 | | |
| | Oumé | Abidjan | 257 | plantain | | 100000 | | | | 32,4 | |
| BOUAKE | Bouaké ville | Abidjan | 349 | Igname<br>plantain | 50000 | 80000 | 10000 | 10000 | 28,6<br>20,5 | 28,6<br>19,2 | 30,7 |
| | Bouaké ville | Daloa<br>San Pédro | 248<br>481 | Igname<br>Igname | | | 10000<br>17000 | 10000<br>17000 | 40,3<br>35,3 | 40,3<br>35,3 | |
| KOROGO | Korhogo ville | Abidjan<br>Bouaké<br>Daloa | 633<br>284<br>529 | Igname | 125000 | 150000<br>170000 | | 20000 | 62,9 | 31,6<br>44,0<br>26,8 | 38,1 |
| | Dikodougou | Bouaké | 258 | Igname | | 135000 | | | | 43,6 | |
| BONDOUKOU | Bondoukou ville | Abidjan*<br>Abengourou* | 416<br>206 | Igname<br>igname | | | | | 30,0** | 30,0**<br>30,0** | 44,8 |
| | Bondoukou ville | Abidjan<br>Abeng.<br>Bouaké | 416<br>206<br>342 | Igname | | | 18000<br>15000<br>15000 | 18000<br>15000 | 43,3<br>72,8<br>43,8 | 43,3<br>72,8 | |
| | Bondoukou brousse | Abidjan<br>Bongouanou(usine | 416<br>336 | Igname<br>Paddy | | | 22000<br>13000 | 22000<br>13000 | 52,9<br>38,7 | 52,9<br>38,7 | |

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BOUNA | Bouna ville | Kohogo | 347 | Igname | | | 15000 | 15000 | 43,2 | 43,2 | 34,7 |
| | Bouna brousse | Abidjan | 603 | Igname | | | 22000 | 22000 | 36,5 | 36,5 | |
| | Bouna brousse | Bouaké | 522 | Igname | | | 20000 | | 38,3 | | |
| San Pédro | Soubré | Abidjan | 369 | Baname | 55000 | 90000 | | | 21,3 | 24,4 | |
| Abidjan | Divo | Abidjan | 189 | Banane | 38000 | 65000 | | | 28,7 | 34,4 | |

* Les camions de 5 t et de 10 t sont en moyenne chargés respectivement à 7 t et 10 t

** En passant par la Bourse de Fret de Côte d'Ivoire (BFCI)

4-2-2 Les prix du transport routier du riz officiel

Le transport du riz officiel concerne l'évacuation du paddy acheté par les rizeries industrielles et l'acheminement du riz blanc sous contrôle CGPP.

4-2-2-1 Le prix du transport du paddy officiel

Le transport du paddy depuis les centres de collecte (ou les silos) jusqu'aux unités industrielles est pris en charge par la Caisse de Stabilisation qui contribue ainsi aux subventions de l'usinage local du paddy. Les centres de collecte répondent au souci du Gouvernement de rapprocher les rizeries des producteurs les plus éloignés. Considérés comme partie intégrante de l'espace des usines, les centres de collecte permettent aux paysans les plus éloignés de bénéficier du prix d'achat "rendu usine".

Si les frais de livraison sur courte distance (70 à 80 km) sont à la charge des usines qui paient 15 F/kg de paddy livré, le transport centre de collecte ---> usine est entièrement remboursé par l'Etat (par l'intermédiaire de la Caisse de Stabilisation), selon les modalités suivantes : la Caisse délivre des lettres de voiture[1] qui constituent des documents certifiant la réalité des transports effectués. Dans ces conditions, la Caisse paie le transport du paddy suivant le même tarif que pour celui du café dont elle détient la maîtrise, soit 30,9 FCFA/tkm. Selon la direction de l'Agro-Industrie (DAI), les frais de transport du paddy entre les centres de collecte et les usines se sont élevés au 1er décembre 1988 à environ 292 millions de FCFA pour un trafic global de 77 500 t.
Mais depuis septembre 1988, à cause de ses difficultés financières, la Caisse ne prend plus en charge le transport du paddy et n'établit plus les lettres de voiture qui permettaient le remboursement de ce transport. Cette situation a contribué à entraîner comme conséquence une baisse importante de la collecte officielle (circuit industriel). Au cours de la campagne 1988-1989, par exemple, la quantité globale de paddy acheté est d'environ 68 000 t, soit seulement 15 % de la capacité totale d'usinage (440 000 t/an) alors que ce tonnage atteignait plus de 109 000 t représentant un taux de remplissage de près de 25 %, lors de la campagne précédente. La part de paddy traité par le secteur industriel est donc très sensible aux difficultés de transport qui constituent un facteur limitant.
La région de Bouna a été la plus durement affectée par les difficultés de prise en charge du transport du paddy. La SOPAGRI qui exploite les rizeries industrielles de Bouna et de Korhogo a dû arrêter, en décembre 1988, la collecte sur Bouna. La raison tient à l'impossibilité d'obtenir la délivrance de lettres de voiture (en vue du remboursement des

[1]- En principe, les lettres de voiture ne concernent pas les produits vivriers.

frais de transport) pour acheminer le paddy de Bouna à Korhogo (347 km) afin de pallier la non rentabilité de l'usine de Bouna.
Devant ce problème, les acheteurs locaux de paddy et les producteurs qui sont peu visités par les commerçants étrangers du circuit artisanal à cause de l'éloignement de la région et du mauvais état des routes, sont obligés de livrer à l'usine SORIZCI de Bongouanou (située à plus de 500 km), leur principal débouché.
Ces fournisseurs supportent des frais de transport d'environ 13 000 FCFA/t, soit 13 FCFA/kg pour la livraison à Bongouanou et 3 FCFA/kg la collecte et l'évacuation du paddy au village. La livraison revient finalement à 16 FCFA/t. Les fournisseurs supportent donc une perte de 1 FCFA/t par rapport au prix du paddy rendu usine qui inclut le barème de 15 FCFA/t destinés à couvrir les frais de collecte et de livraison. Le revenu du fournisseur est finalement réduit. Dans ces conditions, l'élargissement du débouché (zone de vente plus étendue) du paddy, rendu possible par le transport, n'entraîne pas une augmentation de la production. Selon la DAI, Bouna n'a collecté que 514 t de paddy en 1988-89 contre 5 413 t la campagne précédente.
Mais au cours de la campagne 89-90, pour améliorer son taux de remplissage, l'usine de Bongouanou a mis, dès janvier 1990, ses propres véhicules (2 semi-remorques de 20 t et 1 camion de 10 t) à la disposition des fournisseurs (producteurs, grossistes locaux) de Bouna. Ceux-ci ont donc parfois la possibilité d'approvisionner l'usine en bénéficiant de la gratuité du transport. Cette gratuité est offerte par l'usine pour mieux attirer les paysans et les commerçants de paddy car avant janvier 1990, l'usine percevait par chargement une contribution des chargeurs de 40 000 FCFA pour frais de gas-oil sur le trajet aller-retour, soit environ 30 % de la dépense de carburant.
Pour la SORIZCI qui n'a pas rencontré de problèmes de financement, cette stratégie est étroitement liée à l'arrêt du principe des lettres de voiture. Cet arrêt a mis un frein à l'achat de paddy dans les centres de collecte d'Aboisso et de Koun-Fao qui approvisionnent le silo d'Adzopé dont la collecte n'a atteind que 1 964 t pour la campagne 1988-89 contre 6 303 t la campagne précédente[1]. Or c'est le silo d'Adzopé qui alimente l'usine de Bongouanou.

Malgré la gratuité du transport, les fournisseurs de Bouna rencontrent un problème lié à la faiblesse du parc de l'usine de Bongouanou. Ils doivent attendre la disponibilité des véhicules pour pouvoir charger et effectuer une expédition. Dans ces conditions, les producteurs qui ont souvent des besoins d'argent pressants sont contraints de livrer eux-

---

[1]- Direction de l'Agro-Industrie, *Campagne rizicole 1988-89 - Rapport de fin de campagne*, Abidjan, Octobre 1989.

mêmes en prenant en charge les frais correspondants, même si le transport public est plus cher. En général, les commerçants qui constituent des stocks suffisants pour réaliser un chargement préfèrent attendre les véhicules de l'usine d'autant que le paddy peut se conserver longtemps sans frais importants.

4-2-2-2 Le prix du transport du riz blanc officiel

Le riz blanc est l'unique produit vivrier dont le transport est soumis à la tarification routière obligatoire en Côte d'Ivoire[1].

Le riz officiel bénéficie d'une péréquation sur le transport qui permet d'assurer l'uniformité du prix du produit sur l'ensemble du territoire national. Selon ce principe, les conditions de tarification du transport et de sa prise en charge suivent une règle des 50 et 100 km présentée ci-après :

- pour les livraisons dans un rayon de 100 km d'Abidjan (cas du riz importé) ou des antennes régionales (riz importé), le transport est entièrement à la charge du grossiste agréé qui l'organise,
- pour les livraisons au-delà de 50 km autour des usines ou des antennes régionales (enlèvement de riz local ou de riz importé), ou au-delà de 100 km d'Abidjan (riz importé), le transport est payé par le grossiste agréé au tarif officiel de 24,50 FCFA/tkm et remboursé par la CGPP sur présentation d'une lettre de voiture, les 50 ou 100 premiers km étant à la charge du commerçant. Le problème à ce niveau, selon les grossistes, est la longueur des délais de remboursement,
- l'acheminement du riz importé sur les antennes régionales à partir des ports est directement payé au tarif de 24,50 FCFA/tkm par la CGPP qui en assure l'organisation,
- le transport du riz blanc local assuré par les usines vers une antenne régionale est remboursée par la CGPP, sur présentation d'une lettre de voiture quelle que soit la distance. Cela constitue une exception importante à la règle des 50 km. Ce transport est payé au tarif officiel de 24,50 FCFA/tkm même si la distance ne rentre pas dans le champ d'application de la TRO.

Il ressort de ces conditions que seul le transport à courte distance (moins de 100 km) du riz officiel, sauf celui organisé par la CGPP (voir exception à la règle des 50 km), est libre.

---

[1]- Cette tarification concerne les transports effectués avec un véhicule de PTAC supérieur à 3,5 T et sur les parcours de plus de 100 km.

Le prix moyen de ce transport s'élève à 33,50 FCFA/tkm[1]. Ce prix est supporté par les grossistes agréés pour les transports de proximité qui concernent essentiellement le riz local. Il est plus cher que celui du transport à longue distance dont fait l'objet le riz importé.
En ce qui concerne le riz officiel, les conditions de fixation et de prise en charge du prix de transport favorisent le riz importé.

## III- ORGANISATION DU TRANSPORT : STRATEGIES DES ACTEURS ET ENJEUX DE L'ECOULEMENT DES PRODUITS VIVRIERS

Les produits vivriers sont écoulés à partir d'un certain nombre de lieux de vente que permettent de distinguer l'analyse de la commercialisation et de la chaîne de transport. Ainsi, peuvent être retenues principalement :

- au niveau de la zone de production :
  . les ventes bord champ, au village, sur le marché rural hebdomadaire et sur le marché urbain local (marché de la ville de la zone de production) pour ce qui concerne les produits vivriers traditionnels. Nous négligerons les ventes effectuées au bord des routes. Ce mode de mise en marché concerne des flux trop diffus, les acheteurs étant généralement des passagers des transports en commun (TC), et des voitures particulières,
  . les ventes au centre de collecte, au silo ou à la rizerie industrielle pour le paddy officiel,
- au niveau de la ville de consommation finale :
  . les ventes au magasin du grossiste, au marché de gros (terrain vague aux alentours du marché urbain), au marché de détail, pour les produits traditionnels, à l'usine de Novalim, pour l'igname,
  . les ventes à l'antenne régionale de la CGPP, à la rizerie industrielle, au magasin du grossiste agréé, au marché de détail pour le riz blanc officiel.

Pour tenir compte des stratégies des acteurs, des caractéristiques de la commercialisation des produits et de l'utilisation des moyens de transport, nous examinerons l'organisation le long de la chaîne de transport en découpant deux grandes étapes sur le parcours des produits :

- l'organisation du transport en amont, c'est-à-dire les transports sur les maillons au niveau de la zone de production, à partir d'un des lieux de vente correspondants. C'est le transport à courte distance.

---

[1]- D'après les enquêtes relatives à la recherche sur les politiques de réduction des coûts du camionnage en Côte d'Ivoire, déjà citées.

- l'organisation de la circulation des produits sur longue distance (transport interrégional), soit à partir d'un lieu de vente de la zone de production vers la ville éloignée (produits traditionnels), soit pour l'approvisionnement des antennes de la CGPP (riz officiel).

Ces étapes seront balayées en distinguant les produits vivriers traditionnels et le riz officiel, dans le but de mieux répondre aux questions soulevées par cette recherche, et notamment :

- de comparer l'organisation dominée par le secteur public (riz officiel) et celle mise en oeuvre par le secteur privé (produits traditionnels),
- d'identifier les obstacles que l'organisation du transport entraîne dans l'écoulement des produits vivriers,
- de comprendre les relations entre acteurs pour la maîtrise du transport.

## 1- L'ORGANISATION DU TRANSPORT EN ZONE DE PRODUCTION

### 1-1 Transport et mise en marché des produits vivriers traditionnels

Au niveau de la zone de production, les producteurs vendent le plus souvent sur les MRH et parfois au champ ou au village. Les commerçants se rendent donc sur ces lieux de vente pour s'approvisionner et acheminer les produits. Les commerçants sont généralement des collecteurs, des détaillants et des grossistes locaux qui approvisionnent le marché de la ville de la zone de production. Ces commerçants réalisent peu d'expéditions sur longues distances, vers les grands centres urbains. Les transports se rapportant à leurs activités sont donc à courtes distances ; ils s'effectuent à l'échelle de la région.

Mais on rencontre aussi des commerçants (grossistes et détaillants) remontants qui utilisent des transports de proximité pour réaliser le groupage des produits avant expédition. Ces transports seront traités dans le cas du transport à longue distance, c'est-à-dire interrégional, dont ils constituent un maillon qu'il ne faut pas considéré isolement.

Le transport en zone de production est caractérisé par l'existence du transport mixte pour lequel le véhicule transporte simultanément des voyageurs et des produits vivriers. Les véhicules utilisés sont généralement des Renault SG 2 appelés localement "1 000 kilos" ou "Badjan", des Dyna, des camionnettes bâchées ou non et parfois des camions 5 t.

Les détaillants locaux qui peuvent se rendre en brousse pour s'approvisionner auprès des producteurs disposent d'une trésorerie limitée et achètent généralement des lots de faible taille (quelques centaines de kg). De ce fait le véhicule est souvent chargé

en association avec deux ou trois détaillants. Le véhicule est loué dans la ville de la zone de production. Il est utilisé pour effectuer la tournée des lieux de mise en marché des produits (champ le plus souvent pour le plantain, champ, village ou MRH pour l'igname et le paddy traditionnel, village ou MRH pour le riz blanc traditionnel).
Les détaillants individualistes se déplacent dans la zone d'approvisionnement en utilisant les Taxis-Brousse (TB). Après leurs achats, ils regroupent les produits au bord d'une route pour attendre le passage d'un TB. Les produits sont donc accompagnés par leurs propriétaires et la recherche du véhicule se fait de façon passive.
Les transports des détaillants locaux qui se déplacent en brousse s'intègrent dans un circuit court (un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur). Comme en outre les lots unitaires sont assez faibles, ils peuvent effectuer leurs approvisionnements en 1 ou 2 jours, selon le produit. Mais ils doivent attendre 2 à 15 jours selon le produit et la période pour écouler leurs stocks et repartir en brousse. Il résulte de cette organisation des activités une grande lenteur dans la rotation tant dans l'approvisionnement que dans la reconstitution de la trésorerie avec comme conséquence directe des transports peu fréquents.

Les collecteurs et les grossistes locaux ont deux types d'organisation de leurs transports :

- soit ils se déplacent vers la zone d'approvisionnement avec un véhicule loué en ville. Dans ce cas, ils effectuent la tournée des villages ou des champs avec le même véhicule pour obtenir un chargement. Cette pratique donne l'avantage de la disponibilité du véhicule pour le commerçant qui n'a donc pas à supporter une recherche parfois pénible de véhicule au moment où il est en possession des produits. Son problème demeure le temps de chargement du véhicule (1 à 7 jours pour un camion 5 t, 1 à 3 jours pour une camionnette). A Bouna, cette organisation est surtout appliquée au début et à la fin de la campagne (cas de l'igname) qui correspondent à des périodes de pénurie,
- soit ils se rendent dans la zone d'approvisionnement en TB. Ils rencontrent leur contact habituel pour s'informer sur les campements gros producteurs et les paysans ayant des surplus. Les déplacements nécessaires sont assurés à pied (cas de zones relativement rapprochées), à bicyclette ou à mobylette selon les moyens, pour les zones éloignées. Après appréciation de la qualité des produits et négociation avec les producteurs, ils regroupent les quantités achetées en un lieu accessible (champ ou village), le séjour en brousse pouvant atteindre jusqu'à une semaine. Puis ils se rendent en ville pour chercher un véhicule. Cette opération peut prendre 1 à 3 jours selon la région et la période, puisqu'il est parfois nécessaire d'aller dans les villes environnantes du département.

Les collecteurs locaux réalisent des expéditions vers la ville de la zone de production et vendent le plus souvent aux grossistes locaux. Lorsque le paiement s'effectue au comptant, le collecteur reconstitue donc sa trésorerie plus rapidement pour repartir en brousse. Dans ce cas, la rotation de la trésorerie se confond avec celle du chargement (1 à 3 jours). En cas de vente à crédit, la vitesse de rotation de la trésorerie est plus importante puisqu'il faut 3 jours à une semaine pour reconstituer les fonds nécessaires à un nouvel approvisionnement.

Les grossistes vendent le plus souvent à crédit aux détaillants, le délai de remboursement pouvant atteindre une semaine. Il s'ensuit donc une rotation lente, même pour les grossistes qui peuvent financer leurs approvisionnements sans attendre le paiement de leurs ventes. En effet, les tournées de collecte et les transports d'acheminement sont des opérations qui, dans le contexte actuel, nécessitent beaucoup de temps, eu égard à l'offre atomisée et dispersée dans l'espace et à l'insuffisance du parc de véhicules localement.

Les commerçants-transporteurs sont très actifs dans le transport local des produits vivriers. Après l'approvisionnement de leurs magasins, ils font du transport public en recherchant du fret auprès d'autres commerçants et des producteurs. La régularité de leurs approvisionnements dépend donc surtout de la vitesse de rotation de leur trésorerie.

Les producteurs qui vendent au village ou au MRH constituent progressivement des stocks importants en utilisant des camionnettes. Dans le cas du paddy et de l'igname qui peuvent se conserver longtemps (plusieurs mois), le producteur réalise d'abord le groupage au champ. Il va ensuite chercher un véhicule en ville pour évacuer les produits au village ou sur le MRH. Les paysans déclarent acheminer les produits pour les vendre au village ou sur le MRH afin d'avoir "un meilleur prix que pour la vente au champ". Le transfert de leurs produits sur ces lieux de vente augmente le pouvoir de négociation. Mais cette pratique ne convient qu'aux producteurs ayant des moyens financiers pour payer comptant le transport. Elle se heurte aussi à une difficulté majeure : lorsque la VZP présente un parc de véhicules insuffisant (cas typique de Bouna), le producteur doit se déplacer plus loin vers les centres urbains environnants du Département pour trouver un véhicule. Dans la Sous-Préfecture de Niofoin (département de Korhogo), les paysans sont beaucoup touchés par ce problème. Pendant la période de pointe (octobre-novembre), les paysans qui ne peuvent accéder au crédit, ont besoin de se rendre sur le MRH pour vendre beaucoup de riz afin de financer la récolte du coton par exemple. Or à cette période, outre l'obstacle que représente le mauvais état des routes en terre, l'insuffisance du parc local

ne permet pas de desservir tous les villages. L'enjeu d'une bonne desserte des zones productrices est que les ventes au village ou au MRH offrent aux producteurs la possibilité de différer parfois la mise en marché et de vendre plus cher pendant les périodes de pénurie.

1-2 Le transport local du paddy "officiel"

Les producteurs situés à proximité des centres de ramassage, des silos ou des rizeries industrielles livrent parfois eux-mêmes le paddy. Dans ce cas, soit ils font appel aux transporteurs, soit ils utilisent le véhicule du GVC.
Le transport s'effectue sur de courtes distances, ce qui favorise l'intervention des producteurs dans l'organisation de l'acheminement de leurs produits. Ils utilisent donc des moyens propres (tracteurs agricoles, charrettes) dont ils peuvent assurer une rotation rapide. A Korhogo, par exemple, les producteurs ont ainsi réalisé en 1989 près de 10 % des livraisons de paddy à l'usine SOPAGRI.

Les commerçants achètent auprès des producteurs du paddy qu'ils livrent ensuite aux rizeries industrielles soit directement, soit via un centre de ramassage où les rizeries viennent faire l'enlèvement. Pour acheminer leurs achats, les commerçants ont également recours aux transporteurs publics dont ils louent les véhicules.

Certains riziers assurent eux-mêmes l'organisation du transport du paddy. Ils utilisent soit leurs propres camions, soit les services d'intermédiaires avec qui des contrats sont passés. Dans ce deuxième cas, les riziers avancent de l'argent pour l'organisation de la collecte, du groupage et de l'évacuation du paddy.
L'intervention directe des riziers dans l'organisation du transport du paddy pose parfois des problèmes à cause de la dispersion des champs et des quantités faibles vendues par la plupart des producteurs. Par exemple, avant 1983, la SOPAGRI louait des véhicules pour s'approvisionner directement auprès des paysans. Mais bien souvent, des véhicules de 30 t ne ramenaient de leurs tournées que 5 t de paddy pour une location de 5 000 FCFA/t (approvisionnement dans le département de Korhogo) plus la fourniture de carburant (approvisionnement en dehors de Korhogo). Le mauvais rendement des véhicules a conduit la SOPAGRI à se retirer de ce maillon de transport en laissant le soin aux paysans de s'organiser pour livrer à l'usine. Selon les responsables de l'usine, cette décision a contribué dans une certaine mesure à amener les paysans à créer des GVC ou Unions de GVC.

Les centres de ramassage des riziers sont généralement localisés sur de grands axes routiers. Il est donc possible de concentrer les produits et d'utiliser des véhicules de grande capacité pour des évacuations sur longue distance.

## 2- L'ORGANISATION DU TRANSPORT INTERREGIONAL

Le transport interrégional des produits vivriers s'inscrit dans un circuit long. Il est essentiellement orienté Nord-Sud pour les produits traditionnels et Sud-Nord pour le riz blanc "officiel". Nous analyserons l'organisation du transport des produits traditionnels avec une ouverture sur les transports de Novalim-Nestlé et celle du riz officiel.

### 2-1 Les transports des commerçants de produits traditionnels

Nous limiterons l'analyse aux expéditeurs et aux grossistes qui remontent en zone de production pour s'approvisionner. Les détaillants remontants ont des transports trop peu fréquents, des lots trop diffus et sont généralement incapables d'expédier un camion complet.

#### 2-1-1 Le transport des "grossistes remontants"

On distingue trois logiques d'organisation des transports chez les "grossistes remontants".

Selon la première logique, le "grossiste remontant" loue un camion de 5 ou 10 t dans le centre urbain où il exerce sa profession. A son arrivée dans la zone de production, il effectue la tournée de collecte avec le véhicule et repart avec son chargement sans rupture de charge.
Lorsque l'état des pistes ne permet pas la circulation du véhicule, celui-ci attend à un endroit accessible. Les produits sont alors amenés par portage pour charger le véhicule. Dans certains cas, le véhicule qui a réussi à aller charger bord champ rencontre de grosses difficultés pour sortir, d'autant que la pleine période de l'évacuation se situe pendant la saison des pluies. Il s'agit des embourbements sous le poids du chargement ou des crevaisons dues aux souches coupées lors de l'ouverture de pistes par les paysans ou même de points bas inondés ou encore d'ouvrages provisoires défectueux. Ces difficultés contraignent alors le chauffeur à faire décharger en partie ou complètement (selon l'importance des problèmes) le véhicule qui traverse à vide le point noir. Le véhicule est ensuite rechargé avec l'aide des paysans. Ces opérations prennent beaucoup de temps, les paysans ne disposant que du portage pour tout moyen de manutention. Dans ces conditions, il faut, d'après un transporteur rencontré à Daloa, "2 à 4 jours à un véhicule pour sortir de la zone d'approvisionnement en cas d'embourbement ou de crevaison." Ces

risques et les autres difficultés de circulation expliquent que, pour le transport à longue distance, le prix soit plus cher de 2 000 à 3 000 FCFA/t pour un chargement bord champ ou bord piste que pour un chargement au village ou au MRH.

A l'occasion de leur passage, certains "grossistes remontants" passent commande auprès des paysans et fixent un rendez-vous pour l'enlèvement des produits. Dans le cas de l'igname, la production est stockée et conservée en fosse ou sous paillote. Dès l'arrivée du véhicule, au jour convenu, les produits sont sortis pour le chargement. Cette pratique évite les pertes de temps dues aux longues tournées de collecte. Le problème d'immobilisation du véhicule réside dans les techniques traditionnelles de pesée et de chargement en l'absence de matériels de manutention appropriés.
Dans le cas de la banane plantain, cette pratique n'évite pas les longues immobilisations du véhicule. Comme le produit n'a que 7 jours de durée de conservation après la récolte et que le commerçant peut ne pas se déplacer du fait des difficultés à trouver un véhicule, les paysans ne récoltent pas et ne réalisent donc pas la collecte primaire préalable. Ils ne prennent pas le risque d'avoir leur production sur les bras, car en cas d'empêchement du client, le produit mûrit vite. Il se dégrade et le pouvoir de négociation du prix des producteurs s'affaiblit face à d'autres acheteurs. Dans ces conditions, les paysans préfèrent laisser le produit sur le bananier où il a une plus longue durée de conservation, après la maturité. Ils attendent donc l'arrivée effective du client avec un véhicule. Alors seulement commencent les opérations de récolte, de ramassage et de chargement qui prennent beaucoup de temps.

Dans la deuxième logique, l'organisation fait intervenir le transport mixte. Cette logique consiste pour le "grossiste remontant" à effectuer le déplacement vers la zone de production en empruntant un car interurbain. Il s'y installe quelques jours en louant parfois une case dans un village, pour son hébergement. Ce séjour lui permet de s'informer sur les disponibilités, leur localisation et de négocier les prix de ses approvisionnements. Lorsque les marchés sont conclus, les produits sont regroupés :

- bord piste, avec les difficultés d'enlèvement indiquées dans la première logique,
- et/ou dans un village bien desservi pour faciliter l'enlèvement.

Ce groupage se constitue souvent en plusieurs endroits accessibles, en raison du caractère atomisé de l'offre de produits vivriers qui est spatialement éclatée, disséminée. Il est effectué, à la charge du commerçant, avec une combinaison de moyens artisanaux de transport (portage, bicyclette, charrettes) et de petits moyens de transport motorisés (mobylettes, tracteurs agricoles, camionnettes).

Après le groupage, le commerçant part à la recherche d'un véhicule. Souvent, il faut 1 à 3 jours pour en trouver un. Le véhicule est alors chargé pour une expédition vers un centre urbain de consommation. Cette logique d'organisation du transport admet donc une rupture de charge.
Les commerçants qui s'approvisionnent en banane plantain dans la région de Soubré située sur l'axe routier Abidjan-San Pédro attendent généralement les véhicules qui reviennent vides de San Pédro. Leurs produits constituent dans ce cas du fret de retour et le transport est payé 40 à 50 % moins cher. Mais cet avantage fait peser de gros risques sur les produits qui sont très périssables. En effet, malgré l'importance de cet axe routier, le passage de camions vides est irrégulier, aléatoire et nécessite de longues attentes, à cause notamment du ralentissement du développement de la région de San Pédro et de la baisse des activités de son port (voir chapitre IV).

La troisième logique est semblable à la première. La différence tient à la manière d'organiser le transport d'approche. Le "grossiste remontant" voyage comme passager à bord d'un camion en charge partant vers la même zone d'approvisionnement. Si le déchargement a lieu avant la destination finale du grossiste, celui-ci continue avec le même véhicule en payant seulement le carburant (voir chapitre IV). Le véhicule est ensuite utilisé comme dans le premier cas avec cependant un prix parfois inférieur, le chargement étant considéré comme du fret retour. L'intérêt de ce cas, comme dans le premier, est la réduction des pertes de temps au niveau de la recherche d'un véhicule. Ce type d'organisation est peu courant.

Une comparaison entre les deux principales organisations de transport (avec rupture de charge et expédition directe à partir du champ) montre que les frais de transport sont plus élevés de 3 à 7 FCFA/kg dans le cas d'un transport interrégional admettant une rupture de charge.

Les trois types d'organisation entraînent beaucoup de pertes de temps, des rotations lentes au niveau des chargements (jusqu'à 7 jours pour un chargement). Au niveau de la trésorerie, la situation est variable selon le type de clients du grossiste remontant et sa capacité financière. S'il dispose de moyens pour financer un ou deux chargements, il repart en deux jours[1], le temps de "reprendre des forces"[2]. En cas de vente aux détaillants, le renouvellement de la trésorerie prendra 3 à 7 jours compte tenu du principe généralisé de la vente à crédit. Pour une vente à un grossiste installé sur

---

[1]- Il n'attend pas de recevoir la totalité des paiements de ses ventes car il cherche en général à éviter une rupture de stock.
[2]- D'après une commerçante sur le marché de gros d'Agban (Abidjan).

magasin, le paiement se fait souvent pour partie cash, l'autre partie étant remboursée en 2 à 5 jours.
Il ressort que la pratique du crédit fournisseur en aval est tout aussi contraignante pour la fréquence des approvisionnements que les problèmes d'accessibilité en amont (zone de production). Toutefois, cette pratique constitue à l'heure actuelle un facteur important dans l'organisation sociale et économique dans lesquelles s'établissent les circuits marchands, singulièrement en aval. Elle consolide l'existence et la cohésion de réseaux de détaillants gérés par les grossistes, sur lesquels repose, dans une large mesure, l'alimentation des centres urbains.

2-1-2 Le transport des expéditeurs

Les expéditeurs résident en zone de production. Ils réalisent donc la collecte plus rapidement que les "grossistes remontants". Mais l'insuffisance du parc de véhicules dans leur zone les oblige souvent à faire un rupture de charge. Avec des camionnettes, ils assurent le ramassage des produits et les regroupent dans un champ accessible ou au village. Ils partent ensuite à la recherche d'un camion soit au niveau de la capitale de leur Département, soit dans une ville voisine. La recherche de véhicule prend donc quelques jours. Puis, ils effectuent une expédition vers les grands centres de consommation où ils vendent généralement à des grossistes installés sur magasins. En général, ils ne vendent pas à crédit, ce qui permet une rotation rapide de la trésorerie. Entre le début des opérations de collecte et le retour dans la zone où il est basé, l'expéditeur met 2 à 10 jours, selon la période (abondance ou pénurie).

2-1-3 L'approvisionnement d'Abidjan : l'impact du transport

A ce niveau de l'analyse, une étude de cas apparaît nécessaire pour mieux comprendre quel genre de facteurs représente le transport dans les circuits marchands orientés vers les centres urbains, pour leur approvisionnement. Cette étude est effectuée en choisissant comme exemples :

- Abidjan, la capitale économique, qui est assez loin des grosses zones exportatrices et concentre l'essentiel de la demande de produits vivriers,
- la banane plantain dont la production est d'une part localisée au Sud et d'autre part marquée par une évolution importante au plan géographique,
- l'igname qui présente des variétés de valeur marchande inégale avec des zones de production proches pour certaines ou éloignées pour d'autres.

a) Cas de la banane plantain

Comme nous l'avons déjà indiqué (voir Chapitre IV), la production de banane plantain se délocalise avec l'économie de plantation. Il en résulte un éloignement des zones d'approvisionnement d'Abidjan en banane plantain. Les "grossistes remontants" doivent le plus souvent délaisser les régions d'Abengourou, d'Agboville et d'Aboisso plus proches (situées entre 79 et 120 km) pour se tourner maintenant vers les régions de Man, de San Pédro et de Daloa plus productrices mais plus éloignées (situées à plus de 300 km). Les expéditions deviennent donc :

- plus longues avec des risques accrus de pertes et une multiplication des barrages routiers qui entraînent des surcoûts tant pour les commerçants que pour les transporteurs[1]. Pour contourner ces difficultés, les expéditions sont effectuées de nuit où les chargements bénéficient de la fraîcheur et de la réduction des barrages routiers. La qualité du réseau routier interurbain offre de bonnes conditions de circulation la nuit,
- plus chères alors que le prix de vente sur le marché est fixé de façon stable pour la période d'expédition, ce qui contribue finalement à réduire le revenu des commerçants.

b) Cas de l'igname

Contrairement à la banane plantain dont la culture est concentrée dans le Sud du pays, la production de l'igname est dispersée sur le territoire, même s'il y a des régions dominantes. Les grossistes d'Abidjan exploitent assez bien cette géographie de l'igname, en tenant compte des localités disposant habituellement de gros surplus. Pour minimiser le temps de collecte, ils s'approvisionnent en priorité dans les grosses zones productrices plus proches (Daloa, Bouaflé, Tiéningboué...). Cette stratégie se heurte à deux contraintes importantes liées.

La première vient du marché. Elle correspond au fait que les consommateurs d'Abidjan apprécient beaucoup les ignames précoces. Or, cette variété n'est pas toujours commercialisée en quantité importante dans les zones plus proches.

La deuxième se rapporte aux caractéristiques du produit et aux vocations régionales concernant les différentes variétés d'igname. Il faut rappeler que l'igname est fragile. Des pertes sont enregistrées du fait des casses qui causent la dévalorisation ou favorisent le pourrissement du produit pendant les manipulations et au cours de son acheminement. En outre le chargement peut perdre du poids, sous l'effet de la chaleur. Les variétés les plus prisées sont produites très loin d'Abidjan, dans le Nord et le Nord-Est. Les grossistes

[1] Les commerçants paient un "droit de passage" aux postes de Douane et des Eaux et Forêts, les transporteurs aux postes de Police et de Gendarmerie.

sont donc aussi amenés à réaliser des expéditions sur de très grandes distances (en provenance de Bouna, Bondoukou, Korhogo) avec de nombreux barrages routiers et des frais de transport élevés. Vers la fin de la période de commercialisation, lorsque les disponibilités baissent dans les zones, ils ont recours parfois au centre de réexpédition de Bouaké pour s'approvisionner.
Il est donc clair que le problème du grossiste qui n'est généralement pas spécialisé sur une variété d'igname donnée, consiste à combiner les approvisionnements dans les zones proches et éloignées sachant que le prix de l'igname est fixe sur le marché. Ce problème impose au transport d'offrir des possibilités de réduction de coûts, en considérant que les commerçants qui ont l'avantage du rapport de force ne peuvent pas tirer plus bas les prix d'achat aux producteurs.
Des propositions de rationalisation des transports ne doivent pas ignorer cet aspect du problème. Nous y reviendrons au chapitre VI.

### 2-2 Les approvisionnements de Novalim-Nestlé : des relations de maîtrise du transport dans le secteur artisanal

Novalim s'approvisionne en igname principalement dans les zones du Centre. Il en résulte donc des expéditions sur longues distances. Contrairement aux commerçants, les chargements de Novalim ne sont pas accompagnés.

Le responsable du Service agricole, qui assure aussi d'importantes fonctions logistiques, visite régulièrement des producteurs pour effectuer des commandes en vue de l'approvisionnement de l'usine.
Au début des activités de transformation de l'igname, l'usine achetait bord champ et organisait l'acheminement en faisant appel aux transporteurs publics. Une dizaine de transporteurs étaient retenus, après quelques mois d'expéditions. Des contrats renouvelables chaque mois les liaient à l'usine qui leur fournissait le carburant pour aller chercher les produits auprès des producteurs.
L'analyse de leurs prestations révéla que, pour un tiers des transporteurs :

- soit les consommations de carburant étaient trop élevées par rapport à la moyenne, en raison surtout du mauvais état des véhicules,
- soit les tournées effectuées étaient anormalement importantes par rapport aux itinéraires habituels identifiés, entraînant des rotations lentes (plus de 3 jours/voyage).

Ces transporteurs ont été par la suite écartés du système qui repose essentiellement sur le souci du responsable agricole de contrôler les opérations d'approvisionnement. Dans cette stratégie, il est accordé une place importante aux transports qui sont indirectement maintenus sous le contrôle du responsable agricole par le suivi rigoureux des

caractéristiques des expéditions (kilométrage comparé à la distance, consommation de carburant, nombre de jours/voyages, etc), donc de la production des transporteurs.
Ainsi, l'externalisation des opérations d'acheminement des approvisionnements qui se situent en amont de la sphère de production du Bonfoutou, n'empêche pas l'usine de s'assurer la maîtrise du transport qui, selon la définition de M. SAVY "sanctionne l'aptitude d'un agent économique à structurer conformément à ses besoins propres l'organisation de l'ensemble de la chaîne de transport d'une marchandise"[1]. L'objectif visé finalement est la maîtrise des coûts de transport, donc de la production pour rendre compétitive la transformation de l'igname en Bonfoutou. L'enjeu est considérable.

Cette organisation ayant été jugée efficace et les transporteurs retenus fiables, les approvisionnements de Novalim sont effectués en combinant des achats "bord-champ" et "rendu usine". Dans ce dernier cas, les commandes passées doivent être livrées à des jours et heures précis par les producteurs. Les producteurs contactent les transporteurs, en ayant connaissance des prix de transport pratiqués. Sur cette base, les producteurs négocient maintenant directement les prix de leurs expéditions avec les transporteurs sans intervention de Novalim. Les prix moyens de transport payés dans les deux cas sont du même ordre :15,35 FCFA/kg avec 13 fournisseurs ayant livré au total 319 000 tonnes d'igname, 15,33 FCFA/kg pour Novalim avec 309 600 tonnes.
Suivant le rythme de la production de Bonfoutou, Novalim détermine une programmation des livraisons qu'elle impose à ses fournisseurs (les producteurs). Il en résulte :

- une maîtrise du transport pour l'usine qui détient bien toute latitude à déclencher la fréquence des expéditions,
- une maîtrise des frais de stockage ; les quantités déchargées rentrent dans la production d'une semaine, délai des stocks. Ce qui élimine les risques de pertes par pourriture d'autant que l'igname est conservée à l'usine dans des caisses aérées sans contact direct avec le sol. Les pertes de poids enregistrées au stockage ne constituent pas un véritable problème puisque la dessiccation de l'igname est même un facteur favorable pour la transformation,
- une tendance à transférer de fait les stocks chez les producteurs.

La présentation de l'exemple de l'organisation des transports de Novalim montre deux aspects essentiels du système de production-commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire :

- bien encadrés par un chargeur soucieux de contrôler ses transports, les artisans transporteurs peuvent s'adapter à des conditions d'organisation moderne de la circulation des marchandises, en respectant des contraintes de

---

[1]- SAVY (Michel), "Les relations de maîtrise dans le transport de marchandises", *Les Cahiers scientifiques de la Revue Transports*, n° 5, 1981, PP. 56-68.

délai d'acheminement, de ponctualité, de régularité et en veillant au maintien en bon état de leur capital productif (leurs véhicules),

- les producteurs, lorsqu'ils disposent de moyens de transport de la part des transporteurs (publics), sont capables de réaliser des expéditions régulières, en respectant les conditions de livraison de leurs donneurs d'ordre, en supposant réglé le problème de leurs besoins urgents d'argent (voir Chapitre IV).

Nous poserons donc que le système de production-commercialisation des produits vivriers ne doit pas être considéré comme figé, ni incapable d'évolution, d'adaptation au niveau des acteurs économiques du secteur artisanal (producteurs, commerçants, transporteurs).

2-3 L'organisation du transport du riz blanc "officiel"

L'organisation du transport du riz blanc "officiel"est dominée par la CGPP qui représente le plus gros chargeur. Les autres chargeurs concernés sont les grossistes agréés.
Nous présenterons les deux types d'organisation qui sont d'ailleurs liés, la CGPP occupant une position centrale.

2-3-1 La diffusion du riz officiel : comment la CGPP maîtrise ses transports

Pour l'essentiel, le transport du riz blanc "officiel" s'insère dans un circuit long d'approvisionnement des centres urbains. La CGPP fait appel aux transporteurs publics pour approvisionner ses antennes régionales qui constituent des centres de distribution du riz blanc officiel. Elle a recours :

- aux sections locales du Syndicat des transporteurs pour un approvisionnement à partir des rizeries industrielles (cas du riz blanc local),
- directement à de grands transporteurs agréés installés à Abidjan, au nombre de 130 avec au total un parc de 475 véhicules[1], pour un approvisionnement à partir du port d'Abidjan.

Disposant de grands magasins au niveau des antennes régionales, la CGPP réalise des expéditions par camions complets avec des chargements importants (environ 35 t). Elle choisit donc des transporteurs agréés possédant des véhicules de grande capacité (ensemble articulé 30-35 t). L'utilisation de ces gros véhicules est favorisée par la qualité des infrastructures de transport. Les itinéraires suivis se situent sur le haut de la

[1]- DCGTX, *Plan National des Transports - Monographie sectorielle Volume 1-7 : Riz*, Abidjan, Avril 1988, P. 27.

hiérarchie du système de transport, les antennes régionales étant localisées dans les chefs-lieux de Préfecture.
En outre, les transporteurs sont choisis en tenant compte de l'état de leurs véhicules. La préoccupation majeure de la CGPP à ce niveau est la possibilité d'assurer la régularité des expéditions du fait des quantités importantes de riz importé.

Les contrats avec les transporteurs agréés et l'importance des trafics traités (392 000 t de riz importé vendues en 1987) permettent à la CGPP de bénéficier d'un abattement de 15 % sur le tarif officiel de transport de riz. Le transport est donc payé à 24,50 FCFA la tkm sur présentation d'une lettre de voiture délivrée par la CGPP pour toute expédition de riz officiel.

Pour la livraison du riz importé à l'antenne régionale de Bouaké, la CGPP utilise également le chemin de fer. Les expéditions assurées par le fer en 1986 représentent environ 40 % du tonnage total de riz importé acheminé à l'antenne de Bouaké. Dans le corridor du chemin de fer, le riz "préfère" donc la route qui a acheminé 60 % du tonnage, à cause sans doute de la grande souplesse qu'offre ce mode de transport par rapport au fer, malgré son tarif plus élevé (24,50 FCFA/tkm contre 22,6).

Dans l'organisation de la CGPP, les centres de distribution assurent une fonction capitale. Apparaissant comme des plates-formes régionales, elles permettent :

- à l'arrivée, de générer des flux importants avec de gros véhicules sur de longues distances,
- au départ, d'effectuer du transport local en utilisant de petits et moyens véhicules (camions de 5 ou 10 t) mieux adaptés, mieux remplis avec des expéditions plus fréquentes ; une quantité minimale de 15 t/semaine est imposée au grossiste qui s'approvisionne à une antenne régionale (voir chapitre IV).

Cette fonction montre l'intérêt de disposer de points de concentration des flux dans l'espace de circulation des produits.

Le système de transport et l'organisation des expéditions dans lesquels s'écoule le riz officiel étendent considérablement la zone d'influence des ports d'importation de riz. En "rapprochant" ainsi les ports de l'intérieur du pays, ces deux facteurs introduisent un effet pervers. Le riz importé qui arrive régulièrement et en abondance sur les marchés de l'intérieur concurrence le riz local officiel dont le rythme d'écoulement est freiné (voir chapitre IV). Cette situation n'a certainement pas été voulue par les pouvoirs publics qui

financent la construction des infrastructures de transport et détiennent le monopole de la distribution du riz officiel (par la CGPP).

### 2-3-2 L'approvisionnement des grossistes agréés : des modalités différentes de transport

L'organisation du transport du riz officiel acheté par le grossiste agréé fait encore intervenir la CGPP. Tout d'abord, le grossiste candidat à la profession de distributeur de riz officiel est tenu d'avoir des installations de stockage adéquates pour obtenir l'agrément de la CGPP. Cette disposition donne l'assurance de l'existence d'un minimum de moyen logistique chez le grossiste, nécessaire à des envois par camion complet.

L'acheminement des achats du grossiste est effectué suivant deux modalités liées à des conditions de règles de distances (voir chapitre IV).

a) Pour un acheminement sur plus de 100 km (cas d'un approvisionnement à Abidjan), ou sur plus de 50 km (approvisionnement auprès d'une antenne régionale), c'est la CGPP qui organise le transport dans les mêmes conditions que pour ses propres expéditions. Le transport est payé au tarif de 24,50 FCFA/tkm (le même tarif appliqué par la CGPP) par le grossiste. Celui-ci est ensuite remboursé par la CGPP. Tout se passe comme si la CGPP vendait rendu et que le grossiste était livré à son magasin. Le problème, dans cette modalité de transport, est que le remboursement intervient souvent avec retard, au bout de 2 à 3 mois, alors que parfois le grossiste doit payer des agios pour le financement de ses approvisionnements par crédit bancaire.

b) Lorsque le grossiste est approvisionné dans un rayon de 100 km (cas d'Abidjan) ou de 50 km (cas d'une antenne régionale), le transport du riz est libre. La CGPP n'intervient pas. C'est le grossiste qui organise le transport en supportant entièrement la dépense correspondante. Il fait appel aux transporteurs publics, le transport étant généralement effectué avec des véhicules de moyenne capacité : le grossiste achète souvent la quantité minimale imposée (20 t à Abidjan, 15 t à l'intérieur).

Ce transport est de courte distance. Il ne rentre pas dans le champ d'application de la tarification officielle. Le prix moyen payé s'élève à 33,50 FCFA/tkm[1].

L'absence de la CGPP dans le transport local du riz officiel entraîne un tarif plus élevé pour des grossistes isolés, traitant individuellement et occasionnellement avec des transporteurs. Un regroupement des petits et moyens chargeurs semble une solution pour présenter un pouvoir de négociation plus fort. Cela est à envisager avec intérêt dans la mesure où les conditions de quantités minimales de la CGPP entraînent pour les

---

1- LAMBERT (J.), DIAZ OLIVERA (L.), SILUE (S.), *Politiques de réduction des coûts de camionnage en Afrique Sub-Saharienne - Cas de la Côte d'Ivoire*, Rapport final, Arcueil, Lyon, INRETS, LET, Juin 1989, P. 64.

grossistes une vitesse de rotation plus rapide de leurs approvisionnements : un enlèvement par semaine de 15 t (à l'intérieur), de 20 t ou 30 t selon la distance (à Abidjan).

## CONCLUSION DU CHAPITRE V

L'analyse de l'écoulement des produits vivriers a été effectuée suivant l'approche méthodologique que constitue la chaîne de transport. Cette approche a notamment permis de dégager :

- les principaux itinéraires empruntés par les produits traditionnels et par le riz officiel (considéré comme produit stratégique),
- les principaux maillons constituant ces itinéraires,
- les variables qui caractérisent les éléments de la chaîne de transport.

Il a été ainsi possible de mieux comprendre l'organisation et les conditions de transport et de mieux situer à chaque étape les obstacles tendant à freiner le dynamisme de la production et l'approvisionnement des marchés urbains.

Au plan de l'organisation et des conditions de transport, les principaux résultats de l'analyse montrent la reconstitution de la chaîne de transport et comment le transport s'insère dans les circuits marchands. Les figures V-3 et V-4 synthétisent l'essentiel des mécanismes de l'acheminement respectivement pour les produits traditionnels et pour le riz officiel.

On distingue deux grands types de transport qui s'effectuent dans des conditions inégales selon les variables considérées.

a) Le transport à l'intérieur de la zone de production s'effectue sur de courtes distances, sur des routes en terre généralement en mauvais état avec des petits véhicules et parfois des moyens propres (portage, charrette, tracteur agricole) dont l'utilisation reste encore limitée chez les producteurs.

b) Les expéditions sont à longue distance et concernent le transport interrégional. Celui-ci s'effectue sur des routes généralement bitumées avec de petits et moyens camions porteurs pour les produits traditionnels traités par les acteurs des circuits artisanaux et des véhicules de grande capacité pour le riz traité par les acteurs des circuits publics.

Figure V-3

Position des moyens de transport et de l'intervention des acteurs sur les maillons de la chaîne de transport

(cas des produits vivriers traditionnels)

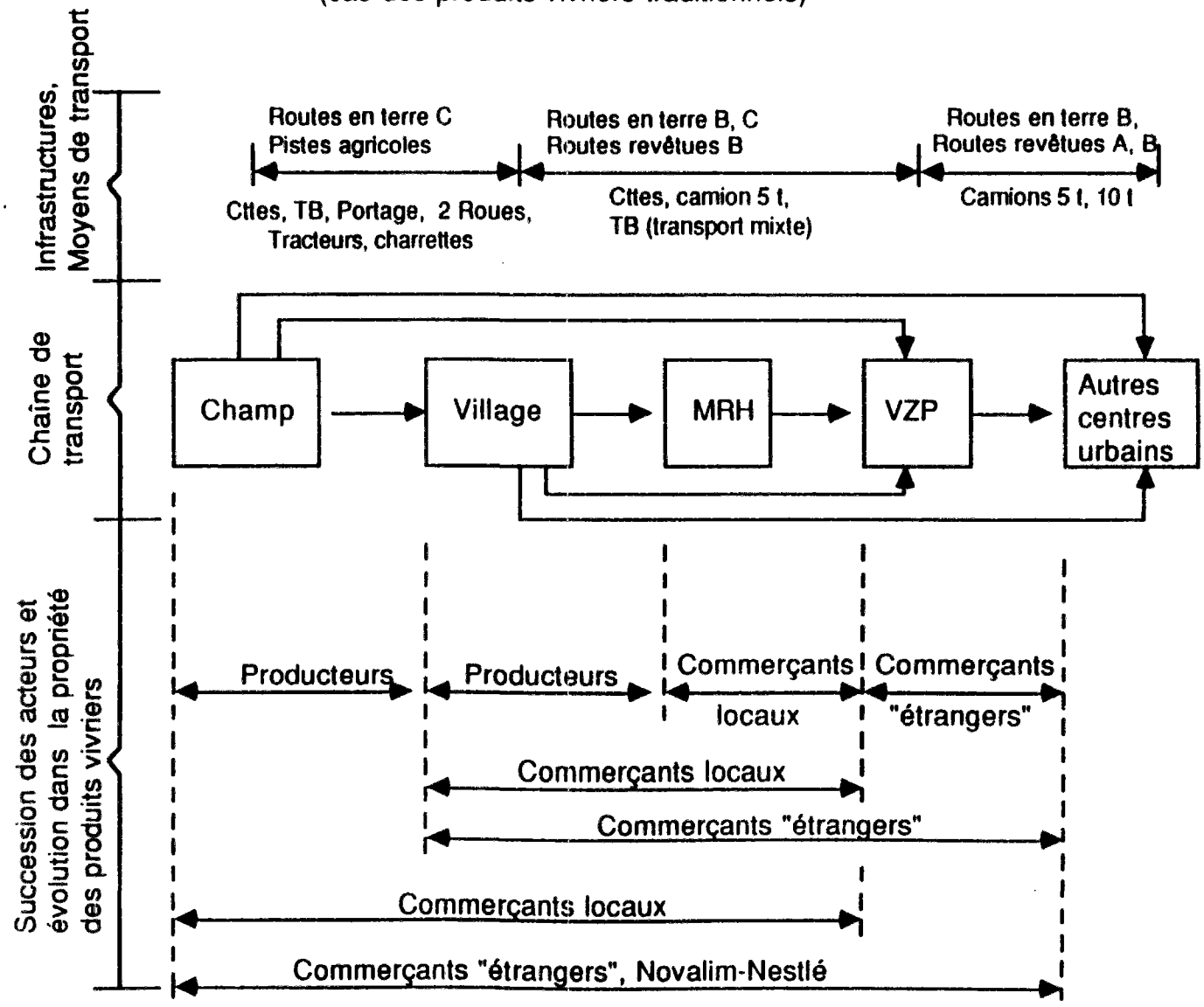
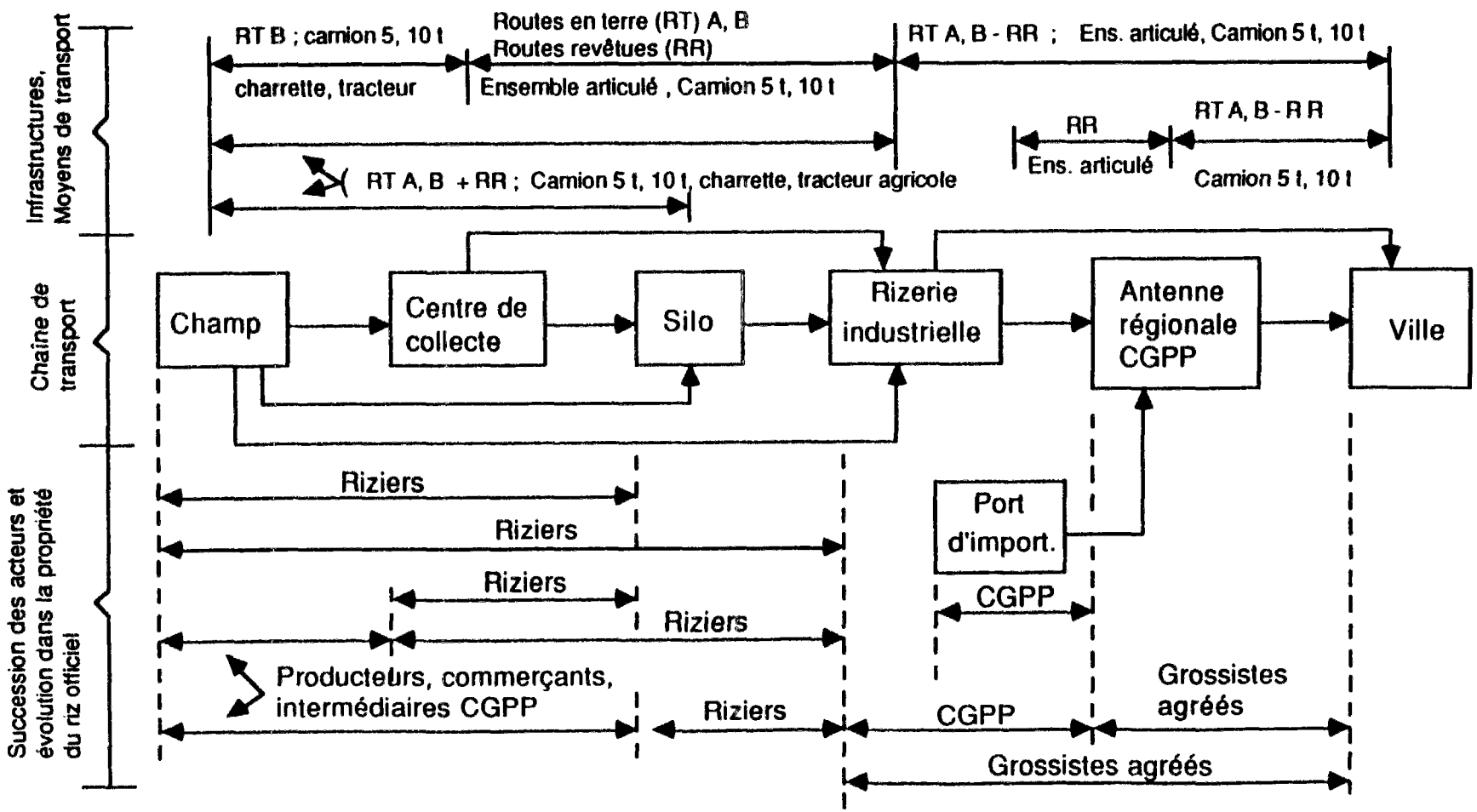


Figure V-4

Position des moyens de transport et de l'intervention des acteurs sur les maillons de la chaîne de transport

(cas du riz officiel)



Le riz officiel et l'igname traités respectivement par la CGPP et Novalim-Nestlé qui représentent le secteur moderne sont transportés dans de bien meilleures conditions que les produits traditionnels écoulés dans le secteur artisanal. Par exemple, l'organisation du transport de la CGPP (organisme public) qui est centrée sur des moyens de concentration des produits (les antennes régionales), des règles précises de quantités et de distances imposées aux grossistes agréés et des conditions de sélection des transporteurs permet :

- d'avoir des chargements importants et une bonne régularité des expéditions,
- d'étendre l'influence des ports en diffusant à l'intérieur du pays le riz blanc importé.

Novalim-Nestlé maîtrise ses approvisionnements en évitant des stocks importants par un contrôle des performances (rotation, consommation de carburant, etc) des transporteurs (publics) à qui elle fait appel et par une programmation des livraisons effectuées par les producteurs, compte tenu du rythme de production de l'usine. Ainsi, il n'y a pas pour elle obligation de déplacement en brousse pour y réaliser des tournées de collecte.

Ces deux cas d'organisation montrent que dans le système de production-distribution des produits vivriers, les acteurs artisanaux (producteurs, commerçants, transporteurs) sont capables de s'adapter à des méthodes de travail moderne. Il est donc possible de jouer sur certaines rigidités relevées au niveau de la commercialisation (voir chapitre IV) pour améliorer le transport des produits vivriers.

Au plan du fonctionnement même de la chaîne de transport, l'analyse indique des contraintes à l'écoulement des produits vivriers. Celles-ci entraînent des obstacles dans le transport des produits jusqu'aux marchés urbains. Nous mentionnons ci-après les contraintes et les problèmes les plus marquants, en distinguant la situation en zone de production, la situation du transport principal (interrégional) et la situation au niveau des centres urbains.

a) Au niveau de la zone de production

Dans le contexte actuel, les contraintes les plus sévères concernent les caractéristiques de la production et l'offre de transport. Le diagnostic montre par exemple que :

- l'offre de produits vivriers est atomisée et les champs dispersés dans l'espace rural,
- les producteurs, qui ont pour la plupart des besoins pressants d'argent, ne disposent pas de structures adéquates de stockage et de conservation, ce qui rend urgents leurs transports et fragilise leur pouvoir de négociation,

- la période de pointe pour la mise en marché des produits et leur évacuation se situe généralement pendant la saison des pluies. A cette période, les infrastructures routières qui sont insuffisantes en milieu rural se trouvent en mauvais état,
- l'offre de véhicules est insuffisante dans les villes des zones de production et inexistante dans les villages.

Il en résulte d'importants problèmes de transport. Tout d'abord, le ramassage en vue du groupage primaire au bord du champ ou au bord de la route est difficile et lent, les producteurs utilisant le plus souvent le portage. Les opérations de collecte sont également lentes avec de longues immobilisations des véhicules. Pour l'évacuation des produits vers le village ou le MRH ou encore vers la ville de la zone de production, les producteurs et les commerçants locaux mettent longtemps (parfois une semaine) pour trouver un véhicule. L'importance des délais de recherche du véhicule est non seulement liée à l'insuffisance du parc local mais aussi à l'appréhension des transporteurs pour les risques (crevaisons, embourbements, etc.) relatifs au mauvais état des routes en terre. Les problèmes d'accessibilité des champs et des villages limitent, d'une part, le groupage primaire dont l'avantage essentiel pourrait être la réduction des pertes de temps lors des tournées de collecte et de l'immobilisation des véhicules et, d'autre part, les apports des producteurs sur le MRH. Le rôle du MRH est sensible aux difficultés pour obtenir des véhicules au moment où les producteurs ont besoin d'argent. Une conséquence majeure des conditions difficiles de collecte et d'acheminement en zone de production est que les prix de transport au niveau local sont nettement plus élevés (jusqu'à trois fois) par rapport au transport interrégional.

L'accessibilité des lieux de vente en zone de production constitue donc un facteur important. Elle encourage la propension des producteurs à vendre et même à développer leur production. Mais le fait de disposer d'un marché, d'un débouché pour les producteurs-vendeurs dépend aussi de l'organisation du transport. Celle-ci influence dans une large mesure la régularité des passages des commerçants dans la zone de production et peut donc consolider finalement les débouchés des producteurs-vendeurs.

On note au niveau local, deux types de concurrence dans le transport des produits vivriers. La première concurrence est interne aux produits vivriers. Elle provient du fait que, de façon saisonnière, des produits (légumes à Abengourou, karité à Bouna, oranges à Bouaké) sortent avec des conditions de collecte qui assurent une plus grande régularité du transport pour avoir la préférence des transporteurs. La deuxième concurrence, qui est spécifique à la zone de forêt, est exercée pendant la période de la traite du cacao et du café dont la collecte est plus rémunératrice pour les transporteurs.

En zone de production, le transport s'avère être un facteur essentiel non seulement dans la mise en marché de la production vivrière mais aussi dans les conditions de négociation des prix aux producteurs.

b) Au niveau du transport interrégional

Les contraintes sur le transport interrégional sont essentiellement le mauvais état des routes rurales, la faiblesse des quantités unitaires mises en marché par les producteurs et l'insuffisance des moyens des commerçants dont la trésorerie est généralement limitée à un seul chargement à la fois. Ces contraintes imposent d'utiliser des camions de faible capacité sur des distances importantes (jusqu'à 500 km).
Les conditions difficiles de collecte grèvent les prix de transport qui coûtent 3 000 FCFA/kg plus cher pour les chargements bord champ. Les rotations des chargements sont lentes, pouvant atteindre une semaine. Les contraintes jouent finalement sur les coûts de transport, la régularité des approvisionnements. Les "grossistes remontants" sont contraints par l'insuffisance du parc de véhicules en zone de production de se déplacer sur de longues distances avec des véhicules de 5 t ou 10 t effectuant le trajet aller à vide pour chercher les produits.
Les barrages routiers constituent aussi un problème pour les transporteurs et les commerçants. Ils entraînent des frais pour les transporteurs et les commerçants et apparaissent comme une résistance à la circulation des produits.

c) Au niveau des centres urbains

La contrainte principale est la pratique généralisée de la vente à crédit. Cette pratique qui fait assumer au "grossiste remontant" une fonction importante de recouvrement de prêts dans un réseau de clients (les détaillants) qu'il maîtrise, limite la vitesse de rotation de la trésorerie et affecte donc la fréquence des chargements en raison des délais longs de remboursement.

Une étude de cas concernant les conditions d'approvisionnement du centre d'Abidjan montre que le transport prend une place importante dans les stratégies commerciales. En effet les commerçants cherchent à combiner leurs zones de collecte afin de présenter sur le marché d'Abidjan des produits à des prix concurrentiels par rapport à des produits collectés plus près de cette ville. Le transport apparaît alors comme un facteur de compétitivité et de concurrence sur le marché d'Abidjan. Cette préoccupation conduit même parfois les commerçants à la recherche de transport aux conditions de fret retour dont le prix est deux fois moins élevé que celui du fret normal.

Dans l'ensemble, l'analyse de l'organisation du transport montre aussi que certains acteurs (producteurs, grossistes remontants ou expéditeurs) réalisent une rupture de charge en zone de production avant l'expédition vers les centres urbains. Ce premier transport, qui précède l'expédition, est assuré à l'aide de moyens de transport non motorisés (portage, bicyclettes, charrettes) ou motorisés de faible capacité (mobylettes, tracteurs agricoles, camionnettes). Il sert à regrouper les produits dans un lieu accessible aux camions de 5 t voire 10 t. Cette organisation offre l'avantage de réduire les pertes de temps pour le transporteur qui assure l'expédition. Mais le prix du transport avec rupture de charge est finalement plus élevé que le transport interrégional effectué directement sans rupture de charge à partir de la zone de production, le même véhicule étant utilisé pour la collecte et l'expédition. Cette comparaison situe l'intérêt pour les producteurs, les commerçants et les transporteurs :

- de favoriser en milieu paysan la création de points de concentration des produits et de vulgariser l'utilisation des tracteurs agricoles et de moyens de transport non motorisés comme la charrette,
- d'intégrer le transport qui ne peut être isolé (comme une variable à part, indépendante) du processus de production-commercialisation des produits vivriers, à une politique plus globale de développement rural.

Cette idée est au centre même du chapitre suivant qui la reprend à travers des propositions visant à améliorer la contribution de la chaîne de transport au développement des zones rurales.

# CHAPITRE VI

# L'AMELIORATION DES CONDITIONS D'ECOULEMENT DE LA PRODUCTION VIVRIERE : VERS LE DEVELOPPEMENT INTEGRE DES ZONES RURALES

Les chapitres IV et V ont permis de mieux comprendre l'organisation socio-économique, les relations entre les principaux acteurs et leurs stratégies, qui président à l'écoulement et au transport des produits vivriers. Il a été notamment montré que les vrais problèmes se situent en amont et en aval de la chaîne de transport et également au niveau du transport interrégional.

Ce chapitre a pour but d'élaborer des propositions d'actions susceptibles de constituer un moteur de développement des zones rurales, fondé sur un redéploiement des ressources locales. En effet, beaucoup de villages disposent à l'heure actuelle d'un potentiel de développement (groupements associatifs, intervention des comités des FRAR, magasins de stockage, etc.) qui demeure insuffisamment exploité.
Mais il convient de préciser l'esprit de ces propositions en rapport avec l'objet essentiel de cette thèse. Notre thèse qui se veut un travail à caractère académique porte sur le transport. Au cours des chapitres précédents, nous avons abordé différents aspects qui montrent que le transport n'est pas isolé. Le transport des produits vivriers est notamment relié à des problèmes de développement, à des problèmes institutionnels, à des problèmes d'agriculture et de commerce qui font l'objet de politiques sectorielles. Celles-ci ne devraient pas ignorer les problèmes de transport. Nous nous situons au niveau de la prise de conscience de ces interactions nécessaires car nos compétences en matière politique sont très limitées. C'est donc pour faciliter la prise en compte d'un certain nombre d'éléments que nous esquissons ci-après quelques actions.

Avant de présenter les propositions, il est utile de rappeler sommairement :

- le contexte économique dans lequel fonctionne le système de production-commercialisation des produits vivriers,
- les principaux blocages liés à l'écoulement et aux défauts de transport de la production vivrière, jusqu'aux zones de consommation.

# I- LE CONTEXTE ECONOMIQUE IVOIRIEN

## 1- L'AGRICULTURE

Dès la première décennie de son indépendance, la Côte d'Ivoire a investi à la fois sur plusieurs fronts pour assurer son développement. Mais c'est l'agriculture qui est véritablement le fer de lance du développement du pays. Elle a fait l'objet d'investissements publics considérables car elle constitue depuis toujours le pilier de l'économie ivoirienne. Depuis l'indépendance, l'agriculture a joué un rôle moteur dans la croissance économique de la Côte d'Ivoire. Les cultures d'exportation assurent une part très importante des recettes d'exportation du pays. Le café et le cacao représentent à eux seuls le tiers de ces recettes. D'ailleurs, l'option de fonder le développement du pays sur l'agriculture d'exportation est encore d'actualité malgré la chute drastique des cours mondiaux de ces deux produits leaders.

Au cours des deux premières décennies, le dynamisme de l'agriculture d'exportation était d'abord essentiellement concentré en zone forestière, au Sud du pays. Vers la fin de cette période, la politique agricole va se préoccuper de rééquilibrer les régions. Elle devient donc, sur la décennie suivante, un instrument de politique régionale, avec comme objectifs :

- l'introduction et le développement d'une agriculture d'exportation (avec le projet cotonnier, par exemple) au Nord, région auparavant négligée par la politique agricole d'exportation,
- la lutte contre la pauvreté rurale et les disparités de revenu pour améliorer les niveaux de vie des paysans.

La mise en oeuvre de cette politique de promotion de l'agriculture dans les zones les moins privilégiées comportait même un programme de distribution gratuite d'intrants agricoles (engrais, insecticides).

Au début des années 80, la politique agricole se double d'un volet important consacré à l'autosuffisance alimentaire. Cette nouvelle orientation, qui répond à la part croissante de la valeur des importations de produits alimentaires, se situe à une époque où la Banque Mondiale, l'ONU, l'OUA recommandent l'agriculture vivrière comme une priorité et un objet important des politiques de développement en Afrique Sub-Saharienne.

## 2- LES INFRASTRUCTURES ROUTIERES, SOUTIEN AU DEVELOPPEMENT

Depuis l'indépendance, d'importants investissements publics ont été consacrés à la construction d'infrastructures de transport pour stimuler les activités productives qui ont d'ailleurs bénéficié dans bien des secteurs d'un encadrement et d'une intervention directe de l'Etat comme agent économique. Le souci fondamental des pouvoirs publics était de construire un réseau d'infrastructures routières, apte à répondre aux besoins de la croissance du pays. Il a été donc mis en place au cours des deux premières décennies un réseau de base pour répondre aux exigences du développement.

Pour appuyer le rôle moteur de l'agriculture dans l'économie, des routes sont construites pour desservir les zones de production agricole d'exportation. Elles font l'objet d'entretien régulier pour faciliter la collecte des récoltes, la distribution des engrais et les liaisons des villages importants au réseau principal. Du point de vue de l'entretien, il convient de noter l'importante contribution du deuxième PSR à l'amélioration de l'état du réseau revêtu comme celui des routes en terre. Mais cet effort considérable néglige les villages éloignés, très peu producteurs de cultures d'exportation par rapport au reste du pays, situés principalement dans les zones rurales du nord et du Nord-Est, où le réseau présente une densité très faible.
Dans l'ensemble, on remarque que l'expansion soutenue de la construction des routes de liaison et l'entretien suivi des routes revêtues comme en terre à grands trafics, contrastent avec l'insuffisance et la détérioration du réseau de routes en terre de desserte locale. Les efforts d'incitation à la production et à la croissance ont généralement négligé le milieu rural, notamment, au plan de l'équipement du pays en infrastructures routières.

# II- RAPPEL DES OBSTACLES A L'ECOULEMENT ET AU TRANSPORT DES PRODUITS VIVRIERS

L'analyse du système de production-commercialisation des produits vivriers et de la chaîne de transport correspondante a révélé un certain nombre de problèmes dans l'environnement technique et socio-économique de l'écoulement de la production vivrière. Nous en rappellerons les plus marquants au tableau VI-1, en distinguant la situation :

- en amont et en aval de la chaîne de transport,
- au niveau du transport interrégional,
- dans le milieu des transporteurs,
- et au plan institutionnel,

et en précisant leurs conséquences ainsi que les acteurs concernés. Cette synthèse des problèmes du transport des produits vivriers est établie pour être bien gardée à l'esprit au moment où nous allons aborder les éléments d'action à proposer.

Tableau VI-1

Principales difficultés de l'écoulement des produits vivriers selon le niveau hiérarchique de la chaîne de transport (CDT), dans le milieu des transporteurs et au plan institutionnel

| Niveau hiérarchique de la CDT Milieu des transporteurs Au plan institutionnel | Localisation des difficultés | Principales difficultés identifiées | Conséquences des difficultés | Acteurs économiques les plus concernés |
|---|---|---|---|---|
| **En amont de la CDT** | Au niveau de la production | Atomisation et dispersion de la production vivrière | Longues tournées de collecte, longues immobilisations de véhicules | producteurs, commerçants, transporteurs |
| | Au niveau des villages | Faible niveau d'équipement en moyens de transport ; peu de GVC et de magasins de stockage | Evacuation des récoltes par portage occupe une part importante du temps de travail ; faible pouvoir de négociation des petits producteurs ; obligation pour les commerçants remontants de venir avec un véhicule vide pour l'approvisionnement | Producteurs, commerçants remontants |
| | Entre les champs et les villages | Eloignement de la plupart des champs par rapport aux villages ou aux axes routiers ; mauvais état des pistes et routes en terre pendant la période des récoltes | Accessibilité médiocre des champs ; ralentissement du transport des récoltes et des engrais ; irrégularité dans les passages des commerçants ; frein à la mise en marché des produits ; obligation d'utiliser de petits véhicules | Producteurs |
| | Entre les villages et les MRH | Mauvais état des routes en terre ; insuffisance des MRH ; offre de transport insuffisante en zone de production | Longs délais de recherche de véhicules ; Producteurs des zones éloignées vendent mal leurs productions | Producteurs |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Au niveau du transport interrégional** | Entre les champs et les centres urbains éloignés | Manque d'infranstructures de groupage ; mauvais état des routes en terre en zone d'approvisionnement ; Nombreux contrôles routiers | Utilisation de camions de faible ou moyenne capacité (5 t, 10 t), part de transport élevée dans les frais de commercialisation ; surcoûts | Commerçants, transporteurs, consommateurs |
| **En aval de la CDT** | Au niveau des centres urbains | Insuffisance de gares routières marchandises ; Manque de magasins de stockage chez la plupart des commerçants remontants ; pratique généralisée des ventes à crédit aux détaillants ; trésorerie faible | Utilisation des véhicules comme moyen de stockage lors des ventes ; limitation de la vitesse de rotation de la trésorerie, limitation des lots unitaires achetés par les commerçants remontants et les expéditeurs ; obligation d'utiliser des camions de 5 t ou 10 t ; rotations lentes dans les approvisionnements | commerçants, transporteurs |
| **Dans le milieu des transporteurs** | | Pratiques monopolistiques des sections locales du Syndicat des Transporteurs ; Sous-qualification des artisans transporteurs | Renforcement de l'ampleur du problème des retours à vide ; mauvaise connaissance des coûts, mauvaises conditions d'entretien et d'exploitation du parc | Transporteurs |
| **Au plan institutionnel** | | Difficultés de financement de la collecte du paddy ; non prise en compte de l'étendue de la zone d'influence des rizeries dans la fixation du barême de ramassage et de livraison du paddy ; ventes prioritaires du riz blanc importé | Découragement des paysans, recours aux circuits artisanaux ; handicap pour les paysans des zones éloignées, création de facteur d'inégalité dans les rapports de force entre commerçants et paysans ; frein à l'écoulement du riz local officiel ; réduction de la capacité d'absorption des rizeries (débouché officiel du paddy), frein au dynamisme de la production locale | Producteurs |

Il existe aussi des rigidités d'ordre socio-culturel qui ont tendance à freiner le développement du système production-commercialisation. Ainsi par exemple, l'existence de réseaux ethniques constitue une difficulté à l'entrée de nouveaux acteurs dans la commercialisation des produits vivriers ; à cause de la fête des ignames, des producteurs ne respectent pas les contrats de livraison à Novalim-Nestlé.

## III- PROPOSITIONS

La Côte d'Ivoire est un pays essentiellement agricole. Depuis l'indépendance, l'agriculture est la base de développement économique. Aujourd'hui, à l'heure des difficultés économiques, le Gouvernement compte encore sur le secteur agricole pour assurer la relance économique. Les paysans ivoiriens et le milieu rural doivent donc occuper une place importante dans les stratégies de développement. Les propositions qui suivent s'inscrivent dans cette préoccupation fondée sur le constat établi à l'issue du diagnostic :

- premièrement, le milieu rural subit fortement la plupart des problèmes relevés au niveau de l'écoulement et du transport des produits vivriers,
- deuxièmement, c'est en milieu rural où vit plus de la moitié de la population ivoirienne que l'agriculture est pratiquée.

L'idée principale est que l'amélioration du niveau de service des infrastructures rurales et de l'organisation du transport constitue une condition essentielle pour accélérer l'écoulement et faciliter l'introduction d'une dynamique de développement dans les zones rurales. Les paysans peuvent être ainsi amenés à augmenter leurs excédents et les quantités mises en vente.

Il importe aussi de prendre en considération d'autres facteurs dans l'environnement socio-économique du système de production-commercialisation des produits vivriers car, comme nous l'avons déjà indiqué, le transport n'est qu'une condition permissive pour atteindre l'augmentation de la production vivrière sur laquelle nous fondons le développement rural. L'idée de redonner à l'agriculture vivrière une plus grande importance est à considérer sérieusement pour au moins trois raisons :

- l'agriculture d'exportation connaît des difficultés,
- la croissance démographique dans les villes nécessitera à moyen terme non seulement une augmentation de la production vivrière mais il faudra surtout que les paysans mettent dans les circuits commerciaux davantage d'excédents afin d'assurer un approvisionnement conséquent des citadins,
- on assiste depuis une dizaine d'années à un dépeuplement des campagnes au profit des villes.

Les efforts considérables qui ont permis de doter la Côte d'Ivoire d'un bon réseau routier dans l'ensemble ont quelque peu laissé à l'écart le milieu rural. Aujourd'hui, le Ministère de l'Equipement vient de lancer un important programme de "désenclavement de 1 200 villages". Nos propositions s'inscrivent dans cette perspective d'ouvrir la Côte d'Ivoire sur le monde rural.

Notre objectif fondamental est de créer des conditions de changements positifs dans l'environnement économique et social des populations rurales. Il s'agit de s'appuyer principalement sur ces populations par des incitations appropriées et des actions complémentaires dans différents domaines pour assurer le développement des zones rurales, lieux géographiques qui constituent une source de prédilection du développement de la Côte d'Ivoire.

Les éléments d'actions proposées se situent principalement au niveau du transport et du commerce et visent finalement les objectifs suivants :

- assurer la complémentarité entre le transport local et le transport pour expéditions longues distances, et l'adéquation des moyens de transport aux infrastructures,
- satisfaire, à des coûts raisonnables, la demande urbaine de produits vivriers. Ceci est très important. L'augmentation rapide de la population urbaine exige de produire plus de produits vivriers. Lorsque ce problème de production sera réglé, l'amélioration de la distribution, donc du transport, constituera le problème qui prendra plus d'importance. Il y a donc nécessité d'une meilleure efficacité des circuits de commercialisation et une meilleure organisation des transports,
- améliorer les revenus des populations rurales afin d'accroître leur participation aux actions de développement rural initiées par exemple par les FRAR (marchés ruraux, centres de santé, écoles, barrages - retenues d'eau, pistes villageoises, magasins de stockage, etc.).

## 1- POUR L'AMELIORATION DU TRANSPORT EN MILIEU RURAL : EQUIPEMENT DES PRODUCTEURS EN MOYENS DE TRANSPORT, ACCESSIBILITE DES VILLAGES ET DES MRH ET DEVELOPPEMENT RURAL

L'amélioration du transport rural, tant dans l'intérêt de la production que celui de la commercialisation, nécessite l'émergence d'un transport autonome chez les paysans. Il s'agit de favoriser et d'encourager l'équipement des paysans en matériels de transport appropriés. Les groupements associatifs de producteurs (GVC, Unions de GVC) peuvent jouer à ce niveau un rôle considérable, notamment en introduisant ces matériels en milieu rural et en les mettant au service de leurs membres.

Nous distinguerons le transport sur les maillons suivants : champs <---> villages, villages <---> MRH et MRH <---> VZP, l'objectif étant de permettre aux paysans de maîtriser l'acheminement de leurs produits au niveau de la zone de production.

1-1 Le transport entre champs et villages

Nous partons de l'hypothèse que dans le contexte économique actuel, il est difficile de construire des routes en terre permettant le camionnage entre tous les champs et tous les villages. Dans ces conditions, un moyen de résoudre le problème de sortie des produits des champs qui sont pour la plupart inaccessibles par camion, est d'encourager la diffusion de moyens de transport propres chez les paysans. La vulgarisation, sur l'ensemble du pays, de l'utilisation des moyens de transport non motorisé comme la charrette, la bicyclette dont disposent certains paysans du Nord, semble bien indiquée. Les paysans pourraient ainsi réduire le portage qui est souvent très pénible et accélérer l'évacuation des produits vers les villages. La mobylette et le tracteur agricole qui constitue un facteur d'introduction du développement dans les villages, peuvent bien s'inscrire aussi dans ces moyens propres chez les paysans, individuellement ou en groupement associatif.
Les structures chargées de missions de développement régional comme la CIDT pourraient contribuer efficacement à cette vulgarisation en revalorisant surtout l'image des moyens de transport non motorisés.

Au plan de l'organisation de leurs transports, les paysans doivent assurer un premier groupage dans un centre de groupage, sous la direction des GVC ou Unions de GVC. Situé dans le village, le centre de groupage peut être un hangar ou un magasin communautaire géré par le GVC. Le passage par le centre de groupage nécessite de disposer de matériels de pesée et une bonne gestion des livraisons des membres. Les opérations d'évacuation des récoltes des champs vers les centres de groupage doivent être effectuées par les paysans eux-mêmes avec les moyens propres indiqués ci-dessus.
Mais il est possible d'utiliser aussi des camionnettes appartenant aux GVC, pour les champs accessibles par une route carrossable car il existe des champs situés à proximité d'un axe routier. Faut-il par souci de flexibilité envisager des expéditions en droiture au départ de ces champs, autrement dit des ventes bord champ ? Notre position sera essentiellement guidée par le souci de préserver le pouvoir de négociation du producteur, donc son revenu. Même pour un producteur ayant un champ bien desservi et capable à lui seul de remplir un camion de 5 t, il est avantageux pour lui et pour l'ensemble des producteurs de passer par le centre de groupage, au village. La raison principale est que :

- le village constitue dans cette organisation un point de concentration vers la mise en vente sur le MRH où les producteurs recoivent un meilleur prix,

- les opérations de collecte et de transport assurées par les paysans qui passent par les GVC permettent d'obtenir des ristournes utiles (2 à 3 F/kg) pour le financement du fonctionnement des GVC et d'autres actions.

Pour limiter les difficultés de transport de collecte et les charges de travail correspondantes, il semble utile d'envisager la réduction de la dispersion des champs. Il convient donc d'encourager la pratique de la culture intensive en favorisant notamment l'utilisation des engrais. Bien que cette proposition concerne un problème agronomique, il apparaît un intérêt évident pour le transport. Il y a d'abord un lien avec les transports autonomes des paysans. Ensuite, l'intensification de la culture vivrière basée sur les engrais suppose que les paysans peuvent accéder facilement aux transports pour acheminer les engrais aux champs[1] .

1-2 Le transport entre villages et MRH

Nous envisagerons trois éléments d'actions complémentaires pour faciliter le transport et la commercialisation des produits vivriers.

a) Encourager la commercialisation des produits par les paysans eux-mêmes (via les GVC ou Unions de GVC) sur les MRH dont l'influence doit balayer une zone de 20 à 25 Km de rayon. Les commerçants doivent alors nécessairement s'approvisionner sur ces lieux. C'est le meilleur moyen d'éliminer les conséquences de la dispersion et de l'atomisation de la production vivrière pour le transport. Cette concentration de l'offre est nécessaire pour éviter notamment de longues tournées aux commerçants remontants, donc de réduire la durée de leur séjour en zone de production.

b) Favoriser le transport par les paysans (GVC, Unions de GVC). A partir des villages où sont situés les centres de groupage, les producteurs doivent acheminer eux-mêmes leurs produits sur les MRH avec des moyens propres de transport motorisés ou non (camionnette, camion 5 t, charrette, tracteur). Compte tenu des distances relativement courtes, il est possible de réaliser une bonne rotation avec ces moyens propres.

c) Encourager l'intervention des paysans dans l'entretien des routes en terre de desserte locale. Les liaisons routières entre les villages[2] et les MRH sont généralement en terre. Malgré le renforcement des moyens d'entretien routier avec le PSR 2 en 1985-1988 et tout récemment le prêt japonais, il est impossible que l'Etat puisse tout seul assurer l'entretien régulier des routes en terre, pour y établir une circulation permanente. Il serait donc intéressant de penser à associer les villageois. L'intervention des paysans pourrait se faire par exemple sous forme de fourniture de main d'oeuvre. Celle-ci serait encadrée

---

1- Voir par exemple : CISSE (Ibrahima), RIZET (Christophe), *Le rôle du transport dans la production vivrière et sa mise en vente au Mali*, Rapport INRETS N° 58, Arcueil, Janvier 1988.
RIZET (Christophe), NSATA (Tshimanga), *L'efficacité du transport pour l'écoulement des produits vivriers au Zaïre*, Rapport INRETS N° 82, Arcueil, Décembre 1988.

2- Pour les villages desservis par une route.

par les Directions Départementales de l'Equipement. Compte tenu de nos connaissances limitées en matière de techniques routières et d'entretien routier, les modalités pratiques de cette participation restent à étudier.

Pour conclure sur ce premier point, il convient de souligner l'importance du transport autonome que nous proposons chez les paysans. En effet, l'analyse de l'écoulement des produits vivriers a clairement montré que le champ constitue un noeud important : la plupart des expéditions sont effectuées à partir du champ. Or, les infrastructures rurales sont souvent en mauvais état, créant finalement une certaine irrégularité des passages des commerçants. En outre, l'insuffisance du niveau d'équipement des paysans en moyens de transport rend pénibles les opérations de ramassage.

Permettre aux paysans d'assurer eux-mêmes le transport et la commercialisation de leurs produits comporte des enjeux importants.

Tout d'abord, le pouvoir de négociation des producteurs sera renforcé, ce qui leur permettra de vendre leurs produits à de meilleures conditions de prix par rapport aux champs ou aux villages. En relevant ainsi leurs revenus, les paysans pourront :

- s'équiper plus facilement en moyens de transport non motorisé (charrettes, bicyclettes) ou en tracteurs dont la vulgarisation dans les villages peut introduire un facteur de modernisation de l'agriculture vivrière,
- acheter les intrants agricoles nécessaires à l'intensification de la production vivrière,
- mieux participer au financement des actions de développement (construction d'équipements collectifs) encadrées par les FRAR.

Il s'agit finalement de contribuer à relever le niveau de vie des paysans.

Dans cette perspective, en créant les conditions d'un transport autonome pour les paysans, on constitue un facteur stratégique pour activer les échanges, pour le développement agricole et rural. Ce facteur augmente la marge de négociation des paysans vis-à-vis des commerçants sur le marché et développe leurs talents marchands, comme cela a été montré par B. KEITA dans une recherche sur le Mali[1] ; ce qui leur permettra à moyen ou à long terme de dépasser la condition de producteurs aux fins de l'autosubsistance.

Ensuite, cela permet aux paysans de mieux utiliser leurs moyens propres de transport qui pourraient bénéficier d'une meilleure rotation, les distances étant assez courtes. D'un autre côté, les commerçants remontants auraient l'avantage d'une offre de produits concentrée susceptible de leur assurer un gain de temps lors de leur séjour en zone de production. Les transporteurs auraient aussi l'avantage d'une immobilisation moins prolongée de leurs véhicules, les chargements devenant plus rapides, ce qui va dans le sens d'une meilleure efficacité du transport. Par ailleurs, les transporteurs locaux

---

[1]- KEITA (Basile) , Op. cit.

pourraient stationner aux abords des MRH, les jours de leur session, ce qui faciliterait la recherche de véhicules et de fret.
Toutefois, cette nouvelle organisation peut entraîner la disparition à terme, de petits acteurs économiques qui rendaient d'importants services. Il s'agit des collecteurs ou pisteurs qui constituaient des intermédiaires utiles, à la solde des grossistes remontants, en raison de la dispersion des champs et de l'atomisation de la production.
Cette nouvelle organisation semble poser problème dans le cas de la banane plantain dont la culture est souvent associée à l'agriculture d'exportation et qui est le produit le plus fragile. On pourrait craindre que les producteurs ne montrent aucun intérêt à consacrer davantage de travail au regroupement, au transport et au commerce de leur production de banane plantain. Mais la baisse des prix du café et du cacao doit être pour les groupements de producteurs un motif de sensibilisation à la revalorisation des activités d'écoulement de la banane plantain. Cela apparaît comme un moyen important d'améliorer les revenus des paysans et ainsi de moins subir les effets du recul du marché international des produits agricoles d'exportation. Par ailleurs, la nouvelle organisation pourrait contribuer à desserrer, pour les producteurs de banane plantain, la contrainte constituée notamment par la préférence des transporteurs pour les produits d'exportation.
Il ne s'agit pas d'imposer la nouvelle organisation par des mesures administratives. Son succès repose notamment sur le principe de rechercher l'adhésion libre et bien comprise des paysans. Toutefois, les pouvoirs publics peuvent y contribuer par une campagne de sensibilisation et par un encadrement adéquat à la mise en place des infrastructures appropriées.
Cette proposition fait des maillons champ-village et village-MRH deux étapes capitales qui vont permettre d'assurer la cohérence entre les variables infrastructures et moyens et la complémentarité avec les maillons suivants.

## 2- LA RATIONALISATION DES EXPEDITIONS

Dans le cadre de l'organisation proposée, le MRH et la VZP constituent des noeuds clés non seulement parce que les expéditions y ont leur départ mais aussi parce que leur position en zone de production doit permettre de rationaliser les transports routiers.

### 2-1 Le fonctionnement des transports à partir du MRH

Les MRH sont généralement reliés aux VZP et aux villes situées hors de la zone de production par des routes permanentes soit en terre, soit revêtues, ce qui favorise le camionnage en aval des MRH. La rencontre producteurs-commerçants sur le MRH doit permettre de réaliser des chargements rapides et plus importants. Les expéditions

pourraient être organisées, en faisant essentiellement appel aux transporteurs publics, en direction :

a) soit, vers la VZP par des commerçants locaux intervenant avec des camionnettes, des camions de 5 ou 10 t. Ces véhicules sont bien adaptés aux infrastructures mais également au fait qu'il s'agit de distances moyennes (environ 100 Km) sur ce maillon. Les transporteurs doivent profiter de la concentration des produits pour stationner sur le MRH compte tenu des enjeux déjà signalés plus haut.

b) soit, vers la ville située hors de la zone de production par des commerçants "étrangers" (dans la zone de production) et des expéditeurs (commerçants résidant en zone de production) utilisant exclusivement des véhicules de grande capacité (au moins égale à 10 t de charge utile) car la qualité des infrastructures sur ce maillon le permet.

Pour les expéditions au départ des MRH, le problème demeure d'une part l'insuffisance de l'offre locale de véhicules et d'autre part l'obligation pour les commerçants "étrangers" de remonter en zone de production avec un camion loué dans leur localité de résidence. Il sera abordé au niveau des propositions concernant l'amélioration des conditions d'exploitation des transporteurs.

2-2 Le transport à partir de la VZP

Il s'agit d'un transport à longue distance s'effectuant entre la VZP et la ville située hors de la zone de production. Sur ce maillon de la chaîne de transport, les infrastructures routières sont également de bonne qualité, en général. Il s'agit souvent de liaisons interurbaines assurées par des routes revêtues. Il est donc avantageux d'utiliser des véhicules de charge utile au moins égale à 10 t afin de réduire les coûts unitaires de transport. Les commerçants "étrangers" et les expéditeurs doivent assurer cet approvisionnement à l'exclusion des producteurs qui connaissent mal l'état du marché dans les grands centres urbains. Les expériences difficiles des producteurs de la région du Nord-Est sur le marché d'Abidjan confortent cette exclusion.

Mais l'efficacité de cette organisation qui vise la baisse des coûts de transport par une amélioration des conditions d'utilisation des véhicules, entre la zone de production et les centres urbains, nécessite qu'un certain nombre de conditions soient remplies au plan de la commercialisation, au niveau du milieu des transporteurs eux-mêmes et au plan institutionnel. Il convient de les aborder maintenant.

## 3- POUR LA REDYNAMISATION DES CIRCUITS COMMERCIAUX

Dans la perspective de l'accroissement de la population urbaine, la production vivrière doit être stimulée. Si les excédents de produits vivriers augmentent, le problème d'acheminement et de commercialisation prend une importance capitale. Réciproquement, l'amélioration des conditions d'acheminement et de commercialisation constitue une contribution essentielle à l'augmentation de la production vivrière et même à l'élévation de la qualité de la vie des populations rurales.

Nous envisagerons un certain nombre d'actions complémentaires pour :

- faciliter la collecte,
- encourager le groupage des produits,
- assurer l'efficacité du transport en zone de production et au niveau interrégional,
- améliorer la commercialisation.

Les coûts de commercialisation et de transport représentent une part très importante des prix des produits livrés sur les marchés urbains. Compte tenu de l'atomisation et de la dispersion de l'offre de produits vivriers qui rendent plus élevés les coûts de collecte et d'évacuation, les problèmes de transport et de commercialisation doivent faire l'objet d'une attention particulière. En effet, comme l'indiquent des experts de la Banque Mondiale, l'amélioration des infrastructures de transport et de commercialisation "peut être aussi importante que l'introduction des méthodes agricoles destinées à augmenter les rendements ; et en fait ces dernières peuvent s'avérer inefficaces sans la première"[1].

La redynamisation des circuits commerciaux constitue un enjeu important au regard des implications pour les producteurs. Des infrastructures commerciales appropriées et des mesures d'accompagnement pourraient y contribuer efficacement.

### 3-1 Développer les MRH

Actuellement beaucoup de villages sont éloignés des MRH. Il apparaît donc nécessaire d'encourager la création de MRH dans les zones de production où existent des difficultés d'accès pour les commerçants remontants. Ces MRH doivent être reliés au réseau routier afin de leur assurer une bonne accessibilité tant en amont qu'en aval. Mais il ne s'agit pas de construire partout des routes de caractéristiques définitives et modernes. Il faut adapter les normes à la faiblesse des trafics en milieu rural pour limiter les coûts de construction. Il ne s'agit évidemment pas de réaliser une route en terre de 7 m de large par exemple, là où une largeur de 6 m serait suffisante car "la largeur est un

---

1- BAUM (Warren C.), TOLBERT (Stokes M.), *Investir dans le développement - Les leçons de l'expérience de la Banque Mondiale*, Paris, Economica, 1989, P. 105.

facteur fort coûteux et un supplément de largeur ne procure que de faibles avantages additionnels"[1]. La possibilité de transactions directes entre les producteurs et les commerçants offerte par les MRH accessibles entraîne deux conséquences remarquables.

a) Cela constitue un bon moyen de valoriser la production dans ces zones d'accès difficile. En effet, les zones reculées, productrices de paddy par exemple, vendent mal leurs récoltes, les visites des acheteurs étant trop irrégulières du fait de l'isolement qui rend les cultivateurs vulnérables aux conditions difficiles de transport. On peut donc voir dans cette proposition un facteur stratégique pour impulser le développement de la production vivrière dans ces zones. En effet, selon des experts de la Banque Mondiale, "la faible productivité de l'agriculture dans beaucoup de pays en développement reflète, entre autres, l'insuffisance des investissements dans les routes rurales"[2]. Le principe de l'aménagement progressif suivant l'évolution du volume de la circulation (voir chapitre I) est donc nécessaire. Mais ce type d'aménagement requiert une politique d'entretien suivi pour maintenir le niveau de service de la route et éviter des travaux de réfection trop coûteux. La population rurale peut y contribuer avec l'encadrement technique nécessaire et l'utilisation de matériel mécanisé pour les endroits difficiles, surtout dans le cas d'ouverture de pistes villageoises destinées à la circulation des moyens propres des paysans comme la charrette, les 2 roues (bicyclette, mobylette), le tracteur agricole. Le fait de permettre aux paysans et aux commerçants d'accéder aux débouchés (les marchés ruraux) contribue sans doute à intégrer les zones rurales reculées à l'économie marchande. Il est aussi possible de conduire ainsi l'agriculture vivrière à dépasser la fonction d'autosubsistance pour être considérée comme une véritable activité commerciale, monétaire. Les producteurs peuvent ainsi gagner davantage d'argent. Une partie de ce revenu peut être consacrée à l'acquisition d'intrants agricoles et à la consommation accrue de biens ; une autre partie pouvant être épargnée ou servir à participer au financement des programmes de développement rural (FRAR). La construction de routes permanentes, pour réduire les difficultés d'accès des zones éloignées et le renforcement des liens commerciaux entre la campagne et la ville, constituent donc des objectifs majeurs car le revenu des paysans dépend non seulement de l'organisation des réseaux de commercialisation mais aussi des possibilités pour eux d'amener leurs produits destinés à la vente jusqu'au lieu où ils trouveront les conditions les plus avantageuses.

b) Il est sans doute plus avantageux pour les commerçants et les transporteurs que les transactions puissent s'opérer sur les MRH où les produits sont regroupés par les producteurs que d'effectuer de longues et pénibles tournées de collecte avec les camions en sillonnant les villages ou les champs.

---

1- BAUM (Warren C.), TOLBERT (Stokes M.), Op. cit. P. 309.

2- BAUM (Warren C.), TOLBERT (Stokes M.), Op. cit. P. 103.

Certes les routes et les marchés sont essentiels au développement de la production vivrière. Mais ces infrastructures routières et commerciales ne peuvent à elles seules stimuler la production sans d'autres actions complémentaires.

3-2 Développer les mouvements associatifs

L'analyse du système de production-commercialisation a montré que dans le secteur des produits vivriers, les producteurs et les commerçants opèrent en général individuellement. Une efficacité accrue des MRH semble nécessiter des associations au niveau des acteurs économiques en amont comme en aval.

3-2-1 Organisation des producteurs ...

Les GVC ou Unions de GVC interviennent surtout sur les filières des produits agricoles d'exportation. Ils négligent dans bien des cas les produits vivriers même lorsque les producteurs membres cultivent à la fois des produits vivriers et des produits agricoles d'exportation, comme nous l'avons indiqué pour la banane plantain par exemple. Or, les rares groupements associatifs de produits vivriers existants obtiennent un meilleur prix aux producteurs qui passent par eux (cf chapitre IV). En intervenant dans la collecte primaire et dans la commercialisation, ces groupements de producteurs ont pu bénéficier de ristournes et améliorer leurs revenus pour acquérir des moyens de stockage et des véhicules. Ces investissements ont contribué à améliorer considérablement leurs conditions de transport, donc leur accessibilité aux marchés et à augmenter leur marge de négociation face aux commerçants remontants. L'enjeu est très important si l'on suit une étude de la Banque Mondiale réalisée en 1984 en Côte d'Ivoire, qui souligne que "des tarifs élevés et l'offre limitée des transports sur de courtes distances constituent, dans un certain nombre de cas, un obstacle au développement agricole"[1]. Il y a donc là motif à réaliser un effort important pour :

- encourager le développement des GVC et leur union en assurant une formation appropriée aux gestionnaires,
- étendre ce mouvement à l'ensemble des producteurs (surtout les petits),
- étendre les activités des GVC ou Unions de GVC pour les produits agricoles d'exportation aux produits vivriers cultivés en association (café ou cacao et banane plantain ; coton et céréales ou igname, etc).

---

1- BEENHAKKER, BRUZILIUS, Op. cit.

En outre, les GVC ou Unions de GVC doivent s'investir comme agent de développement dans l'amélioration de la qualité de vie en milieu rural. Ils peuvent gagner ainsi la confiance et une plus grande adhésion des paysans en réalisant des activités complémentaires simples :

- aider à mobiliser les ressources des paysans en vue de payer la part des zones rurales pour le financement d'équipements collectifs,
- faire baisser cette contribution par la prise en charge d'une partie de ce que doivent supporter les villages,
- aider à acquérir des intrants agricoles et participer à leur distribution au niveau des exploitations agricoles,
- participer à l'élaboration des programmes d'entretien routier.

Le développement du mouvement associatif est fondamental en zone de production. Il s'agit de s'appuyer principalement sur les populations rurales elles-mêmes pour impulser la revitalisation des villages, car, comme le souligne si bien HIRSCHMAN, "le développement d'une zone est moins de trouver des combinaisons optimales de ressources et de facteurs de production donnés que de faire apparaître et mobiliser à son service des ressources et des capacités cachées, éparpillées ou mal utilisées"[1]. L'intervention de la Direction de la Mutualité et de la Coopérative (DMC) par un encadrement plus poussé peut être déterminante pour atteindre cet objectif.

Les groupements associatifs doivent également jouer un rôle plus actif pour l'encadrement des jeunes déscolarisés, dans le cadre de la politique actuelle d'"installation des jeunes agriculteurs modernes", et pour la stimulation de la productivité de l'agriculture vivrière afin de freiner la dévitalisation des zones rurales qui regorgent de forces potentielles susceptibles de créer la dynamique du développement rural. Ceci semble essentiel pour limiter les effets ambivalents de l'amélioration des routes rurales qui, comme chacun le sait, peut contribuer à favoriser l'exode rural exacerbé par la dégradation des conditions de vie au village et l'exagération de l'image de la ville comme unique moyen de réussite sociale[2].

---

1- HIRSCHMAN (A. O.), *Stratégie du développement économique*, Paris, Ed. Ouvrières, 1964, P. 5.

2- Voir par exemple, BENOIST (J.-P.) et alii (sous la direction de l'Equipe des Cahiers), *Le village piégé - Urbanisation et agro-industrie sucrière en Côte d'Ivoire*, Paris, Genève, Presses Universitaires de France, Institut Universitaire d'Etudes du Développement, 1979.

3-2-2 Et des commerçants

En aval, il convient de sensibiliser les commerçants au regroupement. La faiblesse des lots unitaires achetés par transaction explique en partie l'utilisation des véhicules de petite taille sur de longues distances. Pour que les MRH dont le développement est proposé en amont, réalisent pleinement la fonction de massification des flux vers les centres urbains éloignés en vue d'obtenir les avantages déjà indiqués ci-avant, il est indéniable que les commerçants doivent regrouper leurs achats. Des associations de commerçants sont donc nécessaires comme le montre d'ailleurs l'exemple de la coopérative des commerçantes de produits vivriers d'Adjamé-Roxy (à Abidjan). Cette coopérative dispose d'un magasin de stockage financé en partie avec l'aide de l'Ambassade du Canada en Côte d'Ivoire. Elle permet à ses membres de profiter de ses relations étroites avec les transporteurs pour réaliser des expéditions relativement plus rapides et plus régulières. Mais les approvisionnements sont quand même effectués individuellement avec des camions de 5 à 10 t. Le regroupement proposé doit permettre d'aller plus loin. Il s'agit, par exemple, d'arriver à des expéditions par camions entiers en faisant appel à des transporteurs ayant de gros porteurs (plus de 10 t). Les commerçants pourraient ainsi constituer un chargeur (par l'intermédiaire de leur association) de grande taille du fait des tonnages importants et des expéditions plus fréquentes pour peser davantage dans les négociations des prix de transport et obtenir des réductions. Il serait alors possible de maîtriser leurs transports, à l'exemple de Novalim-Nestlé, malgré les contraintes de fragilité liées aux caractéristiques des produits.

3-3 Améliorer la capacité de financement des approvisionnements

Une des raisons de la lenteur des rotations des chargements réside dans la faiblesse de la trésorerie des commerçants remontants qui vendent le plus souvent à crédit avec de longs délais de remboursement. Cet obstacle pourrait être résorbé en facilitant l'accès de ces acteurs économiques, artisanaux pour la plupart, aux crédits bancaires. Compte tenu de notre connaissance très limitée du système de financement bancaire, nous nous arrêterons simplement à l'évocation de cette condition qui semble utile pour non seulement rendre plus fréquents les approvisionnements, donc dynamiser les activités commerciales des MRH, mais aussi contribuer à améliorer l'insertion dans le

tissu économique moderne de ces acteurs dont les activités sont souvent qualifiées d'informelles. Ce deuxième aspect est d'importance. En Afrique, les acteurs du secteur informel brassent d'énormes sommes qui circulent souvent dans un système de "tontine"[1], échappant ainsi à l'épargne mobilisée par les banques (circuit monétaire officiel ou formel) et ne pouvant servir notamment au financement du développement[2].

3-4 Développer l'agro-alimentaire et créer des emplois urbains

La stratégie du développement autocentré (Chapitre I) conduit, entre autres orientations, à la nécessité de créer des unités agro-alimentaires pour assurer sur place la transformation d'une partie de la production vivrière. C'est l'occasion de préciser, suite au raccourci adopté pour la présentation de ce type de développement (Chapitre I)[3], qu'il s'agit de satisfaire les besoins nationaux par la production locale, le surplus servant au commerce extérieur. Cette production locale n'incombe pas exclusivement aux ruraux. Les populations urbaines y ont aussi un rôle de plus en plus important à jouer dans tous les secteurs, notamment le transport, l'industrie, etc. L'essentiel est que la production domestique, qu'elle soit agricole, technique ou technologique, contribue à freiner la dépendance vis-à-vis de l'extérieur, pour la satisfaction des besoins fondamentaux des populations qui ne doivent pas se réduire à la nourriture seulement.
Dès lors, dans la perspective du développement de l'agro-industrie qui est proposé, il importe de favoriser la création de nombreux emplois urbains. C'est une condition pour assurer un marché interne porteur aux produits agro-alimentaires. L'intérêt évident de cette proposition ne doit pas cacher un certain nombre de facteurs socio-économiques dont l'évolution apparaît comme une condition susceptible d'éviter que ces facteurs n'empêchent l'expansion agro-industrielle. En effet, dans le contexte actuel, les travailleurs peuvent facilement bénéficier de services très bon "marché" de petits employés de maison qui sont souvent issus de relations interpersonnelles pour faire la cuisine. Le fait de rentrer tard ne constitue donc pas vraiment un souci incitant un ménage où l'homme et la femme travaillent à disposer d'aliments prêts à cuire, faciles à préparer (y compris en termes de rapidité). Dans ces conditions, il semble que la transformation doit d'ores et déjà relever deux défis majeurs :

- mettre à la disposition des consommateurs locaux des produits concurrentiels, le transport pouvant y jouer un rôle important,

---

1- Voir par exemple BREDELOUP (Sylvie), Op. cit.
CCCE, "Les tontines en Afrique, rôles et évolutions", *Notes et Etudes*, N° 12, Septembre 1988.

2- GERMIDIS (Dimitri), KESSLER (Denis), MEGHIR (Rachel), *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?*, Paris, OCDE, 1991.

3- Nous étions alors passés assez rapidement notamment sur le débat qui oppose les tenants des thèses relatives aux techniques et technologies "intermédiaires" ou "appropriées".

- les produits de la transformation doivent avoir des qualités gustatives très proches de celles que les ménages obtiennent traditionnellement par eux-mêmes à partir de produits vivriers bruts.

## 4- POUR L'AMELIORATION DES CONDITIONS D'EXPLOITATION DES TRANSPORTEURS

La politique ivoirienne des transports s'était donné comme objectif de fournir des services d'un niveau, d'une qualité répondant aux besoins de l'économie, au moindre coût et à des taux de rendement acceptables (voir chapitre II). Tout en s'inscrivant dans cette perspective, les propositions indiquées ci-après visent à améliorer la productivité du transport en jouant sur les éléments relatifs à :

- la gestion des artisans-transporteurs (exploitation des véhicules, organisation et fonctionnement),
- l'intervention des pouvoirs publics.

### 4-1 Maîtriser l'offre de transport et améliorer sa répartition spatiale

Le secteur des transports se caractérise notamment par une offre de transport globalement excédentaire[1]. Dans ce contexte, il semble paradoxal que l'écoulement des produits vivriers pose des problèmes de recherche de véhicules. Cette situation reflète notamment la préférence des transporteurs pour les opérations d'acheminement des produits agricoles d'exportation, dont nous avons déjà largement parlé. Cela est très marqué en zone de forêt. On y note la présence de nombreux véhicules dans les zones de production car les flux sont plus importants dans le sens Abidjan vers l'Intérieur à cause non seulement de la traite du café et du cacao, mais aussi à cause de l'augmentation, pendant la traite, de la consommation des paysans en produits alimentaires et manufacturés. Mais ces véhicules "étrangers" profitent très peu au transport des produits vivriers. Pour minimiser les conséquences d'une offre excédentaire et mieux intéresser les transporteurs au secteur des produits vivriers, il convient de mener une stratégie dans les deux directions suivantes :

1°) Mieux maîtriser la délivrance des autorisations de transport pour éviter une excessive surcapacité de transport[2] susceptible d'amplifier la concurrence déloyale. Il pourrait résulter comme conséquences d'une telle concurrence, notamment, le dumping, une sous-utilisation du parc, donc des difficultés de rentabilité pour les entreprises structurées par exemple, qui paient toutes les charges d'exploitation. Il y a donc nécessité de mieux

---

1- La crise économique que traverse la Côte d'Ivoire depuis une décennie affecte évidemment la demande de transport qui stagne.

2- La stagnation de la demande de transport, exacerbée par sa saisonnalité, constitue une des causes importantes d'immobilisation des véhicules.

contrôler l'accès à la profession et de délivrer les autorisations de transport en considérant les critères techniques et économiques proposés par la DCGTX[1].

2°) Réduire les déséquilibres régionaux de l'offre de transport. L'analyse du fonctionnement des transports terrestres de marchandises (chapitre II) a montré que le camionnage en Côte d'Ivoire, est caractérisé notamment, par un déséquilibre des flux (au niveau des échanges entre Abidjan et l'Intérieur du pays) marqué par des fluctuations saisonnières de la demande de transport. La période creuse pour les transporteurs qui est liée à une baisse générale des activités économiques du pays, correspond à la période de sortie des cultures vivrières. Donc, en principe, à cette période, il y a une plus grande disponibilité des véhicules. Pourtant les paysans et les commerçants ont du mal à trouver des véhicules, le temps de recherche pouvant durer plusieurs jours voir des semaines. Cette situation est renforcée par les pratiques monopolistiques des sections locales du Syndicat des transporteurs. Il conviendrait de réduire les déséquilibres régionaux de l'offre de transport et ces pratiques du Syndicat afin de rechercher une meilleure répartition régionale de l'offre de transport et son adéquation à la demande. Un bon moyen serait de réhabiliter les comités régionaux de transport en recentrant les missions et en les dotant de moyens matériels et humains appropriés. Ils pourraient ainsi maîtriser plus facilement les problèmes locaux et disposer de données plus fiables pour une politique de transport régionale nécessaire à une plus grande souplesse dans le contrôle de la capacité de transport et plus généralement pour la décentralisation.

L'intérêt d'une offre de transport suffisante en milieu rural tient au fait que bon nombre de cultivateurs ne sont pas autosuffisants pour tous les produits vivriers. Il apparaît donc fondamental de réduire les difficultés de commercialisation liées au manque, du moins à l'insuffisance de l'offre et d'encourager ainsi les échanges entre les zones de production. Cet aspect est souvent négligé dans les monographies exploitées. Or, il est avéré, d'après une enquête effectuée dans le cadre de l'évaluation d'un projet de développement des zones cotonnières ivoiriennes, que "si 73 % des cultivateurs interrogés vendent une partie de leurs produits alimentaires, 71 % d'entre eux en achètent également"[2].

### 4-2 Les conditions d'une gestion saine et de la réduction des coûts de transport

Au niveau du volet gestion, quatre actions peuvent être essentiellement envisagées.

1°) La formation et l'organisation des artisans transporteurs. Les artisans transporteurs ont une mauvaise connaissance des coûts. Ils se limitent en général aux frais élémentaires sans prise en compte de l'amortissement ; ce qui pose des problèmes de

---

1- DCGTX, *Plan National de Transport - rapport final 3 : Routes et transports routiers*, Abidjan, Avril 1988.

2- Banque Mondiale, *Evaluation de l'impact économique et social des programmes de développement cotonnier au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Togo*, Washington, DC, Mars 1988, P. 103.

renouvellement de la flotte. Ils ont aussi des pratiques d'exploitation très artisanales de leurs véhicules, tant au niveau de la recherche du fret qu'au niveau de l'entretien. Une formation semble donc indispensable pour permettre aux entreprises artisanales d'avoir une gestion plus rigoureuse et leur assurer une meilleure productivité. Car, comme on le sait, la sous-qualification entraîne des coûts importants pour la collectivité. Il conviendrait alors d'exiger désormais des nouveaux candidats-transporteurs un diplôme de formation en transport conformément aux dispositions d'accès à la profession de transporteur en Côte d'Ivoire (voir chapitre II).

Il paraît utile d'encourager également l'organisation des artisans transporteurs afin de renforcer les avantages inhérents à la formation (maîtrise de la gestion). Le Syndicat envisage un projet de coopérative ou mutuelle qui regrouperait les transporteurs. L'objectif visé est notamment la possibilité de bénéficier de réductions substantielles sur les achats groupés, donc quantitativement importants, de pièces de rechanges, de pneumatiques, etc. Une telle organisation des transporteurs permettrait également, comme le souligne si bien la recherche sur les coûts du camionnage en Côte d'Ivoire[1], une exploitation commune des équipements d'entretien et des savoir-faire. Elle peut être aussi l'occasion pour l'Etat d'assurer un encadrement des artisans transporteurs par des missions de conseil réalisées par la Direction des Transports Terrestres. Cela pourrait à terme amener les artisans transporteurs à mieux percevoir la nécessité d'engager des cadres en transporteurs pour l'amélioration de leur productivité. Actuellement, l'ENSTP et l'INSET assurent des enseignements en transport, en formation initiale. Les diplômés trouveraient là un débouché porteur.

Cette proposition donne la mesure de sa pertinence si on la rapproche des conclusions relatives à l'examen des stratégies de développement de la Côte d'Ivoire (chapitre III). Celles-ci permettent d'avancer qu'il en est du transport comme des autres secteurs pris en charge par l'Etat. Une véritable volonté politique semble nécessaire pour moderniser le secteur des artisans transporteurs. Sans tomber dans un esprit de coercition, car il faut compter avec le libéralisme et ses effets de catalyse pour favoriser l'initiative privée, nous pensons qu'un minimum d'encadrement de ce secteur par l'Etat pourrait mieux le tirer vers une meilleure productivité. L'Etat a ainsi procédé pour le commerce, l'agriculture, l'industrie chaque fois que le privé était insuffisamment préparé. Les activités des artisans méritent donc d'être suivies avec une plus grande attention.

2°) Le respect de la limitation des barrages routiers. Par leur multiplication excessive surtout sur les axes routiers à grande circulation, les contrôles routiers apparaissent comme facteurs de surcoûts aussi bien pour les transporteurs que pour les commerçants. Selon la DCGTX, on rencontre en moyenne un barrage routier tous les 25 km. Les contrôles effectués au niveau des barrages routiers augmentent non seulement le temps

---

[1]- LAMBERT (J.), DIAZ-OLVERA (L.), SILUE (S.), Op. cit., P. 112.

de trajet mais aussi les dépenses des transporteurs et des commerçants. Ils risquaient finalement d'annihiler ou du moins d'entamer les effets des investissements importants réalisés pour constituer un capital de routes de liaison de bonne qualité. A la suite de nombreuses doléances des transporteurs et pour réduire finalement les coûts de mise à disposition des marchandises sur les marchés, le Gouvernement a décidé en 1990 de limiter le nombre de barrages routiers. Il a été alors défini 18 barrages à implanter sur l'ensemble du réseau routier. La réduction est très importante. Elle témoigne de la prise de conscience du Gouvernement des conséquences néfastes sur la productivité du transport et de la nécessité d'une véritable épuration de la circulation des marchandises par rapport aux contraintes que constituent les barrages excessifs. Mais deux ans après, les Services chargés des contrôles routiers (Police, Gendarmerie, Police de chasse - Eaux et Forêts) ne s'en tenaient pas encore aux "18 barrages", et les pratiques anciennes continuaient. Récemment, le Ministre de l'Equipement a dû réaffirmer pour la deuxième fois la limitation significative du nombre de barrages. Il faut maintenant, semble-t-il, une meilleure complémentarité et coordination des différents Services impliqués pour que les contrôles routiers ne dépassent pas leur fonction traditionnelle et officielle. Dans cette perspective, il semble nécessaire comme le suggère une proposition de la DCGTX reprise par la recherche sur la réduction des coûts de camionnage en Côte d'Ivoire, de regrouper les Services de contrôle en des postes fixes. Les dispositions pratiques avancées sont par exemple : "Une feuille de contrôle, visée par ces services, permettant un passage plus rapide aux postes suivants rencontrés pendant la suite du voyage. Quant aux contrôles routiers permanents de la Douane, ils ne peuvent être effectués qu'au passage des frontières"[1].

Par rapport au développement des MRH, il convient également de proposer la présence de la Douane et des Eaux et Forêts sur les plus gros marchés ruraux pour effectuer les contrôles nécessaires lors des chargements des véhicules. Le signalement de ces véhicules par "une feuille de contrôle" permettrait d'éviter le déchargement des véhicules en cours de route.

De leur côté, les transporteurs doivent montrer concrètement sur le terrain une plus grande volonté de respecter la réglementation, notamment en s'acquittant des droits de vignette, d'assurance et en effectuant dans les délais la visite technique.

3°) Favoriser l'entretien-réparation des véhicules en zone de production. Le groupage des produits en des points rapprochés des producteurs ne manquera pas d'entraîner une activité accrue de transport en milieu rural. Il importe donc de porter une grande attention aux problèmes de l'entretien des routes en terre et aussi de réparation des véhicules. Pour ce dernier point, il conviendrait d'encourager l'implantation d'ateliers de réparation et de magasins de pièces détachées dans les villes des zones de production. En effet,

---

[1]- LAMBERT (J.), DIAZ-OLVERA (L.), SILUE (S.), Op. cit., P. 111.

actuellement, l'insuffisance des moyens de réparation à l'intérieur du pays constitue une des causes d'immobilisation prolongée de véhicules. Ceci semble essentiel car l'état de vieillissement du parc constitue un problème d'insécurité.

4°) Favoriser le rééquipement des transporteurs. Sous la contrainte des difficultés économiques, les transporteurs sont très peu équipés. D'une façon générale, ils ont faiblement renouvelé leurs matériels. Or, l'évolution des performances techniques des poids lourds permet une consommation plus économique, l'économie d'énergie se situant entre 10 et 20 %[1]. Encourager le renouvellement du parc en abaissant notamment les taxes sur les importations de véhicules peut donc s'avérer un moyen de réduire la facture des importations pétrolières.

Cette idée de diminuer les taxes a de profondes répercussions sur les recettes de l'Etat. Elle est donc très délicate. Mais elle s'inscrit dans un souci de réduction des coûts du camionnage qui sont reconnus comme étant les plus élevés par rapport aux pays voisins, du fait du "poids excessif des taxes et droits de douane qui pèsent sur les coûts liés à l'achat et à l'exploitation des poids lourds"[2]. Elle peut donc également s'étendre au carburant, aux pièces détachées pour favoriser l'entretien-réparation des véhicules, et aux pneumatiques.

## 5- L'ASPECT INSTITUTIONNEL

### 5-1 Pour une plus grande dynamique de la collecte officielle de paddy

Au plan institutionnel, certaines rigidités découragent la production de paddy ou réduisent la collecte officielle. Il en est ainsi :

- des règles de contrôle de la qualité du paddy qui expliquent dans une large mesure que d'importantes quantités de paddy échappent aux circuits de collecte des usines,
- des retards de paiement de la CGPP qui réduisent les possibilités de financement des usines pour la campagne agricole,
- des longs délais observés par les usines pour le paiement des livraisons de paddy assurées par les paysans.

Dans ces conditions, les usines doivent financer la campagne rizicole en s'appuyant par exemple sur les banques commerciales pour palier les difficultés liées à la fin de l'intervention de la Caisse de Stabilisation.

---

1- BAUM (Warren C.), TOLBERT (Stokes M.), Op. cit. P. 297.

2- LAMBERT (J.), DIAZ-OLVERA (L.), SILUE (S.), Op. cit., P. 110.

Pour augmenter la collecte officielle de paddy et contribuer par là même à stimuler la production locale de paddy, la CGPP doit mieux assumer les deux responsabilités suivantes, qui sont liées :

- payer assez rapidement les livraisons de riz blanc des usines,
- accorder la priorité à la vente des stocks de riz blanc des usines.

Ces deux points paraissent des conditions majeures pour introduire une dynamique dans la production locale de paddy, si l'on se réfère à l'exemple de la CIDT pour le coton. Parce qu'elle a su verser régulièrement et rapidement aux producteurs les montants dus, la CIDT a pu constituer un des facteurs importants de la réussite du développement du coton[1].

5-2 Renforcer les structures de financement en milieu rural et faciliter l'accès au crédit pour les paysans

La relative adaptation des commerçants à la faible taille des paysans demande un travail énorme et exige une réaction rapide aux contraintes locales très fluctuantes dans le temps et dans l'espace. Dans ces conditions, les infrastructures de groupage proposées apparaissent comme un bon moyen de faciliter les approvisionnements en zone de production. Nous avons vu que, généralement, les besoins financiers pressants des paysans (à l'occasion des fêtes, de la rentrée des classes, par exemple) les fragilisent dans la négociation des prix face aux commerçants remontants dont certains octroient des crédits aux paysans ou préfinancent même la production qui leur est donc réservée. Cette contrainte financière amène aussi parfois des paysans à vendre directement sans passer par leur GVC. Un moyen de réduire cette contrainte semble être une plus grande vulgarisation des CREP dans les villages. Les CREP peuvent être une bonne structure de financement des activités en zone rurale pour remplacer dans une certaine mesure la défunte banque de développement agricole qui, de toutes façons, négligeait les cultivateurs de produits vivriers.

5-3 Pour le renforcement de l'action commerciale de l'OCPV

L'OCPV joue actuellement un rôle actif d'information en matière de commercialisation pour aider gratuitement les commerçants à localiser plus facilement et rapidement des surplus et pour favoriser l'établissement de relations entre producteurs et commerçants. Ces actions peuvent être considérées comme une importante contribution à l'encouragement des paysans vers l'agriculture vivrière monétaire, quand on sait que "les difficultés de commercialisation (...) restent les principaux obstacles au développement de (produits) vivriers et la raison majeure pour laquelle les cultivateurs ne tiennent pas à

---

1- Banque Mondiale, *Evaluation de l'impact économique et social des programmes de développement cotonnier au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Togo*, Washington, DC, Mars 1988, PP. 104-105.

intensifier la production vivrière"[1]. Le succès relatif de l'OCPV doit amener à renforcer son action. Or, nous avons déjà souligné une certaine inquiétude quant à l'avenir de cette structure, en raison de la tendance de l'Etat à réduire ses charges budgétaires. Il apparaît alors opportun d'imaginer une certaine contribution financière à faire payer par les acteurs économiques qui profitent des services de l'OCPV, si l'on veut maintenir longtemps encore cette structure. Les actions d'information de l'OCPV doivent s'étendre également, de façon plus formelle, à la diffusion de données relatives à la disponibilité de l'offre locale de camions et à l'état des routes en terre. L'OCPV peut aussi prendre, sur le plan commercial, le relais des structures de développement régional dont l'action d'encadrement a tendance à privilégier la promotion des cultures d'exportation au détriment de la production vivrière. Comment ces structures agissent-elles vis-à-vis des paysans qui cultivent à la fois des produits d'exportation et des produits vivriers ? En général, leurs actions de vulgarisation et d'assistance s'arrêtent après la récolte des produits vivriers alors que pour les cultures d'exportation, elles se poursuivent par un rôle de commercialisation. Cela renforce la concurrence entre produits d'exportation et cultures vivrières, comme dans le cas du coton et de l'igname et des céréales, par exemple, la CIDT intervenant aussi dans la commercialisation du coton uniquement.

## CONCLUSION DU CHAPITRE VI

Notre objectif était de voir dans quelle mesure l'amélioration des conditions d'écoulement et de transport des produits vivriers pouvait contribuer au développement des zones rurales. L'analyse a conduit à la nécessité d'établir une meilleure accessibilité des producteurs aux marchés ruraux tout en facilitant l'arrivée des commerçants en zone de production. Nous avons ainsi montré que les infrastructures routières et commerciales sont déterminantes pour impulser le développement de la production vivrière. La création des marchés ruraux introduit des débouchés rapprochés des paysans. Mais l'accès à ces marchés constitue aussi un moyen important pour la monétarisation de l'agriculture vivrière et pour intégrer les zones rurales dans une économie marchande. Dans cette perspective, des éléments de proposition ont été élaborés.

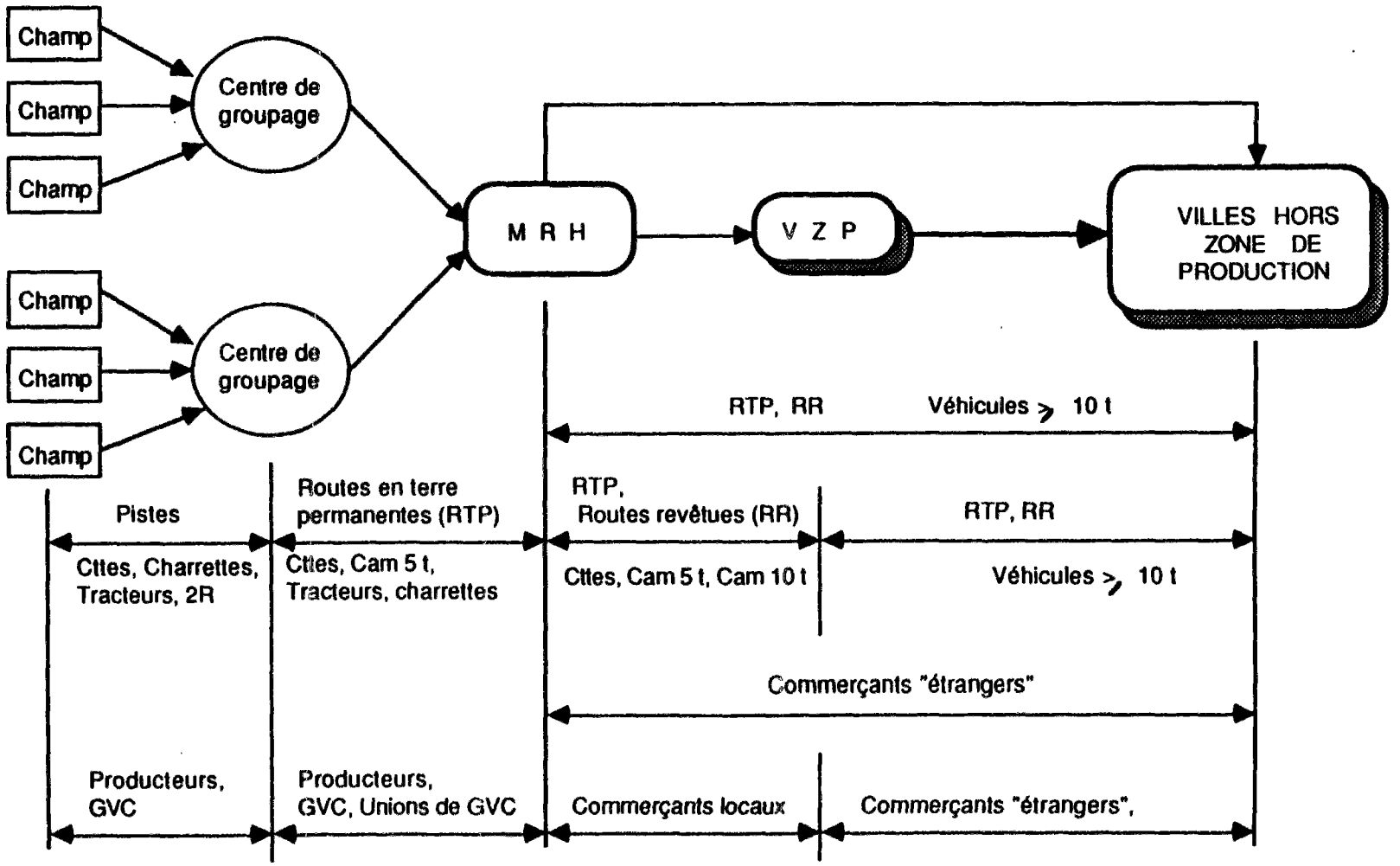
Il a été notamment proposé une nouvelle chaîne de transport concernant les produits vivriers traditionnels. L'organisation et le fonctionnement correspondants peuvent être synthétisés par la figure VI-1 ci-après.

---

[1]- Banque Mondiale, *Evaluation de l'impact économique et social des programmes de développement cotonnier au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Togo*, Washington, DC, Mars 1988, P. 103.

Figure VI-1

Schéma de la chaîne de transport proposée



On peut distinguer deux principaux niveaux dans cette chaîne de transport.

a) Le transport à l'intérieur des zones de production. Il est de courte distance. A ce stade, il est apparu la nécessité d'offrir des possibilités de transport aux producteurs en favorisant notamment :

- l'acquisition de moyens propres de transport motorisés ou non pour pallier la faiblesse en niveau d'équipement des paysans,
- le groupage des produits au village et la vente par les paysans eux-mêmes (regroupés au sein de GVC) sur les marchés ruraux,
- l'accessibilité des MRH pour faciliter la concentration de l'offre de produits vivriers et la rencontre des principaux acteurs économiques,
- l'utilisation de véhicules de transport routier de faible et moyenne capacité (camionnettes, camions de 5 ou 10 t).

b) Le transport entre la zone de production et les centres urbains. Ce transport qui est de longue distance, devrait être réservé exclusivement aux transporteurs publics intervenant avec des véhicules de moyenne et grande capacité (camions de 10 t ou plus).

Cette organisation permet d'assurer ainsi une meilleure :

- complémentarité entre le transport en zone de production et le transport interrégional,
- cohérence entre l'offre de transport et les infrastructures existantes, compte tenu des aires de marchés des principaux noeuds.

A ce schéma nouveau d'écoulement des produits vivriers des champs jusqu'aux centres urbains, s'ajoutent des conditions relatives à une meilleure organisation et formation des transporteurs indispensables à l'assainissement de la profession.

Les différences relevées dans les situations agricoles et celles du transport selon les régions, notamment en zones de savane et de forêt, et la saisonnalité de la production agricole en général qui est le propre même de cette activité, conduisent à envisager la nécessité d'une politique régionale de transport animée avec le concours plus actif des Comités départementaux de transport rénovés.

L'enjeu d'une meilleure organisation du transport des produits vivriers n'est pas seulement la rentabilité des opérations de transport pour les transporteurs (meilleure qualification, meilleure utilisation des véhicules au niveau du remplissage et de l'adaptation aux routes, meilleure rotation des chargements). Ce qui est aussi en jeu, c'est la possibilité pour les paysans d'écouler plus régulièrement leurs productions (régularité des passages des commerçants), donc d'améliorer leurs revenus agricoles. Il s'agit finalement, entre autres objectifs, d'équilibrer les rapports de force dans les négociations de prix avec les commerçants remontants, d'accroître significativement la participation des populations rurales au financement des équipements collectifs dans le

cadre des FRAR et d'améliorer les conditions de vie des populations concernées. C'est aussi la possibilité pour l'industrie agro-alimentaire de mettre sur le marché des produits compétitifs et de consolider ainsi sa position de débouché d'avenir pour la production vivrière.

Des éléments se rapportant à des aspects institutionnels peuvent également intervenir dans la réalisation des objectifs. C'est notamment le cas de la nécessité d'une amélioration de la capacité de financement des acteurs économiques en amont et en aval, condition pour que l'agriculture vivrière devienne davantage commerciale.

Il apparaît donc que le transport, à lui seul, ne suffit pas à réaliser le développement rural. Il n'est pas isolé mais se trouve relié notamment au commerce, à l'agriculture, à l'agro-industrie. Il convient donc de dépasser une démarche sectorielle de transport pour opérer une articulation avec d'autres facteurs dont l'association au transport est susceptible d'impulser une plus grande dynamique de développement des zones rurales.

Finalement l'intérêt de ce chapitre se situe à deux niveaux. Il montre la contribution d'une démarche en termes de chaîne de transport dans l'amélioration de l'écoulement et du transport de la production vivrière en vue du développement rural qui apparaît comme un processus complexe. Il formule quelques conditions pour une politique de développement rural intégrant notamment des aspects agricoles, commerciaux et le transport.

# CONCLUSION GENERALE

En prenant la Côte d'Ivoire comme terrain d'étude, notre travail s'intéresse à l'articulation entre transport et développement, dans la mesure où le transport constitue une condition permissive pour atteindre l'autosuffisance alimentaire. Celle-ci est, en effet, présentée par les institutions internationales qui s'occupent des questions de développement comme un volet prioritaire des politiques de relance des économies africaines marquées par la crise. Ainsi, depuis plus d'une décennie, ces institutions recommandent le développement de l'agriculture en accordant la priorité aux cultures vivrières[1].

A l'issue de ce travail, nous indiquerons les résultats obtenus qui nous semblent les plus significatifs, sans pour autant en sous-estimer les faiblesses et tout en précisant les orientations ultérieures qui pourraient être apportées à cette thèse, en vue d'un approfondissement éventuel.

## Apports et originalité de la thèse

A l'origine, notre hypothèse était que la faible efficacité du transport constitue un obstacle dans le fonctionnement du système de production-commercialisation des produits vivriers et un frein au dynamisme des zones rurales. A partir de là, nous avions l'ambition d'appréhender de quelle façon une bonne organisation du transport des produits vivriers pouvait contribuer au développement de la production et, partant, favoriser le développement des zones de production. Nous nous sommes aperçu, à l'issue de l'analyse, qu'il est très difficile de montrer que le transport assure de façon autonome la dynamisation de la production vivrière et le développement rural. En effet, il existe d'autres considérations socio-économiques dont la prise en compte contribue à atteindre l'objectif du développement agricole et rural.

Aussi est-il apparu utile de replacer l'analyse du transport dans une problématique du développement pour tenir compte du fait que le transport sert des objectifs définis relatifs au développement. Ainsi, s'explique le détour effectué pour mieux comprendre la notion de développement. Nous avons alors pu saisir l'intérêt d'une stratégie de développement autocentré tendant à réduire la dépendance vis-à-vis de l'extérieur, en s'appuyant d'abord sur la production locale pour la satisfaction des besoins fondamentaux des populations.

La prise en compte d'une approche chronologique en considérant trois décennies (1960-1970, 1970-1980 et 1980-1990) pour interroger la politique d'aménagement du territoire a

---

[1]- Il faut bien préciser qu'il ne s'agit pas d'une politique d'abandon des cultures agricoles d'exportation.

permis de mesurer les insuffisances et les forces du réseau routier ivoirien à l'aune des enjeux importants liés à sa mise en place. Cette approche a été utilement éclairée par l'analyse :

- des théories de développement empruntées à des auteurs comme A. O. HIRSCHMAN et F. PERROUX qui demeurent des références traditionnellement citées,
- des discours politiques rapprochés des réalités du terrain pour déceler les écarts par rapport aux orientations annoncées.

L'analyse de l'évolution du réseau routier en termes de niveau de service et au plan spatial, en relation avec l'aménagement du territoire, a permis également de mettre en relief le caractère ambivalent de l'amélioration du réseau tendant à dévitaliser certaines zones. Nous mentionnerons aussi la prise en compte d'une tentative d'arbitrage entre les ingénieurs chargés de l'entretien routier et les transporteurs en ce qui concerne les appréciations divergentes sur le réseau de routes en terre. Cette démarche constitue une originalité de notre travail puisque la prise en compte du point de vue des acteurs selon leurs fonctions respectives est absente des études similaires. Elle est nécessaire pour comprendre les positions en présence, afin d'y opérer un arbitrage permettant aux usagers d'accepter un niveau de service minimum pour les routes en terre. Ceci est important car les paysans et les commerçants qui adoptent souvent l'appréciation des transporteurs ont tendance à pousser pour obtenir des routes permanentes partout.

Le raccourci suivi pour interroger les théories de développements en vue de comprendre les schémas de transport correspondants, nous a fait noter que le but du développement autocentré est finalement la redynamisation des activités rurales, d'où l'importance à accorder aux cultures vivrières et aux routes rurales pour faciliter l'évacuation de cette production. Toutefois, il convient de souligner la nécessité d'éviter un piège sur la voie tracée vers le développement autocentré. Le développement des activités rurales ne doit pas signifier que l'effort de production doit être exclusivement focalisé sur l'agriculture, mais au contraire qu'il faut utiliser l'agriculture comme moteur de développement, sans négliger la satisfaction des besoins non vivriers (industrialisation, création d'emplois urbains, formation, ...). A ce propos, l'élargissement de l'analyse de l'approvisionnement des débouchés traditionnels (marchés ruraux et urbains) vers l'agro-industrie (cas de Novalim-Nestlé avec la transformation de l'igname) apporte un éclairage utile. Il a été ainsi possible d'appréhender les conditions à l'expansion de l'agro-industrie, susceptibles d'entraîner le développement de la production, tout en révélant certaines rigidités socio-économiques. Au plan du transport, il apparaît par exemple nécessaire de réduire les coûts d'approvisionnement pour permettre au "Bonfoutou" (issu de la

transformation de l'igname) d'être compétitif sur le marché, face à l'utilisation traditionnelle de l'igname brute dans la consommation locale.

Malgré les difficultés de l'exercice de vérification de notre hypothèse de base, nous avons pu établir, surtout en amont (au niveau du premier maillon de la chaîne de transport), le lien entre l'accessibilité des zones de production et les apports des producteurs sur les marchés ruraux.

Dans l'ensemble, nous avons pu identifier, à l'aide de l'approche en termes de chaîne de transport, des facteurs de blocage dans le fonctionnement du système de production-commercialisation qui freinent l'efficacité du transport et finalement le dynamisme des zones rurales. Comme démarche logique, la chaîne de transport a facilité la détection de ces facteurs de blocage, en dépassant l'examen du transfert des produits vivriers du seul point de vue de leur déplacement et de l'exécution des opérations techniques, pour intégrer à l'analyse de l'organisation du transport les relations qui se nouent entre les différents acteurs. Ceci constitue à la fois une originalité et un apport important de cette thèse. Une originalité, en premier lieu, car notre travail prend en compte l'organisation des opérations techniques de transport et les relations entre acteurs en vue de la maîtrise du transport. Ce dernier aspect est généralement absent dans les monographies qui se limitent à l'analyse des circuits marchands, des flux et des conditions de transport. Un apport, en second lieu, dans la mesure où l'explication des situations de dysfonctionnement du système, détectées au niveau des maillons et des noeuds, a permis de dégager plus clairement les liens entre le transport et le développement des zones rurales et la pertinence de l'approche en termes de chaîne de transport. Ainsi, il a été mis en exergue un certain nombre de conditions pour améliorer l'écoulement et le transport des produits vivriers et pour introduire une dynamique de développement en milieu rural. Ces conditions se situent certes dans la dimension transport mais elles concernent aussi des aspects commerciaux, agricoles, agro-industriels et institutionnels. La chaîne de transport laisse donc apparaître la nécessité d'une certaine pluridisciplinarité pour traiter des questions de transport des produits vivriers de façon scellée à un projet de développement intégré des zones rurales.

Comme on le voit, la chaîne de transport permet de rendre plus dynamique le système dans lequel s'écoulent les produits vivriers ; elle s'avère plus heuristique et permet de mieux décrypter les situations que cristallisent par exemple les noeuds. Ainsi, on comprend mieux la contribution des marchés ruraux périodiques (MRH) à l'animation économique et sociale des zones qui les abritent et comment ils constituent un cadre favorisant les communications, les échanges entre les populations au niveau local.

Une autre originalité mérite d'être notée. Elle tient à la prise en compte des aspects suivants :

- l'intégration dans notre travail du riz importé et des produits agricoles d'exportation pour bien appréhender les termes de la concurrence entre ces produits et les produits vivriers locaux ainsi que les enjeux correspondants,
- le contexte socio-économique , ce qui a permis de mieux comprendre la nature des problèmes de l'écoulement des produits vivriers et de situer les enjeux liés à l'intégration du transport dans les circuits marchands ; le transport apparaît ainsi insuffisant pour déterminer la dynamique de mise en marché des paysans[1] et des échanges entre le monde rural et les centres urbains.

En arrêtant la chaîne de transport au niveau des centres urbains comme les recherches antérieures, notre travail va un peu plus loin avec la prise en compte des transferts terminaux qui s'opèrent dans les villes. L'examen de ces transferts qui sont assurés de façon artisanale en transport non motorisé permet de mieux apprécier l'importance des acteurs en aval, dans l'alimentation des marchés urbains.

D'une manière générale, une meilleure organisation du transport de la production vivrière est une condition importante pour :

- augmenter, en amont, la contribution des producteurs à mettre sur le marché des produits vivriers. L'enjeu est l'amélioration de leur pouvoir de négociation, donc de leur revenu et finalement leur participation accrue au financement d'équipements collectifs tendant à améliorer les conditions de vie des populations rurales,
- assurer, en aval, la rapidité des rotations des commerçants et l'amélioration des conditions d'approvisionnement des zones de consommation.

L'intérêt de ces deux points réside dans la perspective de la croissance démographique en milieu urbain. Dans cette situation, nous avons indiqué, à partir de l'exemple des produits vivriers traditionnels, que le problème de l'approvisionnement des centres urbains réside moins dans la faiblesse quantitative de la production que dans les difficultés de transport.

Une autre préoccupation consistait à rechercher le rôle du transport dans la concurrence (rappelée ci-avant) entre les produits vivriers locaux et, d'une part le riz importé, d'autre part les produits agricoles d'exportation. Concernant la part prise par le transport dans cette double concurrence, nous avons montré notamment comment :

- les opérations de transport plus rémunératrices des produits agricoles d'exportation entraînent une offre de transport insuffisante pour les produits vivriers domestiques traditionnels,

---

[1]- Ceci est très important car la mise en marché constitue le premier stade du processus de commercialisation par lequel les paysans effectuent leur entrée sur le marché en y présentant leurs surplus.

- les conditions institutionnelles rendent les transports organisés par le secteur public plus efficaces que ceux du secteur privé artisanal tout en défavorisant l'écoulement de la production locale de riz,
- l'intervention directe de l'Etat dans la distribution du riz, à la fois comme commerçant et auteur des règles du jeu, constitue un biais dans l'arbitrage de la concurrence entre les secteurs privé et public.

Finalement, une bonne compréhension de l'insertion du transport dans le système de production-commercialisation des produits vivriers nécessite de transcender les aspects infrastructurels pour considérer également :

- son environnement socio-économique,
- les relations entre les acteurs économiques,
- l'organisation du transport et le milieu même des transporteurs.

En effet, les préoccupations d'équipement en matière d'infrastructures de transport en milieu rural pour améliorer l'accessibilité des zones productrices nous ont conduit à une ouverture sur d'autres aspects se situant notamment au niveau organisationnel, commercial, agricole et institutionnel. Ainsi, si la disponibilité d'infrastructures routières est nécessaire au transport des produits vivriers, elle ne suffit pas à assurer de bonnes conditions d'écoulement en termes d'efficacité et de coût.

Nous avons abouti au fait que le transport ne peut être considéré comme un objet d'étude isolé. Il est fortement scellé au système de production-commercialisation de sorte qu'une approche en termes de marché des transports serait trop réductrice pour bien appréhender les relations existant entre le transport et les autres secteurs de l'économie[1]. Ainsi, par exemple, l'analyse des flux, des logiques commerciales des chargeurs, des positions concurrentielles pour contrôler les approvisionnements et l'existence d'une certaine osmose entre les pratiques commerciales des "grossistes remontants" et la capacité de mise en vente des producteurs, permettent de mieux comprendre l'importance des opérations de transport. En effet, ces considérations ne sont pas neutres dans l'organisation économique et sociale de l'écoulement et du transport ; elles peuvent expliquer notamment les carences relevées à travers le système qui préside au transfert de la production vivrière, depuis les champs jusqu'aux marchés urbains. La prise en compte de l'environnement socio-économique est à cet égard édifiante et donne sens aux opérations de transport.

---

[1]- SAVY (Michel), *"Production des transports et production de l'espace"*, in *Régions et transports des marchandises*, Chap. II, Paris, La Documentation Française, 1983, PP. 21-26.

La chaîne de transport en tant que méthode mise en oeuvre dans cette recherche, à partir d'enquêtes, a donc permis de mieux comprendre le fonctionnement du système de production-commercialisation articulé au transport. En ayant à l'esprit cette approche, l'analyse a facilité de façon prégnante le repérage des obstacles à l'écoulement et au transport des produits vivriers en termes d'infrastructures, d'acteurs, et d'organisation.
Il est alors apparu plus facile de proposer des solutions à ces problèmes. Les propositions couvrent un certain nombre d'aspects qui visent à :

- assurer une meilleure articulation entre le transport local et le transport interrégional des produits vivriers,
- introduire une dynamique en milieu rural par l'amélioration des conditions d'écoulement et de transport de la production vivrière.

L'analyse de l'insertion du transport dans le système de production-commercialisation des produits vivriers doit dépasser une approche sectorielle de transport pour prendre en compte d'autres facteurs de développement dont l'association au transport est susceptible d'entraîner le développement des zones productrices.

Les faiblesses de la thèse

Notre travail comporte des faiblesses qui n'ont pas pu être évitées. Nous les indiquerons en relation avec leur causalité.

a) L'analyse de la façon dont le transport a été pris en compte dans le développement de la Côte d'Ivoire a volontairement privilégié le réseau principal (routes A et B). Il est vrai que la fonction première de ce réseau consistait à écouler les productions agricoles d'exportation vers le port d'Abidjan. Mais il n'en demeure pas moins exact que pour une appréciation de la relation directe entre le développement agricole par exemple et l'extension du réseau routier, la réflexion aurait dû privilégier une orientation sur le développement du réseau de pistes. Or les difficultés n'ont pas manqué pour conduire une telle approche. Il existe peu d'informations officielles sur les pistes (31 % du réseau en terre, en 1987) qui ne sont pas à la charge des services officiels d'entretien routier.

b) Il a été pratiquement impossible de hiérarchiser les problèmes de transport et de trésorerie qui contraignent à l'utilisation de véhicules de faible taille pour effectuer le transport à longue distance à partir des chargements bord-champ.

c) Au niveau du dernier maillon (le centre urbain), l'élargissement de notre travail pour prendre en compte le transport urbain s'est limité aux moyens de transport non motorisés (pousse-pousse, wotro). Le transport motorisé traditionnel en milieu urbain (taxi-ville, gbaka) a été laissé de côté : notre travail est avant tout centré sur le transport interrégional. L'ouverture effectuée visait tout simplement à mieux saisir l'importance des petits acteurs comme indiqué ci-avant.

d) L'analyse comporte de fortes répétitions. Deux raisons essentielles sont à noter.
La première, c'est que les répétitions sont parfois volontaires. Dans ce cas, loin de cacher des difficultés de maîtrise du système d'écoulement des produits vivriers, les répétitions visent à faciliter le parcours à travers les trois derniers chapitres. Notre souci est de renforcer certaines situations permettant de mettre en dialogue, en articulation ces chapitres, afin d'éviter au lecteur de revenir constamment en arrière pour faire le lien entre causes et effets.
La deuxième raison est d'ordre méthodologique. Lorsqu'on mène l'analyse suivant l'approche en termes de chaîne de transport, des redites sont difficiles à éviter. Des répétitions s'avèrent nécessaires et éclairantes. Pour la clarté de l'analyse, il est essentiel de présenter dans un premier temps les variables (nature des infrastructures, les moyens de transport, les acteurs, etc.) qui caractérisent les noeuds et les étapes que franchissent les produits. Mais on en vient, et c'est inévitable semble-t-il, à réintroduire ces mêmes éléments par la suite, dans l'analyse du fonctionnement de la chaîne et de l'organisation des opérations de transport.
Cette nécessité se trouve renforcée par la démarche analytique transversale que nous avons suivie. Celle-ci peut schématiquement se représenter par la figure ci-après.
Cette figure montre que les redites ont été favorisées par le fait que nous avons évolué en suivant une analyse transversale aux produits et un découpage vertical par rapport aux secteurs ou thèmes (production, commercialisation, transport) pour aboutir finalement à des propositions. L'intérêt d'une telle démarche, c'est que certaines contraintes identifiées au sein des secteurs sont reprises de façon consubstantielle au transport pour en renforcer l'importance.

Présentation schématique de l'analyse transversale

| Thèmes \ Produits vivriers | Igname | Banane plantain | Riz | |
|---|---|---|---|---|
| 1- Production | | | | Identification des caractéristiques de la production vivrière ayant des conséquences pour le transport |
| 2- Commercialisation | | | | Identification des caractéristiques et des stratégies commerciales ayant des conséquences sur le transport |
| 3- Chaîne de transport | | | | Identification des maillons et des noeuds, analyse des variables qui les caractérisent et des articulations, repérage des obstacles à l'efficacité du transport |
| 4- Propositions | | | | Conclusion, synthèse : amélioration de l'organisation du transport, définition de facteurs autres que transport à prendre en compte |

Les orientations éventuelles de la thèse

Les suites possibles de cette thèse se situent principalement au niveau des propositions. En effet, celles-ci doivent être considérées comme des pistes de réflexion (l'évaluation restant donc à faire) ; il s'agit d'éléments d'actions qui constituent des axes de stratégies pour un approfondissement ultérieur des propositions auxquelles aboutit ce travail à caractère académique.

*
* *

L'analyse de l'intégration du transport dans le système de production-commercialisation des produits vivriers nécessite de dépasser une démarche sectorielle pour opérer une articulation avec les autres facteurs de développement. Seule la conjugaison de ces multiples dimensions peut en effet permettre de comprendre les effets dynamiques de l'ensemble du système sur la production vivrière et le développement rural. Dans cette optique, notre recherche vise à désenclaver le transport pour analyser le développement, ce qui permet d'élucider ses liens avec les problèmes d'aménagement du territoire, les problèmes agricoles, commerciaux et institutionnels. Notre recherche fournit également des éléments pouvant aider à l'élaboration d'une politique globale, tout en s'appuyant sur une bonne connaissance des "noeuds" du système d'écoulement des produits vivriers. Les éléments de propositions indiquent ainsi la démarche à suivre et la direction à prendre.

# A N N E X E S

Liste des annexes

Annexes Chapitre II
Annexe II-1 : Evolution de la tarification routière depuis 1979 ..... 441
Annexe II-2 : Part des postes dans le total des CEV en 1988 ..... 442
Annexe II-3 : Produit de la fiscalité des transports routiers en 1982 et 1985 ..... 443
Annexe II-4 : Evolution du trafic ferroviaire intérieur de marchandises ..... 444
Annexe II-5 : Ventes annuelles de véhicules neufs de transport de marchandises ..... 444
Annexe II-6 : Trafic de marchandises du port d'Abidjan ..... 444

Annexes Chapitre III .....
Annexe III-1 : Productions agricoles d'exportation ..... 445
Annexe III-2 : Carte du réseau routier primaire desservant les ville de Côte d'Ivoire ..... 446

Annexes Chapitre IV
Annexe IV-1 a : Bilan production-consommation 89-90 - Produit : Igname ..... 447
Annexe IV-1 b : Bilan production-consommation 89-90 - Produit : Banane plantain et Riz ..... 448
Annexe IV-2 a : Zones productrices, exportatrices, importatrices 89-90 Produit : Igname ..... 449
Annexe IV-2 b : Zones productrices, exportatrices, importatrices 89-90 Produit : Banane plantain ..... 450
Annexe IV-2 c : Zones productrices, exportatrices, importatrices 89-90 Produit : Riz blanc ..... 451
Annexe IV-3 : Population 1990 ..... 452
Annexe IV-4 : Découpage des zones pour les enquêtes origines-destinations (O/D) 1986 ..... 453
Annexe IV-5 : Les principaux centres récepteurs selon le produit vivrier ..... 454
Annexe IV-6 a : Les zones d'approvisionnement en igname en 1986 ..... 455
Annexe IV-6 b : Les zones d'approvisionnement en banane plantain en 1986 ..... 456
Annexe IV-6 c : Les zones d'approvisionnement en riz blanc en 1986 ..... 457
Annexe IV-6 d : Les zones d'approvisionnement en riz paddy en 1986 ..... 458
Annexe IV-7 : Structure du prix du riz fixé par l'Etat ..... 459
Annexe IV-8 : Coûts de commercialisation de l'igname et de la banane plantain sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké ..... 460
Annexe IV-9 : Coûts de commercialisation du riz artisanal (paddy et riz blanc) sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké ..... 461

## ANNEXE II-1

Evolution de la tarification routière depuis 1979

| MARCHANDISES | UNITE | Janvier 79 à Février 80 | Mars 80 à Mars 81 | Avril 81 à Décembre 81 | Janvier 82 à Juin 88 |
|---|---|---|---|---|---|
| Ciment | F/TKm | 15 | 18 | 19,7 | 22,3 |
| café - cacao | F/TKm | 20 | 24 | 26,2 | 30,9 |
| Pondéreux | F/TKm | 19 - 23 | 23 - 27 | 25,1 29,5 | 28,5 - 32,5 |
| Marchandises au volume | F/m$^3$Km | 8 - 13 | 12 - 15 | 13,1 - 16,4 | 14,9 - 17,5 |
| Marchandises diverses | F/TKm | 23 - 26 | 27 - 30 | 29,5 - 32,8 | 33,5 - 35 |
| Carburant : | | | | | |
| * d < 300 km | F/Hl Km | 2,64 | 3,13 | 3,42 | 3,75 |
| * d > 300 km | F/Hl Km | 2,38 | 2,82 | 3,08 | 3,4 |
| * ville | F/Hl Km | 97 | 121 | 132 | 146 |
| Grumes : | | | | | |
| * d < 200 km | F/TKm | 23 | 28,5 | 31,1 | 36,4 |
| * 200 < d < 500 km | F/TKm | 19,1 | 23,5 | 25,7 | 30,1 |
| * d > 500 km | F/TKm | 17,7 | 21 | 22,9 | 26,8 |

Source : Direction des Transports

## ANNEXE II-2

Part des postes dans le total TTC des CEV en 1988

| | CAMIONS PORTEURS * | | ENSEMBLES ARTICULES PLATEAUX * | | ENSEMBLES ARTICULES GRUMIERS * | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 5 T (%) | 10 T (%) | 24 T (%) | 28 T (%) | 24 T (%) | 28 T (%) |
| A- COUTS VARIABLES | | | | | | |
| Carburant | 23,6 | 26,3 | 20,4 | 18,2 | 25,4 | 22,5 |
| Lubrifiant | 1,2 | 1,1 | 0,8 | 0,7 | 0,9 | 0,8 |
| Pneumatique | 7,9 | 7,3 | 11,7 | 12,0 | 13,3 | 14,2 |
| Entretien et réparation | 15,2 | 14,8 | 17,1 | 17,9 | 18,6 | 20,2 |
| Prime du personnel roulant | 3,0 | 2,1 | 1,4 | 1,1 | 2,5 | 2,1 |
| B- COUTS FIXES | | | | | | |
| Annuité d'amortissement | 21,1 | 24,6 | 31,7 | 32,4 | 22,0 | 24,2 |
| Salaire fixe du personnel roulant | 11,7 | 8,2 | 5,4 | 4,5 | 4,7 | 4,0 |
| Assurance | 7,2 | 7,0 | 5,5 | 5,1 | 4,4 | 4,0 |
| Taxes directes | 1,8 | 1,3 | 0,9 | 0,7 | 0,8 | 0,6 |
| C- FRAIS GENERAUX SUR A + B | 7,3 | 7,3 | 5,1 | 7,4 | 7,4 | 7,4 |
| TOTAL GENERAL (A + B + C) | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Carburant / CEV 88 * | 24 % | 26 % | 18 à 20 % | | 23 à 25 % | |
| Carburant / CEV 83 ** | 30 % | 30 % | 25 % | | 26 % | |

Source : * DCGTX
** DCTT

## ANNEXE II-3

**Produit de la fiscalité des transports routiers en 1982 et 1985**

**(en millions de FCFA)**

| | VEHICULES LEGERS | | VEHICULES LOURDS | | | | TOTAL GENERAL | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | T O T A L | | DONT MARCHANDISES | | | |
| | 1982 | 1985 | 1982 | 1985 | 1982 | 1985 | 1982 | 1985 |
| Patente, licences | 76 | 398 | 98 | 469 | 56 | 243 | 174 | 867 |
| T.S.T.P.M. (1) | 0 | 0 | 91 | 87 | 91 | 87 | 91 | 87 |
| Impôts sur salaires | 1 380 | 958 | 1 496 | 977 | 1 295 | 813 | 2 876 | 1 935 |
| Taxes et droits sur carburants | 24 744 | 23 150 | 13 919 | 14 188 | 10 826 | 10 454 | 38 663 | 37 338 |
| Taxes et droits sur lubrifiants | 927 | 856 | 1 506 | 1 311 | 1 116 | 904 | 2 433 | 2 167 |
| Taxes et droits à l'importation | 16 219 | 17 904 | 12 795 | 16 929 | 8 675 | 9 962 | 29 014 | 34 833 |
| Taxes sur assurances | 726 | 1 084 | 774 | 1 066 | 607 | 795 | 1 500 | 2 150 |
| Impôts sur BIC (2) | 200 | 416 | 356 | 699 | 243 | 346 | 556 | 1 115 |
| Autres impôts et taxes | 35 | 53 | 1 543 | 1 625 | 293 | 262 | 1 578 | 1 678 |
| Impôts et taxes versées par les EPN | 140 | 199 | 60 | 81 | 38 | 48 | 200 | 280 |
| T O T A L | 44 461 | 45 043 | 33 815 | 38 902 | 23 454 | 24 068 | 78 276 | 83 945 |
| % | 56,8 | 53,7 | 43,2 | 46,3 | 30,0 | 28,8 | 100,0 | 100,0 |

(1) Taxes Spécifiques sur les Transports Privés de Marchandises

(2) Bénéfices Industriels et Commerciaux

Source : DCGTX, Plan National de Transport, Volume XIV-2, Annexe III

## Annexe II-4

Evolution du trafic ferroviaire intérieur de marchandises

| Année | Tonnage (en milliers) | Tonnes-kilomètres (en millions) | Part trafic intérieur dans trafic total ( en %) |
|---|---|---|---|
| 1974 | 268 | 89 | 38,2 |
| 1975 | 254 | 81 | 42,7 |
| 1976 | 290 | 92 | 38,0 |
| 1977 | 234 | 73 | 33,1 |
| 1978 | 208 | 60 | 31,8 |
| 1979 | 155 | 46 | 27,3 |
| 1980 | 195 | 68 | 26,8 |
| 1981 | 163 | 59 | 22,7 |
| 1982 | 109 | 44 | 15,9 |
| 1983 | 150 | 57 | 24,3 |
| 1984 | 144 | 53 | 23,0 |

Source : DCGTX, Plan National Transport, volume XVI, Avril 1988, P. 5.

## Annexe II-5

Ventes annuelles de vehicules neufs de transport de marchandises

| Année de vente | Camion-nettes | Camions de 5 T à 10 T de PTR | Camions de PTR > 10 T | Tracteurs routiers | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| 1979/80 | 4 024 | 906 | 775 | 457 | 6 162 |
| 1980/81 | 3 841 | 819 | 552 | 195 | 5 407 |
| 1981/82 | 2 524 | 595 | 346 | 162 | 3 627 |
| 1982/83 | 2 276 | 364 | 222 | 83 | 2 945 |
| 1983/84 | 1 668 | 266 | 132 | 144 | 2 210 |
| 1984/85 | 1 658 | 262 | 214 | 113 | 2 247 |
| 1985/86 | 2 634 | 415 | 360 | 174 | 3 583 |
| 1986/87 | 2 409 | 370 | 247 | 132 | 3 158 |

Source : DCGTX

## ANNEXE II-6

Trafic de marchandises du port d'Abidjan

(en millions de tonnes)

| Année | Import | Export | Total | Augmentation annuelle (%) |
|---|---|---|---|---|
| 1980 | 5 952 | 3 412 | 9 364 | - |
| 1981 | 5 103 | 3 179 | 8 282 | - 11,6 |
| 1982 | 4 803 | 3 192 | 7 995 | - 3,5 |
| 1983 | 4 496 | 3 065 | 7 561 | - 5,4 |
| 1984 | 4 770 | 3 543 | 8 313 | + 9,9 |
| 1985 | 5 368 | 3 887 | 9 255 | + 11,3 |
| 1986 | 5 724 | 3 748 | 9 472 | + 2,3 |
| 1987 | 5 959 | 3 582 | 9 541 | + 0,7 |

Source: Port Autonôme d'Abidjan (PAA)

## ANNEXE III-1

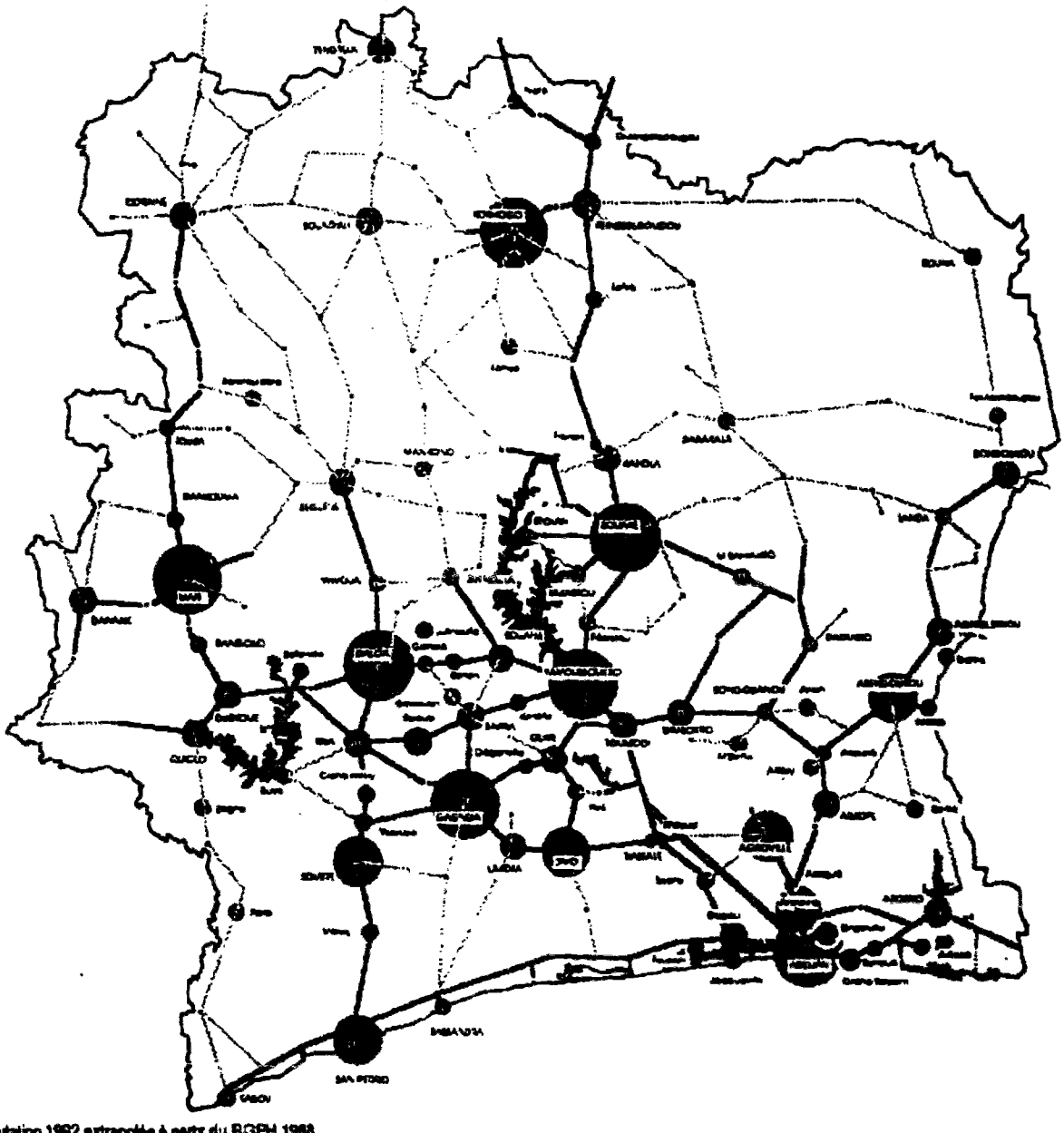
**Productions agricoles d'exportation**
**(en milliers de tonnes)**

| | 60-61 | 65-66 | 69-70 | 74-75 | 75-76 | 76-77 | 77-78 | 78-79 | 79-80 | 80-81 | 81-82 | 82-83 | 83-84 | 84-85 | 85-86 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Café (vert) | 137 | 213 | 280 | 270 | 308 | 291 | 196 | 277 | 250 | 367 | 248 | 276 | 85 | 300 | 285 |
| Cacao (fèves) | 82 | 15 | 181 | 242 | 231 | 232 | 304 | 318 | 401 | 407 | 448 | 359 | 400 | 550 | 540 |
| Coton (graine) | 6 | 12 | 33 | 60 | 65 | 75 | 103 | 115 | 143 | 137 | 132 | 142 | 142 | 190 | 205 |
| Ananas | 20 | 44 | 110 | 240 | 267 | 249 | 320 | 296 | - | - | - | - | - | - | - |
| - pour l'industrie | - | - | 87 | 141 | 172 | 149 | 182 | 163 | - | - | - | - | - | - | - |
| - exportation | - | - | 16 | 69 | 65 | 70 | 103 | 98 | 92 | - | 96 | 94 | 136 | - | - |
| - consommation locale | - | - | 7 | 30 | 30 | 30 | 35 | 35 | 35 | - | - | - | - | - | - |
| Banane (équivalent régimes) | - | - | 179 | 192 | 147 | 164 | 197 | 169 | 163 | 151 | 105 | - | - | - | - |
| - exportation | 88 | 138 | 169 | 168 | 123 | 139 | 171 | 144 | 138 | 126 | 92 | 80 | 100 | - | - |
| - consommation locale | - | - | 10 | 24 | 24 | 24 | 24 | 25 | 25 | 25 | - | - | - | - | - |
| Latex | - | - | 11 | 16 | 17 | 18 | 19 | 19 | 22 | 23 | 27 | 29 | 35 | 43 | 47 |
| Cola | - | 37 | 60 | 59 | 44 | 48 | 57 | 55 | 70 | - | - | - | - | - | - |
| Régime de palme | 298 | 329 | 480 | 967 | 974 | 856 | 926 | 848 | 1080 | - | - | - | 620 | 800 | - |
| - palmeraie naturelle | - | - | 257 | 255 | 255 | 250 | 250 | 250 | 200 | - | - | - | - | - | - |
| - palmiers sélectionnés | - | - | 223 | 712 | 719 | 606 | 676 | 598 | 880 | 712 | - | - | - | - | - |

Source : GOUVERNAL (E.), op. cit., P. 32

## ANNEXE III-2

Carte du réseau routier primaire desservant les villes de Côte d'Ivoire



Population 1992 extrapolée à partir du RGPH 1988
avec le taux de croissance urbain moyen 75/88
Source : DCGTx/INS

Villes de plus de 100 000 habitants

villes de 50 000 à 100 000 habitants

villes de 25 000 à 50 000 habitants

villes de 10 000 à 25 000 habitants

Source :DCGTx routes

Routes bitumées

Pistes en terre

Chef Lieu de Département

Chef Lieu de Sous-Préfecture

## ANNEXE IV-1 a

**Bilan production-consommation 89-90 (Unité: 1000 T)**

**Produit : Igname**

| Département | Igname précoce | | | Igname tardive | | | Total igname | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Prod. (1) | Cons. (2) | Solde | Prod.(1) | Cons. (2) | Solde | Prod. (1) | Cons. (2) | Solde |
| Région Centre | | | | | | | | | |
| Bongouanou | 19,4 | 2,3 | 17,1 | 99,4 | 30,0 | 69,4 | 118,8 | 32,3 | 86,5 |
| Bouaflé | 9,8 | 2,6 | 7,2 | 64,0 | 6,0 | 58,0 | 73,8 | 8,6 | 65,2 |
| Dimbokro | 18,1 | 10,6 | 7,5 | 109,3 | 39,0 | 70,0 | 127,4 | 49,6 | 77,8 |
| Bouaké | 58,1 | 36,9 | 21,2 | 259,5 | 65,6 | 193,9 | 317,6 | 102,5 | 215,1 |
| Dabakala | 32,3 | 3,8 | 28,5 | 35,3 | 7,6 | 27,7 | 67,6 | 11,4 | 56,2 |
| Katiola | 41,7 | 3,8 | 37,9 | 44,2 | 7,3 | 36,9 | 85,9 | 11,1 | 74,8 |
| Zuénoula | 4,9 | 5,5 | -0,6 | 33,8 | 10,7 | 23,1 | 38,7 | 16,2 | 22,5 |
| Total Centre | 184,3 | 65,5 | 118,8 | 645,5 | 166,2 | 479,0 | 829,8 | 231,7 | 598,1 |
| Région Centre-Ouest | | | | | | | | | |
| Daloa | 18,8 | 4,3 | 14,5 | 106,0 | 10,4 | 95,6 | 124,8 | 14,7 | 110,1 |
| Gagnoa | 2,2 | 3,0 | -0,8 | 14,4 | 6,0 | 8,4 | 16,6 | 9,0 | 7,6 |
| Issia | 6,9 | 1,1 | 5,8 | 38,6 | 3,6 | 35,0 | 45,5 | 4,7 | 40,8 |
| Oumé | | 1,1 | -1,1 | 9,2 | 3,4 | 5,8 | 9,2 | 4,5 | 4,7 |
| Mankono | 20,2 | 5,4 | 14,8 | 43,1 | 10,9 | 32,2 | 63,3 | 16,3 | 47,0 |
| Séguéla | 18,8 | 4,5 | 14,3 | 35,3 | 8,9 | 26,4 | 54,1 | 13,4 | 40,7 |
| Total Centre-Ouest | 66,9 | 19,4 | 47,5 | 246,6 | 43,2 | 203,4 | 313,5 | 62,6 | 250,9 |
| Région Nord | | | | | | | | | |
| Bondoukou | 60,2 | 17,0 | 43,2 | 124,8 | 34,3 | 90,5 | 185,0 | 51,3 | 133,7 |
| Bouna | 68,5 | 4,4 | 64,1 | 24,3 | 8,8 | 15,5 | 92,8 | 13,2 | 79,6 |
| Boundiali | 4,2 | 6,5 | -2,3 | 8,1 | 13,1 | -5,0 | 12,3 | 19,6 | -7,3 |
| Ferkéssédougou | 7,6 | 4,8 | 2,8 | 14,4 | 9,4 | 5,0 | 22,0 | 14,2 | 7,8 |
| Korhogo | 17,3 | 15,2 | 2,1 | 90,5 | 29,1 | 61,4 | 107,8 | 44,3 | 63,5 |
| Odienné | 21,8 | 7,0 | 14,8 | 22,1 | 13,9 | 8,2 | 43,9 | 20,9 | 23,0 |
| Tingréla | 1,4 | 2,2 | -0,8 | | 4,0 | -4,0 | 1,4 | 6,2 | -4,8 |
| Total Nord | 181,0 | 57,1 | 123,9 | 284,2 | 112,6 | 171,6 | 465,2 | 169,7 | 295,5 |
| Région Ouest | | | | | | | | | |
| Danané | | 1,8 | -1,8 | | 5,9 | -5,9 | | 7,7 | -7,7 |
| Guiglo | | 1,7 | -1,7 | | 4,6 | -4,6 | | 6,3 | -6,3 |
| Man | 4,4 | 3,2 | 1,2 | | 9,2 | -9,2 | 4,4 | 12,4 | -8,0 |
| Biankouma | | 0,4 | -0,4 | | 1,6 | -1,6 | | 2,0 | -2,0 |
| Touba | 10,5 | 4,4 | 6,1 | 7,5 | 8,8 | -1,3 | 18,0 | 13,2 | 4,8 |
| Total Ouest | 14,9 | 11,5 | 3,4 | 7,5 | 30,1 | -22,6 | 22,4 | 41,6 | -19,2 |
| Région Sud | | | | | | | | | |
| Abengourou | 5,2 | 8,7 | -3,5 | 50,7 | 26,7 | 24,0 | 55,9 | 35,4 | 20,5 |
| Abidjan | 5,7 | 28,4 | -22,7 | 15,8 | 114,9 | -99,1 | 21,5 | 143,3 | -121,8 |
| Aboisso | | 6,6 | -6,6 | 9,3 | 21,9 | -12,6 | 9,3 | 28,5 | -19,2 |
| Adzopé | | 9,2 | -9,2 | 2,4 | 30,6 | -28,2 | 2,4 | 39,8 | -37,4 |
| Agboville | 2,3 | 7,4 | -5,1 | 15,8 | 25,2 | -9,4 | 18,1 | 32,6 | -14,5 |
| Divo | 1,8 | 12,3 | -10,5 | 24,3 | 42,1 | -17,8 | 26,1 | 54,4 | -28,3 |
| Lakota | | 5,0 | -5,0 | 8,3 | 18,2 | -9,9 | 8,3 | 23,2 | -14,9 |
| Sassandra | | 2,7 | -2,7 | 17,7 | 5,5 | 12,2 | 17,7 | 8,2 | 9,5 |
| Soubré | | 1,0 | -1,0 | 17,7 | 3,4 | 14,3 | 17,7 | 4,4 | 13,3 |
| Total Sud | 15,0 | 81,3 | -66,3 | 162,0 | 288,5 | -126,5 | 177,0 | 369,8 | -192,8 |
| Total Côte d'Ivoire | 462,1 | 234,8 | 227,3 | 1345,8 | 640,6 | 704,9 | 1807,9 | 875,4 | 932,5 |

(1) : Production (2) : Consommation

## ANNEXE IV-1 b

### Bilan production-consommation 89-90 (Unité: 1000 T)

### Produit : Banane plantain et Riz

| Département | Banane plantain | | | Riz (*) | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Prod. (1) | Cons. (2) | Solde | Prod.(1) paddy | Equiv. riz blanc (3) | Cons. (2) | Solde |
| Région Centre | | | | | | | |
| Bongouanou | 15,5 | 12,8 | 2,7 | 20,7 | 10,8 | 10,6 | 0,2 |
| Bouaflé | 60,7 | 19,3 | 41,4 | 24,2 | 12,6 | 13,2 | -0,6 |
| Dimbokro | 15,5 | 14,8 | 0,7 | 22,7 | 11,8 | 11,2 | 0,6 |
| Bouaké | 15,5 | 50,0 | -34,5 | 32,1 | 16,7 | 72,9 | -56,2 |
| Dabakala | | 0,8 | -0,8 | 2,3 | 1,2 | 4,1 | -2,9 |
| Katiola | | 1,8 | -1,8 | 10,9 | 5,7 | 5,7 | 0,0 |
| Zuénoula | 34,2 | 2,0 | 32,2 | 6,7 | 3,5 | 7,3 | -3,8 |
| Total Centre | 141,4 | 101,5 | 39,9 | 119,6 | 62,3 | 125,0 | -62,7 |
| Région Centre-Ouest | | | | | | | |
| Daloa | 78,4 | 34,9 | 43,5 | 17,5 | 9,1 | 39,2 | -30,1 |
| Gagnoa | 22,1 | 17,5 | 4,6 | 19,1 | 9,9 | 21,8 | -11,9 |
| Issia | 27,6 | 14,0 | 13,6 | 12,6 | 6,6 | 14,3 | -7,7 |
| Oumé | 13,2 | 12,9 | 0,3 | 4,7 | 2,5 | 13,3 | -10,8 |
| Mankono | | 1,0 | -1,0 | 29,4 | 15,3 | 5,6 | 9,7 |
| Séguéla | | 1,5 | -1,5 | 21,4 | 11,1 | 5,8 | 5,3 |
| Total Centre-Ouest | 141,3 | 81,8 | 59,5 | 104,7 | 54,5 | 100,0 | -45,5 |
| Région Nord | | | | | | | |
| Bondoukou | 24,3 | 16,8 | 7,5 | 21,5 | 11,2 | 14,6 | -3,4 |
| Bouna | | 1,0 | -1,0 | 2,5 | 1,3 | 4,8 | -3,5 |
| Boundiali | | 1,7 | -1,7 | 27,6 | 14,3 | 7,6 | 6,7 |
| Ferkéssédougou | | 2,0 | -2,0 | 8,7 | 4,5 | 6,7 | -2,2 |
| Korhogo | | 7,5 | -7,5 | 114,9 | 59,8 | 23,4 | 36,3 |
| Odienné | | 2,0 | -2,0 | 24,3 | 12,6 | 8,4 | 4,2 |
| Tingréla | | 1,6 | -1,6 | 2,0 | 1,1 | 4,2 | -3,1 |
| Total Nord | 24,3 | 32,6 | -8,3 | 201,5 | 104,8 | 69,7 | 35,0 |
| Région Ouest | | | | | | | |
| Danané | 15,5 | 23,1 | -7,1 | 13,0 | 6,7 | 23,4 | -16,7 |
| Guiglo | 15,5 | 16,9 | -1,4 | 21,3 | 11,1 | 17,9 | -6,8 |
| Man | 30,9 | 34,1 | -3,2 | 23,2 | 12,0 | 35,8 | -23,8 |
| Biankouma | 11,0 | 6,5 | 4,5 | 13,8 | 7,2 | 4,3 | 2,9 |
| Touba | | 0,9 | -0,9 | 31,3 | 16,3 | 4,8 | 11,5 |
| Total Ouest | 72,9 | 81,5 | -8,1 | 102,6 | 53,3 | 86,2 | -32,9 |
| Région Sud | | | | | | | |
| Abengourou | 89,4 | 13,7 | 75,7 | 5,5 | 2,9 | 15,0 | -12,1 |
| Abidjan | 69,6 | 179,6 | -110,0 | 41,7 | 21,7 | 184,6 | -162,9 |
| Aboisso | 30,0 | 9,8 | 20,0 | 24,7 | 12,9 | 8,8 | 4,1 |
| Adzopé | 92,0 | 13,8 | 78,2 | 8,7 | 4,5 | 12,6 | -8,1 |
| Agboville | 41,9 | 10,9 | 31,0 | 7,9 | 4,1 | 9,4 | -5,3 |
| Divo | 55,2 | 18,1 | 37,1 | 36,6 | 19,0 | 15,2 | 3,8 |
| Lakota | 17,7 | 6,9 | 10,8 | 9,9 | 5,1 | 4,5 | 9,6 |
| Sassandra | 24,3 | 16,1 | 8,2 | 89,9 | 46,8 | 19,7 | 27,1 |
| Soubré | 22,1 | 13,8 | 8,3 | 51,4 | 26,7 | 13,8 | 12,9 |
| Total Sud | 442,2 | 282,7 | 159,3 | 276,3 | 143,7 | 283,6 | -130,9 |
| Total Côte d'Ivoire | 822,1 | 580,1 | 242,3 | 804,7 | 418,6 | 664,5 | -237,0 |

(*) : Source: DCGTX, PNT, Vol. I-7, op. cit., P. 21.

(1): Production (2): Consommation (3): Equivalent de riz blanc

ANNEXE IV-2 a
Zones productrices, exportatrices, importatrices 89-90
Produit : Igname

| Département | Production | | Exportation | | Importation | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Qtité (1000 T) | % | Qtité (1000 T) | % | Qtité (1000 T) | % |
| Bongouanou | 118,8 | 6,6 | 86,5 | 7,2 | | |
| Bouaflé | 73,8 | 4,1 | 65,2 | 5,4 | | |
| Dimbokro | 127,4 | 7,0 | 77,8 | 6,5 | | |
| Bouaké | 317,6 | 17,6 | 215,1 | 17,9 | | |
| Dabakala | 67,6 | 3,7 | 56,2 | 4,7 | | |
| Katiola | 85,9 | 4,8 | 74,8 | 6,2 | | |
| Zuénoula | 38,7 | 2,1 | 22,5 | 1,9 | | |
| Daloa | 124,8 | 6,9 | 110,1 | 9,1 | | |
| Gagnoa | 16,6 | 0,9 | 7,6 | 0,6 | | |
| Issia | 45,5 | 2,5 | 40,8 | 3,4 | | |
| Oumé | 9,2 | 0,5 | 4,7 | 0,4 | | |
| Mankono | 63,3 | 3,5 | 47 | 3,9 | | |
| Séguéla | 54,1 | 3,0 | 40,7 | 3,4 | | |
| Bondoukou | 185 | 10,2 | 133,7 | 11,1 | | |
| Bouna | 92,8 | 5,1 | 79,6 | 6,6 | | |
| Boundiali | 12,3 | 0,7 | | | 7,3 | 2,7 |
| Ferkéssédougou | 22 | 1,2 | 7,8 | 0,6 | | |
| Korhogo | 107,8 | 6,0 | 63,5 | 5,3 | | |
| Odienné | 43,9 | 2,4 | 23 | 1,9 | | |
| Tingrela | 1,4 | 0,1 | | | 4,8 | 1,8 |
| Danané | 0 | | | | 7,7 | 2,8 |
| Guiglo | 0 | | | | 6,3 | 2,3 |
| Man | 4,4 | 0,2 | | | 8 | 2,9 |
| Biankouma | 0 | | | | 2 | 0,7 |
| Touba | 18 | 1,0 | 4,8 | 0,4 | | |
| Abengourou | 55,9 | 3,1 | 20,5 | 1,7 | | |
| Abidjan | 21,5 | 1,2 | | | 121,8 | 44,7 |
| Aboisso | 9,3 | 0,5 | | | 19,2 | 7,1 |
| Adzopé | 2,4 | 0,1 | | | 37,4 | 13,7 |
| Agboville | 18,1 | 1,0 | | | 14,5 | 5,3 |
| Divo | 26,1 | 1,4 | | | 28,3 | 10,4 |
| Lakota | 8,3 | 0,5 | | | 14,9 | 5,5 |
| Sassandra | 17,7 | 1,0 | 9,5 | 0,8 | | |
| Soubré | 17,7 | 1,0 | 13,3 | 1,1 | | |
| Total CI | 1807,9 | 100,0 | 1204,7 | 100,0 | 272,2 | 100,0 |

ANNEXE IV-2 b
Zones productrices, exportatrices, importatrices 89-90
Produit : Banane plantain

| Département | Production | | Exportation | | Importation | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Qtité (1000 T) | % | Qtité (1000 T) | % | Qtité (1000 T) | % |
| Bongouanou | 15,5 | 1,9 | 2,7 | 0,6 | | |
| Bouaflé | 60,7 | 7,4 | 41,4 | 9,0 | | |
| Dimbokro | 15,5 | 1,9 | 0,7 | 0,2 | | |
| Bouaké | 15,5 | 1,9 | | | 34,5 | 43,4 |
| Dabakala | 0,0 | 0,0 | | | 0,8 | 1,0 |
| Katiola | 0,0 | 0,0 | | | 1,8 | 2,3 |
| Zuénoula | 34,2 | 4,2 | 32,2 | 7,0 | | |
| Daloa | 78,4 | 9,5 | 43,5 | 9,4 | | |
| Gagnoa | 22,1 | 2,7 | 46,0 | 10,0 | | |
| Issia | 27,6 | 3,4 | 13,6 | 2,9 | | |
| Oumé | 13,2 | 1,6 | 0,3 | 0,1 | | |
| Mankono | 0,0 | | | | 1,0 | 1,3 |
| Séguéla | 0,0 | | | | 1,5 | 1,9 |
| Bondoukou | 24,3 | 3,0 | 7,5 | 1,6 | | |
| Bouna | 0,0 | | | | 1,0 | 1,3 |
| Boundiali | 0,0 | | | | 1,7 | 2,1 |
| Ferkéssédougou | 0,0 | | | | 2,0 | 2,5 |
| Korhogo | 0,0 | | | | 7,5 | 9,4 |
| Odienné | 0,0 | | | | 2,0 | 2,5 |
| Tingrela | 0,0 | | | | 1,6 | 2,0 |
| Danané | 15,5 | 1,9 | | | 7,6 | 9,6 |
| Guiglo | 15,5 | 1,9 | | | 1,4 | 1,8 |
| Man | 30,9 | 3,8 | | | 3,2 | 4,0 |
| Biankouma | 11,0 | 1,3 | 4,5 | 1,0 | | |
| Touba | 0,0 | | | | 0,9 | 1,1 |
| Abengourou | 89,4 | 10,9 | 75,7 | 16,4 | | |
| Abidjan | 69,6 | 8,5 | | | 11,0 | 13,8 |
| Aboisso | 30,0 | 3,6 | 20,0 | 4,3 | | |
| Adzopé | 92,0 | 11,2 | 78,2 | 16,9 | | |
| Agboville | 41,9 | 5,1 | 31,0 | 6,7 | | |
| Divo | 55,2 | 6,7 | 37,1 | 8,0 | | |
| Lakota | 17,7 | 2,2 | 10,8 | 2,3 | | |
| Sassandra | 24,3 | 3,0 | 8,2 | 1,8 | | |
| Soubré | 22,1 | 2,7 | 8,3 | 1,8 | | |
| Toal C.I. | 822,1 | 100,0 | 461,7 | 100,0 | 79,5 | 100,0 |

ANNEXE IV-2 c
Zones productrices, exportatrices, importatrices 89-90
Produit : Riz blanc

| Département | Production | | Exportation | | Importation | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Qtité (1000 T) | % | Qtité (1000 T) | % | Qtité (1000 T) | % |
| Bongouanou | 10,8 | 2,6 | 0,2 | 0,1 | | |
| Bouaflé | 12,6 | 3,0 | | | 0,6 | 0,2 |
| Dimbokro | 11,8 | 2,8 | 0,6 | 0,4 | | |
| Bouaké | 16,7 | 4,0 | | | 56,2 | 15,1 |
| Dabakala | 1,2 | 0,3 | | | 2,9 | 0,8 |
| Katiola | 5,7 | 1,4 | 0 | | | |
| Zuénoula | 3,5 | 0,8 | | | 3,8 | 1,0 |
| Daloa | 9,1 | 2,2 | | | 30,1 | 8,1 |
| Gagnoa | 9,9 | 2,4 | | | 11,9 | 3,2 |
| Issia | 6,6 | 1,6 | | | 7,7 | 2,1 |
| Oumé | 2,5 | 0,6 | | | 10,8 | 2,9 |
| Mankono | 15,3 | 3,7 | 9,7 | 7,2 | | |
| Séguéla | 11,1 | 2,7 | 5,3 | 3,9 | | |
| Bondoukou | 11,2 | 2,7 | | | 3,4 | 0,9 |
| Bouna | 1,3 | 0,3 | | | 3,5 | 0,9 |
| Boundiali | 14,3 | 3,4 | 6,7 | 5,0 | | |
| Ferkéssédougou | 4,5 | 1,1 | | | 2,2 | 0,6 |
| Korhogo | 59,8 | 14,3 | 36,3 | 26,9 | | |
| Odienné | 12,6 | 3,0 | 4,2 | 3,1 | | |
| Tingrela | 1,1 | 0,3 | | | 3,1 | 0,8 |
| Danané | 6,7 | 1,6 | | | 16,7 | 4,5 |
| Guiglo | 11,1 | 2,7 | | | 6,8 | 1,8 |
| Man | 12 | 2,9 | | | 23,8 | 6,4 |
| Biankouma | 7,2 | 1,7 | 2,9 | 2,1 | | |
| Touba | 16,3 | 3,9 | 11,5 | 8,5 | | |
| Abengourou | 2,9 | 0,7 | | | 12,1 | 3,3 |
| Abidjan | 21,7 | 5,2 | | | 162,9 | 43,8 |
| Aboisso | 12,9 | 3,1 | 4,1 | 3,0 | | |
| Adzopé | 4,5 | 1,1 | | | 8,1 | 2,2 |
| Agboville | 4,1 | 1,0 | | | 5,3 | 1,4 |
| Divo | 19 | 4,5 | 3,8 | 2,8 | | |
| Lakota | 5,1 | 1,2 | 9,6 | 7,1 | | |
| Sassandra | 46,8 | 11,2 | 27,1 | 20,1 | | |
| Soubré | 26,7 | 6,4 | 12,9 | 9,6 | | |
| Total CI | 418,6 | 100,0 | 134,9 | 100,0 | 371,9 | 100,0 |

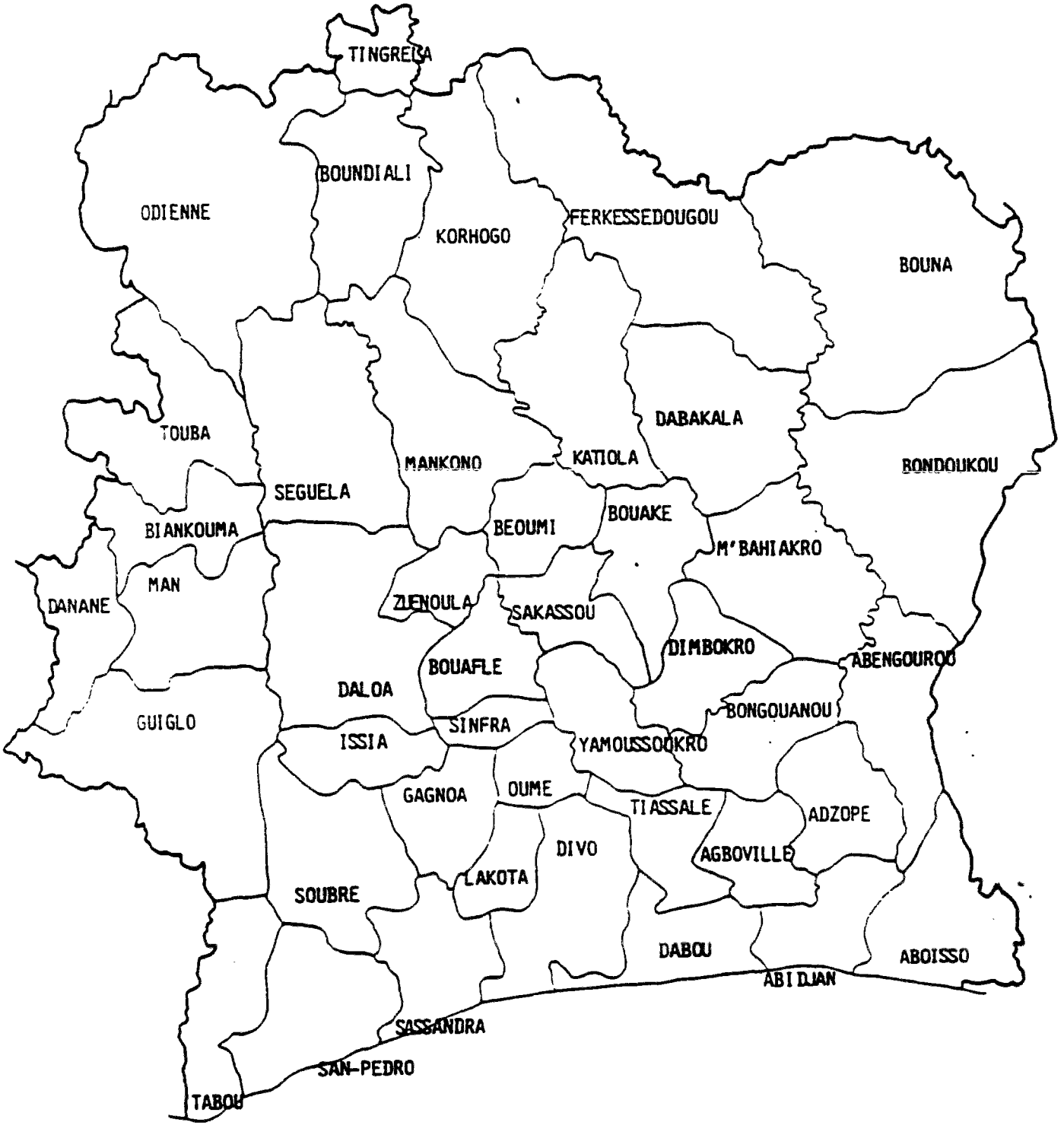
ANNEXE IV-3
Population 1990 (Unité : 1000 habitants)

| Département | Population rurale | Population urbaine | Population totale |
|---|---|---|---|
| Bongouanou | 170 | 81 | 251 |
| Bouaflé | 183 | 110 | 293 |
| Dimbokro | 230 | 51 | 281 |
| Bouaké | 446 | 712 | 1158 |
| Dabakala | 69 | 14 | 83 |
| Katiola | 60 | 38 | 98 |
| Zuénoula | 92 | 41 | 133 |
| Daloa | 341 | 178 | 519 |
| Gagnoa | 149 | 132 | 281 |
| Issia | 155 | 38 | 193 |
| Oumé | 141 | 39 | 180 |
| Mankono | 100 | 16 | 116 |
| Séguéla | 77 | 30 | 107 |
| Bondoukou | 311 | 64 | 375 |
| Bouna | 79 | 18 | 97 |
| Boundiali | 117 | 31 | 148 |
| Ferkéssédougou | 79 | 41 | 120 |
| Korhogo | 237 | 161 | 398 |
| Odienné | 123 | 38 | 161 |
| Tingréla | 29 | 37 | 66 |
| Danané | 255 | 62 | 317 |
| Guiglo | 177 | 64 | 241 |
| Man | 363 | 118 | 481 |
| Biankouma | 74 | 14 | 88 |
| Touba | 80 | 16 | 96 |
| Abengourou | 140 | 143 | 283 |
| Abidjan | 444 | 2388 | 2832 |
| Aboisso | 122 | 73 | 195 |
| Adzopé | 170 | 105 | 275 |
| Agboville | 142 | 74 | 216 |
| Divo | 238 | 119 | 357 |
| Lakota | 107 | 24 | 131 |
| Sassandra | 138 | 119 | 257 |
| Soubré | 155 | 32 | 187 |

Source : DCGTX

ANNEXE IV-4

Découpage des zones pour les enquêtes origines-destinations (O/D) 1986



# ANNEXE IV-5

Les principaux centres récepteurs selon le produit vivrier

| Département | Igname | | Banane plantain | | Riz blanc | | Riz paddy | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Qtité (T) | % (*) | Qtité (T) | % (*) | Qtité (T) | % (*) | Qtité (T) | % (*) |
| Abidjan | 14032 | 29,6 | 64535 | 43,4 | 17885 | 4,9 | 4435 | 7,3 |
| Dabou | 1681 | 3,6 | 3611 | 2,4 | 12760 | 3,5 | | |
| Aboisso | | | 4140 | 2,8 | 19606 | 5,4 | | |
| Adzopé | | | | | 6782 | 1,9 | 8124 | 13,3 |
| Agboville | | | | | 3056 | 0,8 | | |
| Tiassalé | | | 1214 | 0,8 | 4560 | 1,3 | | |
| Divo | | | 1801 | 1,2 | 6165 | 1,7 | 1733 | 2,8 |
| Sassandra | | | | | 2019 | 0,6 | | |
| San Pédro | 1455 | 3,1 | 4743 | 3,2 | 13465 | 3,7 | 2076 | 3,4 |
| Tabou | | | | | 2380 | 0,7 | | |
| Man | | | | | 49856 | 13,7 | 1543 | 2,5 |
| Danané | | | | | 4000 | 1,1 | | |
| Guiglo | | | | | 12827 | 3,5 | | |
| Biankouma | | | | | | | | |
| Daloa | | | | | 32947 | 9,1 | 2491 | 4,1 |
| Issia | | | | | 12028 | 3,3 | | |
| Gagnoa | | | | | 17119 | 4,7 | 4946 | 8,1 |
| Soubré | | | | | 11791 | 3,2 | | |
| Bouaké | 9449 | 20,0 | 11567 | 7,8 | 1919 | 0,5 | 10103 | 16,6 |
| Béoumi | | | 1618 | 1,1 | 1951 | 0,5 | | |
| Zuénoula | | | | | 10002 | 2,8 | | |
| Bouaflé | | | | | 9512 | 2,6 | | |
| Sinfra | | | | | 15430 | 4,2 | | |
| Sakassou | 1855 | 3,9 | 3448 | 2,3 | 3073 | 0,8 | | |
| Yamoussoukro | 6379 | 13,5 | 34378 | 23,1 | 12686 | 3,5 | 11908 | 19,5 |
| Dimbokro | 1276 | 2,7 | 3898 | 2,6 | 3636 | 1,0 | | |
| Bongouanou | 2103 | 4,4 | 1286 | 0,9 | 1352 | 0,4 | 3478 | 5,7 |
| M'Bahiakro | | | | | | | | |
| Dabakala | | | | | 1929 | 0,5 | | |
| Korhogo | 1083 | 2,3 | 3704 | 2,5 | 17020 | 4,7 | 7160 | 11,7 |
| Ferkéssédougou | | | 1705 | 1,1 | 4557 | 1,3 | | |
| Mankono | | | | | 1031 | 0,3 | | |
| Séguéla | 2769 | 5,8 | | | 7052 | 1,9 | 1334 | 2,2 |
| Touba | | | | | 3868 | 1,1 | | |
| Boundiali | | | | | 12461 | 3,4 | | |
| Odienné | | | | | 4932 | 1,4 | | |
| Abengourou | | | 886 | 0,6 | | | | |
| Bondoukou | 1228 | 2,6 | | | 1526 | 0,4 | | |
| Bouna | | | | | | | | |
| Ouné | | | | | 3495 | 1,0 | | |
| Lakota | | | | | 8360 | 2,3 | | |
| Katiola | | | 1507 | 1,0 | 4366 | 1,2 | | |
| Tingréla | | | | | 3330 | 0,9 | | |
| Total trafics retenus | 43310 | 91,5 | 144041 | 96,9 | 362734 | 99,8 | 59331 | 97,3 |
| Total Côte d'Ivoire | 47352 | | 148596 | | 363554 | | 60961 | |

(*) : Part de chaque trafic retenu dans l'ensemble du trafic intérieur Côte d'Ivoire

Source : à partir des enquêtes O/D 1986 (P.N.T.)

ANNEXE IV-6 a
Les zones d'approvisionnement en igname en 1986

| Zone approvisionnée | Zone d'approvisionnement | Distance (km) | Quantité (T) | Part dans trafic C. I. (%) | Part dans cons. zone approvis. |
|---|---|---|---|---|---|
| ABIDJAN | Dabou | 49 | 391 | 0.8 | 2.8 |
| | Aboisso | 116 | 3219 | 6.6 | 22.9 |
| | Agboville | 79 | 579 | 1.2 | 4.1 |
| | Daloa | 382 | 1449 | 3.0 | 10.3 |
| | Bouaké | 349 | 2583 | 5.3 | 18.4 |
| | Bouaflé | 302 | 464 | 1.0 | 3.3 |
| | Bongouanou | 200 | 287 | 0.6 | 2.0 |
| | M'Bahiakro | 360 | 91 | 0.2 | 0.6 |
| | Korhogo | 633 | 756 | 1.6 | 5.4 |
| | Mankono | 455 | 195 | 0.4 | 1.4 |
| | Odienné | 834 | 269 | 0.6 | 1.9 |
| | Bondoukou | 420 | 1786 | 3.7 | 12.7 |
| | Bouna | 603 | 1299 | 2.7 | 9.3 |
| | Katiola | 403 | 666 | 1.4 | 4.7 |
| BOUAKE | Tiassalé | 262 | 537 | 1.1 | 5.7 |
| | Gagnoa | 248 | 72 | 0.1 | 0.8 |
| | Divo | 287 | 8 | 0.0 | 0.1 |
| | Abidjan | 349 | 3 | 0.0 | 0.0 |
| | Béoumi | 62 | 546 | 1.1 | 5.8 |
| | Bouaflé | 165 | 485 | 1.0 | 5.1 |
| | Sinfra | 188 | 247 | 0.5 | 2.6 |
| | Dabakala | 118 | 2461 | 5.1 | 26.0 |
| | Korhogo | 284 | 519 | 1.1 | 5.5 |
| | Ferkéssédougou | 231 | 560 | 1.2 | 5.9 |
| | Mankono | 172 | 29 | 0.1 | 0.3 |
| | Bondoukou | 342 | 756 | 1.6 | 8.0 |
| | Oumé | 210 | 400 | 0.8 | 4.2 |
| | Katiola | 54 | 2827 | 5.8 | 29.9 |
| YAMOUSSOUKRO | Daloa | 139 | 221 | 0.5 | 3.5 |
| | Bouaké | 106 | 2426 | 5.0 | 38.0 |
| | Bondoukou | 448 | 473 | 1.0 | 7.4 |
| | Bouna | 480 | 162 | 0.3 | 2.5 |
| | Oumé | 104 | 2600 | 5.4 | 40.8 |
| | Katiola | 160 | 498 | 1.0 | 7.8 |

Source : d'après les enquêtes O/D 1986 (P.N.T)

ANNEXE IV-6 b
Les zones d'approvisionnement en Banane plantain en 1986

| Zone approvisionnée | Zone d'approvisionnement | Distance (km) | Quantité (T) | Part dans trafic C. I. (%) | Part dans cons. zone approvis. |
|---|---|---|---|---|---|
| ABIDJAN | Dabou | 49 | 153 | 0.1 | 0.2 |
| | Aboisso | 116 | 5362 | 3.6 | 8.3 |
| | Adzopé | 104 | 627 | 0.4 | 1.0 |
| | Agboville | 79 | 658 | 0.4 | 1.0 |
| | Tiassalé | 126 | 2811 | 1.9 | 4.4 |
| | Divo | 189 | 7052 | 4.7 | 10.9 |
| | San Pédro | 504 | 1039 | 0.7 | 1.6 |
| | Tabou | 601 | 26 | 0.0 | 0.0 |
| | Man | 570 | 2140 | 1.4 | 3.3 |
| | Danané | 637 | 2683 | 1.8 | 4.2 |
| | Guiglo | 516 | 3423 | 2.3 | 5.3 |
| | Daloa | 382 | 7527 | 5.0 | 11.7 |
| | Issia | 363 | 1481 | 1.0 | 2.3 |
| | Gagnoa | 271 | 2941 | 1.9 | 4.6 |
| | Soubré | 369 | 4580 | 3.0 | 7.1 |
| | Bouaké | 349 | 1632 | 1.1 | 2.5 |
| | Zuénoula | 373 | 382 | 0.3 | 0.6 |
| | Bouaflé | 302 | 2477 | 1.6 | 3.8 |
| | Sinfra | 325 | 5402 | 3.6 | 8.4 |
| | Yamoussoukro | 243 | 2175 | 1.4 | 3.4 |
| | Ferkéssédougou | 580 | 1987 | 1.3 | 3.1 |
| | Séguéla | 510 | 84 | 0.1 | 0.1 |
| | Odienné | 834 | 218 | 0.1 | 0.3 |
| | Bondoukou | 420 | 35 | 0.0 | 0.1 |
| | Oumé | 257 | 5551 | 3.7 | 8.6 |
| | Lakota | 231 | 2089 | 1.4 | 3.2 |
| BOUAKE | Abidjan | 349 | 284 | 0.2 | 2.5 |
| | Dabou | 341 | 447 | 0.3 | 3.9 |
| | San Pédro | 481 | 56 | 0.0 | 0.5 |
| | Guiglo | 379 | 251 | 0.2 | 2.2 |
| | Daloa | 245 | 873 | 0.6 | 7.5 |
| | Soubré | 346 | 6 | 0.0 | 0.1 |
| | Bouaflé | 165 | 2754 | 1.8 | 23.8 |
| | Sakassou | 42 | 6039 | 4.0 | 52.2 |
| | Yamoussoukro | 106 | 252 | 0.2 | 2.2 |
| | Lakota | 290 | 257 | 0.2 | 2.2 |
| | Katiola | 54 | 349 | 0.2 | 3.0 |
| YAMOUSSOUKRO | Daloa | 139 | 1132 | 0.8 | 3.3 |
| | Gagnoa | 142 | 64 | 0.0 | 0.2 |
| | Bouaflé | 59 | 2107 | 1.4 | 6.1 |
| | Sinfra | 82 | 29025 | 19.2 | 84.4 |
| | Bongouanou | 153 | 3 | 0.0 | 0.0 |
| | Oumé | 104 | 2047 | 1.4 | 6.0 |

Source : d'après enquêtes O/D 1986 (P.N.T)

ANNEXE IV-6 c

Les zones d'approvisionnement en Riz blanc en 1986

| Zone approvisionnée | Zone d'approvisionnement | Distance (km) | Quantité (T) | Part dans trafic C. I. (%) | Part dans cons. zone approvis. |
|---|---|---|---|---|---|
| ABIDJAN | Adzopé | 104 | 382 | 0.1 | 2.1 |
| | Tiassalé | 126 | 4651 | 1.2 | 26.0 |
| | Divo | 189 | 1277 | 0.3 | 7.1 |
| | Daloa | 382 | 1093 | 0.3 | 6.1 |
| | Gagnoa | 271 | 443 | 0.1 | 2.5 |
| | Bouaké | 349 | 13 | 0.0 | 0.1 |
| | Yamoussoukro | 243 | 10 | 0.0 | 0.1 |
| | Dimbokro | 240 | 2116 | 0.5 | 11.8 |
| | Bongouanou | 200 | 2708 | 0.7 | 15.1 |
| | M'Bahiakro | 360 | 156 | 0.0 | 0.9 |
| | Korhogo | 633 | 95 | 0.0 | 0.5 |
| | Séguéla | 510 | 96 | 0.0 | 0.5 |
| | Abengourou | 210 | 4553 | 1.2 | 25.5 |
| | Lakota | 231 | 294 | 0.1 | 1.6 |
| DABOU | Abidjan | 49 | 12760 | 3.3 | 100.0 |
| ABOISSO | Abidjan | 116 | 18670 | 4.8 | 95.2 |
| | Touba | 680 | 936 | 0.2 | 4.8 |
| SAN PEDRO | Abidjan | 504 | 12721 | 3.3 | 94.5 |
| | Daloa | 270 | 68 | 0.0 | 0.5 |
| | Soubré | 135 | 675 | 0.2 | 5.0 |
| MAN | Abidjan | 570 | 9988 | 2.6 | 20.0 |
| | San Pédro | 405 | 36533 | 9.5 | 73.3 |
| | Daloa | 188 | 2538 | 0.7 | 5.1 |
| | Séguéla | 137 | 735 | 0.2 | 1.5 |
| | Touba | 110 | 43 | 0.0 | 0.1 |
| DALOA | Abidjan | 382 | 12504 | 3.2 | 38.0 |
| | San Pédro | 270 | 12742 | 3.3 | 38.7 |
| | Bouaké | 245 | 6732 | 1.7 | 20.4 |
| | Yamoussoukro | 106 | 577 | 0.1 | 1.8 |
| | Séguéla | 128 | 391 | 0.1 | 1.2 |
| GAGNOA | Abidjan | 271 | 11832 | 3.1 | 69.1 |
| | Divo | 82 | 250 | 0.1 | 1.5 |
| | San Pédro | 233 | 2447 | 0.6 | 14.3 |
| | Daloa | 141 | 2425 | 0.6 | 14.2 |
| | Sinfra | 60 | 165 | 0.0 | 1.0 |
| SOUBRE | Abidjan | 369 | 5379 | 1.4 | 45.6 |
| | San Pédro | 135 | 1392 | 0.4 | 11.8 |
| | Issia | 86 | 1232 | 0.3 | 10.4 |
| | Gagnoa | 98 | 1137 | 0.3 | 9.6 |
| | Korhogo | 630 | 2652 | 0.7 | 22.5 |
| SINFRA | Abidjan | 325 | 1687 | 0.4 | 10.9 |
| | Gagnoa | 60 | 14 | 0.0 | 0.1 |
| | Yamoussoukro | 82 | 12072 | 3.1 | 78.2 |
| | Bongouanou | 235 | 1658 | 0.4 | 10.7 |
| YAMOUS-SOUKRO | Abidjan | 243 | 3812 | 1.0 | 30.0 |
| | Bouaflé | 106 | 6254 | 1.6 | 49.3 |
| | Sinfra | 82 | 207 | 0.1 | 1.6 |
| | Bongouanou | 153 | 705 | 0.2 | 5.6 |
| | Ferkéssédougou | 337 | 1705 | 0.4 | 13.4 |
| KORHOGO | Abidjan | 633 | 16872 | 4.4 | 99.1 |
| | Bouaké | 106 | 140 | 0.0 | 0.8 |
| | Boundiali | 98 | 8 | 0.0 | 0.0 |

Source : d'après enquêtes O/D 1986 (P.N.T)

ANNEXE IV-6 d
Les zones d'approvisionnement en Riz paddy en 1986

| Zone approvisionnée | Zone d'approvisionnement | Distance (km) | Quantité (T) | Part dans trafic C. I. (%) | Part dans cons. zone approvis. |
|---|---|---|---|---|---|
| ABIDJAN | Agboville | 79 | 349 | 0.6 | 7.9 |
| | Tiassalé | 126 | 431 | 0.7 | 9.7 |
| | Bouaké | 349 | 1 | 0.0 | 0.0 |
| | Bouaflé | 302 | 1175 | 1.9 | 26.5 |
| | Yamoussoukro | 243 | 516 | 0.8 | 11.6 |
| | Bongouanou | 200 | 756 | 1.2 | 17.0 |
| | Ferkéssédougou | 580 | 588 | 1.0 | 13.3 |
| | Touba | 680 | 261 | 0.4 | 5.9 |
| | Odienné | 834 | 358 | 0.6 | 8.1 |
| ADZOPE | Abidjan | 104 | 6491 | 10.6 | 79.9 |
| | Aboisso | 220 | 1087 | 1.8 | 13.4 |
| | Agboville | 52 | 458 | 0.7 | 5.6 |
| | Abengourou | 106 | 88 | 0.1 | 1.1 |
| BOUAKE | Sakassou | 42 | 1016 | 1.7 | 10.1 |
| | Yamoussoukro | 106 | 3501 | 5.7 | 34.7 |
| | M'Bahiakro | 88 | 1776 | 2.9 | 17.6 |
| | Korhogo | 284 | 298 | 0.5 | 2.9 |
| | Ferkéssédougou | 231 | 735 | 1.2 | 7.3 |
| | Bondoukou | 342 | 540 | 0.9 | 5.3 |
| | Katiola | 54 | 2238 | 3.7 | 22.2 |
| YAMOUS-SOUKRO | San Pédro | 378 | 245 | 0.4 | 2.1 |
| | Bouaké | 106 | 237 | 0.4 | 2.0 |
| | Sinfra | 82 | 7572 | 12.4 | 63.6 |
| | Sakassou | 148 | 1240 | 2.0 | 10.4 |
| | Bongouanou | 153 | 940 | 1.5 | 7.9 |
| | Touba | 437 | 3 | 0.0 | 0.0 |
| | Bondoukou | 448 | 1474 | 2.4 | 12.4 |
| | Oumé | 104 | 197 | 0.3 | 1.7 |
| BONGOUA-NOU | Adzopé | 99 | 1253 | 2.0 | 36.0 |
| | Dimbokro | 66 | 71 | 0.1 | 2.0 |
| | M'Bahiakro | 144 | 1519 | 2.5 | 43.7 |
| | Bondoukou | 307 | 635 | 1.0 | 18.3 |
| KORHOGO | Abidjan | 633 | 5751 | 9.4 | 80.3 |
| | Bouaké | 284 | 28 | 0.0 | 0.4 |
| | Ferkéssédougou | 53 | 1080 | 1.8 | 15.1 |
| | Mankono | 298 | 301 | 0.5 | 4.2 |

Source : d'après enquêtes O/D 1986 (P.N.T)

## ANNEXE IV-7
### Structure du prix du riz fixé par l'Etat*

| | Francs CFA/kilo | |
|---|---|---|
| Riz blanc CAF | 134,0 | |
| Manutention,transport, droits de douane, stockage dans le port | 9,5 | |
| Transport | 6,3 | |
| Divers | 3,1 | |
| Subvention de l'Etat | -5,9 | |
| *Total partiel = Prix payé par les grossistes* | | *147,0* |
| Frais de commercialisation | 13,0 | |
| *Total partiel = Prix payé à la consommation* | | *160,0* |
| Frais de commercialisation | -13,0 | |
| *Total partiel = Prix payé par les grossistes* | | *147,0* |
| Subventions accordées aux rizeries | 59,4** | |
| Frais de production | -55,4 | |
| *Total partiel* | | *151,0* |
| Transformation du paddy (0,63) ; prix payé à l'usine | 95,0 | |
| Frais de transport et de ramassage du paddy | -15,0 | |
| *Prix à la production du paddy* | | *80,0* |

* : En vigueur depuis 1984
** : Si l'on suppose une production de 90 000 tonnes de riz blanc
Source : DCGTX, "Plan National de Transport - Volume 1-7: Riz", Avril 1988, P. 28.

## ANNEXE IV-8
**Coûts de commercialisation de l'igname et de la banane plantain sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké (F/Kg)**

| POSTES DE DEPENSES | ABIDJAN | | BOUAKE | |
|---|---|---|---|---|
| | Igname | Banane | Igname | Banane |
| Collecte, groupage | 3,0 | 5,0 | 2,5 | 4,5 |
| Manutention (chargement, déchargement) | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Transport principal (longue distance) (1) | 17,6 | 14,0 | 10,5 | 11,9 |
| Déplacement vers la zone de production (2) | 0,8 | 0,5 | 0,5 | 0,3 |
| Contrôles routiers | 1,6 | 1,2 | 0,6 | 0,4 |
| Stockage, gardiennage | 3,5 | 0,5 | 2,5 | 1,5 |
| Pertes au transport (3) | 3,6 | 1,7 | 1,6 | 1,6 |
| Pertes au stockage (3) | 3,5 | 5,4 | 2,9 | 8,4 |
| Pertes chez détaillants (4) | 0,7 | 3,6 | 0,6 | 6,2 |
| Taxe municipale | 2,0 | 1,0 | 2,0 | 1,0 |

(1) : Le transport principal est effectué directement avec le véhicule qui fait la collecte, sans rupture de traction ni de charges.

(2) : Le grossiste expéditeur remonte généralement en zone de collecte en T. C.

(3) : Les pertes sont calculées sur le prix de revient. Les taux habituellement retenus sont:

| | ABIDJAN | | BOUAKE | |
|---|---|---|---|---|
| | Igname | Banane | Igname | Banane |
| * au transport: | 4% | 5% | 2% | 5% |
| * au stockage | 3% | 10% | 3% | 10% |

(4) : Taux de pertes : igname 0,5% ; banane 5%

ANNEXE IV-9
Coûts de commercialisation du riz artisanal (paddy et riz blanc)
sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké (F/Kg)

| POSTES DE DEPENSES | ABIDJAN | | BOUAKE | |
|---|---|---|---|---|
| | Paddy | Riz blanc | Paddy | Riz blanc |
| Collecte, groupage | 5,0 | | 5,0 | |
| Sacherie | 1,5 | | 1,5 | |
| Transport principal (longue distance) (1) | 10,6 | 12,0 | 8,4 | 10,0 |
| Transport local (2) | 3,8 | | 3,8 | |
| Contrôles routiers | 1,0 | 1,0 | 0,6 | 0,6 |
| Manutention | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Décorticage (rendement 55 %) | 12,5 | | 12,6 | |
| Pousse-pousse (transport informel) | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Stockage | 2,0 | 2,5 | 2,5 | 1,5 |
| Taxe municipale | | 2,0 | | 2,0 |

(1) : Le paddy est généralement transporté en transport en commun ou en camionnette à raison de 850 F/sac de 80 kg (rendu à Abidjan) et de 672 F/sac (rendu à Bouaké) en moyenne

(2) : Cas où le G. E. fait décortiquer le paddy. Cette opération a lieu dans sa ville de résidence (zone de production). Il s'agit du prix du transport jusqu'à la décortiquerie (500 F/sac).

# TABLEAUX, FIGURES, CARTES

## Liste des tableaux

Tableau 01 : Evolution des principales productions vivrières ..... 16
Tableau II-1 : Evolution du réseau routier ..... 82
Tableau II-2 : Evolution du BSIE et des investissements consacrés aux routes ..... 85
Tableau II-3 : Vitesses praticables sur route en terre C ..... 87
Tableau II-4 : Evolution des autorisations de transports de marchandises (1975-1986) ..... 98
Tableau II- 5 : Comparaison TRO-prix moyens de transport pour trois produits importants ..... 102
Tableau II-6 : Comparaison tarif-coût de transport : l'exemple du ciment ..... 105
Tableau II-7 : Calcul de l'impôt sur les BIC ..... 106
Tableau II-8 : Tarif des droits à l'importation en vigueur en 1985 ..... 109
Tableau II-9 : Répartition modale des trafics intérieurs Côte d'Ivoire en 1985 pour huit principaux produits ..... 115
Tableau II-10 : Evolution du parc de véhicules de transport de marchandises ..... 117
Tableau II-11 : Evolution du trafic routier par catégorie de marchandises de 1975 à 1986 ..... 121
Tableau II-12 a : Répartition du trafic reçu en 1986 par la zone d'Abidjan par catégorie de marchandises ..... 122
Tableau II-12 b : Répartition du trafic émis en 1986 par la zone d'Abidjan par catégorie de marchandises ..... 123
Tableau II-13 : Principales zones émettrices du flux de marchandises ..... 124
Tableau II-14 : Répartition du tonnage de marchandises transportées en 1986 selon la catégorie du véhicule ..... 125
Tableau II-15 : Trafics par type de véhicules et par marchandise ..... 127
Tableau II-16 : Répartition des entreprises de transport public de marchandises en fonction du nombre de véhicules possédés (juin 1976) ..... 133
Tableau II-17 : Taille des entreprises structurées de transport en 1984 ..... 134
Tableau II-18 : Evolution du nombre d'entreprises structurées et de leurs effectifs ..... 141
Tableau III-1 : Evolution de la part de l'agriculture et de l'industrie dans le PIB : comparaison Côte d'Ivoire avec quelques pays africains ..... 156
Tableau III-2 : Evolution des prix d'achat aux producteurs de café et cacao ..... 159
Tableau III-3 : Densité du réseau routier revêtu par région en 1980 ..... 182
Tableau III-4 : Evolution des principales cultures vivrières (1960-1989) ..... 202
Tableau IV-1 : Identification des espèces d'igname ..... 209

Tableau IV-2 : Indices de dispersion et d'atomisation de la production vivrière..... 219
Tableau IV-3 : Les plus gros départements de production commercialisable..... 226
Tableau IV-4 : Consommations unitaires selon la strate de résidence urbain-rural.... 227
Tableau IV-5 : Principales zones réceptrices selon le produit..... 232
Tableau IV-6 : Provenance de la production commerciale de l'igname
selon la variété..... 233
Tableau IV-7 : Principaux débouchés de l'igname en 1986..... 235
Tableau IV-8 : Evolution du tonnage de paddy transporté des silos
vers les usines..... 238
Tableau IV-9 : Evolution de la consommation de riz des ruraux..... 245
Tableau IV-10 : Comparaison des prix d'achat aux producteurs de paddy
et de coton..... 246
Tableau IV-11 : Comparaison des marges réalisées pour la collecte
du paddy et les produits d'exportation selon la distance parcourue..... 249
Tableau IV-12 : Evolution des importations et de la production locale
de riz blanc depuis la campagne 1979/80..... 262
Tableau IV-13 : Evolution des quantités d'igname commercialisées
par l'UNIVIBO..... 267
Tableau IV-14 : Evolution du tonnage d'igname traité par la COCOPRAGEL..... 268
Tableau IV-15 : Temps mis par les collecteurs pour obtenir un chargement
selon le produit et la période de commercialisation..... 270
Tableau IV-16 : Niveau de spécialisation des grossistes..... 271
Tableau IV-17 : Nombre moyen de rotations effectuées par mois par les grossistes
remontants selon le mode de règlement et la période de commercialisation..... 275
Tableau IV-18 : Niveau d'équipement et d'activité des grossistes urbains
selon le produit..... 277
Tableau IV-19 : Participation des transporteurs locaux aux transports
de Bondoukou en 1987..... 287
Tableau IV-20 : Prix du paddy aux producteurs dans la zone UNIRIZ..... 312
Tableau IV-21 : Prix moyens aux différents stades de commercialisation
sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké en 1990..... 314
Tableau IV-22 : Principales zones retenues pour l'approvisionnement d'Abidjan
et de Bouaké..... 315
Tableau IV-23 : Structures des prix de l'igname et de la banane plantain
sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké en 1990..... 316
Tableau IV-24 a : Structure du prix du riz artisanal sur les marchés d'Abidjan
et de Bouaké en 1990 - 1er cas : le grossiste expéditeur vend du riz blanc
au grossiste urbain..... 317

Tableau IV-24 b : Structure du prix du riz artisanal sur les marchés d'Abidjan et de Bouaké en 1990 - 2ème cas : le grossiste expéditeur vend du riz paddy au grossiste urbain ..... 318
Tableau IV-25 : Part du transport dans les coûts de commercialisation ..... 319
Tableau IV-26 : Part du transport dans le prix payé par le consommateur final et Novalim ..... 319
Tableau IV-27 : Structure des coûts du paddy dans le circuit moderne ..... 322
Tableau IV-28 : Structure des coûts de commercialisation du riz officiel ..... 325
Tableau V-1 : Répartition en pourcentage des quantités des quantités transportées selon le produit et le type de véhicule utilisé ..... 342
Tableau V-2 : Offre de transport par centre urbain (zone exportatrice) et par type de véhicule ..... 344
Tableau V-3 : Coûts d'exploitation comparés de la mobylette et de la bicyclette ..... 367
Tableau V-4 : Prix du transport courte distance ..... 370
Tableau V-5 : Prix du transport longue distance ..... 372
Tableau VI-1 : Principales difficultés de l'écoulement des produits vivriers selon le niveau hiérarchique de la chaîne de transport, dans le milieu des transporteurs et au plan institutionnel ..... 402

## Liste des figures

Figure II-1 : Mise en place des crédits d'entretien routier, calendriers de commercialisation des produits vivriers, contraintes climatiques : Exemple des régions de Daloa, de Korhogo, et de Bondoukou ..... 88
Figure II-2 : Comparaison des coûts de transport par fer et par route ..... 94
Figure II-3 : Evolution des ventes de véhicules neufs de transport de marchandises ..... 119
Figure II-4 : Organisation de l'affrètement ..... 129
Figure III-1 : Taux de croissance du réseau revêtu ..... 181
Figure III-2 : Les niveaux de la hiérarchie du réseau routier ivoirien ..... 187
Figure III-3 : La Boucle du cacao ..... 191
Figure IV-1 : Facteurs influant sur la maturité et la qualité du plantain dans les conditions traditionnelles de production ..... 218
Figure IV- 2 : Comparaison des niveaux de la production, des ventes et des stocks de SOPAGRI (campagne 87/88) ..... 251
Figure IV-3 : Répartition des grossistes selon le sexe à Abidjan et à Bouaké ..... 272
Figure IV-4 : Circuits simplifiés des produits vivriers de l'agriculture à la consommation des ménages à travers les composantes du système production-commercialisation ..... 291
Figure IV-5 a : Circuits de commercialisation de l'igname ..... 296
Figure IV-5 b : Circuits de commercialisation de la banane plantain ..... 297
Figure IV-5 c : Circuits de commercialisation du riz artisanal ..... 298
Figure IV-6 : Circuits publics (ou modernes) marchands du riz officiel ..... 304
Figure IV-7 : Présentation globale des circuits marchands de riz en Côte d'Ivoire ..... 308
Figure IV-8 : Evolution des prix des produits vivriers ..... 326
Figure V-1 : Schéma général de la chaîne de transport des produits vivriers traditionnels (igname, banane plantain, riz artisanal) ..... 340
Figure V-2 : Schéma de la chaîne de transport du riz officiel (riz importé, riz blanc et riz paddy locaux des usines) ..... 341
Figure V-3 : Position des moyens de transport et de l'intervention des acteurs sur les maillons de la chaîne de transport (cas des produits vivriers traditionnels) ..... 393
Figure V-4 : Position des moyens de transport et de l'intervention des acteurs sur les maillons de la chaîne de transport (cas du riz officiel) ..... 394
Figure VI-1 : Schéma de la chaîne de transport proposée ..... 424

## Liste des cartes

Carte II-1 : Caractéristiques géo-climatiques et localisation des principales cultures d'exportation ..... 81
Carte II-2 : Corridor bimodal rail-route ..... 93
Carte III-1 : Ancien découpage administratif (jusqu'en 1990) ..... 172
Carte III-2 : Nouveau découpage administratif (en vigueur depuis 1991) ..... 172
Carte III- 3 : Evolution du réseau routier revêtu (1960-1980) ..... 183
Carte III-4 : Densification du réseau revêtu en 1980 et lien avec la localisation des richesses de la Côte d'Ivoire ..... 184
Carte III-5 : Courbes d'isodistance et d'isocoût entre les ports d'Abidjan et de San Pédro ..... 189
Carte III-6 a : Répartition des flux de café produit dans l'hinterland de San Pédro ..... 190
Carte III-6 b : Répartition des flux de cacao produit dans l'hinterland de San Pédro en 1985 ..... 190
Carte IV-1 : Zones d'intervention des sociétés d'encadrement de la riziculture ..... 211
Carte IV-2 : Riziculture pluviale : carte des vocations régionales compte tenu des nouvelles variétés ..... 213
Carte IV-3 a : Répartition de la production brute de la banane plantain en 1980 ..... 221
Carte IV-3 b : Répartition de la production brute de la banane plantain en 1987 ..... 221
Carte IV-4 a : Répartition géographique de la production disponible d'igname en 1990 ..... 223
Carte IV-4 b : Répartition géographique de la production disponible de banane plantain en 1990 ..... 224
Carte IV-4 c : Répartition géographique de la production disponible de riz paddy en 1990 ..... 225
Carte IV-5 a : Localisation des zones exportatrices et importatrice d'igname en 1990 ..... 228
Carte IV-5 b : Localisation des zones exportatrices et importatrices de banane plantain ..... 229
Carte IV-5 c : Localisation des zones exportatrices et importatrices de riz blanc en 1990 ..... 230

Carte IV-6 : Flux interzones d'igname en 1986 ..... 234
Carte IV-7 : Flux interzones de banane plantain en 1986 ..... 236
Carte IV-8 : Flux interzones de riz paddy en 1986 ..... 239
Carte IV-9 : Zones d'achat du paddy affectées aux rizeries - Localisation des installations industrielles ..... 240
Carte IV- 10 a : Flux interzones de riz blanc en 1986 - Livraisons des ports vers l'intérieur ..... 243
Carte IV- 10 b : Flux interzones de riz blanc en 1986 - Livraisons des zones de l'intérieur ..... 243

# BIBLIOGRAPHIE

1- Ouvrages, rapports, thèses (par ordre alphabétique)

2- Articles et communications (par ordre alphabétique)

# BIBLIOGRAPHIE

## 1- Ouvrages, rapports, thèses et mémoires

AJANOHOUN (Guy Amédée), *Le développement du vivrier comme réponse à la dépendance alimentaire - Cas d'étude : Côte d'Ivoire*, Thèse de doctorat troisième cycle en Sciences Economiques, Université de Paris X-Nanterre, Décembre 1985.

ALAHOUELE (Koné), *Les problèmes de transport dans la commercialisation des produits vivriers en Côte d'Ivoire : le cas de la banane plantain*, Travail de fin d'études, ENSTP, Yamoussoukro, Juillet 1990.

ALBERTINI (Jean-Marie), *Mécanismes du sous-développement et développements*, Paris, Les Editions Ouvrières, 1987.

ALOKO (N'guessan Jérôme), *Transport, communications et organisation de l'espace en Côte d'Ivoire*, Thèse de Doctorat d'Etat en Géographie, Université Nationale d'Abidjan, Décembre 1989.

AMIN (Samir), *Le développement inégal*, Paris, Ed. de Minuit, 1973.

AMIN (Samir), *L'échange inégal et la loi de la valeur*, Paris, Anthropos, Economica, 1988.

AMIN (Samir), *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, Paris, Ed. de Minuit, 1971.

ASSI (Brou Raymond), *La commercialisation des produits vivriers*, Abidjan, BNDA, s. d.

Association Interprofessionnelle des Employeurs de Côte d'Ivoire, *Mémento de la fiscalité ivoirienne*, Abidjan 1980.

Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 1989*, Washington DC, 1989.

Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 1990 - La pauvreté*, Washington DC, 1990.

Banque Mondiale, *Le développement accéléré en Afrique au sud du Sahara - Programme indicatif d'action*, Washington DC, 1981.

Banque Mondiale, *Opérations de la Banque Mondiale : Etudes et politiques sectorielles - Les transports*, Paris, BIRD/DUNOD, 1972.

Banque Mondiale, *Evaluation de l'impact économique et social des programmes de développement cotonnier au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Togo*, Washington, DC, Mars 1988.

BAUM (Warren C.), TOLBERT (Stokes M.), *Investir dans le développement - Les leçons de l'expérience de la Banque Mondiale*, Paris, Economica, 1989, P. 105.

BENOIST (J.-P.) et alii (sous la direction de l'Equipe des Cahiers), *Le village piégé - Urbanisation et agro-industrie sucrière en Côte d'Ivoire*, Paris, Genève, Presses Universitaires de France, Institut Universitaire d'Etudes du Développement, 1979.

BEENHAKKER (H. L.), BRUZELIUS (N.), *Le transport et la commercialisation des produits agricoles en Côte d'Ivoire*, Document Banque Mondiale, Mars 1984.

BERNADET (Maurice), JOLY (Gilles), *"Le secteur des transports"*, Paris, Lyon, Economica, Presses Universitaires de lyon, 1978, .

BESSON (P.), SAVY (M.), VALEYRE (A.), VELTZ (P.), *Gestion de production et transports : vers une nouvelle économie de la circulation*, Caen, Paradigme, 1988.

BLOY (Eddy) et alii, *Evaluer la politique des transports*, Paris, Lyon, Economica, Presses Universitaires de Lyon, 1976.

BONNAFOUS (A.), *Politiques de réduction des coûts du camionnage en Afrique Sub-Saharienne - Proposition de recherche*, Septembre 1986.

BOURGOIN (Henri), GUILHAUME (Philippe), *Côte d'Ivoire - Economie et société*, Paris, Edition Stock, 1979.

BOURRIERES (P.), *L'économie des transports dans les programmes de développements - Tiers-Monde*, Paris, IEDES, PUF, 1964.

BREDELOUP (Sylvie), *Négociants au long cours - Rôle moteur du commerce dans une région de Côte d'Ivoire en déclin*, Paris, L'Harmattan, 1989.

CALVIE (Philippe), *Le poids lourd en Côte d'Ivoire - L'appropriation d'une technologie importée*, Thèse de Doctorat de 3ème cycle d'Economie des Transports, Université de Lyon II, Lyon, Septembre 1987.

CHALEARD (J.-L.), DUBRESSON (A.), "Un pied dedans, un pied dehors : à propos du rural et de l'urbain en Côte d'Ivoire" in *Tropiques*, Paris, Editions de l'ORSTOM, Collection Didactique, 1989, PP. 277-290.

CISSE (Ibrahima), RIZET (Christophe), *Le rôle du transport dans la production vivrière et sa mise en vente au Mali*, Rapport INRETS n° 58, Arcueil, Janvier 1988.

DCGTX, *Plan National de Transport - Volume 4 : l'incidence des contrôles routiers sur l'économie des transports*, Abidjan, Avril 1988.

DCGTX, *"Plan National de Transport - Volume 20 : Résultats des enquêtes routières"*, Abidjan, Avril 1988.

DCGTX, *Plan National de Transport - Monographie sectorielle Volume I-7 : Riz*, Abidjan, Avril 1988.

DCGTX, *Plan National de Transport - Volume VII : Etude d'opportunité de réalisation de gares routières de marchandises en Côte d'Ivoire*, Abidjan, Avril 1988.

DCGTX, *Coûts d'exploitation des véhicules de transport routier*, Abidjan, Avril 1988.

DCGTX, *Plan National des Transports - Volume XIV-1 et XIV-2 : Fiscalité des transports et compte de l'Etat: transport routier*, Abidjan, Avril 1988.

DCGTX, *Plan National de Transport - Volume XVI : Evolution et perspectives de trafic sur l'axe Abidjan-Bouaké-Ouangolodougou-Burkina Faso- Mali : l'enjeu de la concurrence rail-route*, Abidjan, Avril 1988.

DCGTX, *Plan National de Transport - Rapport final 3 : Routes et transports routiers*, Abidjan, Avril 1988.

DCTT, *Coûts d'exploitation des véhicules de transport routier*, Abidjan, Mai 1983.

DCTT, *La fiscalité routière en Côte d'Ivoire*, Abidjan, Décembre 1983.

Direction de l'Agro-Industrie, *Campagne rizicole 1988-89 - Rapport de fin de campagne*, Abidjan, Octobre 1989.

Direction de l'Agro-Industrie, *Campagne rizicole 1988-1989- Rapport de fin de campagne*, Octobre 1989.

Direction des Transports, *Etude d'un programme de formation des artisans transporteurs et des conditions de mise en oeuvre*, Abidjan, Novembre 1986.

Direction des Transports Terrestres, *Conditions d'exploitation et de prix de revient dans le transport routier de marchandises à longue distance*, Paris, Juillet 1986.

Direction des Etudes et Programmes, *Préparation du plan quinquennal 1986-1990 - Bilan diagnostic du plan 1981-1985 - Routes*, Abidjan, 1986.

Direction de la Statistique, *Mémento chiffres de la Côte d'ivoire 1984-1985*, Août 1986.

DJENAPO (Mamadou), *Essai d'intégration de la notion d'espace économique dans l'évaluation des projets de transport : cas de la 6ème région du Mali*, Thèse de 3ème cycle en Economie des Transports, Université d'Aix-Marseille II, CRET, Aix-en-Provence, 1985.

DOWO (Yobouet), *Le rôle des transports routiers dans l'intégration de l'économie traditionnelle: cas de la distribution des produits vivriers en Côte d'Ivoire*, Thèse de Doctorat 3ème cycle en Economie des Transports, Université d'Aix-Marseille II, Centre de Recherche d'Economie des Transports, Aix-en-Provence, 1984.

DOWO (Yobouet), *La politique d'infrastructures des transports et circulation marchande en Côte d'Ivoire*, Mémoire de DEA d'Economie des Transports, Université d'Aix-Marseille II, CRET, Aix-en-Provence, Juin 1984.

DURUFLE (Gilles), *L'ajustement structurel en Afrique*, Paris, Karthala, Collection Les Afriques, 1988.

ECHUI (Aka), *Le transport dans le système agro-alimentaire en France - Cas des céréales, des fruits et légumes, du lait, de la viande bovine*, Mémoire de DEA-Transport, ENPC, Paris XII, CERTES, Juillet 1988.

FAO, *L'agriculture africaine - les 25 prochaines années*, Rome, 1986.

FAURE (Y. A.), MEDARD (J.-F.), *Etat et bourgeoisie en Côte d'Ivoire*, Paris, Ed. Karthala, 1982.

FOIRRY (J. P.), REQUIER-DES JARDINS (Denis), *Planification et politique économique en Côte d'Ivoire - 1960-1985*, Abidjan, CEDA, 1986.

FRANK (André Gunder), *Le développement du sous-développement*, 2ème édition, Paris, Ed. François Maspéro, 1972.

FURTADO (Celso), *Théorie du développement économique*, 2ème édition, Paris, PUF, 1976.

GERMIDIS (Dimitri), KESSLER (Denis), MEGHIR (Rachel), Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?, Paris, OCDE, 1991.

GOUVERNAL (Elisabeth), *Politiques maritimes et développement - Côte d'Ivoire, Corée du Sud*, Paris, Ministère de la Coopération et du Développement, La Documentation Française, Ed. Focal Coop, 1989.

GRELLET (G.), *Les structures économiques de l'Afrique Noire*, Paris, IEDES-PUF, 1982.

HAGEN (Everett E.), *Economie du développement*, Paris, Economica, 1982.

HIRSCHMAN (Albert O.), *Stratégie du développement économique*, Paris, Ed. Ouvrières, 1964.

HOUPHOUET-BOIGNY (Félix), *Rapport de politique générale - IX ème Congrès du PDCI-RDA*, Octobre 1990.

INADES, *Cours d'initiation au développement*, Fascicule 5, Abidjan, 1977.

INADES, *Cours d'initiation au développement*, Fascicule 10, Abidjan, 1977.

INADES, *Cours d'initiation au développement*, Fascicule 11, Abidjan, 1977.

IZIZA (Pembé), *La fonction des transports dans la stratégie de ravitaillement de zone urbaine en produits vivriers - Axe région productrice : Bas-Zaïre-capitale : Kinshasa*, Mémoire de DESS, ITT, Université de Haute Alsace, Mulhouse, Octobre 1985.

JEQUIER (N.), *La technologie appropriée, problèmes et processus*, Paris, OCDE, 1971.

KEITA (K. B.), *Transports intérieurs et politiques de développement en Afrique : l'exemple du Mali*, Laboratoire d'Economie des Transports, Lyon, Octobre 1984.

KEITA (K. Basile), *Transports et enjeux vivriers en Afrique: le cas du Mali*, Caen, Paradigme, 1988.

KEITA (K. B.), *Transports intérieurs et politiques de développement en Afrique : l'exemple du Mali*, LET, Lyon, Octobre 1984.

KLEIN (Olivier), *Transport et écoulement des produits vivriers : étude comparative de quatre cas en Afrique Sub-Saharienne*, Travail de fin d'études, ENTPE, Vaulx en Velin, 1986.

KONATE (Fatoumata), *Politique et pratiques des transports des produits d'exportation, l'exemple du café et du cacao en Côte d'Ivoire*, Mémoire de DEA d'Economie des Transports, Université d'Aix-Marseille II, Aix-en-Provence, Juin 1984.

LAMBERT (J.), DIAZ OLVERA (L.), SILUE (S.), *Politiques de réduction des coûts de camionnage en Afrique Sub-Saharienne - Cas de la Côte d'Ivoire*, Rapport final, Arcueil, Lyon, INRETS, LET, Juin 1989.

LELE (Uma), *Le développement rural - L'expérience africaine*, Paris, Economica, 1977.

LENGRAND-JACOULET (Sophie), *Dépendance technologique entre espaces inégalement développés : l'introduction du conteneur comme innovation majeure pour le transport maritime international*, Thèse de Doctorat de Sciences Economiques, Université d'Aix-Marseille II, CRET, Aix-en Provence, Avril 1989.

LENOIR (René), *Le Tiers-Monde peut se nourrir*, Rapport au Club de Rome, Paris, Fayard, 1984.

Louis Berger International, *Etude de la filière riz*, Abidjan, DCGTX, Janvier 1990.

MALASSIS (Louis), *Economie agro-alimentaire - Economie de la consommation et de la production agro-alimentaire*, Paris, Cujas, 1973.

MANGBUNOU (Mongbonou), *Le désenclavement de la zone de Kimvula dans la région du Bas-Zaïre, au Zaïre*, Mémoire de DEA d'Economie des Transports, Université d'Aix-Marseille II, CRET, Aix-en-Provence, Octobre 1987.

Ministère de l'Economie et des Finances, *La Côte d'Ivoire en chiffres - Edition 86-87*, Abidjan, Ed. Inter Afrique Presse, 1988.

Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, *La Côte d'Ivoire en chiffres - Edition 78-79*, Paris, Société Africaine d'Edition, 1978.

Ministère du Plan, *Plan quinquennal de développement économique, social et culturel : 1971-1975*, Abidjan.

Ministère du plan, *Plan quinquennal de développement économique, social et culturel 1981-1985*, Abidjan, 1983, tome II, volume I.

Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, *La Côte d'Ivoire en ciffres - Edition 79-90*, Abidjan, Société Africaine d'Edition, 1981.

MINVILLE (Jean-Paul), AYEBOUA (Abakan T.), *Filières de commercialisation des produits dans la région des Plateaux-Togo - Les marchés du maïs*, Lomé, ORSTOM, Juin 1988.

N'GANGO (Georges), *Sociologie du développement et problèmes de l'économie africaine*, cours à l'Université du Cameroun, Yaoundé, 1973.

NIATY-MOUAMBA (Maurice), *Transport et écoulement des produits vivriers au Congo : le cas de la région de la Bouenza*, thèse de doctorat troisième cycle en Economie des Transports, Université Lyon II, Lyon, Décembre 1987.

NURSKE (R.), *Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés*, Paris, Cujas, 1979.

OBAMBI-ITOUA (A.), *Les relations de maîtrise dans les transports des produits vivriers : exemple du Congo, du Mali et du Zaïre*, Mémoire de DEA - Transport, ENPC, Paris XII, INRETS, 1986.

OUA, *Plan d'action de Lagos pour le développement économique de l'Afrique : 1980-2000*, 1980.

OWEN (W.), *Transport et développement*, Paris, Ed. Internationales, 1970.

PERROUX (François), *L'économie du XX ème siècle*, 2 ème édition, Paris, PUF, 1964.

PERROUX (François), *Pour une philosophie du nouveau développement*, Paris, Aubier, Les Presses de l'UNESCO, 1981.

PISANI (Edgard), *Pour l'Afrique*, Paris, Ed. Odile Jacob, 1988.

PLASSARD (François), *Les autoroutes et le développement régional*, Paris, Lyon, Economica, Presses Universitaires de Lyon, 1977.

RICHARD (Patrice), *Commercialisation des produits vivriers et autosuffisance alimentaire en Côte d'Ivoire - Eléments d'analyse et de réflexion à partir des produits du Nord*, Thèse de doctorat de troisième cycle Spécialité Sciences Economiques, Université Paris X - Nanterre, 1985.

RIZET (Christophe), NSATA (Tshimanga), *L'efficacité du transport pour l'écoulement des produits vivriers au Zaïre*, Rapport INRETS n° 82, Arcueil, Décembre 1988.

RIZET (Christophe), *Transport et autosuffisance alimentaire en Afrique (Mali, Zaïre, Congo)*, Rapport intermédiaire INRETS, Arcueil, Octobre 1986.

SAVY (Michel), "Production des transports et production de l'espace", in *Régions et transports des marchandises*, Paris, La Documentation Française, 1984, PP. 7-78.

SAWADOGO (Abdoulaye), *Le développement de l'agriculture en Côte d'Ivoire*, Thèse de Doctorat d'Etat ès-lettres, Université Paris X-Nanterre,1975.

SCET AGRI, *Etude de la filière igname*, Abidjan, CIDT, Novembre 1986.

SCET AGRI, TECNO TRANSFERT, *Etude de marchés de collecte de produits vivriers*, Rapport final, Abidjan, OCPV, Janvier 1987.

SCHUMACHER (E. F.), *Small is beautiful*, London, Blond et Briggs, 1976, traduit de l'anglais par Danielle et William Day et Florentin M. C., *Small is beautiful : une société à la mesure de l'homme*, Paris, Contre-temps/Le Seuil, 1978.

SEDES, *La planification à base régionale en Côte d'Ivoire*, Paris, 1984.

SETEC, *Etudes des transports en Côte d'Ivoire - Volume 2 : Perspectives de développement économique*, Abidjan, 1976.

SIRPE (Gnonderman), *Transport et restructuration spatiale : le cas de la Haute-Volta, plaque tournante pour les transports ouest-africain*, Thèse de doctorat de troisième cycle en Economie des Transports, Université d'Aix-Marseille II, CRET, Aix-en-Provence, Janvier 1984.

TARONDEAU (Jean-Claude), XARDEL (Dominique), "La distribution", *Que sais-je?*, n° 2215, Paris, PUF, 1985.

THENEVIN (P.) et alii, *L'industrialisation des régions en Côte d'Ivoire*, Abidjan, Direction du Développement Régional, 1980.

THIAM (Ousmane), *Transport et rééquilibrage régional dans les pays du Tiers Monde - Cas d'application du Sénégal*, Thèse de doctorat d'ingénieur Spécialité Economie des Transports, Université d'Aix-Marseille II- Aix-en-Provence, 1984.

TOGUYENI (Youssef), *La maîtrise globale des transports ; élément stratégique de développement - Le cas de l'Afrique de l'ouest francophone*, Thèse de Doctorat d'Ingénieur, Université d'Aix-Marseille, CRET, 1984.

TOURE (Abdou.), *Les petits métiers à Abidjan : l'imagination au service de la conjoncture*, Paris, Karthala, 1985.

TRAORE (Brahima), *La notion de niveau de service. Son application à la programmation de l'entretien préventif des routes en terre*, Mémoire de fin d'études, ENSTP, Yamoussoukro, Juillet 1991.

YEBOUE (Kabran René), *Les problèmes du transport des produits vivriers en Côte d'Ivoire : le cas de l'igname*, Travail de fin d'études, ENSTP, Yamoussoukro, Juin 1987.

*L'agriculture ivoirienne : 20 années de développement agricole 1960-1980*, Paris, Ediafric La Documentation, 1980.

*Côte d'Ivoire - 1960-1970 : dix ans de progrès*, Abidjan, Services de presse de la Présidence de la République, juillet 1970, P. 26.

## 2- Articles et communications

AMIN (Samir), "Développement économique et social" in *Encyclopaedia Universalis*, corpus 6, P. 36 colonne b.

BOUF (Dominique), HEBERT (Claude), "L'entreprise de transport "taxi-brousse" dansune préfecture de l'ouest ivoirien (Guiglo)", Actes de la rencontre de recherche *Transport et écoulement des produits vivriers en Afrique sus-saharienne*, INRETS, Arcueil, 5 juin 1986, PP. 183-191.

BOUF (Dominique), "Prix et coûts, perspectives de rentabilité du camionnage en Afrique Sub-Saharienne", Communication au Séminaire *Economie et politiques du camionnage en Afrique Sub-Saharienne*, INRETS, LET, ENSTP, Yamoussoukro, 20-22 Novembre 1989.

BOURRIERES (P.), "Transports, communications, travaux publics et développement", *Revue Tiers-Monde* t. XVIII, n° 17, Juillet-Septembre 1977.

CCCE, "Les tontines en Afrique, rôles et évolutions", *Notes et Etudes*, n° 12, Septembre 1988.

CHADENET (B.), "Qu'entend-on par projet de la Banque Mondiale ?", *Revue Finances et Développement*, n° 3, Septembre 1972.

CHALEARD (J.-L.), "Le manioc, la ville et le paysan - Approvisionnement urbain et mutations dans la région de Bouaké (Côte d'Ivoire), *Cahiers des Sciences Humaines*, volume 24, n° 3, 1989, PP. 333-348.

CHALEARD (J.-L.), FECKOUA (L.), PELISSIER (P.), "Réponses paysannes à la croissance urbaine en Côte d'Ivoire septentrionale", *Les Cahiers d'Outre-Mer*, vol. 43, n° 169, 1990, PP. 5-24

CHALEARD (J.-L.), "Intensification agricole et ravitaillement urbain : le cas des périmètres vivriers du département d'Agboville", *Les Cahiers d'Outre-Mer*, Vol. 39, n° 154, 1986, PP. 157-178.

CHATAIGNER (J.), TANO (Kouadio), "L'économie de la banane plantain en Côte d'Ivoire", *Etudes et Recherches*, n° 44, Montpellier, Décembre 1980.

CIRES, "Les cultures vivrières : élément stratégique du développement agricole ivoirien", Actes du Séminaire, Abidjan, 11-25 Mai 1982

DHIR (M. P.), "Quelques aspects de l'accès routier aux communautés rurales, en Inde", Communication au Colloque *Routes et développement*, ISTED, Paris, 22-25 Mai 1984.

DUBRESSON (A.), "Régionalisation de l'industrie et croissance urbaine : Le "Mammouth" Cotivo à Agboville (Côte d'Ivoire)", *Les Cahiers de l'ORSTOM*, vol. 18, n° 1, 1981-1982, PP. 149-164.

ECHUI (Aka), "Le transport dans le marché de distribution du riz en Côte d'Ivoire", Communication au Séminaire *Economie et Politiques du camionnage en Afrique Sub-Saharienne*, INRETS, LET, ENSTP, Yamoussoukro, 20-22 Novembre 1989.

GODARD (Xavier), "Quel est le rôle des transports dans la couverture des besoins alimentaires des villes", Communication au Colloque *Nourrir les villes en Afrique Sub-Saharienne*, Octobre 1984.

GODARD (Xavier), KEITA (Basile), "Priorité aux routes de desserte pour le développement des régions rurales : recherches sur le Mali", Communication au Colloque *Routes et développement*, ISTED, Paris, 22-25 Mai 1984.

INRETS, "Transport et écoulement de produits vivriers en Afrique Sub-Saharienne", Actes de la rencontre de recherche, Arcueil, 5 Juin 1986.

JUDET (P.), "Les rapports Nord-Sud : mettre les choses à leur place", *Economie et Humanisme*, n° 268, 1982.

LAUBOUET (Gilles), "La croisade", in *Le livre vert de l'autosuffisance alimentaire*, Abidjan, Edition Fraternité Hebdo, 1980.

L'HUILLIER (Daniel), "Modèles de développement et schémas de transport", Communication au Colloque *Transports et développement*, Centre de Recherche d'Economie du Transport, Réseau Méditerranéen Pluridisciplinaire et Interuniversitaire d'Etude du Développement, Aix-en-Provence, 24 Mai 1985.

PIOT (Olivier), "Côte d'Ivoire : la fin d'un rêve", *Le Monde*, 15 Décembre 1992, P. 30.

PUTINIER (J.), "Le transport routier dans le système de transport de marchandises", *Revue Transport*, n° 283, Mai 1983, PP. 247-267.

RIZET (Christophe), "Quels coûts pour le transporteur ?", Communication au Séminaire *Economie et politiques du camionnage en Afrique Sub-Saharienne*, INRETS, LET, ENSTP, Yamoussoukro, 20-22 Novembre 1989.

RIZET (Christophe), "Coûts et surcoûts du camionnage en Afrique - Application d'une méthode de comparaison des coûts entre pays", *Les Cahiers Scientiques du Transport*, n° 21, 1990, PP. 85-102.

SIBI (Gbeho), "L'assistance aux PME", Communication au Séminaire *Développement des PME*, INSET, CESA, Abidjan, 14 -18 Avril 1980.

SAVY (Michel), "Les relations de maîtrise dans le transport de marchandises", *Les Cahiers scientifiques de la Revue Transports*, n° 5, 1981, PP. 56-68.

SERRATOSA (A.), "Un réseau routier cohérent et global pour le développement", Communication au Colloque *Routes et développement*, ISTED, Paris, 22-25 Mai 1984.

*TANO (Kouadio)*, "La banane plantain dans le centre-ouest de la Côte d'Ivoire. Etude des systèmes de production et commercialisation", *Fruits*, vol. 34, n° 7-8, 1979, PP. 447-478.

"Une brillante vitrine du libéralisme", *Marchés Nouveaux*, n° 2 : La Côte d'Ivoire, Décembre 1976, PP. 5-8.