

Saisonnalités et commercialisation de la banane plantain en Côte d'Ivoire.

O. KUPERMINC*

SEASONAL CONDITIONS AND PLANTAIN BANANA MARKETING IN COTE D'IVOIRE.

O. KUPERMINC.

Fruits, Jun. 1988, vol. 43, n° 6, p. 359-368.

ABSTRACT - This paper attempts to explain, on the basis of a survey, the high plantain banana prices on the Abidjan market during the rainy season even though there is always an important production during this period.

The survey shows the place of plantain bananas in the cropping system and reveals problems that occur for organizing crop collection to fit in with the geographical trends in production ; the rains hinder deliveries and are thereby partly responsible for the rise in prices.

SAISONNALITES ET COMMERCIALISATION DE LA BANANE PLANTAIN EN COTE D'IVOIRE.

O. KUPERMINC.

Fruits, Juin 1988, vol 43, n° 6, p. 359-368.

RESUME - On tente d'expliquer, en s'appuyant sur une enquête, les cours élevés de la banane plantain sur le marché d'Abidjan durant la saison des pluies, en dépit de la persistance d'une importante production à cette même période.

L'enquête situe la place de la banane plantain dans le système de cultures, laisse apparaître des difficultés d'adaptation entre collecte et évolution spatiale de la production ; les pluies contribuent, par les obstacles à l'écoulement qu'elles créent, à renchérir le coût du produit.

INTRODUCTION

Les diverses études sur l'économie de la banane plantain en Côte d'Ivoire nous permettent de dégager certaines données sur ce fruit féculent.

En Afrique de l'Ouest, J.L. FLINN et J.M. HOYOUX, montraient en 1976 que la banane plantain a le coût de production le plus bas par hectare par Kcal et par kg.

En Côte d'Ivoire, après l'igname, c'est la deuxième production vivrière en volume - 1 million de tonnes en 1984 (soit un volume quatre fois supérieur à celui du cacao). La production de ce fruit fongible et de faible conservation est permanente sur l'année mais l'approvisionnement à Abidjan, principale ville consommatrice, accuse des variations saisonnières dont la tendance est à l'accentuation.

La consommation, bien qu'importante (90 kg/hab.),

atteint 501 000 tonnes et ne représente que la moitié de la production estimée sur l'arbre.

C'est la contradiction entre surproduction apparente et pénurie saisonnière dans l'approvisionnement d'Abidjan et la recherche des moyens de maîtriser le marché qui a justifié l'étude, dont on présente ici les principaux résultats.

Notre problématique est simple quant à sa formulation :

«A quoi est due cette pénurie saisonnière ?».

Mais la réponse ne l'est pas autant et un débat existe.

Certains pensent que la pénurie saisonnière observée sur les marchés est liée et coïncide avec une pénurie saisonnière à la production. Cette dernière est fonction du calendrier de production (plantation, récolte, climat) déterminant :

- une période d'abondance (septembre, octobre à février, mars)
- une période de pénurie (mai à août)

La surproduction correspond à la période d'abondance. Les motivations des agents composant la filière ne semblent pas intervenir ; seuls les systèmes de production sont déterminants.

* - E.N.S.A. - 34060 MONTPELLIER CEDEX

Cet article a été rédigé à partir d'un mémoire d'ingénieur agronome réalisé sous la direction de Jean CHATAIGNER de l'Institut national de la Recherche agronomique, Département Economie Montpellier et en collaboration avec K. TANO du Centre ivoirien de Recherches économiques et sociales à Abidjan, Côte d'Ivoire, ainsi qu'avec le concours du CIRAD à travers son département IRFA.

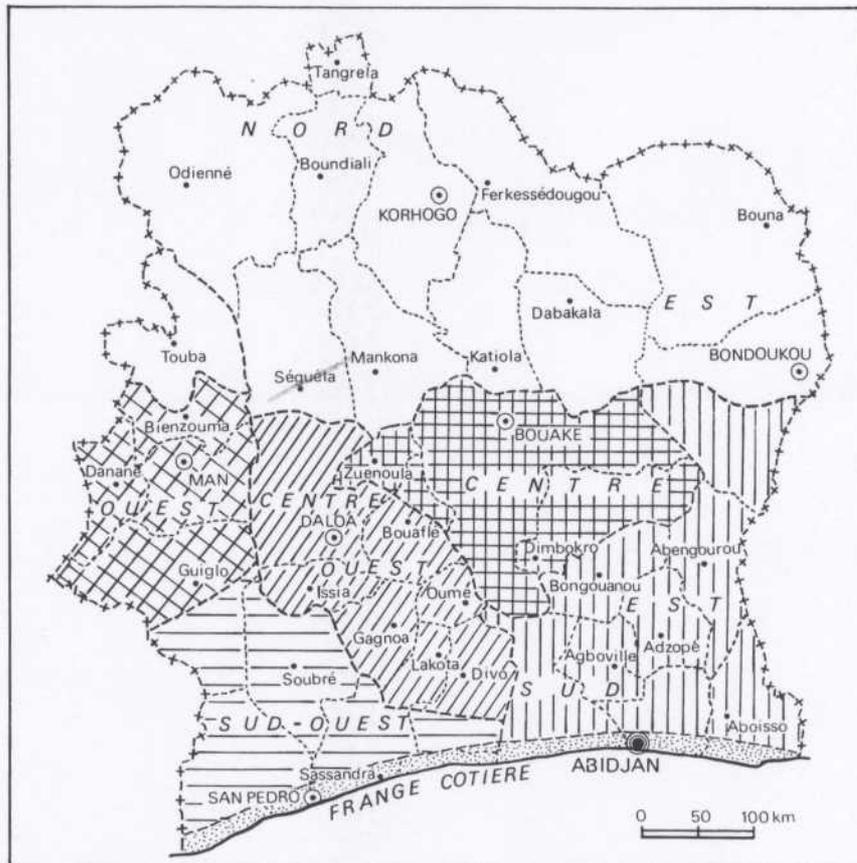


FIGURE 1 • DECOUPAGE EN ZONES HOMOGENES DE LA ZONE FORESTIERE IVOIRIENNE.

D'autres, et ce sera notre position, pensent qu'il faut nuancer la coïncidence des périodes de pénurie.

En effet les différentes régions productrices (figure 1) ne le sont pas au même moment. Le Centre-Ouest, notamment, connaît une situation où la production est pratiquement permanente sur l'année avec un pic de novembre à février.

Ne pouvant expliquer simplement la non-coïncidence des périodes de pénurie, il faut faire intervenir les agents de la filière et étudier leurs comportements et les transactions commerciales et financières auxquels ils donnent lieu.

Une première étude sur la dynamique des systèmes de production et de commercialisation de la banane plantain avait été conduite par TANO en 1978-1980 dans le Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire. Cette région approvisionne Abidjan à 80 p. 100 en période de pénurie sur les marchés. Pour repérer les évolutions notamment sur la localisation de la production et sur la commercialisation nous avons choisi de conduire notre étude dans la même région.

METHODE

Notre méthode a procédé d'enquêtes et trois types de questionnaires furent appliqués.

- Des questionnaires auprès des producteurs nous ont permis de comprendre les systèmes de production. Une analyse détaillée des périodes de plantation et de récolte par mois nous a fourni les calendriers de production et a permis de comprendre la saisonnalité à la production.

- La nécessité d'étudier la commercialisation de la banane plantain nous a conduit à réaliser un questionnaire auprès des grossistes expéditeurs. Notre propos était ici de saisir les relations qu'ils nouaient avec les producteurs. Par ailleurs nous avons eu la chance d'effectuer nous-mêmes (grâce à un grossiste avec qui nous avons sympathisé), l'achat d'un camion de plantain revendu à Abidjan.

- Enfin nous avons réalisé un questionnaire auprès des détaillants de plantain à Gagnoa. En liaison avec les résultats du CIRES (Centre ivoirien de Recherche économique et sociale) nous avons cherché à comprendre comment s'articulait la saisonnalité sur les marchés intérieurs par rapport à ceux d'Abidjan.

• Critique de la méthode.

Sur environ une centaine de questionnaires auprès des producteurs, 56 seulement étaient cohérents et ont été retenus pour l'analyse concernant l'enquête sur les périodes de plantation et de récolte. Enfin nous avons pu recueillir

les déclarations d'environ 200 producteurs (questionnaires compris) sur un certain nombre de questions. Les réponses sont alors des estimations et correspondent plus à des opinions qu'à des faits contrôlés.

Les milieux des marchés de gros à l'expédition et du transport sont très délicats à observer. Seuls six questionnaires auprès des grossistes furent réalisés et aucun auprès des transporteurs du fait de la méfiance de ceux-ci. C'est donc surtout grâce à de nombreux interviews que le stade de gros de la filière plantain a été approché.

Quinze questionnaires «détails» furent conservés. En fait travaillant ensemble sur une place donnée, les détaillants fonctionnent et réagissent de la même manière.

PRINCIPAUX RESULTATS

Nous voulons ici confirmer certains résultats présentés par TANO (CIRES) et apporter quelques précisions.

La banane plantain reste un sous-produit de la cacao-culture. C'est le «pagne du cacao» précisent les Baoulés.

Culture de défriche, la banane à cuire demande peu de travail et protège les jeunes plants de café et de cacao du soleil et de l'invasion des mauvaises herbes.

Une conséquence de cette réalité est l'inexistence d'exploitations organisées pour le marché, c'est-à-dire produisant pour vendre. On ne commercialise que le surplus de l'autoconsommation. D'après nos enquêtes environ 30 p. 100 de la production (dans le Centre-Ouest) sont auto-consommés, 30 p. 100 sont commercialisés, 40 p. 100 non récoltés ou invendus. Nous rappelons que la période de nos enquêtes (mai-août 1985) correspond à celle durant laquelle les prix sont les plus élevés sur le marché d'Abidjan.

Il est même probable que les non récoltés ou invendus soient beaucoup plus importants. Par contre, sur les 30 p. 100 commercialisés une très faible part est perdue ; une fois le plantain récolté et vendu, il existe en effet toujours quelqu'un pour le récupérer (l'aloko se fait avec de la banane très mûre frite). Somme toute, une perte en valeur du produit peut s'opérer au stade du détail, si la marchandise tarde à être vendue, mais le volume des pertes physiques est inférieur à 10 p. 100 des productions enlevées bord de champ. Cette situation de surproduction importante renforce dans une certaine mesure la passivité commerciale du producteur.

L'analyse de la formulation des prix tout au long de la filière menée en 1985 reste très semblable à celle observée par TANO en 1978.

Le prix au producteur n'a pas varié. Nous pouvons ici émettre l'hypothèse que l'état de surproduction est responsable de cette absence de variation en moyenne.

Le prix au détail à Abidjan (73 à 85 F/kg de mai à août) n'a pas varié sensiblement.

En francs constants, si on admet un taux moyen d'inflation de 10 p. 100 par an au cours de la période, le prix de la banane plantain a baissé, passant de 73 à 46,50 F de 1979 à 1985. Or, d'un point de vue climatique, 1979 et 1985 sont des années considérées comme normales.

Nous constatons que les stades de gros accaparent 50 p. 100 du prix final.

Le grossiste expéditeur réalise le quart du prix. Celui-ci est l'agent le plus exposé de la filière si l'on raisonne en termes de risque. En effet, il peut facilement perdre un chargement à cause du mauvais état des pistes par exemple.

Le grossiste destinataire, sédentaire, doit être capable d'engager «cash» 400 000 F CFA pour l'achat d'un chargement et, en terme de risque, la marge qu'il réalise est importante. En période de pénurie sur les marchés, la revente d'un chargement reste facile.

Remarquons enfin que le transporteur réalise deux à trois fois par semaine le trajet jusqu'à Abidjan alors que dans le même temps le grossiste expéditeur fait un chargement. La marge réelle du transporteur est alors doublée ou triplée.

Contrairement à TANO, nous n'avons pas observé de différences de prix à la production entre le circuit court (vente au détail dans les villes de brousse) et le circuit long (vente à Abidjan surtout). En effet, le producteur n'est pas censé savoir où va le produit de sa vente. Plutôt qu'une différence de prix à la production selon la destination finale, il faut retenir une différence de prix en fonction de l'éloignement des centres de consommation ou de regroupement du produit. Les résultats des enquêtes sont alors parfaitement concordants.

TABLEAU 1 - Marge des agents de filière en circuit long en F/kg.

	Producteur	Transporteur (coût du transport)	Grossiste		Détaillant	Prix détail à Abidjan
			Exp.	Dest.		
1978-1980 CIRES mai à août	18	10 à 15	14	18	8 à 15	68-78
1985 mai à août	16,7	12,5	23	18,4	11	85

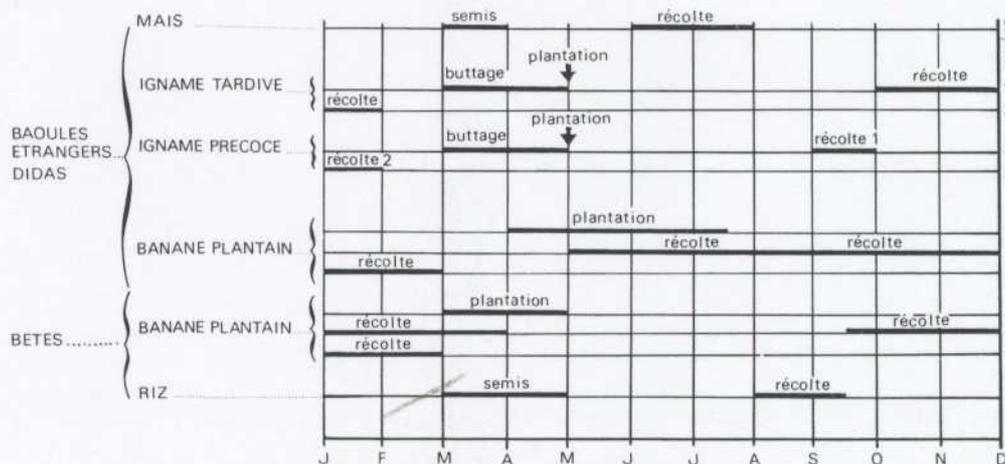


FIGURE 3 • CALENDRIER DE PRODUCTION; VIVRIER CENTRE-OUEST.

Mossis). Cela permettrait de comprendre l'absence de motivation commerciale rencontrée chez ces planteurs.

Chez les Bétés, l'homme prépare le futur champ de riz (défrichage ou nettoyage) mais la femme s'occupe de la plantation du riz. L'homme a le temps de planter les souches ou les rejets de bananiers dès les premières pluies.

Pour les Baoulés, l'igname est la nourriture fondamentale. Ils ne s'occupent du plantain qu'en dehors des périodes où l'igname requiert du travail, c'est-à-dire après ou à l'occasion du buttage et la plantation se réalise donc surtout en juin-juillet.

- Les Mossis plantent la banane après le semis du riz et du maïs.

Dans l'avant-pays Dida étudié (région de Zikisso) nous n'avons pas d'explication précise à fournir. Des forêts déclassées récemment sont mises en valeur par des jeunes qui défrichent et plantent après la fin de l'année scolaire donc en juin-juillet. La généralité de ce phénomène reste à vérifier.

La banane plantain apparaît donc occuper un temps accessoire dans les calendriers de production et renforce l'idée de sa position de sous-produit.

Périodes de récolte effective (figure 4).

Rappelons que la courbe présentée ne traduit pas des volumes mais les périodes de récolte effective de la banane.

• Observations.

La banane plantain est récoltée toute l'année ou presque. Bien plus qu'une véritable pénurie la région connaît un ralentissement de la récolte de mars à mai. Ce ralentissement de la récolte peut être dû autant à la concurrence des autres travaux qu'à la réduction de la production. La saisonnalité à la production, globalement, apparaît décalée par rapport à celle observée sur les marchés d'Abidjan.

- La récolte effective des Bétés s'oppose nettement au reste. On retrouve parfaitement la saisonnalité observée sur les marchés d'Abidjan.

- Chez les Baoulés, la banane plantain n'est que très peu récoltée en saison sèche ; par contre elle l'est dans une large mesure dès mai-juin. Cette observation rejoint celle de TANO et peut s'expliquer de deux manières complémentaires. La production étant réalisée loin des agglomérations et des routes n'est pas récoltée pendant la période de production abondante ou de bas prix. La production est organisée pour être vendue au meilleur moment sur le marché. Mais à notre avis elle découle essentiellement des exigences du calendrier des travaux agricoles.

- Chez les étrangers le creux de récolte effective se situe de janvier à mai.

- Seul les Didas récoltent toute l'année. Il est à remarquer aussi que ce sont les plus forts consommateurs de plantain.

• Interprétation.

De l'étalement des périodes de plantation résulte l'étalement

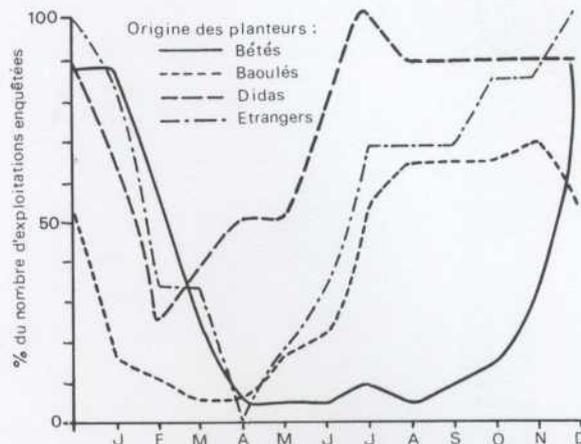


FIGURE 4 • PERIODES DE RECOLTE.

ment des périodes de récolte.

Pour expliquer ces courbes, il faut recourir à la géographie villageoise. Outre les systèmes de production, l'éloignement des villages et campements des voies de communication nous semble être un des déterminants de la récolte effective.

F. RUF décrit l'histoire ethnique agricole et foncière de la région et schématise ainsi la situation (figure 1).

Les Bétés sont originaires du Centre-Ouest. A la colonisation ils ont installé leurs villages sur les axes de communication. Lors de la vente des produits vivriers ils sont donc souvent les premiers contactés. Leurs exploitations sont petites (environ 5 ha) et à dominante caféière. L'âge avancé des plantations fait que la quantité de banane plantain produite est assez faible. Les Bétés, outre leurs plantations de café et de cacao associées au plantain, pratiquent le système riz pluvial + jachère. Ce sont les femmes surtout qui s'occupent du riz bien que l'homme défriche le terrain et le prépare. Dans les champs de riz, on trouve fréquemment des carrés de cultures vivrières comme la banane plantain mais aussi le maïs et des condiments.

Les Bétés ont perdu, dans une certaine mesure, le contrôle du foncier en vendant leurs terres aux allochtones, les Mossis et les Baoulés.

Les Mossis (et autres allochtones du Nord) travaillant sur les caféières Bétés, ont installé leurs campements à proximité de ces villages. La reconversion cacaoyère rapide y a créé un paysage mixte de caféières et de cacaoyères. On trouve aussi, de nombreuses plantations de maïs et de riz.

Les Baoulés, originaires du centre de la Côte d'Ivoire, sont les grands planteurs de cacao et par conséquent aussi des grands producteurs de banane plantain. La grande taille de leurs exploitations fait que leurs campements sont éloignés des villages Bétés donc des grands axes de communication (c'est-à-dire ceux facilement praticables même en saison des pluies).

C'est donc là où se trouve le plus de plantain. Il est difficile d'y aller surtout en saison des pluies durant laquelle les pistes des campements (parfois à 30 km en forêt des villages Bétés) peuvent être impraticables pour un camion chargé de produits vivriers.

Les Baoulés pratiquent le système de culture vivrière (igname surtout) + culture pérenne (cacao) ou bien le système vivrier (igname + jachère) ; on trouve fréquemment dans leurs champs des arbres fruitiers (avocatiers, oranges ...) et dans les bas-fonds, du riz pluvial. Grands planteurs de cacao (et donc de plantain), la banane à cuire leur apparaît secondaire quant à sa commercialisation. Nous avons en effet observé que les Baoulés hésitent à couper en saison sèche quand la vente ne rémunère qu'à peine la coupe et le ramassage. De plus, en période de traite du café et du cacao ils ont fort à faire. En juin-juillet, ils ont plus de temps à consacrer au plantain.

Pour les Didas, nous pouvons émettre une hypothèse. Dans la région étudiée, celle de «l'avant-pays Dida» les jeunes sont la majorité des planteurs qui vendent dès qu'un

acheteur se présente et quel que soit le prix. La récolte effective aurait alors lieu toute l'année ; ceci étant rendu possible par la permanence de la production au long de l'année.

En conclusion, l'observation directe, à une période de prix élevé sur le marché de la ville d'Abidjan, de bananes non récoltées, en quantités parfois importantes, suffit à prouver l'existence permanente d'une surproduction dans le Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire.

Cet excédent disponible est naturellement variable selon les périodes de l'année et les lieux de production.

On constate alors que les déterminants de la saisonnalité de la production sont relativement indifférents aux seules données agronomiques et dépendent essentiellement des différentes logiques des producteurs, donc de la place de la banane plantain dans les systèmes de culture qu'ils pratiquent. Les producteurs originaires de la région plantent la banane plantain principalement en mars. Les autres producteurs, de loin majoritaires, la plantent essentiellement en juin-juillet. La production est en conséquence largement disponible toute l'année et particulièrement de mai à août, période à prix élevés.

La saisonnalité de la récolte diffère légèrement de la première. Elle est en effet influencée par divers facteurs complémentaires tels que : disponibilité en autres produits pour l'autoconsommation, disponibilité en main-d'oeuvre accaparée par d'autres tâches prioritaires, niveau des prix et éloignement des centres de collecte, ces deux derniers étant étroitement liés. Il en résulte, qu'en un lieu donné et à un moment donné, la totalité ou seulement une partie de la production est récoltée.

Enfin, étant donné la répartition spatiale des différents systèmes de culture, la disponibilité en fruits s'éloigne de plus en plus des routes et des villages facilement accessibles, au moment de la saison des pluies. Ceci entraîne un accroissement sensible des frais de collecte qui explique pour une bonne part l'augmentation des prix au détail alors que les prix au producteur demeurent très bas. On verra plus loin que non seulement les zones pionnières où la banane accompagne les plantations de cacaoyers sont difficiles d'accès, mais que leur installation évolue rapidement avec le temps, et oblige à un aménagement permanent des circuits de collecte.

LA COMMERCIALISATION DE LA BANANE PLANTAIN DANS LE CENTRE OUEST DE LA COTE D'IVOIRE

L'évolution du front pionnier de production : la mobilité spatiale.

Si l'on regarde l'atlas de Côte d'Ivoire réalisé de 1965 à 1971, nous nous apercevons que la grande région de culture du plantain se situe à l'Est. La production du Centre-Ouest semble alors ridicule. A la fin des années 1970 (TANO), le Centre-Ouest approvisionnait Abidjan dans la proportion de 80 p. 100. Nos enquêtes nous ont permis de constater que le Sud-Ouest commence à produire beaucoup de bananes parfois à bon marché (à Oupoyo, on pouvait

acheter en juillet 1985 un régime moyen à 35 F CFA !). RUF montre que ce mouvement Est-Ouest est lié aux migrations des allochtones au fur et à mesure de la saturation foncière. Ce mouvement se répercute directement sur l'évolution du front pionnier de plantain : la banane plantain est une culture de défriche dont l'ubiquité dans les cacaoyières n'est vraie que les premières années. L'intensification en milieu rural étant déficiente, cette mobilité de la production est aussi liée à la disponibilité en terre. Le Centre-Ouest n'a presque plus de forêts et seuls les Bétés ont encore des réserves forestières, alors que la région de Taï (Sud-Ouest) est encore vierge.

Si le front pionnier de production se déplace vers le Sud-Ouest il demeure encore des zones de forêts qui, une fois déclassées, formeront des enclaves de production pionnière. Le pays Dida de Zikisso répond sans doute à cette réalité.

Les difficultés d'accès à la production disponible, principal responsable de l'augmentation saisonnière des prix.

Parmi les exploitations enquêtées 100 p. 100 des Bétés, 95 p. 100 des Baoulés, 63 p. 100 des Didas et 50 p. 100 des étrangers vendent la majeure partie de la production commercialisée au champ. Les acheteurs sont des grossistes Abidjanais et Gagnolais essentiellement mais aussi, dans une moindre mesure, des grossistes de Bouaké et Yamoussoukro. Par conséquent l'essentiel de la production commercialisée du Centre-Ouest est évacuée sur Abidjan (axe Mandaloa-Gagnoa-Divo-Abidjan).

L'exploitation des déclarations des différentes catégories de planteurs, combinée aux observations directes au cours de la période de mai à août, permet d'établir une série de courbes rendant compte de la variation saisonnière des prix (courbe des prix à la production, figure 5).

Nous constatons une tension sur les prix à la hausse de mai à août traduisant exactement ce que l'on observe à Abidjan. On note une différence de prix entre les ethnies en période de tension sur les prix, qui correspond, pour l'essentiel, à leur distribution spatiale par rapport aux axes de communication.

On peut interpréter ces observations de la façon suivante :

- la tension sur les prix est due à une raréfaction relative de la banane plantain. Mais ceci ne saurait expliquer complètement le phénomène car si cela était dû uniquement à un problème de quantité il y aurait coïncidence des périodes de pénuries à la production et sur les marchés.

- le planteur a une attitude passive vis-à-vis de la commercialisation. Si le grossiste ne vient pas à lui, il n'a souvent pas les moyens d'amener un chargement (500 kg à 1 tonne) sur les marchés de gros ou sur les bords de route. A cet égard le cas des Baoulés est frappant : on vient à lui que ce soit pour les cerises de café, les fèves de cacao ou les produits vivriers.

- c'est donc au grossiste qu'incombe la recherche du plantain. Or globalement, l'approvisionnement d'Abidjan s'ef-

fectue d'abord grâce aux productions qui existent près de cette ville. Quand la production de la ceinture verte abidjanaise se raréfie, les grossistes vont chercher le plantain plus loin en brousse. Cette raréfaction est réelle de mai à août et on voit affluer dans la brousse de Gagnoa des grossistes qui, en période d'abondance (octobre à janvier), ne viennent pas jusque là.

Leur présence signifie :

- que l'on manque de banane près d'Abidjan de mai à août,
- que l'on en trouve dans le Centre-Ouest durant cette période.

La période d'abondance correspond à la saison sèche où toute la région forestière produit du plantain (Sud-Ouest, Centre-Ouest, Est et frange côtière). La période de pénurie correspondrait à la période où seul le front pionnier produirait (c'est-à-dire le Centre-Ouest et le Sud-Ouest).

La différence des prix entre les ethnies s'explique par la géographie villageoise.

Cette variation traduit les coûts de transports imposés par l'éloignement des gros planteurs en cette période (Baoulés surtout).

D'après les déclarations des grossistes et nos enquêtes auprès des producteurs, l'augmentation des prix serait due à une concurrence entre grossistes qui ferait monter les prix. Celle-ci serait assez nette chez les Bétés et Baoulés accessibles mais elle serait moins nette en brousse lointaine.

En cette période les prix observés à la production sont les suivants (mai à août 1985, en F CFA) :

- 3 gros régimes à 1 000 F (25 à 35 kg)
(les plus gros se payent 500 à 700 F l'unité)
- 4 régimes «moyen gros» à 1 000 F (15 à 25 kg)
- 5 régimes «moyen petit» à 1 000 F (10 à 15 kg)
- 1 petit régime à 100 F (moins de 10 doigts).

Notons que le grossiste ne pèse jamais les régimes et qu'il est seul juge de la valeur du régime. D'après nos estimations le prix moyen du kg varie de 15 à 20 F CFA. Sur la longue période les prix à la production sont stationnaires.

En résumé, sous réserve de vérifications ultérieures,

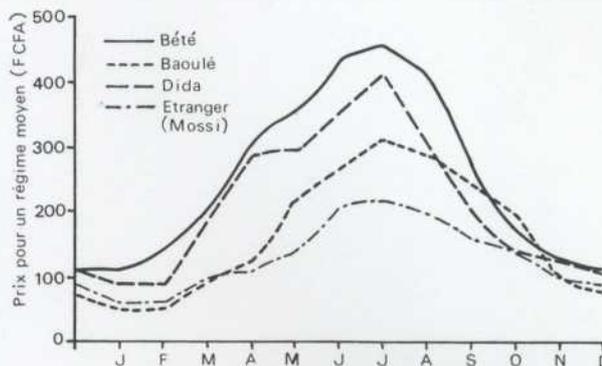


FIGURE 5 • PRIX MOYEN D'UN REGIME SUR L'ANNEE. PRIX A LA PRODUCTION.

tenant compte notamment des variations climatiques d'une année à l'autre, on peut affirmer que l'accroissement saisonnier du prix de la banane plantain correspond essentiellement à l'augmentation des coûts d'approche et de collecte de productions difficiles d'accès.

La lente adaptation des systèmes de collecte à la mobilité spatiale de la production (le phénomène d'habitude).

Nos enquêtes nous ont montré qu'il est très fréquent que les grossistes aient des fournisseurs réguliers chez qui ils viennent une ou deux fois par an pour réaliser un chargement. Réciproquement, nombreux sont les producteurs affirmant avoir des acheteurs réguliers (trois ou quatre) sur l'année.

Cette liaison est en partie responsable de la lenteur d'adaptation des circuits de collecte aux nouvelles zones de production. Il semble que la vente efficace et régulière de la banane plantain nécessite d'être dans une région connue des grossistes.

Nous avons demandé à tous les grossistes rencontrés si, selon eux, les zones de production avaient bougé. Quarante-cinq sur 100 ont répondu qu'ils n'en savaient rien car ils achètent toujours aux mêmes endroits. Mais tous constatent qu'il devient de plus en plus difficile de faire des chargements rapidement chez leurs producteurs réguliers. La plupart se tournent vers les jeunes planteurs qui se trouvent près de leurs zones traditionnelles d'achat. Ceux-ci ont le double avantage d'avoir du plantain de belle qualité et d'être facilement «manipulables» financièrement : il est rare en effet qu'un jeune dans le besoin refuse le crédit (effet de domination). Le phénomène d'habitude semble jouer un rôle fondamental dans l'adaptation des systèmes de commercialisation aux nouvelles zones pionnières de production. En général, d'après les déclarations retenues, un grossiste ne change d'endroit que si un ami lui en indique un autre comme étant une place fournie où il peut venir de la part de cet ami.

Nous avons remarqué que le métier de grossiste expéditeur s'ouvre très largement aux femmes notamment en saison des pluies. Il semble en effet que l'on refuse moins l'hospitalité à une femme qu'à un homme dans les campements. Bien que nous n'ayons aucune donnée chiffrée sur cette question il est fréquent qu'un couple marié se partage les métiers de gros à l'expédition et à la destination. Cela permet bien sûr le cumul des marges, bien que le partage doit probablement obéir à des règles que nous ignorons.

Les causes de la rigidité relative des systèmes de collecte sont nombreuses et parmi elles :

- la qualité, médiocre en saison des pluies, des voies de communication,
- la qualité des services dont peuvent bénéficier ces collecteurs de plantain,
- la circulation de l'information qui est très déficiente.

Mais le besoin de sécurité et de confiance dans les relations entre acheteurs et vendeurs est sous-estimé, alors qu'il caractérise probablement le mieux le système traditionnel de commercialisation.

La question du transport.

Quatre types de véhicules sont utilisés pour les transports de grande quantité :

- la «bâchée» d'une capacité de 1,5 tonnes, partout présente en brousse. Elle ne fait jamais le trajet Centre-Ouest Abidjan et sa location pour une course d'environ 50 km coûte de 12 000 à 18 000 F CFA. La bâchée intéresse donc l'évacuation du plantain de la brousse vers les points de regroupement des produits expédiés sur Abidjan.

- la «benne» (3 tonnes), le «5 tonnes» et le «10 tonnes» font généralement le trajet jusqu'à Abidjan. On ne les trouve disponibles qu'en ville (gares routières).

Il est délicat d'emmener un camion dans les zones reculées (où se trouvent les jeunes plantations) à cause de l'état des pistes en saison des pluies. Le transport Gagnoa-brousse-Abidjan coûte à cette période de 90 000 à 120 000 F CFA carburant compris.

Un compromis : le cas de Yabayo.

Le compromis consiste à collecter du plantain sur les lieux de production avec une bâchée et de l'évacuer sur Abidjan en camion. Dans ces conditions le camion prend plusieurs chargements (3 ou 4 bâchées pour un 5 tonnes).

Quels sont les camions effectuant de tels chargements ?

Souvent il s'agit de transports illicites : un camion employé par une société Abidjanaise doit livrer des matériaux à l'intérieur du pays ; le retour effectué à vide est une occasion pour le chauffeur de gagner un peu d'argent ; il prend alors un ou plusieurs chargements sur la route et en reçoit le paiement. Les grossistes ne montent pas avec le camionneur. Ils rejoignent ces derniers sur le marché où ils se sont donnés rendez-vous. Les chargements appartenant à des grossistes différents sont en général séparés par quelques palmes de raffia pour différencier les tas. Mais les vols sont fréquents au cours du chargement sur les marchés : si les rendez-vous concernent différents marchés, le dernier grossiste qui a déchargé (c'est-à-dire le premier qui a chargé) est souvent amputé d'une bonne dizaine de régimes. Pour éviter ce problème les doigts de banane sont détachés des hampes et mis en sac hermétiquement fermés(*). Il semble que le vol soit assez fréquent dans ce type de transport. Notons aussi que l'on en profite pour charger aussi des condiments, des aubergines, des agrumes, des escargots, etc.

Pour pallier les aléas d'un tel type de transport, le carrefour de Yabayo (entre San Pedro et Daloa) s'est manifestement organisé. A cet endroit, de nombreux grossistes viennent déposer leurs chargements et attendent les camions. Ce véritable lieu de rencontre permet alors aux camions qui n'ont pas de travail à Gagnoa ou à Soubre de venir en chercher et à tous ceux qui passent par le carrefour «d'arrondir leur fin de mois». Les prix sont variables et dépendent du chauffeur, du nombre de camions sur place et du nombre de

(*) - Note de l'auteur : une observation récente (1987) semble montrer un fort développement de ce mode de transport.

grossistes demandeurs. Charger une bâchée jusqu'à Abidjan coûte de 10 000 à 20 000 F CFA. Ajoutés à une somme équivalente pour la collecte sur les lieux de production, le coût total de transport atteint environ 30 000 F pour 1,5 tonnes, correspondant approximativement au coût de transport d'un 5 tonnes, plus souvent chargé à 6 ou 7 tonnes, allant directement des lieux de production à Abidjan. On assiste probablement à l'organisation progressive d'un centre de collecte important dans le nouveau front pionnier.

Autour de ce carrefour se développe une véritable petite ville où le trafic important (voyageurs et camions) a attiré le syndicat des transporteurs. Chaque camion effectuant un chargement lui paye de 2 000 à 5 000 F CFA. Le syndicat ne contrôle pas les transports effectués la nuit, soit 30 à 40 p. 100 des véhicules. Sur chaque talon de ticket sont notés le jour et la nature du chargement et parfois l'heure où le ticket est délivré. L'accès à ces talons permettrait d'avoir des renseignements précieux concernant le trafic mais aussi l'importance des vivriers transportés les uns par rapport aux autres et par rapport aux cultures de rente.

Nous aurions, enfin, de précieuses données sur la fréquence du trafic sur une année. En outre, la présence du syndicat permet au grossiste de laisser son chargement le long du carrefour et d'aller en chercher un autre sans risquer le vol. Mais le plus pratique est sans doute l'assurance du remplacement du camion en cas d'avarie, ceci évite la perte d'un chargement.

CONCLUSION : ACQUIS ET QUESTIONS

En Côte d'Ivoire, le plantain est principalement une culture de défriche associée essentiellement au café et au cacao ; il est donc soumis à la mobilité géographique de ces cultures de rente. D'une façon générale, les nouvelles zones productrices s'éloignent par ce biais des gros centres urbains consommateurs. Par conséquent la distance entre le producteur et le consommateur s'allonge. Il serait intéressant d'étudier comment varient les coûts selon la distance.

Cette mobilité spatiale engendre un décalage de la production entre les zones d'approvisionnement. La saisonnalité est déterminée en partie par les climats mais aussi par de nombreux autres facteurs sociaux et économiques. En année normale la production tout au long de l'année est excédentaire bien qu'il existe probablement un creux de production dans le Centre-Ouest avant la saison des pluies. Une pénurie relative durant les mauvaises années de sécheresse (1977, 1983) peut apparaître. Par contre, il est probable qu'en saison sèche toute la région forestière soit productrice et exportatrice entraînant une surproduction généralisée.

Il semble aussi qu'existe un temps d'adaptation ou de latence des systèmes traditionnels de commercialisation par rapport aux nouvelles zones de production (une dizaine d'années pour Yabayo). Cette rigidité relative s'explique en partie par le temps nécessaire à l'établissement de relations de confiance entre le producteur et le grossiste expéditeur, la difficulté de joindre les régions pionnières où il y a très peu d'infrastructures et peut-être une mauvaise information sur la réalité de la production.

Demeurent encore de nombreux points d'interrogation sur les phénomènes que nous avons étudiés :

- les systèmes de production des autres régions productrices sont mal connus. Une étude à l'Est notamment semble indispensable,

- le problème de l'évaluation des pertes et surtout des productions non récoltées n'est pas encore résolu. Toutefois nos enquêtes auprès des transporteurs et des grossistes laissent penser que les pertes à la commercialisation sont très faibles, à partir du moment où le produit est sorti des pistes,

- l'absence de motivation commerciale des planteurs du Centre-Ouest se généralise-t-elle aux autres régions productrices ?

Mais la véritable question à poser ici est : comment approvisionner Abidjan toute l'année donc également en période de pénurie ?

- L'idée de créer «une ceinture verte» autour d'Abidjan est à étudier. Il faudrait connaître les coûts de production d'éventuelles cultures de contre-saison, résoudre les problèmes d'irrigation et rechercher l'impact des frais de transports.

Jusqu'ici les efforts d'organisation de la commercialisation ont échoué en Côte d'Ivoire. Il semble qu'auprès des planteurs le système des Groupements à Vocation Coopérative (GVC) ait gardé une grande popularité. Malgré l'individualisme fréquent des planteurs, cette voie permettrait de motiver les producteurs à la commercialisation voire de prendre celle-ci en charge.

- Des progrès génétiques et agronomiques sont également applicables sur le terrain aujourd'hui. La lutte contre les maladies (la cercosporiose noire) et la création de nouveaux cultivars plus adaptés aux contraintes des saisons pourraient apporter une vision nouvelle des modes de production.

- Enfin, en ville, les temps impartis à la préparation des repas (et le foutou par exemple demande une longue préparation) diminuent. A ce titre, la transformation agroalimentaire de ce fruit pourrait être envisagée.

BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

CHATAIGNER (J.) et TANO (Kouadio).
Numéro spécial Banane plantain.
Cahiers du CIREN n° 27, décembre 1980, p. 31 à 102 : L'économie de la banane plantain en Côte d'Ivoire.

CHATAIGNER (J.) et TANO (Kouadio) op. cité, p. 47 à 49. D'après le recensement national agricole 1974-1975.

FLINN (J.C.) et HOYOUX (J.M.). 1976.

Fruits, 31 (9), 520-530.

Ministère de l'Agriculture et des Eaux et Forêts. Statistiques agricoles DSREA - voir 1975 à 1985 (un volume par an).

Ministère de l'Economie et des Finances : Rapport économique et financier 1985.

KUPERMINEC (O.).

La filière BP dans le Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire.

Etude de pénuries saisonnières.

Annexe n° 1 - Mémoire ENSAM : Economie et sociologie rurales ESR Montpellier.

PALLESCHI (Maria Pia).

Filière tomate en Côte d'Ivoire.

Thèse Juillet 1984 - GERDAT.

RUF (F.).

Evolution des derniers fronts pionniers du Sud-Ouest Ivoirien.

Tome I : Structures de production et stratification sociale.

Août 1984.

RUF (F.).

Recherche-développement en zone forestière.

Essais dans le Centre-Ouest Ivoirien - mars 1984.

Techniques d'enquête et résultats dans le Centre-Ouest Ivoirien - avril 1984.

RUF (F.).

Techniques culturales et productivité de travail en économie de plantation du Centre-Ouest Ivoirien.

CIRES, juin 1980.

RUF (F.).

Le déterminisme des prix sur les systèmes de production en économie de plantation ivoirienne.

CIRES cahiers n° 28-29, mars-juin 1981.

RUF (F.).

Quelle intensification en économie de plantation ivoirienne ?

1 - Histoire, systèmes de production et politique agricole.

L'agronomie tropicale, 1984, 39 (4), 367-382.

Sous-direction des Statistiques agricoles et forestières (avril 1985) d'après des enquêtes annuelles.

TANO (Kouadio).

La production de la banane plantain dans le Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire.

DEA, juin 1979.

Les conditions d'adaptation du système vivrier traditionnel à

l'approvisionnement d'une population urbaine croissante : le cas de la Côte d'Ivoire et de la banane plantain.

Thèse de 3e cycle, octobre 1981.

Fruits, 34 (7-8), 447-478.

JAHRESZEITLICH BEDINGTE PREISUNTERSCHIEDE UND VERMARKTUNG DER MEHLBANANE IN DER COTE D'IVOIRE.

O. KUPERMINEC.

Fruits, Jun. 1988, vol. 43, n° 6, p. 359-368.

KURZFASSUNG - Im Rahmen einer Erhebung wird der Versuch unternommen, die hohen Preise der Mehlbanane auf dem Markt von Abidjan während der Regenzeit trotz anhaltender und erheblicher Produktion zu erklären.

Die Erhebung macht Aussagen zum Stellenwert der Mehlbanane im Anbausystem und streift Anpassungsschwierigkeiten zwischen der Ernte und räumlichen Veränderungen der Erzeugung. Die Regenzeit führt zu Absatzhürden und mithin zu einer Verteuerung des Produkts.

ESTACIONALIDADES Y COMERCIALIZACION DE LA BANANA PLATANO EN COTE D'IVOIRE.

O. KUPERMINEC.

Fruits, Jun. 1988, vol. 43 n° 6, p. 359-368.

RESUMEN - Se intenta explicar, apoyándose en una encuesta, las altas cotizaciones de la banana plátano en el mercado de Abidjan durante la estación de las lluvias a pesar de la persistencia de una producción importante en este mismo período.

La encuesta sitúa el lugar de la banana plátano en el sistema de cultivos, hace aparecer dificultades de adaptación entre recolección y evolución espacial de la producción; las lluvias contribuyen, por los obstáculos a la salida que crean, a encarecer el costo del producto.

ERRATUM

SAISONNALITES ET COMMERCIALISATION DE LA BANANE PLANTAIN EN COTE D'IVOIRE (par O. KUPERMINEC).

page 364

Colonne gauche, avant-dernier alinéa, 5^e ligne :

au lieu de "et dans les bas-fonds, du riz pluvial", lire "et du riz de bas-fonds".

Colonne droite, 2^e alinéa, 4^e ligne :

au lieu de "surproduction", lire "production".

Colonne droite, avant-dernier alinéa :

la 1^e phrase devient "Enfin, étant donné la répartition spatiale des différents systèmes de culture et le vieillissement des plantations facilement accessibles, la disponibilité en fruits s'éloigne de plus en plus des villages en bordure des routes praticables en saison des pluies."