

L'expansion des marchés ouest-africains des produits végétaux frais

Dominique Micheline Harre *

86

Introduction

*L'*économie des produits vivriers frais cultivés en Afrique de l'Ouest (légumes, fruits, tubercules et banane plantain) n'est souvent abordée que sous l'angle domestique parce que ces produits de sauce, ces cultures de case évoquent surtout une activité familiale, l'autoconsommation ou le petit commerce féminin sur les marchés locaux. Cette image n'est pas fausse, bien entendu, mais elle est singulièrement tronquée car ces denrées circulent, et bien au delà d'espaces-marchés locaux ou nationaux.

Malgré leur fragilité et souvent leur faible valeur marchande unitaire, les tomates, la banane plantain, les oignons sont, comme les céréales ou le bétail, des produits du commerce longue distance, qui traversent souvent les frontières avant de parvenir jusqu'au consommateur.

Depuis le début des années 70, les conditions semblent avoir été réunies pour permettre l'expansion des échanges de produits végétaux frais à l'intérieur de la sous-région ouest-africaine. Cet article analyse les différents aspects de l'élargissement de ces marchés au cours des trois dernières décennies, après en avoir présenté les flux et les produits.¹

* USAID/Le Caire, EG/AP Division, Unit 64902

1 Les analyses de cet article proviennent d'une enquête menée par l'auteur en 1996 pour le cabinet d'études ABT Associates dans le cadre du programme Agricultural Policy Analysis Project II, Study on intra-regional trade in fruits and légumes in West Africa, financé par l'USAID/Washington. Voir références en bibliographie ainsi que la liste des études du programme.

Les produits du commerce sous-régional

flux d'oignons très
importants

Le commerce sous-régional de produits frais porterait sur quelques centaines de milliers de tonnes par an, tous produits confondus. Les échanges seuls de la Côte d'Ivoire avec les pays limitrophes ont été estimés à environ 70 000 tonnes annuelles, qui se répartiraient en 15 % de légumes, 15 % de fruits, 20 % de tubercules, 15 % de banane plantain et 35 % d'oignons (Harre, 1996). Cette répartition par produit n'est pas forcément valable pour l'ensemble ouest africain, si ce n'est l'importance relative de l'oignon. Les flux d'oignons provenant de la sous-région peuvent en effet être évalués à plus de 50 000 tonnes par an. Ceux de pommes de terre seraient plus modestes : 18 000 tonnes environ au départ du Mali et plusieurs milliers de tonnes depuis la Guinée. La Côte d'Ivoire exporte également au moins 20 000 tonnes par an de banane plantain, d'attiéké frais ou sec, d'ignames et de noix de coco. Ces indications chiffrées doivent cependant être prises avec précaution car elles sont certainement sous-estimées : les produits non taxés ne sont pas forcément enregistrés, la fraude est courante, les marchandises acheminées par petites quantités sont difficiles à saisir, les fausses factures et déclarations en douane ne sont pas rares et des estimations par enquêtes auprès des commerçants ne donnent de bons résultats que lorsque le commerce est concentré entre quelques mains (à l'arrivée des produits surtout).

progression de
l'approvisionnement
sous-régional

La dévaluation du FCFA, bien qu'ayant eu dans l'ensemble peu d'effets sur les échanges de produits frais, a cependant offert de nouvelles opportunités aux produits pouvant se substituer aux importations des marchés extra-africains, ceci malgré une augmentation des coûts du transport routier d'environ 40 %. Les importations d'oignon et de pomme de terre en provenance d'Europe ont ainsi chuté d'environ 20 à 30 % en 1994/95, indiquant sans aucun doute une contraction de la consommation, mais aussi une progression de l'approvisionnement sous-régional, confirmée par les commerçants au cours d'interviews menées en 1996.

De nombreux produits circulent selon des flux relativement diversifiés au premier regard. Une partie des échanges a lieu entre pays voisins mais certains produits tels que les oignons, l'attiéké ou la banane douce ont un espace de diffusion large. La tomate circule dans l'ensemble de la sous-région, entre le Burkina Faso et le Mali vers les pays côtiers, Togo, Ghana, Côte d'Ivoire, entre le Ghana et le Togo, entre la Guinée Bissau et le Sénégal, entre le Sénégal et la Mauritanie... avec quelquefois

des inversions de flux au cours de l'année. Il y a aussi de nombreux petits commerces d'importation, notamment pour les légumes (poivrons, salades, carottes, choux), les fruits (noix de coco, mangues, agrumes), les pastèques et les courges et les ignames.

complémentarités
agro-écologiques

A l'analyse toutefois, les flux orientés nord-sud plutôt qu'est-ouest, reposent principalement sur deux sortes de complémentarités agro-écologiques. Producteurs et marchands exploitent des complémentarités de court terme, intra-saisonnnières, qui font naître des flux de contre saison, ou tirent profit d'une division plus structurelle de la production en exportant des produits cultivés dans un milieu naturel spécifique (forêt, savane, zones de décrues etc.).

échanges
de contre-saison

Les échanges de contre-saison concernent surtout les légumes tels que tomates, choux, carottes ou poivrons, et les fruits cultivés à des périodes de l'année différentes selon les pays. Les producteurs du Burkina Faso et du Mali exportent ainsi des légumes entre décembre et mai vers le Ghana, le Togo et la Côte d'Ivoire. La Côte d'Ivoire exporte des bananes douces au Sénégal pendant quatre mois de l'année et, en février et mars, importe des oranges du Burkina Faso et du Mali. Les quantités ainsi importées restent faibles si on les rapporte à la consommation annuelle mais ces flux ont un réel effet équilibrant sur les marchés destinataires puisqu'ils ont lieu à des moments de pénurie de la production nationale. Ils sont particulièrement importants pour le consommateur lorsqu'ils portent sur des denrées de grande consommation (tomates, choux, agrumes). Les flux suppléant une offre insuffisante durant les périodes de production semblent par contre se limiter aux expéditions de mangues vers la Côte d'Ivoire et, depuis la dévaluation du FCFA, de tomates vers le Ghana. Les phénomènes de concurrence entre production et commerce ne semblent se produire qu'à Dakar (NDiaye, 1986).

ou aire de production
originelle

Dans le second type de flux, les produits sortent de leur aire de production originelle pour se répandre comme produits secondaires sur les marchés ouest-africain. Ce sont surtout l'igname, la banane plantain, les pastèques et courges et les produits du manioc. Bien que peu saisonniers - la banane plantain par exemple se vend toute l'année sur les marchés sahéliens -, certains de ces flux pourraient contribuer à la sécurité alimentaire en limitant les importations de céréales des marchés mondiaux. Les exportations ivoiriennes d'attiéké et d'igname, par exemple, augmenteraient pendant les périodes de soudure céréalières au Burkina Faso et au Mali. Dans cette seconde catégorie, entrent

également les échanges de produits de substitution aux importations européennes, pour lesquels des zones de production spécifiques se sont développées au cours des dernières décennies (pommes de terre et oignons).

stables

Tous ces échanges sont stables. Ils ne sont ni sporadiques, ni liés à l'existence de surplus de production ponctuels ou imprévisibles dans les zones de production. Tous les ans, entre janvier et juin, les marchés côtiers d'Accra, d'Abidjan ou de Cotonou sont approvisionnés en pommes de terre ou oignons des pays sahéliens. De même, les tomates, choux et carottes du Burkina Faso sont présents sur le marché abidjanais pendant les quatre premiers mois de l'année.

marchés anciens

Le marché des produits frais a d'ailleurs une existence déjà ancienne. Pas à la façon des marchés de céréales ou de la noix de cola, mais tout de même, certains circuits ont été constitués depuis plusieurs dizaines d'années.

L'exemple le plus connu est celui des produits maraîchers entre Bobo Dioulasso et Abidjan. Au début du siècle, l'administration coloniale initie la culture paysanne de légumes de variétés européennes et crée une station de recherche spécialisée. A partir de 1934, la possibilité d'utiliser la voie de chemin de fer entre Bobo Dioulasso, Bouaké et Abidjan, oriente une grande partie de la production vers le marché ivoirien.

Des expéditions hebdomadaires vers Abidjan sont ainsi enregistrées dans les années 40 (Ouedraogo, 1977). La culture de mangue en Côte d'Ivoire, également, s'est développée à partir de l'importation de plants fruitiers de Bobo Dioulasso et Sikasso il y a une trentaine d'années. Les bananes plantains ivoiriennes sont exportées depuis fort longtemps au Mali et au Ghana etc. Cette stabilité des échanges sous-régionaux des produits frais fait écho à celle de l'offre et des structures commerciales.

L'environnement économique

approvisionnement
des grandes villes

Le commerce des produits frais est essentiellement destiné à l'approvisionnement des grandes villes. L'urbanisation² et ses conséquences sur la nature de la demande alimentaire des produits frais, en particulier de légumes, a influencé la mutation des systèmes de production. Les difficultés économiques sont allées dans le même sens, que ce soit dans les zones sahéliennes au cours des années 70 ou un peu plus tard dans les zones forestières ivoiriennes.

² Le taux variait de 15 % au Niger à 40 % au Sénégal. Côte d'Ivoire, Bénin au début des années 90. (Population Référence Bureau, Inc. 1994).

Urbanisation et demande de produits frais

La croissance démographique des villes atteignant parfois 10 % par an a exercé une forte pression sur l'offre en produits alimentaires. A Abidjan, la demande marchande de produits svégétaux a ainsi triplé au cours des trente dernières années. Contrairement à certaines idées reçues, ce ne sont pas les marchés internationaux de céréales qui, sur longue période, ont le plus contribué à nourrir les villes. Les produits frais, légumes, fruits, banane plantain et tubercules, pour lesquels les importations extra-africaines sont très faibles, constituent selon les pays une part non négligeable et même importante des régimes alimentaires.

L'urbanisation semble avoir eu une influence particulière sur la diversification des produits consommés et les modes de consommation (Bricas, 1993), en raison notamment du melting-pot urbain et de l'essor de la restauration de rue. On ne consomme pas tout à fait les mêmes produits à la campagne et à la ville où de plus l'innovation culinaire est permanente. Les consommateurs urbains consomment en particulier de plus en plus de légumes et apprécient les produits et préparations des pays voisins.

Ainsi, le commerce sous-régional apparaît-il sous-tendu par une demande relativement homogène de produits frais de base de l'alimentation comme les tomates, oignons, piments, choux, agrumes, et par une demande croissante de produits de diversification.

Les légumes, qui sont presque toujours des ingrédients de sauce, peuvent être considérés comme des produits de base, et dans certaines villes (Abidjan, Bamako) les ménages y consacrent plus de 10 % de la dépense alimentaire. La consommation des légumes par individu semble avoir plus augmenté dans les villes qu'à la campagne, avec un effet taille de la ville sur les niveaux de consommation, les capitales consommant des quantités par tête supérieures de 10 % à 20 %. Dans toutes les grandes villes ouest-africaines, parmi un grand choix disponible sur les marchés, trois ou quatre sortes de légumes sont toutefois généralement plus consommés que les autres. Ces légumes varient selon les pays (enquête budget - consommation effectuée entre 1984 et 1994 selon les pays, par l'état et le PNUD) mais on y trouve toujours en tête le duo tomate-oignon (y compris la tomate en pâte) qui peut représenter plus de la moitié de la ration en légumes (50 % au Niger et en Côte d'Ivoire, 62 % au Mali).

diversification

légumes : produit de
base des sauces

demande réelle de
produits de
diversification

Les produits de diversification de l'alimentation sont d'une part la banane plantain, certaines variétés d'igname, les produits du manioc, la banane douce ou la noix de coco, qui tendent à être consommés dans les grandes villes en dehors de la zone côtière, là où ils constituent l'aliment de base. De même les pastèques et les courges des zones sahéliennes sont vendues dans les régions côtières. Dans les nouveaux sites de consommation, les quantités restent faibles mais la demande est bien réelle. La pomme de terre, également, longtemps uniquement importée des marchés internationaux mais de plus en plus cultivée dans les zones sahéliennes, est maintenant consommée en petites quantités dans toutes les grandes villes.

Selon les données des enquêtes budget-consommation, le marché sous-régional des produits frais³ aurait été d'environ 1 million de tonnes de légumes (30 à 40 kg par an/tête), de fruits (mangue, agrumes et banane douce), de tubercules et de banane plantain en 1994. Ces quantités auront au moins plus que doublé dans un quart de siècle. Mais le peu d'informations chiffrées disponibles pour estimer la taille de ces marchés reflète bien le statut octroyé aux produits frais, qui n'ont jamais été considérés comme des produits majeurs pour la sécurité alimentaire.

Les mutations de l'offre commerciale

L'environnement économique de ces vingt dernières années, bien que difficile pour un grand nombre de producteurs, a été favorable à la diversification de l'offre commerciale et, en particulier, à l'augmentation de la production maraîchère.

stratégie
commerciale

L'expansion des marchés alimentaires s'est en effet accompagnée du développement de formes de production nettement commerciales, correspondant à des stratégies de connexion aux marchés agricoles engagées par les producteurs. Dans certains cas, ceux-ci ont préféré miser sur le vivrier autant que sur les produits traditionnels d'exportation ou les céréales, qui parfois rémunèrent moins bien la main-d'oeuvre que le maraîchage ou les tubercules (cas des zones cotonnières en particulier). Des spécialisations se sont créées et la plupart de ces producteurs ne cultivent que deux à trois produits frais. La production alimentaire commerciale fournit aujourd'hui l'essentiel des approvisionnements urbains, notamment pour les légumes, les ignames, les produits du manioc, la pomme de terre, tandis que

³ Afrique de l'Ouest moins le Nigéria, soit 15 pays totalisant une population urbaine de 29,2 millions d'habitants (Population Réference Bureau, Inc. 1994).

la petite production de surplus, ravitaille surtout les marchés ruraux locaux.

Les effets des crises économiques semblent avoir accéléré cette tendance. Dans les pays de la zone sahélienne, au milieu des années 70, la sécheresse a contraint les producteurs à reporter une partie de leurs activités agricoles vers le maraîchage (y compris les tubercules telles que la patate douce, la pomme de terre, l'igname et même le manioc) comme source de revenu et d'alimentation. Ils l'ont fait avec une forte implication des projets de développement dans l'initiation de ces activités et dans la diffusion des techniques de production.

source de revenus et
d'aliments

L'amélioration des conditions agro-climatiques n'a pas remis en cause l'introduction ou l'expansion de ces cultures.

même dans les zones
café et cacao

Dans les zones de plantations ivoiriennes, les contraintes de l'environnement économique se sont imposées différemment aux producteurs, et presque une décennie plus tard. Il est maintenant reconnu que le système de plantation de café et de cacao est également gros fournisseur de vivres et approvisionne les villes en banane plantain, ignames et manioc. La crise financière qu'a traversé ce secteur d'exportation au cours des années 80 (comme ailleurs la chute des revenus du coton) a forcé l'octroi plus d'importance aux ventes de produits vivriers dans la gestion des exploitations agricoles.

De même, le sous emploi des jeunes et des femmes, les difficultés d'accès aux terres de plantation pour les jeunes, concourent à l'augmentation de la production légumière, qui peut se faire sur des espaces limités en plein champ ou en cultures de barrage. Les évolutions de la production sont toutefois très mal mesurées et les fruits et légumes sont rarement inclus dans les statistiques agricoles.

et indépendamment
des politiques

Notons que les politiques économiques et agricoles, nationales ou supra-nationales, n'ont guère eu d'influence sur l'expansion des marchés des produits frais, ni d'ailleurs sur les tendances de la production, bien que certains pays aient prôné l'augmentation de la production maraîchère. La seule mesure ayant eu un impact direct positif sur les échanges régionaux a été l'application d'un régime douanier préférentiel entre les pays de la CDEAO, qui exemptait les produits dits du cru de tout droit d'entrée. La création de l'UMEOA en 1994, après la dissolution de la CDEAO, n'a pas remis officiellement en question le principe de cette mesure, mais jusqu'à une période très récente, les pays de la zone avaient remis en vigueur les régimes généraux d'importation qui comportent des taxes d'importation, variables selon les pays.

Les spécialisations géographiques de l'offre

La production commerciale de produits frais, notamment le maraîchage, offre la particularité d'être géographiquement concentrée dans des régions produisant une ou plusieurs cultures dominantes. Les agriculteurs y exploitent tout à la fois les potentialités des conditions agro-climatologiques, des aménagements hydro-agricoles, de l'accès à un marché urbain, des moyens de communication disponibles etc. Toutes les villes, principales et secondaires, ont maintenant une zone de production péri-urbaine qui leur fournit des légumes, du manioc, des fruits etc. mais la production péri-urbaine ne dessert généralement que sa ville. L'analyse des origines/destinations des produits du commerce sous-régional montre également que l'influence des villes sur la production ne se réduit pas à un hinterland plus ou moins étendu selon leur taille.

Les marchés urbains sont plutôt reliés à des zones de production spécialisées rurales, dont la vocation est nationale et sous-régionale. Un peu plus d'une dizaine de ces zones approvisionnent aujourd'hui la sous-région et parmi elles, des zones d'aménagements rizicoles qui misent de plus en plus sur le maraîchage.

Au Niger, l'Ader Doutchi Maggia, et plus spécialement le département de Tahoua, produit la plus grande partie des oignons de la sous-région (120 à 200 000 tonnes par an sur 5 000 ha), ainsi que des tomates (environ 50 000 tonnes) et beaucoup de fruits (mangues, bananes, agrumes). La région de Komadougou (Diffa) produit essentiellement des poivrons (environ 5 000 tonnes et 4 000 exploitants recensés) exporté surtout au Nigéria. La région éloignée d'Agadez au Niger est celle de l'ail dont plus de 60 % de la production (4 000 tonnes en 1994) est exportée dans la sous-région (Ibrahim *et al.*, 1996 ; Danguioua, 1996).

Au Mali, la grande région maraîchère de Sikasso cultive la pomme de terre (50 000 tonnes en 1994/95), des poivrons et des piments, des pastèques, des tomates et du gombo. 45 % de la production de pommes de terre, tomates, pastèques et piments est exportée. Les mangues maliennes vendues dans les pays voisins proviennent également de cette région. La production maraîchère s'est développée sur le Plateau Dogon, qui exporte des piments séchés, des échalotes et de l'ail, fournit des tomates sur le marché intérieur. Le périmètre de l'Office du Niger s'est spécialisé dans les cultures de la tomate, de l'échalote (avec une production artisanale d'échalotes séchées présentées en boules ou en branches) et de l'ail (Coulibaly *et al.*, 1996 ; Sanogo *et al.*, 1996).

zone de production
péri-urbain

mais surtout zones
spécialisées

maraîchage
fruits

Au Burkina Faso, les productions maraîchères sont également localisées dans la partie sud du pays, autour de Bobo Dioulasso d'abord où sont cultivés à grande échelle tomates, choux, carottes, oignons, largement exportés vers les pays côtiers. La région de Fada N'Gourma produit également une grande partie des tomates. Autour du Lac Bam s'est développée la culture du haricot vert (60 % des superficies), essentiellement destiné aux marchés extra-africains.

vergers
légumes

Les vergers de mangues sont situés dans les zones de Orodora et de Bobo-Dioulasso (respectivement 60 % et 24 % de la production nationale (Tamini *et al.*, 1996). La concentration géographique de la production légumière apparaît encore plus forte au Sénégal, puisque 90 % provient des Nyanes. La production y est relativement diversifiée, tomates, oignons, pommes de terre, pastèques et courges etc. (Woné, 1996 op.cit). Et en Mauritanie, les cultures maraîchères se font surtout le long du fleuve Sénégal, dans les régions de Gorgol (tomates, pastèques, carottes) et Brakna (tomates, patates douces).

bananes
ananas

En Côte d'Ivoire, les zones de production spécialisées participant à l'approvisionnement de la sous-région sont l'extrême sud pour les bananes et l'ananas, le centre ouest pour la banane plantain, la zone de Dabakala-Katiola pour les ignames dites précoces, la région de Yamoussoukro et de Bouaké pour les produits du manioc.

deux grands espaces
marchés

L'analyse des flux fait apparaître deux grands espaces marchés, à l'intérieur desquels les échanges sont intenses, qui ont chacun leur zones de production spécialisées en produits de contre-saison ou de diversification : l'un à l'ouest incluant la Guinée Bissau, la Guinée Conakry, le Sénégal, la Gambie et la Mauritanie, et un autre, plus vaste, reliant le Niger, le Mali et le Burkina Faso aux pays côtiers (Ghana, Côte d'Ivoire, Bénin, Togo). Les distances et les conditions de transport, dont l'absence de communications maritimes le long du Golfe de Guinée, limitent les possibilités d'échanges entre ces deux grands espaces. Le Sénégal importe toutefois des produits du Mali par le train, tels que pastèques, dattes, pois sucrés, goyaves, mangue, bissap (NDiaye, 1996) et de la Côte d'Ivoire (bananes, ananas, ignames, noix de coco, banane plantain) (Harre, NDiaye, 1996). A l'inverse, la qualité du réseau routier entre le Mali, le Burkina Faso, le Ghana et la Côte d'Ivoire a sans aucun doute fortement contribué à faire de la région de Bobo Dioulasso - Sikasso une des principales zones de production marchande de la sous-région, desservant ses marchés intérieurs et tous les pays côtiers voisins.

Si divers contextes macro-économiques ont sans doute poussé en avant la production commerciale, une des questions que pose l'expansion du marché des produits frais est celle du lien pouvant être établi *a posteriori* entre cette croissance de l'offre commerciale dans les zones de production spécialisées et les actions des commerçants.

D'une manière générale, l'expansion de l'offre marchande dépend beaucoup de la capacité des réseaux marchands à mobiliser les systèmes de production afin notamment de pérenniser l'offre. Sans pouvoir examiner ici les multiples aspects de cette relation, la présentation des commerçants qui interviennent sur les marchés sous-régionaux suggère de quelle manière leur action a pu être déterminante.

L'insertion des commerçants sur le marché sous-régional

trois sphères
d'échanges

Les circuits d'approvisionnement des grandes villes combinent trois sphères d'échange, ayant chacune leur propre système organisationnel : locale avec la production péri-urbaine, nationale et sous-régionale avec les zones de productions rurales spécialisées, extra-africaine avec les importations des marchés mondiaux.

les grossistes urbains
contrôlent le
commerce sous
régional

Le commerce sous-régional des produits frais, intégré donc à la seconde sphère d'échanges, a rencontré l'intérêt de différents types de commerçants, qui interviennent à des niveaux différents mais dont l'activité se complète pour faire tenir une organisation commerciale viable et relativement stable, pouvant effectivement susciter et maintenir l'offre commerciale sur le long terme. Ce commerce sous-régional des produits frais est organisé et contrôlé par les grossistes urbains, qui se sont insérés sur le marché sous-régional en prolongement de leur activité sur le marché national. Ils ont ainsi créé des espaces marchés incluant territoires nationaux et supranationaux afin de s'assurer la meilleure disponibilité possible de produits au cours de l'année. Les filières courtes, mises en place entre les zones de production et de consommation, assurent l'efficacité du système. Leur fonctionnement induit l'existence de liens contractuels entre ces grossistes et les commerçants qui les approvisionnent, c'est-à-dire des commerçants itinérants et des grossistes correspondants, situés dans les zones de production.

Le contenu de ces ententes, souvent tissés au fil du temps et des affaires conclues, varie de la préférence d'achat, les commandes fermes, aux accords sur une quantité fournie par semaine, ou la rémunération du collecteur par le grossiste (Harre, 1997). De

nombreux produits frais acheminés par le train ou le car entre Bobo Dioulasso et Abidjan sont ainsi expédiés par les correspondants aux grossistes urbains. Dans une grande ville comme Abidjan, quelques grossistes se sont spécialisés dans cette fonction d'importation de la sous-région.

Pour les grands commerçants, notamment ceux installés dans une zone de production ou sur un marché de redistribution (Kumasi ou Bouaké), un des intérêts du marché sous-régional est la possibilité d'arbitrage spatial du débouché. Les marchés locaux, nationaux et sous-régionaux des produits frais les plus importants apparaissent ainsi interconnectés, comme le sont les marchés céréaliers ouest-africains. Ainsi, l'approvisionnement d'Abidjan ou d'Accra n'est pas totalement indépendant de celui des autres grandes villes de la sous-région. Cette possibilité d'arbitrage pourrait ainsi être un critère d'entrée pour un certain nombre d'opérateurs.

Par exemple les producteurs exportateurs ivoiriens de banane poyo, encore marginaux dans le commerce sous-régional, tente actuellement d'exploiter ce type d'avantage, mais cette fois entre le marché international et les marchés ouest-africains. Ils cherchent en effet des marchés de diversification au Sénégal et en Mauritanie pour écouler la production excédent le quota qui leur est attribué sur le marché européen

Les commerçants itinérants, quant à eux, sont des opérateurs qui ne peuvent pas avoir accès à des fonctions commerciales plus rémunératrices ou qui remplacent une activité agricole ou salariale. Ils font essentiellement la navette entre un marché ou une zone de production et un marché destinataire. Même si ces petits commerçants ne peuvent pas contrôler les marchés, leur rôle n'en est pas moins crucial car ils assurent en fait une bonne partie du risque commercial. Bien qu'ils soient relativement sûrs d'écouler leurs produits, car chacun d'entre eux a plus ou moins ses clients, ils ne savent pas à quel prix. Les retards pris dans les transports, routiers ou ferroviaires, et les conditions de transport (pas de conditionnements protecteurs) causent des taux de pertes commerciales parfois élevés pour ces produits fragiles. Le marché peut en outre se saturer d'un jour à l'autre, occasionnant de brusques chutes de prix.

Le commerce itinérant de produits frais a néanmoins bénéficié du fort développement du transport routier de voyageurs, qui dans certains cas, s'est progressivement substitué au train (ligne desservant Abidjan par exemple). Dans les zones bien équipées en routes, le car s'est avéré particulièrement adapté aux conditions d'exercice du petit commerce de produits non pondéreux

les marchés sont ainsi
interconnectés

commerçant itinérant
assure une partie du
risque commercial

bénéficie du
développement des
transports

et a ainsi favorisé l'entrée dans les circuits longue distance de commerçants ne possédant que de faibles ressources financières. Les cars prennent en effet des quantités de marchandises n'excédant pas 150 à 200 kg, proposent des prix de fret très compétitifs et des temps de transport équivalents ou inférieurs à ceux du transport par camion ou par train.

Tout comme les grossistes urbains, les commerçants itinérants ne sont pas des commerçants occasionnels, ce qui est évidemment essentiel pour la stabilité des flux.

Les rentes (au sens économique) sur lesquelles ils parviennent à maintenir leur activité sont l'acquisition d'un minimum de capital social (douaniers, transporteurs, fournisseurs et clients), les différences de prix entre deux marchés, la concurrence entre les réseaux et la prise de risque là où les autres hésitent (les variations des marchés leur permettant forcément aussi de réaliser de belles opérations commerciales).

Deux aspects du système d'approvisionnement ont donc été indispensables à l'essor du marché sous-régional de produits frais : les filières courtes créées par les grossistes urbains à travers les liens contractuels avec les correspondants et commerçants itinérants, l'existence du commerce itinérant parce que des commerçants de petite et moyenne envergure acceptent d'assumer des risques commerciaux élevés.

Conclusion

Les liens commerciaux identifiés entre les zones d'approvisionnement des produits frais et les centres de consommation dépassent largement les cadres locaux et nationaux et font apparaître un véritable marché sous-régional.

Les échanges sous-régionaux de produits frais ont participé au grand mouvement d'expansion des marchés vivriers urbains de ces trente dernières années. Il ne permettent pas seulement de pallier aux contraintes des variations saisonnières de la production locale, pour des produits aujourd'hui essentiels de l'alimentation urbaine (tomates, agrumes, oignons).

Ils contribuent également à la diversification de l'alimentation, en proposant des produits nouveaux provenant de la sous-région tels que les oignons violets, la banane plantain, les produits du manioc, les ignames primeurs, la banane douce, l'ananas, les pastèques et les courges, qui sont définitivement sortis de leur aire originelle de consommation.

En quelques décennies, le commerce de vivres frais, autrefois peu valorisé par les grands réseaux marchands, et souvent délaissé pour des occupations plus rémunératrices, a acquis un enjeu financier considérable, à la mesure de la croissance démographique urbaine. Les opportunités offertes par ce grand marché apparaissent encore importantes au regard de la croissance actuelle des flux et des préférences des consommateurs pour les produits du cru. Le marché des produits frais et maraîchers réunit donc les conditions d'une expansion de longue période, les évolutions des consommations et des systèmes de production qui ont concouru à son essor récent restant des processus en cours. De plus en plus d'opérateurs sont en outre aujourd'hui convaincus de son intérêt économique et de son potentiel de croissance.

Bibliographie

- BOCUN M., M'KHAÏTIR Y.O., 1996. Systèmes de production au Sahel, Mauritanie. CILSS/5 MET Engineering.
- BRICAS N., 1993. Les caractéristiques et l'évolution de la consommation alimentaire dans les villes africaines. *In* Alimentation, techniques et innovations. Paris Harmattan, pp-127-160.
- COULIBALY A., BA S. O., CISSE I., 1996. Etude sur les filières agroalimentaires au Sahel. Cas du Mali. CILSS PRORES
- DANGUIOUA A., BOUAKAR A., GARBA H., 1996. Etude sur les filières agroalimentaires au Niger. CILSS.
- HARRE D.M. Le système d'approvisionnement d'Abidjan en produits alimentaires végétaux : dynamiques et innovations. Orstom, Côte d'Ivoire, 50 p.
- HARRE D. M., 1996. Les échanges sous-régionaux de produits horticoles : l'exemple de la Côte d'Ivoire et de ses pays voisins. ABT Associates, Bethesda (USA), 105 p.
- IBRAHIM M., TIASSOU A., SAIDOU Y., 1996. Etude sur les systèmes de production au Niger. CILSS.
- OUEÛDRAOGO A., 1977. Les cultures maraîchères dans la région de Bobo Dioulasso. Mémoire de Maîtrise. Université d'Abidjan, Institut de Géographie Tropicale, 103 p.
- SANOGO B., GOITA M., MAIGA T., 1996. Etude sur les systèmes de production au Mali. CILSS/PRORES.
- TAMINI J., OUEDRAOGO S., ZAONGO C., 1996. Les systèmes de production au Burkina Faso. CILSS.
- NDIAYE D., 1996. Etude du marché dakarais de produits horticoles de la sous-région. Rapport intérimaire. Abidjan, USAID-REDSO/WCA, 31 p.
- WONE A., 1996. Etude sur le commerce des produits horticoles en Afrique de l'Ouest : cas du Sénégal. ABT Associates, Bethesda (USA).

Résumé

De nombreux produits frais, légumes, fruits, banane plantain et tubercules, cultivés en Afrique de l'Ouest, alimentent un commerce destiné principalement aux grandes villes de la sous-région. Ce sont des produits de contre-saison, souvent de base, et des produits nouveaux qui apportent une diversification de l'alimentation urbaine. Depuis les années 70, les conditions ont été réunies pour permettre une expansion de ce marché. L'urbanisation et ses conséquences sur la demande marchande, ainsi que paradoxalement les difficultés

économiques des années 70 et 80 (sécheresse, baisse des revenus d'exportation) semblent en effet avoir accéléré la mutation des systèmes de production.

Une offre commerciale s'est ainsi développée à partir de zones de production spécialisées rurales, qui fournissent parfois l'ensemble de la sous-région. Cette offre a pu se maintenir grâce à la présence d'une organisation commerciale stable, contrôlée par les grossistes installés dans les villes destinataires.
