

PN - ABY - 148

**THE ABIDJAN METROPOLITAN MARKET FOR
HORTICULTURAL IMPORTS FROM THE
WEST AFRICAN REGION**

JANUARY 1996

Economic Policy and Private Sector Division
Productive Sector Development Office
REDSO/WCA, USAID
01 BP 1712 , Abidjan, Cote d'Ivoire
Fax: 225-41 35 44

P2-ABY-148

**THE ABIDJAN METROPOLITAN MARKET FOR
HORTICULTURAL IMPORTS FROM THE
WEST AFRICAN REGION**

JANUARY 1996

Economic Policy and Private Sector Division
Productive Sector Development Office
REDSO/WCA, USAID
01 BP 1712 , Abidjan, Cote d'Ivoire
Fax: 225-41 35 44

FOREWORD

The metropolitan area of Abidjan is a major business and trading center in West Africa. Its vibrant consumer market and agro-industrial economy provide significant opportunities for export of agro-industrial products from other countries in the sub-region consisting of Mali, Burkina Faso, Niger, Ghana, Liberia and Guinea. These exports are facilitated by the size of the Abidjan metropolitan market, the cultural diversity of its population, reliable telecommunications and an all weather road network and a rail system that link Abidjan and Côte d'Ivoire to its neighbors. Regional trade is further encouraged by the market oriented economic policies traditionally promoted by Côte d'Ivoire.

The potential for increased horticultural exports to Côte d'Ivoire from the sub-region has become clear since the devaluation of the CFA Franc. This is due to the increased cost of European imports and the shift in the comparative advantage in favor of commodities produced in the sub-region. There are significant opportunities for increased trade in high value horticultural products such as tomatoes, onions, potatoes and others. Variations in climate and production possibilities among countries in the region provide opportunities for expanded production and trade among these countries. However, reliable marketing information and commensurate efforts to overcome quality production and marketing constraints are essential to exploit regional trade opportunities presented by this sector.

The enclosed study which was undertaken by REDSO/WCA is focused on horticultural products and designed to assist bi-lateral USAID missions in the sub-region with agricultural export and trade promotion programs. The findings and information presented in the study are intended to be of practical use. They can be used by producers and trader-exporter groups in the sub-region to explore export opportunities and by donor agencies to support export promotion strategies.

I ask that USAID Missions share the report with their relevant program customers and partners. REDSO/WCA stands ready to assist USAID Missions in designing and conducting specific studies of this nature. We would also benefit from your comments on the study in order to improve the quality of similar studies that we may undertake in future.

Willard J. Pearson



Regional Director
REDSO/WCA

TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY	i
INTRODUCTION	vii
PART ONE: CONSULTANT REPORT - "L'importation des Produits Alimentaires Frais des Pays de la Sous-region Ouest Africaine Vers Abidjan - Cote d'Ivoire" by Dominique Harre	1
PART TWO: REGIONAL TRADE POTENTIAL FOR ONIONS AND POTATOES.....	66
PART THREE: MONTHLY PRICES IN ABIDJAN MARKET	71
potatoes.....	73
okra.....	74
chilies.....	75
cucumbers.....	76
onions.....	77
plantains.....	78
tomatoes "Sodefel".....	79
tomatoes "Cote".....	80
orange.....	81
cabbage.....	82
shallots.....	83
ginger roots.....	84
yams "Betebete".....	85
yams "Assawa".....	86
yams "Klinge".....	87
yams"Kponan".....	88
yams"Florida".....	89

EXECUTIVE SUMMARY

REDSO/WCA undertook this study (1) to help identify export opportunities to Côte d'Ivoire from neighboring countries in which USAID has bi-lateral projects promoting trade and export, (2) to help identify possible interventions by USAID to support and promote regional trade, and (3) as a test case, which, if successful, can be replicated in other metropolitan markets in West Africa.

In July 1995 REDSO hired a local consultant who conducted interviews with traders in Abidjan markets to obtain information on the products, countries of origin, estimated quantities, seasonal patterns, technical aspects, specifications of market requirements, structure and dynamics of the marketing channels, marketing costs, problems related to transit and border crossings and trade barriers. In addition, REDSO obtained and processed statistical data on monthly prices in the Abidjan market for selected horticultural products, and on imports of onions and potatoes from Europe to West Africa before and after the FCFA devaluation in January 1994.

Products and countries of origin

The study found that Niger, Mali and Burkina Faso together export to Abidjan over 40,000 tons of horticultural products annually, with an estimated value of over \$25 million. While Niger exports almost exclusively onions, Mali and Burkina export 12-15 different products, including some highly perishable products such as tomatoes, lettuce, eggplants, courgettes and others. Table A (page vi) lists most of the products imported from these countries and indicates for each product the approximate quantities, import season and price range. In most cases the import is triggered by a seasonal shortage of local production in Côte d'Ivoire, but in some cases by better quality or different varieties produced in the exporting country.

Marketing channels

The majority of the imported products are distributed in Abidjan through the wholesale markets of the city. Wholesalers in these markets buy the product from importers and resell them to retailers. There are about ten wholesale markets in the Abidjan metropolitan area, of which Adjame is the most important for imported products. The wholesale market of Plateau is also an important receiving point, mainly for tomatoes and European style vegetables.

Four categories of traders are involved in the movement of the products from the countries of origin to Abidjan. These four categories are: (1) **Small import traders** who purchase the product in the production zone and travel with it by train or bus to Abidjan. The size of their shipments range between 50 and 2000 kg. Upon arrival in Abidjan these traders sell the product either directly to wholesalers or to specialized intermediaries. (2) **Specialized intermediaries** are traders who are active at the train and bus stations of Abidjan during the import season. At the stations they buy the small lots brought in by the small import traders and transfer and resell in larger lots to wholesalers at the wholesale markets. They work with

relatively low margins and provide a service that facilitates the work of both the importer and the wholesaler. (3) **Large import traders** who buy lots of 10 to 30 tons in the production zones. They hire their own trucks and travel with the shipment directly to the wholesale market in Abidjan. They usually do not sell to wholesalers but work together with the wholesalers who provide selling services for a commission fee. Sometimes the wholesalers in Abidjan participate in the financing of the import transaction, which then becomes a joint venture. (4) **Exporters** who stay in the exporting country and ship to importers in Abidjan. This type of trade is found only in the Nigerien onion marketing system, which is based on a closely knit network of Hausa traders on both sides of the trade.

Tomatoes, lettuce, eggplants and all the other highly perishable products are imported exclusively by the **small import traders**, although these traders import other products as well. The **specialized intermediaries** are involved mainly with tomatoes and they seem to have been gaining increased control over this trade. The **large import traders** are active mainly in the import of oranges, potatoes, mangos, and sometimes cabbage.

Transport

Transport availability is a key factor for trade in this sub-regional system. The relatively good roads among these countries and the reasonably reliable train service from Burkina to Abidjan are one of the main reasons for the development of trade along these routes. The transport time from the production zones in Mali and Burkina to Abidjan is usually no more than 48 hours and this enables movement of perishable products even without refrigeration with an acceptable rate of quality loss. The train and bus services from Sikasso in Mali and from Bobo-Dioulasso in Burkina cost approximately 50 FCFA/kg. They enable frequent shipments of small quantities, which is essential for small traders and for the trade of perishable products.

The cost of transport by full trucks from these regions is much lower, approximately 15 FCFA/kg. The disadvantage of this means of transport is that it requires a large amount of financing for purchasing the product and paying the freight. Also, full truck loads are more exposed to harassment at borders and control posts than small shipments by train and bus. Availability of trucks at reasonable rates depends on the availability of return cargo for the same trucks. The large amount of cement transported from Abidjan to Mali increases the availability of trucks for transport of horticultural products back from Mali to Abidjan. Full truck loads are the only means of transport available for Nigerien onions because train and bus service do not exist between Niger and Abidjan. This is one of the reasons why the trade of Niger onions remains in the hands of a few large traders who have access to the financing required for a full truckload of onions (over 6,000,000 FCFA or \$12000). These traders are also involved in efforts to increase traffic of cargo from Abidjan to Niger in order to increase availability of trucks for carrying the onions from Niger to Abidjan.

Packaging

Most of the packaging materials used by traders are previously-used materials. Bags and cartons which were originally used for various grocery items are purchased by the traders in Abidjan and transported by them to the production regions to be reused for packaging products exported to Abidjan.

These money-saving packaging methods seem to be appropriate for the economic conditions and consumption habits of the region, and for relatively short transport distances. However, when longer distance is involved, as in the case of onions from Niger, quality problems more frequently develop during transportation. In such cases, an improved packaging which enables better ventilation of the product may be more appropriate.

Market information

Information on prices and availability of products in the production zones and on selling prices in Abidjan market is obtained by traders via telephone calls, and written and oral messages carried by drivers and traders, and verbally. While this information system seems to be sufficient to support the present level of trade, it lacks two important elements that could increase the efficiency and development of trade. They are: (1) current information on daily quantities arriving in the market that can help traders avoid situations of market glut and depressed prices, and (2) collection and analysis of price and quantity data from previous marketing seasons that can help traders and producers to better plan their activities so as to avoid surplus production while fully taking advantage of unexploited opportunities.

Potential for increased regional production and trade of onions and potatoes

The study found that although European exports of onions and potatoes to West Africa decreased after the devaluation, they still remained strong as of early 1995. Prior to the FCFA devaluation West Africa annually imported approximately 50,000 tons of onions and up to 60,000 tons of potatoes from Europe. In 1994 import of onions into the region decreased to nearly 35,000 tons and import of potatoes decreased to 52,000 tons. In the first quarter of 1995 the imported quantities of both products were similar to those imported in the first quarter of 1994. So far reduction of European imports has occurred more in Côte d'Ivoire and Ghana, which are closer to production zones in Niger, Burkina Faso and Mali, than in markets which are more distant from these production zones such as Senegal, Gambia, Mauritania and Cape Verde.

The remaining high volumes of imports indicate potential still exists for an increase of production and trade of these two products among countries in the region. Mali, which is well positioned geographically and has been developing regional export capabilities appears to be one of the main beneficiaries of import substitution. Other countries in the sub-region such as Guinea, which have great potential for producing these two commodities have not yet taken advantage of the market due to organizational and infrastructural constraints.

Constraints to trade

Constraints reported by traders as restricting trade are insufficient financing, duty rates, harassments at borders and check posts, and insufficient and inappropriate storage facilities for potatoes in Mali.

Lessons learned

The lessons learned from the experience of conducting this study are: (1) Interviews with traders are useful to obtain the type of information this study was looking for, (2) More reliable and complete information was obtained on products which were actually being imported at the time of the study (June-July) than on those which were not being imported at that time, and (3) Information that enables evaluation of demand and market growth potential was not possible to obtain through the trader interviews, although an attempt to get such information was made. Apparently the traders do not keep sufficient records to enable them to have a wider view of past market behavior, such as repeated periods of shortage or response of prices to changes in quantities. In some cases interviewees were not fully open and cooperative on these issues which they may regard as trade secrets.

Conclusions of the study

This two-week field study concentrated only on the import and wholesale levels of the Abidjan metropolitan market. It did not address the consumer level which is essential for evaluating demand, nor the production/export operations in the exporting countries. However, some initial conclusions can be drawn from the study, although most of them should be confirmed and further developed by additional studies:

- 1) The extensive import of horticultural products into Abidjan from the neighboring countries demonstrates that even with the various barriers and simple technologies regional horticultural exports can develop in West Africa. There is still a large gap between supply and demand of these products that can be met by regional production and trade. Good roads and frequent and reliable bus and train services seem to be essential for the development of such trade.
- 2) Some parts of the distribution system in Abidjan are controlled by powerful trader groups, but the overall system seems to be open enough to enable entry of new regional exporters. For new exporters, dealing with the group(s) of specialized intermediaries might be easier than trying to make direct contacts with wholesalers who may want to protect their traditional suppliers.
- 3) There is considerable potential to increase regional production and trade of onions and potatoes to replace European imports. In Côte d'Ivoire a significant part of the European import was replaced by supply from Niger and Mali, but in other countries, mainly in the western part of the region, European imports are still strong. Improvement of roads and train

service between Mali and Senegal will help promote import substitution.

4) Possible USAID interventions to promote regional trade of horticultural products seem to be in the following areas:

- Assist groups of traders and producers to develop better market information systems focusing on demand and supply of horticultural products in the major metropolitan markets.
- Technical assistance to improve storage and shelf life of products.
- Improved packaging using local materials for transportation and wholesale distribution.
- Continued efforts to reduce import/export taxes and illicit payments.
- Support and assistance to groups of producers, traders and transporters for common causes.
- Support and promote, within a framework of multi-donor efforts, improvement of road and train services.

5) The methodology used by this study was appropriate for obtaining the type of data and information that were sought by the study. For obtaining detailed and reliable information on a specific product it is essential that market visits and trader interviews are conducted during a period of active import of the same product. For acquiring data that enable evaluation of demand and of market growth potential additional research tools should be used.

Recommendations

1) At missions' requests, REDSO can develop a "Product file" for products which are of specific interest to missions. Each file will summarize information on a specific product such as the market requirements in Abidjan, the seasonal price patterns, marketing costs, structure and dynamics of the marketing channels, etc. Such files will be helpful especially for traders in countries who are currently not exporting to Abidjan but seem to have basic conditions which enable such export. These may include Ghana and Guinea.

2) Conduct surveys of production and export issues in Mali and other countries exporting (or potentially exporting) to Abidjan.

3) Further investigation of the Abidjan market should include:

(a) repeat of the study in different seasonal periods to cover specific products which were not being imported during the period of this study such as mango in late July and August and tomatoes and other vegetables in January-May, and,

(b) consumer surveys to help evaluate demand and market growth potential for specific products.

4) Replicate the Abidjan market study, with modifications based on lessons learned, in other metropolitan markets in West Africa such as Dakar, Conakry, Accra and Bamako. This will provide a more complete picture of the volumes and details of horticultural intra-regional trade.

Table A

list of products imported to Abidjan from countries in the region

product	country of origin	estimated annual imports (tons)	main import season	wholesale prices in Abidjan during the import season, 1955 (fcfa/kg)
onions (white)	Mali, Burkina	2500-3000	Jan-May	350-400
onions (violet)	Niger, Mali, Burkina	25000	Feb-Oct	180-470
potatoes	Mali	8000-10000	Jan-Dec	280-520
tomatoes	Mali, Burkina	1000	Jan-May	250-700
oranges	Mali, Burkina	1000	Feb-Mar	80-100
cabbage	Mali, Burkina	1500-2000	Jan-Apr	230-390
mango	Mali, Burkina	300-500	Jul-Aug	
melons	Mali, Burkina	300	Dec-May	
carrots	Mali, Burkina	200-300	Jan-Apr	
poireau	Burkina	?	Jan-Apr	
lettuce	Burkina	?	Dec-Mar	
chilies	Burkina	?	Jan-Apr	600-800
cauliflower	Burkina	?	Jan-Apr	
eggplants	Burkina	?	Jan-Apr	
bell peppers	Burkina	?	Dec-Apr	
oseille & leaves	Burkina	?	?	
fruits sauvages	Mali, Burkina	?	?	

sources: - traders interviews
 - OCPV (prices)

INTRODUCTION

Horticultural products are extensively produced and consumed in West Africa, and their consumption tends to increase when consumer income rises. Climatic conditions enable production of certain products in some countries but not in others, or in different seasons, and this opens possibilities for intra-regional trade of horticultural products. Such trade does exist, but little is known about the volumes, problems, and the growth potential of this trade. Which products are currently being traded? Among which countries? What quantities? Which technologies are used and to what distances can perishable products be shipped using these technologies? How do the marketing channels function and who are the traders? Which products and geographic areas have a growth potential? What are the crucial barriers? Answers to these questions and others can help USAID better plan its efforts to support regional trade and focus the agency's scarce resources on interventions that promise better results. However, the lack of reliable official statistics in the region, and the multitude of products and countries involved, might make the process of obtaining the required information difficult, long and expensive.

REDSO believes that looking at metropolitan markets in West Africa can be a relatively quick and low-cost way to obtain a big part of the required information, because the traders who run the trade, as well as the products traded, can be easily found in these markets. Therefore, an effective method to obtain useful information would be to start with market studies of the most important metropolitan markets in the region. These studies will identify the products imported to these markets and their countries of origin, and provide part of the answers to the above questions. Once this information is available, surveys in production and export zones in selected supplying countries will be conducted to complete the picture.

REDSO designed and undertook this study as a first step in applying the above approach, and to obtain practical information on the Abidjan market that will be helpful for traders in the region and for USAID missions who seek to promote regional trade.

The study and the report

The work on the study included two parts¹. REDSO hired a local consultant who conducted interviews with traders in Abidjan markets and prepared a report summarizing the findings of these interviews. At the same time REDSO staff collected and tabulated statistical data on monthly prices in Abidjan market for selected horticultural products. In addition, REDSO obtained data on European exports of onions and potatoes to West Africa prior to and after

¹The study was designed and directed by Shaul Horan, the Agribusiness Advisor of REDSO/WCA. Dominique Harre, a local consultant, conducted the traders interviews and prepared a report summarizing the findings of these interviews (Part One of this report). Glenn Rogers of REDSO/PSDO provided overall guidance.

the FCFA devaluation, in order to help evaluate the growth potential of production and trade of these two important products in the region.

Accordingly, this report is presented in three parts:

- Part One includes the complete consultant's report, in French. This report presents the information obtained through interviews with traders. It starts with an overview and continues with separate sections for each of the main imported products.
- Part Two presents tabulations of the data gathered on European exports of onions and potatoes to West Africa before and after the devaluation, and a brief interpretation of these data.
- Part Three includes tabulations and charts of average monthly prices in Abidjan markets for 1992 through mid 1995 for selected horticultural products.

The Executive Summary summarizes the findings of all three parts of the report.

L'importation des produits alimentaires frais
des pays de la sous-région ouest africaine
vers Abidjan - Côte d'Ivoire

Dominique Harre
Socio-économiste - consultante
01 BP 578 Abidjan 01 Côte d'Ivoire
Fax: (225) 41 46 88
Internet: 71754.252@Compuserve.com

Septembre 1995

CETTE ETUDE A ETE FINANCEE PAR ET PREPAREE POUR REDSO/WCA,
MISSION REGIONALE A ABIDJAN DE L'USAID (AGENCE AMERICAINE POUR
LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL), SOUS LE CONTRAT
N°624-0510-0-00-5034-00.

Sommaire

Liste des tableaux	1
Introduction	3
<u>Première partie</u> - Produits importés et système d'approvisionnement	4
1. Méthodologie et présentation de l'enquête	4
2. Les produits et les flux	5
2.1 Les catégories de produits importés	5
2.2 L'origine géographique des importations de la sous-région	6
2.3 Les quantités importées	7
2.4 Une complémentarité des calendriers de production	8
3. Les opérateurs du commerce d'importation	9
3.1 Les places du commerce de gros	10
3.2 Les circuits du commerce d'importation	10
3.3 Quelques remarques sur les opérateurs	13
4 Les pratiques commerciales	14
4.1 La spécialisation des activités commerciales	14
4.2 Le partage du risque	14
4.3 Les pratiques de paiement	15
4.4 L'acquisition de l'information	16
4.5 Les marges commerciales	17
5 Les aspects techniques du commerce d'importation	18
5.1 Le conditionnement	18
5.2 Les moyens de transport	20
5.3 Le stockage	23
6 Eléments d'analyse pour le développement des flux d'importation	23
6.1 Des barrières au commerce	24
6.2 La dévaluation du FCFA	25
Conclusion	25
<u>Deuxième partie</u> Les fiches par produit	27
1 - TOMATES	28
2 - ORANGES	34
3 - POMMES DE TERRE	40
4 - OIGNONS	46
5 - CHOUX	53
6 - CAROTTES	60
7 - PASTèques	62
8 - SALADE	63
9 - POIVRONS	64

Liste des tableaux

- | | |
|-----------|--|
| Tableau 1 | Origine géographique des produits importés |
| Tableau 2 | Estimation des quantités importées en 1995 |
| Tableau 3 | Périodes de commercialisation des produits importés |
| Tableau 4 | Estimation de la structure moyenne des coûts et marges pour quelques produits importés |
| Tableau 5 | Types de conditionnement utilisés sur les marchés de gros d'Abidjan |

Introduction

Pour son approvisionnement en produits alimentaires, Abidjan fait d'abord appel au marché national qui fournit l'essentiel des produits consommés. Le rôle de la sous-région, et particulièrement des pays voisins, n'est toutefois pas négligeable et aurait tendance à s'accroître depuis quelques années. Et la dévaluation du FCFA peut à priori renforcer rapidement les flux sous-régionaux par substitution à des importations du marché mondial. Mais les potentialités de ce marché régional sont difficiles à évaluer, notamment parce que les flux, les systèmes d'échange et leurs acteurs restent peu connus.

On s'est intéressé ici aux produits végétaux frais en provenance des pays de la sous-région offerts sur les marchés abidjanais. Cette note présente les résultats d'une enquête menée du 25 juin au 14 juillet 1995 à Abidjan et constitue une première approche des systèmes d'approvisionnement de ces produits.

Elle comporte deux parties:

- une partie générale destinée à présenter l'enquête et ses principaux résultats.
- un ensemble de fiches d'un usage plus pratique détaillant les informations recueillies par produit importé.

L'auteur tient à remercier tous les commerçants qui ont bien voulu répondre à ses questions, et tout particulièrement les grossistes du marché du Plateau, de la zone de gros du grand marché d'Adjamé, du Marché Zamblé et les grossistes installés sur la gare routière d'Adjamé, ainsi que les responsables du service statistique et commercial de la SICF (Société Ivoirienne des Chemins de Fer).

1. Méthodologie et présentation de l'enquête

- Les objectifs de l'enquête

L'absence d'informations de base sur les importations de produits végétaux frais depuis les pays voisins justifiait une enquête destinée à recueillir des données de première main. Le premier objectif était donc de disposer des informations nécessaires à l'analyse des flux.

Cela comportait les points suivants:

- les types de produits importés, leur période d'importation, le repérage des produits les plus significatifs et les quantités importées,
- les coûts de commercialisation et les prix aux différents stades de vente pour ces produits significatifs,
- l'organisation commerciale, le type d'opérateurs à Abidjan et dans les pays exportateurs, les moyens de transport,
- les pratiques commerciales, c'est-à-dire les ententes, le partage du risque, la circulation de l'information économique, les méthodes de paiement, etc..
- le repérage des éventuelles barrières à l'importation, des opportunités non suffisamment exploitées et des stratégies commerciales des opérateurs.

Le second objectif des entretiens conduits avec les commerçants était de prendre contact avec ceux pouvant être intéressés par des programmes de soutien aux entreprises privées.

Selon les termes de référence, l'étude porte sur l'ensemble des produits végétaux périssables importés des pays voisins, mais les enquêtes approfondies ne concernent que les produits significatifs de ce commerce.

- La démarche générale

Les informations ont été recueillies au cours d'entretiens semi-directifs avec les opérateurs impliqués dans l'importation de produits alimentaires végétaux.

Les opérateurs rencontrés ont d'abord été les grossistes travaillant sur les marchés de gros d'Abidjan car ce sont eux qui financent et contrôlent l'approvisionnement de la ville. Ce sont aussi eux qui stimulent généralement les flux commerciaux et prennent l'initiative d'organiser les réseaux marchands. Ces opérateurs nous ont conduit vers des commerçants spécialisés dans l'import-export. Quelques détaillants ont également été interviewés afin de vérifier et compléter les déclarations des grossistes. Ils ont été questionnés sur les aspects

propres à leur activité, tels que les prix et les marges de détail, les préférences des consommateurs, les variétés proposées à la vente, etc..

L'objectif premier était de suivre les opérations d'approvisionnement afin de réunir des éléments de prix et de coût, et d'interviewer les importateurs sur les contraintes et barrières éventuelles à la conduite de leurs activités commerciales. L'enquête a néanmoins révélé rapidement la forte saisonnalité du commerce d'importation, qui ne dure que de janvier à mai pour la plupart des produits. La méthode prévue initialement a donc été adaptée à ces conditions d'enquête, et pour ce faire, on a procédé par reconstitution des opérations commerciales ayant eu lieu en 1995. Les prix et les marges ont été obtenus sur déclaration des commerçants. Afin d'écartier les niveaux de prix inhabituels ou aberrants, on a privilégié les notions de prix minimum, maximum, et de prix resté le plus longtemps sur le marché. Un certain nombre de monographies de commerçants ont également été réalisées afin de bien saisir l'organisation des réseaux marchands à l'oeuvre dans les flux d'importation ainsi que les relations entretenues avec l'ensemble du commerce d'approvisionnement des produits alimentaires végétaux (marché national et mondial).

Les limites de l'étude tiennent bien sûr à la période de l'enquête, au cours de laquelle peu d'opérations d'importation ont eu lieu. Beaucoup d'opérateurs spécialisés n'étaient donc pas présents à Abidjan si bien que le commerce d'importation a surtout été vu du côté ivoirien et peu à partir des pays exportateurs.

2. Les produits et les flux

Quelques rappels sont utiles en préalable pour situer l'importance économique de ces importations.

- La population d'Abidjan est d'environ 2,2 millions d'habitants et son taux de croissance reste soutenu, plus de 3% par an. Elle se répartit en une dizaine de grands quartiers.
- Les enquêtes de consommation révèlent le maintien de la part prépondérante des produits végétaux frais dans l'alimentation à Abidjan. En 1992, la dépense alimentaire de l'ensemble céréales, tubercules, banane plantain représentait 33 % de la dépense alimentaire totale et celle des fruits et légumes 5%. (Institut National de la Statistique, EPAM)
- Abidjan s'approvisionne d'abord sur le marché ivoirien, et la croissance de la demande alimentaire a suscité le développement de zones de production spécialisées. Une partie des produits provient en particulier de son arrière-pays (manioc et légumes).

2.1 Les catégories de produits importés

Les importations ne portent que sur un quart à un tiers des quantités de produits végétaux consommés à Abidjan (céréales, tubercules, fruits et légumes, légumineuses). Les marchés internationaux fournissent essentiellement des céréales, environ 160 000 tonnes de blé et

250 000 tonnes de riz en 1994. La Côte d'Ivoire importe également d'Europe des pommes de terre et des oignons, importations de plus en plus concurrencées par celles en provenance des pays de la sous-région.

Le marché sous-régional fournit, quant à lui, de nombreux produits alimentaires au marché abidjanais mais en quantités très variables: céréales (maïs, mil, sorgho, fonio), féculents (haricots, pommes de terre), fruits, produits maraîchers, produits de cueillette (karité, fruits dits sauvages, feuilles). Il faut noter l'absence de flux de manioc, d'ignames ou de banane plantain à destination d'Abidjan. Les seules importations sont en fait celles liées au commerce frontalier, qui reste localisé pour ce type de produits.

Les importations en provenance des pays voisins portent donc essentiellement sur des fruits, légumes, et tubercules, et peuvent être classées de la manière suivante par rapport à l'expression de la demande abidjanaise.

- Des produits importants de la consommation comme la tomate, l'oignon, les choux, les oranges et dans une moindre mesure les mangues.
- Des produits de consommation en hausse depuis une dizaine d'années, pommes de terre surtout mais aussi carottes,
- Des produits marginaux mais pour lesquels il existe un marché "de luxe": la laitue, les haricots verts fins, les poivrons, les pastèques, les aubergines de variétés européennes.

2.2 L'origine géographique des importations de la sous-région

Le Burkina Faso et le Mali sont de loin les premiers fournisseurs du marché abidjanais. Ils exportent tous deux des tomates, choux, carottes, agrumes, mangues et oignons blancs. Le Mali exporte également des pommes de terre, un peu d'oignon violet, des pastèques et des courges. La zone d'approvisionnement la plus lointaine est le Niger pour la production très spécialisée qu'est l'oignon violet, cultivé dans la région de Galmi.

Les pays frontaliers autres que le Mali et le Burkina Faso ne semblent pas participer à l'approvisionnement d'Abidjan. Ceci s'explique aisément par la situation politique du Libéria ou encore par les conditions de transport à l'intérieur de la Guinée. Le rôle du Ghana apparaît également limité aux échanges frontaliers bien qu'au cours de la mission, il a été entendu que ce pays fournissait des aubergines de variétés africaines, des piments ou des tomates. Les enquêtes auprès des commerçants n'ont toutefois pas permis de confirmer l'existence de tels flux.

Tous les produits cités proviennent de deux zones de production spécifiques, Sikasso et Bobo Dioulasso, qui appartiennent en fait à la région frontalière du Burkina Faso, Mali, Côte d'Ivoire et Ghana. Elles sont donc très accessibles pour le marché abidjanais, d'autant qu'elles y sont reliées par route ou par train. (voir en IV les aspects techniques du commerce d'importation)

Les villages environnants Sikasso, Bobo-Dioulasso et la ville frontalière de Wangolo, se sont spécialisés dans les cultures maraîchères à destination commerciale. Ces trois villes, Bobo

Dioulasso, Sikasso et Wangolo, sont également les principaux marchés de collecte pour le commerce régional. Car ces régions ne fournissent pas seulement Abidjan mais aussi Bamako, Ouagadougou, le nord du Bénin et du Ghana.

Il ne s'agit pas de flux occasionnels mais stables, dont l'expansion a suivi la croissance de la demande marchande des grands centres urbains de la sous-région. Cette stabilité est due à la spécialisation des producteurs mais aussi à celle des réseaux marchands, et parmi eux, ceux d'Abidjan.

Tableau 1 - Origine géographique des produits importés

Burkina Faso	Mali	Niger
tomate	tomate	oignon violet
choux vert et choux fleur	choux vert	
carotte	carottes	
oignon blanc	oignon blanc	
oignons violets	oignons violets	
feuilles d'oignons	oranges et autres agrumes	
mangues	mangues	
orange et autres agrumes	pomme de terre	
salade, variété laitue	pastèques jaunes	
poivron	noix de karité	
piments frais/ séchés	fruits sauvages	
aubergines variété européenne	thé "farako"	
pastèque verte et melon type Cavaillon		
fruits sauvages		
oseille et autres feuilles		

2.3 Les quantités importées

Elles ont été simplement estimées au cours des enquêtes à partir des déclarations des commerçants et de données statistiques sur le commerce extérieur, puisque la période de l'enquête ne se prêtait pas à des comptages sur les lieux de réception des produits.

Tableau 2 - Estimation des quantités importées en 1995

Tomates	1000 tonnes
Choux	1500 à 2000 tonnes
Carottes	200 à 300 tonnes
Pomme de terre	8000 à 10 000 tonnes
Pastèques et melon	300 tonnes
Oranges	1000 tonnes
Oignon blanc	2500 à 3000 tonnes
Oignon violet	25 000 tonnes

On se reportera aux fiches établies par produit pour le détail de ces estimations, dans la seconde partie de la note.

2.4 Une complémentarité des calendriers de production

Les importations de produits végétaux périssables correspondent, pour l'essentiel des flux, à des complémentarités dans les potentialités écologiques entre pays importateurs et exportateurs, donc à des complémentarités dans les calendriers de la production agricole. Dans les pays sahéliens, le maraîchage se pratique au cours de la saison sèche, entre décembre et mai, et cesse au début de la saison pluvieuse, au moment où les cultures ivoiriennes commencent à être mises en marché. Ceci vaut surtout pour les légumes tels que les tomates, choux ou carottes et les agrumes. La Côte d'Ivoire exporte à son tour des choux ou des carottes vers les pays voisins dès juin/juillet.

La complémentarité des calendriers de production est moins déterminante dans le cas des oignons, puisque la production ivoirienne est très loin de satisfaire la demande, en dépit de l'existence de plusieurs projets de développement de cette culture dans le nord du pays.

Certains produits importés ne sont par contre pas du tout produits en Côte d'Ivoire et ne sont présents sur le marché ivoirien que pendant la période de commercialisation des pays fournisseurs. Il s'agit des pommes de terre et de certaines variétés de légumes, comme la laitue, les haricots verts fins, les courges dites du Mali.

Les importations des pays de la sous-région ne concurrencent donc pas les productions ivoiriennes, sauf de manière très marginale, pour les poivrons et les pastèques dont la production ivoirienne est jugée de moins bonne qualité. Les commerçants privilégient en fait les approvisionnements nationaux et n'achètent les produits importés que lorsqu'ils ne peuvent pas faire autrement. Ceci s'explique de deux manières: les produits importés sont souvent un peu plus chers, mais surtout la plupart des grossistes des places de gros d'Abidjan maîtrisent les réseaux d'achat de la production ivoirienne et certains d'entre eux financent les producteurs (fourniture d'intrants, semences et crédits). Ce qui n'est pas le cas pour l'importation.

LOCALISATION DES SITES DE GROS D'ABIDJAN

LEGENDE

- Lieux d'arrivage des produits importés
- Marchés de gros

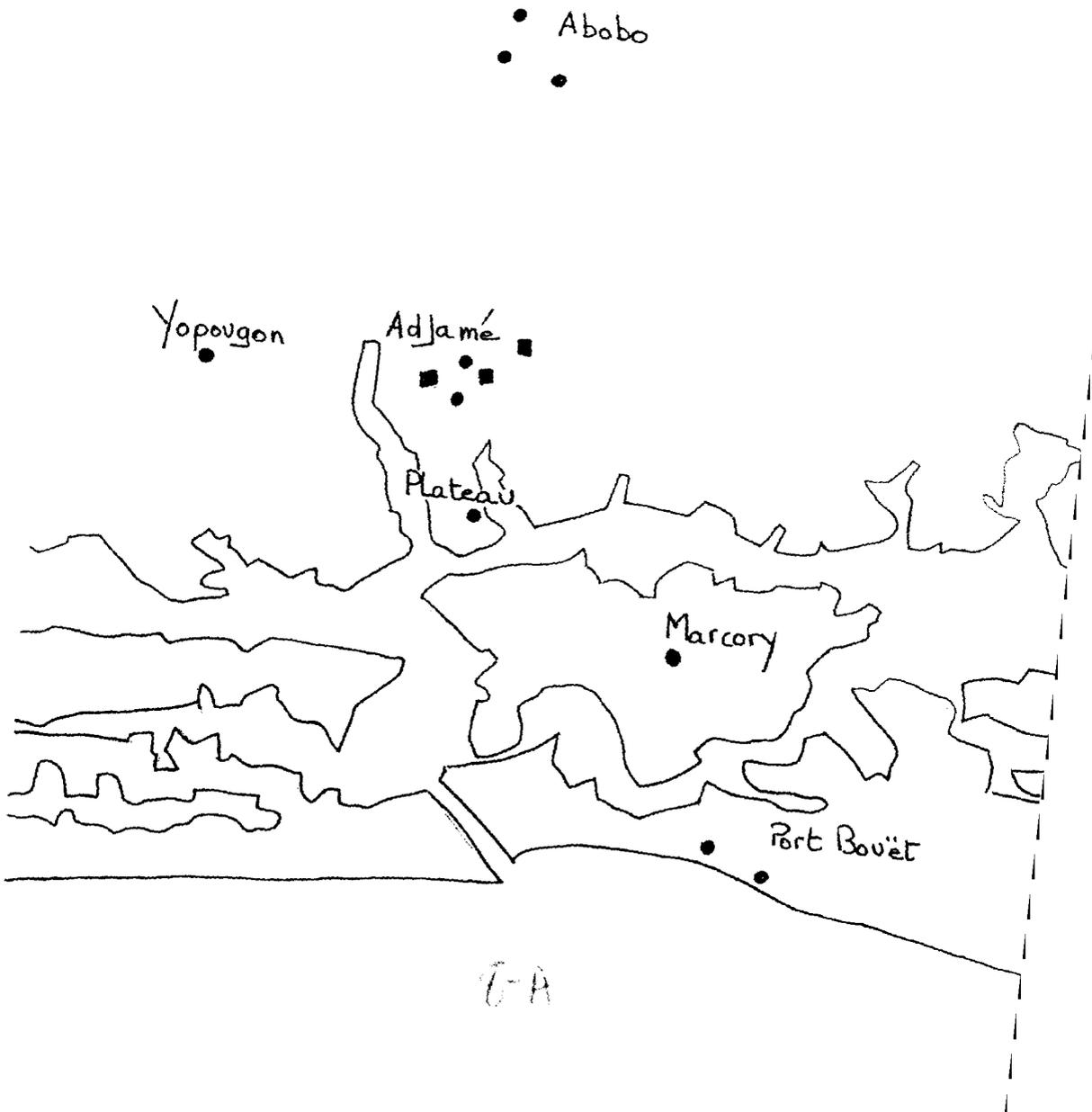


Tableau 3 - Périodes de commercialisation des produits importés

Produit	Commercialisation de la production régionale	Commercialisation de la production ivoirienne	Commercialisation des importations du marché mondial
Oranges	février - mars	avril - janvier	-
Mangues	juillet - août		-
Tomates	janvier - mai	juin - décembre	-
Choux	janvier - avril	mai - décembre	-
Carottes	janvier - avril	mai - décembre	-
Pastèques	décembre-mai	décembre-mai	
Laitue	décembre - mars	-	-
Poivron	décembre - avril	avril - décembre	-
Pommes de terre	janv (?) - juin/juillet octobre - décembre	-	juillet - décembre
Oignons blancs	janvier - mai	juin - décembre	-
Oignons jaunes	-	-	octobre - février
Oignons violets	février-octobre (Nig) mars-juin (BF)	mars - mai	-

N.B: les mois indiqués pour le début de la période de commercialisation restent indicatifs, faute d'observations directes.

3. Les opérateurs du commerce d'importation

Les importations de produits végétaux périssables ont été appréhendées à partir des principales places de gros d'Abidjan, afin de répondre aux objectifs de l'étude de comprendre leur système d'approvisionnement et la manière dont elles sont reliées aux marchés et zones de production de la sous-région.

Selon les enquêtes, des opérateurs spécialisés dans la fonction d'importation participent aux réseaux d'approvisionnement selon une organisation propre à chaque groupe de produits. Une partie d'entre-eux travaillent à la fois sur les marchés national et sous-régional.

3.1 Les places du commerce de gros

Le marché d'Abidjan est entièrement approvisionné par une dizaine de centres de gros qui contrôlent chacun un ou plusieurs des grands quartiers de la ville.

Pour les produits issus du marché ivoirien, le commerce de gros fonctionne de la manière suivante.

- Les différents centres de gros sont relativement autonomes; les grossistes ne travaillent que sur un seul centre et s'approvisionnent pour l'essentiel directement à partir des zones de production. Ce sont les grossistes distributeurs dans la nomenclature retenue ici.
- Les trois centres du quartier d'Adjamé (celui de la zone de gros du marché central, les marchés gouro et Zamblé) et celui du Plateau- qui sont aussi les premiers créés dans la ville- sont également fournisseurs des autres centres pour quelques produits sur lesquels ils se sont spécialisés. Ainsi, le marché du Plateau redistribue chaque jour les légumes de variétés européennes; le marché Roxy revend des légumes de variétés africaines, la zone de gros du marché central d'Abidjan des agrumes, mangues, pomme de terre, oignon et pastèques.
- Les grossistes sont spécialisés par produit ou par groupe de produits, chaque centre de gros abritant plusieurs groupes de commerçants spécialisés.

Tous les centres de gros de la ville ne participent pas au commerce d'importation: seule la zone de gros du marché central d'Adjamé constitue un lieu de redistribution important. Tous les agrumes, les mangues et les pommes de terre y transitent, ainsi qu'une grande partie des oignons blancs, des choux et des pastèques. Quelques grossistes du marché Zamblé font également de l'importation de choux et de carottes, mais de manière apparemment assez marginale.

L'importation génère par contre ses propres lieux de commercialisation, la gare ferroviaire et la gare routière, situées toutes deux à Adjamé. En fait, les grossistes se sont installés sur les lieux d'arrivage des produits transportés par cars de voyageurs depuis le Mali et le Burkina Faso, et par train depuis le Burkina Faso. Des marchés se sont ainsi créés sur ces lieux de réception pour une grande variété de produits: choux, tomates, oignons blancs, pastèques, et en petites quantités, les mangues, fruits sauvages, karité etc..

3.2 Les circuits du commerce d'importation

Quatre types de circuits commerciaux, dont un spécifique aux agrumes, ont été repérés au cours de l'enquête.

Circuit 1

Il s'agit d'un circuit court car le grossiste distributeur se déplace lui-même dans les zones de production. Il achète aux producteurs ou sur les marchés de collecte et revend à Abidjan aux détaillants, ou bien à d'autres grossistes du marché de gros. Il n'y a pas de rupture de charge sur ce circuit car les produits sont acheminés par camion du lieu d'achat au marché de gros destinataire.

C'est le principal circuit d'approvisionnement de la pomme de terre. Les grossistes installés sur la zone de gros du marché central d'Adjamé se rendent eux-mêmes à Sikasso toutes les semaines. Ils ont généralement des fournisseurs attirés, producteurs ou collecteurs, et certains d'entre-eux sont eux-mêmes producteurs. (voir fiche sur la pomme de terre)

Pour les autres produits, ce type de circuit, pourtant très fréquent sur le marché national, apparaît assez marginal dans le cas de l'importation. Ce type de déplacement exige en effet du temps et en outre les grossistes se plaignent des tracasseries dont il sont l'objet à la douane (voir partie VI). Une partie des carottes, des choux et un peu de tomate parvient néanmoins sur les marchés de cette manière. Quelques grossistes ont déclaré avoir effectué plusieurs voyages au cours de la saison 1995: des femmes du marché Zamblé pour la carotte et le choux au Mali, une des grossistes en tomate du marché du Plateau qui s'est rendue à plusieurs reprises à Bobo-Dioulasso.

Circuit 2

Il s'agit également d'un circuit court. Les grossistes distributeurs achètent leurs produits à Abidjan à des commerçants collecteurs qui se rendent dans les zones de production. Ces derniers sont soit des commerçants ivoiriens soit des commerçants maliens ou burkinabés, dont la plupart ne travaillent que pendant la période d'importation.

Les transactions s'effectuent sur les lieux de déchargement des produits, la gare routière et la gare ferroviaire, ou bien sur les marchés de gros, où les collecteurs se rendent pour rencontrer les grossistes distributeurs. De la tomate, laitue, pastèque, carottes et choux sont vendues de cette manière.

Bien que ce circuit occupe un grand nombre de collecteurs, il ne semble pas drainer les flux les plus importants. D'abord parce que les collecteurs n'apportent pas de grosses quantités à la fois, et aussi parce qu'un autre type d'intermédiaire intervient fréquemment entre le collecteur et le grossiste distributeur. C'est le troisième type de circuit.

Circuit 3

Ce circuit se caractérise par l'activité d'un type de grossiste spécifique, que l'on nommera ici "grossiste intermédiaire", qui se place entre le collecteur et le grossiste distributeur. Ces intermédiaires ne se déplacent pas. Ils sont installés à la gare routière, à la gare ferroviaire et sur la zone de gros du grand marché d'Adjamé. Ils achètent et écoulent les produits apportés par les collecteurs, qui souhaitent généralement se débarrasser rapidement de leur marchandises et n'ont pas forcément de contacts avec les grossistes

redistributeurs. Les grossistes redistributeurs quant à eux trouvent par ces intermédiaires un moyen d'approvisionnement régulier et commode; ils peuvent se procurer des quantités importantes sans perdre de temps à contacter des collecteurs et peuvent passer des commandes.

Le nombre exact des grossistes intermédiaires n'a pu être déterminé au cours de l'enquête, car certains d'entre-eux, et notamment ceux installés à la gare ferroviaire, ne sont présents que pendant la période d'importation, c'est-à-dire de décembre à mai environ. Ils sont quatre ou cinq à la gare ferroviaire et moins d'une dizaine à la gare routière.

Les grossistes intermédiaires sont des opérateurs spécifiques des circuits d'importation, bien que certains d'entre eux aient une partie de leur activité orientée sur le marché national. Ils ont une influence certaine sur le marché des fruits et légumes d'importation. Leur position charnière dans le circuit et les quantités qu'ils commercialisent leur permettent en effet de suivre de près les conditions de ce marché et de peser sur les niveaux de prix. Il semble également que certains de ces grossistes financent eux-mêmes des opérations d'importation à travers un réseau de collecteurs et de correspondants installés dans les zones de production.

L'activité de ces grossistes intermédiaires octroie aux deux gares un rôle clé dans le commerce d'importation, car ils y "captent" en quelque sorte les flux. Et le contrôle que ces commerçants exercent sur une partie non négligeable du commerce d'importation tient à leur présence permanente sur les lieux d'arrivée des produits importés.

Ce circuit est le circuit principal, semble t'il, pour la tomate, les choux, les oignons blancs et surtout les mangues. Une partie des pommes de terre et des pastèques passe également par ce type de circuit.

Circuit 4

C'est le circuit des agrumes, ceux provenant du marché national comme du marché sous-régional. Ce circuit se caractérise par la présence d'opérateurs entre les collecteurs et les grossistes redistributeurs, mais qui à la différence de ceux du circuit précédent, n'achètent pas les produits. Ils assurent des fonctions d'organisation du marché, en réceptionnant les oranges provenant des zones de production, en mettant en contact les collecteurs et les grossistes distributeurs et en organisant la distribution. Ils prennent une commission sur les ventes qu'ils contribuent à dénouer et participent à la négociation des prix. Ces courtiers ne sont pas plus de cinq ou six et contrôlent totalement le marché des agrumes. Il ne semble pas en effet que des places de gros soient approvisionnées directement par des collecteurs, ni que des grossistes distributeurs d'agrumes se déplacent dans les zones de production.

Les collecteurs d'agrumes travaillent de manière régulière avec les courtiers de la zone de gros. Ils sont une vingtaine, divisés en 6 groupes, et se répartissent les zones de collecte, en Côte d'Ivoire et dans les pays voisins. Les courtiers et les collecteurs entretiennent des relations de partenariat et chaque courtier travaille avec plusieurs collecteurs qui sont en quelque sorte "associés" à son magasin. Certains sont d'ailleurs issus de la même famille.

3.3 Quelques remarques sur les opérateurs

- La répartition des tâches entre les intervenants du marché ne permet pas d'identifier une fonction d'importation ou d'exportation attachée à un type d'opérateur spécifique. Le financement des opérations d'importation et l'expédition des produits peuvent en effet être assurés aussi bien par les collecteurs, les grossistes intermédiaires que les grossistes distributeurs. On a donc plutôt distingué les commerçants qui se déplaçaient dans les zones de production de ceux qui restaient à Abidjan. Cette distinction, fréquente dans le commerce traditionnel malinké, à l'avantage de mettre en évidence les deux types d'opérateurs importants des circuits de commercialisation: les collecteurs et les grossistes-intermédiaires.

- Les collecteurs ont une fonction spécialisée: ils ravitaillent les grossistes intermédiaires et les grossistes distributeurs. La plupart d'entre-eux viennent jusqu'à Abidjan écouler leurs marchandises, mais lorsqu'il existe des accords et des relations de travail anciennes entre les commerçants, certains fournisseurs expédient leurs produits aux grossistes-intermédiaires depuis les zones de production, notamment par le train.

Deux types de collecteurs ont été identifiés au cours des enquêtes.

- Ceux rattachés à un des marchés de gros d'Abidjan, comme dans le cas des agrumes ou des mangues, et qui travaillent avec les grossistes. Ils ont une activité régulière et collectent également sur le marché national. Certains d'entre-eux commercialisent de grandes quantités.
- Ceux qui travaillent de manière indépendante et vendent généralement sur les lieux d'arrivage des produits. Ces collecteurs ont bien souvent une activité saisonnière et peu importante. L'expansion du marché des fruits et légumes à Abidjan a en effet incité de nombreux commerçants et en particulier des femmes à entrer sur les circuits d'importation. Ils semblent relativement nombreux, plus d'une centaine, mais les irrégularités du marché ne leur permettent que difficilement de maintenir ou d'élargir leur activité. Un certain nombre d'entre-eux interviennent sur d'autres circuits commerciaux lorsque cesse l'importation de fruits et légumes.
- Les circuits d'importation étudiés se caractérisent par leur concentration au stade de la redistribution. Celle-ci est d'abord spatiale puisque tous les grossistes intermédiaires sont regroupés sur trois places commerciales. Elle est également commerciale. Sur chaque centre de gros, ne travaillent que quelques opérateurs, qui constituent des ententes" (cas notamment de quatre grossistes sur la gare routière d'Adjamé, des grossistes en pomme de terre et oignons blancs du grand marché d'Adjamé). Ces ententes semblent avoir notamment pour objet le transport des produits et la détermination des niveaux de prix du marché.

Les ententes au stade de collecte semblent plus rares étant donné la pléthore de petits commerçants. Elles se font par contre entre les collecteurs rattachés aux places de gros, qui organisent des affrètements en groupe (agrumes, pommes de terre). La concurrence n'est toutefois pas exclue car selon l'un d'entre-eux, "l'entente s'arrête lorsque l'on commence à acheter le produit".

4 Les pratiques commerciales

Selon les termes de référence de l'étude, les enquêtes auprès des opérateurs se sont attachées à l'analyse de quelques pratiques commerciales: le partage du risque, les méthodes de paiement, la circulation de l'information économique. Elles ont également précisé la spécialisation des opérateurs et le niveau des marges.

4.1 La spécialisation des activités commerciales

Au stade de gros, presque tous les opérateurs sont spécialisés par produit ou par groupe de produit. Mais cette spécialisation est plus forte pour les grossistes distributeurs que pour les grossistes intermédiaires et les collecteurs. Ceci s'explique aisément car les grossistes distributeurs ont une activité constante et non saisonnière et ils rentabilisent mieux leur activité en la concentrant sur un produit.

Certains grossistes intermédiaires ne commercialisent qu'un seul type de produit mais le plus souvent, ils diversifient leur activité entre plusieurs produits ou parallèlement, investissent un marché en expansion. Les spécialisations des grossistes intermédiaires rencontrés au cours de l'enquête sont les suivantes:

- pommes de terre, oignons blancs, haricots,
- choux, pomme de terre, oignon,
- tomates, choux et carottes,
- choux, carottes,
- salade, poivron.

Les collecteurs-grossistes en pommes de terre commercialisent également des oignons blancs et des haricots secs du Mali. Les collecteurs et courtiers en agrumes, comme ceux des mangues, ne vendent pas d'autres produits .

L'enquête n'a pu déterminer précisément le degré de spécialisation des collecteurs car peu d'entre eux ont pu être interviewés; il semble que les petits collecteurs achètent les produits "intéressants" et disponibles sur le marché à un moment donné, si bien qu'ils peuvent commercialiser différents types de produits au cours de la même saison. Ainsi, une vendeuse de mangues rencontrée à la gare ferroviaire déclare préférer acheter des tomates lorsqu'elle c'est plus rémunérateur.

4.2 Le partage du risque

Le risque commercial est essentiellement pris par les commerçants qui se déplacent et achètent les produits dans les zones de production: les collecteurs, les quelques grossistes qui font venir de la marchandise et ceux qui financent la production. Par contre, la plupart des grossistes distributeurs ne prennent pas de risque dans le commerce d'importation, alors que dans le cas d'un approvisionnement sur le marché national, ce sont souvent eux qui financent les achats, voire la production.

En fait, une grande partie des flux d'importation semble être financée par les nombreux petits collecteurs, car ce sont en effet eux qui prennent la décision d'expédier des produits

en fonction de la demande abidjanaise. Ils ne sont pas toujours sûrs d'écouler leurs achats lorsqu'ils se présentent sur le marché et surtout ils ne sont pas en mesure d'influencer le niveau des prix. D'où semble-t-il la survenue de moments d'effondrement des prix sur le marché des produits végétaux périssables qui seraient dus à des afflux de petits commerçants à Abidjan lorsque l'offre est abondante dans les zones de production. Ainsi, les prix de gros de la tomate (prix d'achat du grossiste distributeur) sont tombés à plusieurs reprises à 2000 FCFA le carton de 20 kilos au cours de la dernière campagne de commercialisation, alors que le prix moyen "normal" varierait de 3500 à 4500 FCFA. Un des grossistes intermédiaires de la gare routière, qui a débuté son activité comme collecteur, confirme qu'il est bien plus rentable de rester à Abidjan parce que le déplacement dans les zones de production comporte effectivement trop de risques financiers.

Les collecteurs rattachés à des places de gros supportent moins de risques car ils sont sûrs d'écouler leurs marchandises, même s'ils le font dans de mauvaises conditions. Et un certain nombre d'entre eux répondent à des commandes des grossistes distributeurs avec lesquels ils ont l'habitude de travailler. Dans le cas des agrumes, le courtier partage d'ailleurs le risque commercial avec le collecteur, en cautionnant les crédits fournis aux grossistes distributeurs et aux détaillants, et en fournissant des crédits aux collecteurs.

Une grande partie des grossistes distributeurs et certains grossistes intermédiaires ont des contrats d'approvisionnement avec des fournisseurs attirés, avec lesquels ils s'entendent sur les dates de livraison et le type de produit à fournir. L'enquête n'a toutefois pas permis de déterminer précisément comment, dans ce cas, le risque commercial est partagé entre les deux parties (si non respect délais de livraison, produits abimés, pertes au transport etc..).

4.3 Les pratiques de paiement

Elles sont conformes à celles en vigueur dans le commerce des produits alimentaires, et notamment à celles observées sur d'autres circuits entre les opérateurs d'Abidjan.

Il n'est pas rare que les grossistes distributeurs vendent les produits à crédit aux détaillants. Le terme du crédit est toutefois très court puisque les détaillants paient lorsqu'ils viennent se réapprovisionner, c'est-à-dire tous les deux ou trois jours dans le cas des produits périssables. Cette pratique du crédit est rendue possible par la stabilité des réseaux marchands et les relations de partenariat qui prévalent sur ce type de circuit.

Les collecteurs enquêtés paient fréquemment les producteurs au comptant, notamment dans le cas des agrumes. Par contre, les collecteurs maliens et burkinabés, qui commercialisent souvent la production de leur parents, obtiennent des conditions d'achat intéressantes (cas des commerçants de pomme de terre).

Le transport est réglé au comptant lorsque les commerçants utilisent le train ou le car. Quand ils affrètent des camions, il arrive que les transporteurs soient payés à l'arrivée à Abidjan, voire quand les commerçants ont commencé à vendre les produits. C'est en effet une manière de pallier aux difficultés de financement du transport sur longue distance. (voir en 5 les Aspects techniques du commerce d'importation).

L'absence des collecteurs saisonniers n'a pas permis de préciser les méthodes de paiement en vigueur entre eux et les grossistes intermédiaires.

4.4 L'acquisition de l'information

Les commerçants recherchent des informations sur l'état des marchés, les prix, les disponibilités, afin de prendre un certain nombre de décisions telles que la collecte, l'expédition des produits ou la mise en vente.

Ce sont essentiellement les collecteurs et les grossistes intermédiaires qui ont besoin d'acquérir des informations économiques. Les premiers ont besoin de connaître la demande et les prix sur le marché d'Abidjan avant d'effectuer des achats tandis que les seconds doivent connaître les prix et les disponibilités dans les zones de production, et suivre les marchés de distribution abidjanais.

Les méthodes d'acquisition de l'information sont assez diverses.

- Les grossistes intermédiaires, qui sont généralement installés dans les gares et la place de gros du marché central d'Adjamé, entretiennent un contact constant entre eux. Ils échangent quotidiennement des informations sur les prix et les quantités concernant les marchés d'Abidjan. Cet échange d'information est évidemment facilité par leur petit nombre et par leur concentration géographique, qui dans ce cas constitue un aspect important du pouvoir commercial (entente sur les prix de vente aux grossistes distributeurs et échange de produits si besoin). Selon un des commerçants en tomate, le prix "se fait" entre les différents points de la gare routière et de la gare ferroviaire.
- Les transporteurs sont souvent des sources d'information précieuses pour les grossistes et les collecteurs rattachés aux places de gros. Avant la période de mise en marché, les collecteurs d'agrumes par exemple demandent aux transporteurs de les renseigner sur la pousse des fruits et les périodes prévues des récoltes.
- Les collecteurs grossistes installés à Abidjan ont des "correspondants" dans les zones de production qui les informent sur les niveaux de l'offre et des prix pratiqués à la collecte. Ils ne partent pas sans avoir la certitude de trouver des produits. Les grossistes intermédiaires utilisent également leurs correspondants pour obtenir des informations sur les conditions d'achat dans les zones de production.
- Selon un des grossistes, un certain nombre de collecteurs se sont organisés afin de prendre les décisions d'expédier des produits. Certains restent à Abidjan pour suivre les marchés d'Abidjan et renseigner les collecteurs partis dans les zones de production. Ils les conseillent sur les niveaux de prix d'achat compatibles avec les niveaux de prix de vente pratiqués à Abidjan. Le moyen de communication utilisé est le téléphone. De même, les grossistes collecteurs en pommes de terre déclarent téléphoner à Abidjan depuis Sikasso avant d'affrêter des camions.

Les commerçants interviewés n'expriment pas de difficultés spécifiques relatives à l'acquisition de l'information. Les grossistes distributeurs et certains grossistes intermédiaires déclarent ne pas connaître les prix d'achat des collecteurs, ce qui est sans doute vrai pour la plupart des premiers.

4.5 Les marges commerciales

Les informations recueillies au cours des enquêtes sont de qualité assez inégale. Certaines ont dû être déduites par reconstitution des structures des prix parce que les opérateurs n'étaient pas présents (les collecteurs) ou ne souhaitaient pas faire part de leur niveau de rémunération.

- Les marges brutes des détaillants et des grossistes distributeurs sont les mieux connues. Ces commerçants ne fixent pas leurs marges selon un % du prix d'achat mais selon une somme plus ou moins fixe qu'il ajoutent au prix d'achat. Cette somme varie de 25 à 50 FCFA/kg pour les grossistes et de 50 à 150 FCFA/Kg pour les détaillants. Les marges brutes des détaillants semblent beaucoup plus variables et élevées que celle des autres opérateurs, en particulier dans le cas des produits les plus périssables comme la tomate et les choux. Les commerçants justifient ces niveaux de marge par les pertes, qui atteindraient souvent 20 à 30% au stade de détail, ce qui les obligerait à jeter les légumes ou les vendre en second choix. Les marges déclarées par les commerçants d'oignon et de pomme de terre quant à eux ne dépassent guère 50 FCFA/kg.

Le niveau du prix est toutefois pris en compte lorsque de fortes variations surviennent. Pour reprendre l'exemple de la tomate, les marges des grossistes et des détaillants semblent avoir largement dépassé les 200 FCFA/Kg lors de la pénurie de mai et juin 1995, qui a porté les prix de détail à plus de 1000 FCFA/Kg.

- Les marges des grossistes intermédiaires et la rémunération des courtiers ont été recueillies de manière plus approximative. L'un d'entre-eux a déclaré réaliser des marges de 12,5 FCFA/Kg sur les ventes de tomates et les grossistes collecteurs de pomme de terre des marges de 25 à 50 FCFA/Kg. La reconstitution des structures des coûts a donné des niveaux de marge d'environ 20 FCFA/Kg pour les collecteurs et courtiers commercialisant des agrumes, 25 à 30 FCFA/Kg pour les collecteurs de tomate et de chou.

Très approximativement, on peut retenir la structure des prix suivante pour des périodes de prix moyens. Les marges des collecteurs sont des marges nettes puisque les coûts de collecte ont pu être déduits mais les marges des grossistes et des détaillants sont des marges brutes, qui ne tiennent pas compte en particulier des pertes à la distribution.

Tableau 4 - Estimation de la structure moyenne des prix pour quelques produits importés

en % du prix de détail

	Pomme de terre	Tomate	Choux	Orange
Prix producteur	30 - 35	15- 19	33 - 40	16 - 22
Coût de collecte	22	26 -31	15	20 -22
Mar ge du collecteur	-	12- 20	12	10
Mar ge du grossiste intermédiaire	-	4 - 5	4,5	-
Mar ge du grossiste distributeur	17 - 22	10 - 12	10	16 - 18
Mar ge du détaillant	25	21 - 25	20 - 22	30 - 35

5 Les aspects techniques du commerce d'importation

Ce sont le conditionnement des produits, les moyens de transport et le stockage.

5.1 Le conditionnement

- L'usage d'emballages de récupération est généralisé. Ceci s'explique d'abord par l'absence d'offre émanant de l'industrie nationale mais il faut aussi noter que les coûts très élevés de ce type d'industrie limitent à priori l'utilisation d'emballages spécifiques dans un secteur d'activité où les coûts de production sont réduits au minimum par les opérateurs. Il y a en outre une offre abondante d'emballages perdus provenant de la production industrielle nationale ou importée. Un marché de l'emballage de récupération s'est donc organisé avec ses commerçants et ses magasins installés aux abords des marchés de gros; les prix sont relativement homogènes à Abidjan.

- Les emballages utilisés pour le commerce d'importation sont achetés en Côte d'Ivoire et importés dans les pays exportateurs par les collecteurs. Ceci augmente un peu les coûts de commercialisation mais ces emballages ne sont apparemment pas disponibles en quantité suffisante dans les zones de production.

- Les unités de vente sont relativement homogènes: 20 Kg pour la tomate, les poivrons, les mangues, 10 Kg pour la salade. Les tomates par exemple sont souvent transportées dans des cartons de lessive "Omo" ou de lait concentré "Bonnet Rouge" mais ces deux types de cartons contiennent tous deux 20Kg de tomates. Cette homogénéité constatée au cours des

enquêtes a été confirmée par l'analyse des bordereaux d'expédition du train.

L'usage des sacs donne toutefois lieu à une plus grande variation des poids unitaires que les cartons. Le poids des sacs de carottes varient en effet de 80 à 110 kilos, et ceux contenant des choux de 120 à 150 kilos.

Seuls les agrumes, les pastèques et melons ne sont pas conditionnés mais vendus à la pièce, jusqu'au stade de détail. Sur le marché du Plateau seulement, les fruits sont également vendus au kilo.

Tableau 5 - Types d'emballage utilisés sur les marchés de gros d'Abidjan

Produit	Type d'emballage	Poids en kilos	Prix unitaire en fcfa
Tomate	carton lessive ou lait concentré	20	100 à 150
Choux	sac de jute	150	125
	sac en plastique de riz ou sucre	60/65	
Carotte	sac de jute	70 à 100	25
	carton	40/50	
Pomme de terre	sac	50	100
	sac importation	20	
Oignon violet	sac d'oignons de Hollande	25	100
Oignon blanc	sac plastique	50	125
	de riz	100	200
Poivron	carton	20	
Salade	cartons	10	
Piment	sachet en plastique	3/5	
Mangue	carton Sodesucre	50/60	100

- Les tomates, les choux, les pommes de terre et les oignons sont reconditionnés entre la collecte et la vente au détail.

Au Mali et au Burkina Faso, les collecteurs achètent les tomates dans des paniers en osier puis les emballent dans des cartons pour les expédier. Le poids de ces paniers n'est pas connu mais les commerçantes déclarent qu'elles remplissent six cartons avec cinq paniers. Les cartons sont conservés jusqu'à la vente au détail et généralement repesés à Abidjan par les grossistes ou les détaillants.

Quand les choux sont achetés aux producteurs, il est fréquent que la récolte soit achetée “sur pied” et les produits sont alors transportés en vrac dans un camion. Pour les transactions portant sur de plus petites quantités, les choux sont vendus dans des sacs de 20 à 25 Kg. Ils sont reconditionnés soit dans des sacs de 60/65 Kg, lorsqu'ils sont expédiés par car (les colis transportés par car ne peuvent guère dépasser ce poids), soit en sacs de 150 Kg lorsqu'ils sont placés dans le train. Les grossistes d'Abidjan déclarent repeser les choux avant de les vendre aux détaillants.

Les oignons violets et les pommes de terre sont quant à eux réemballés non pour le transport mais pour la vente au détail. Ces produits arrivent à Abidjan en sacs de 100 à 150 Kg pour les oignons, 50 Kg pour les pommes de terre, et sont vidés dans de petits sacs de 20 Kg par les détaillants et les demi-grossistes. Ces sacs sont d'ailleurs ceux ayant auparavant contenu des oignons et des pommes de terre d'importation.

Il faut noter qu'en Côte d'Ivoire, les transactions se font au poids, ce qui n'est pas le cas dans les pays exportateurs, d'où l'habitude de repeser les produits à Abidjan. Il arrive néanmoins que les ventes se fassent à l'unité ou au panier (choux, tomate, mangue) lorsque ce sont les petits collecteurs qui vendent à la gare ferroviaire.

5.2 Les moyens de transport

Les zones de production maliennes et burkinabés sont relativement proches du marché abidjanais et sont aussi accessibles que beaucoup de zones de collecte en Côte d'Ivoire. Une route nationale va d'Abidjan à Sikasso d'une part, à Bobo-Dioulasso et Ouagadougou d'autre part. Une voie ferrée relie en outre Abidjan à Ouagadougou. Les moyens de transport utilisés sont donc les camions, les cars de voyageurs et le train.

- Le camion

Il sert surtout à l'importation des oignons du Niger, des pommes de terre et des oignons blancs du Mali, des agrumes et des pastèques du Mali et du Burkina Faso. Ces produits n'utilisent pas d'autres moyens de transport: ils sont pondéreux, importés en grande quantité, et difficiles à transporter d'une autre manière, notamment depuis le Niger, en raison de la distance élevée. Une partie des légumes du Mali et du Burkina Faso, tomates, choux et carottes vient également par camion.

Les véhicules privilégiés par les commerçants sont les 10 et les 30 tonnes car l'usage des petits camions ne permettrait pas de rentabiliser les opérations d'importation. La surcharge est presque systématique, jusqu'à 16 et 18 tonnes pour un camion dit de 10 tonnes. Il s'agit essentiellement de véhicules appartenant au parc ivoirien qui prennent un frêt de retour lorsqu'ils transportent ce type de produits vers la Côte d'Ivoire. Ceci est permis par l'importance du trafic d'Abidjan vers les pays voisins, qui sont approvisionnés en produits importés depuis le port d'Abidjan et consomment également des produits industriels ivoiriens. Les transporteurs considèrent fréquemment que le commerce des produits frais est trop risqué pour justifier un voyage.

Mais ceci octroie un avantage certain aux flux d'importation des produits végétaux frais car les commerçants peuvent négocier des tarifs de transport un peu moins élevés que ceux en vigueur dans le sens Côte d'Ivoire/pays voisins. Les tarifs seraient identiques au départ de

Sikasso et Bobo-Dioulasso et, selon les commerçants, s'établiraient de la manière suivante:

- 250 000 à 450000 FCFA pour un camion de 10 tonnes
- 500 000 à 600000 FCFA pour un camion de 30 tonnes

- Les cars de voyageurs

Ils sont aussi très empruntés par les commerçants pour transporter les marchandises, notamment par les petits collecteurs, et parmi eux les femmes, qui commercialisent de faibles quantités, de 30 à 50 cartons (soit environ 150 à 200 kilos) à chaque voyage.

Le car présente en effet un certain nombre d'avantages pour ces collecteurs.

- Il permet la pratique du commerce longue distance avec de faibles moyens financiers, et par là, d'augmenter sensiblement le nombre d'entrées sur ce type de marché. Beaucoup de commerçants n'ont en effet pas les moyens d'affréter un chargement entier et ce coût constitue d'ailleurs un des principaux goulets d'étranglement pour le commerce. Les commerçants y pallient souvent en s'associant pour le transport (cas des pommes de terre) mais tous les petits collecteurs ne sont pas en mesure de le faire.

- Les collecteurs limitent la prise de risque commercial sur le transport, puisqu'ils ne paient que le prix des marchandises transportées et leur propre place sur le car (15000 à 20000 FCFA aller et retour);

- Le coût de transport rapporté au kilo s'avère faible, 500 FCFA par sac ou carton, ce qui correspond à un prix au kilo variant entre 20 et 25 FCFA.

- La disponibilité de ce moyen de transport est forte. Les cars circulent quotidiennement et à la gare routière d'Adjamé, les quatre compagnies de cars assurent une dizaine de départs par jour à destination de Sikasso et Bobo Dioulasso. Les commerçants ne perdent pas de temps à chercher un véhicule, ce qui arrive souvent dans le cas des camions, et peuvent ainsi augmenter la rotation des opérations d'exportation, à défaut de commercialiser de grandes quantités à chaque voyage.

- Le car est relativement rapide, y compris par rapport aux camions qui sont plus souvent bloqués aux frontières ou tombent en panne. Le voyage par car ne dure moins de 24 heures.

Les cars de voyageurs ne sont évidemment pas destinés au transport de marchandises mais ils ont néanmoins contribué fortement à l'expansion du commerce de produits frais, celui des légumes en particulier, et à l'accroissement de la concurrence. Ce moyen de transport s'adapte en effet aux conditions d'exercice de la profession de nombreux petits commerçants qui peuvent ainsi entrer sur ce type de circuit. Il faut souligner qu'un phénomène identique s'est produit dans le cas du commerce intra-ivoirien, qui a également largement bénéficié du développement du transport de voyageurs.

- Le train

Il n'est emprunté que pour les produits provenant du Burkina Faso et dessert les gares de Bobo-Dioulasso, Banfora, Koudougou et Bouaké. L'analyse des bordereaux d'expédition émis de janvier à mai 1995 par les deux compagnies nationales de chemin de fer (et fournis par la SICF), montre que l'essentiel des quantités transportées provenait de Bobo-Dioulasso et de Koudougou.

Le train reste un moyen de transport très utilisé par un certain nombre de commerçants pour plusieurs raisons.

- Il est relativement peu coûteux. Le coût du fret pour une tonne de marchandise est de 101 287 FCFA depuis Ouagadougou, 77342 FCFA depuis Bobo-Dioulasso et 94441 FCFA depuis Koudougou. (Source: SICF)

- Les produits peuvent être expédiés seuls. Il semble que les grossistes intermédiaires utilisent fréquemment le train lorsqu'ils réalisent des achats auprès de leurs fournisseurs réguliers installés dans les zones de production. Selon les bordereaux d'expédition consultés, une grande partie de la marchandise transportée est expédiée à des grossistes d'Abidjan et n'est pas "accompagnée" par des commerçants.

- Il évite aux commerçants de rechercher un camion, ce qui selon eux pose toujours problème au plus fort de la saison.

- N'importe quelle quantité peut être transportée à la fois, ce qui est un avantage pour les produits pondéreux ou encombrants comme les choux, les salades ou les carottes.

- Il est assez bien adapté au rythme du commerce de produits frais puisqu'il y a 3 trains par semaine et que le voyage ne dure théoriquement que 14 heures.

Ce moyen de transport théoriquement très commode pour les commerçants est toutefois largement pénalisé par son dysfonctionnement. Des retards considérables, dus au mauvais état des machines, et à l'arrêt effectué aux douanes, ont eu lieu au cours des dernières années. Il n'est pas rare que l'arrivée des trains, prévue les mercredi, jeudi et dimanche à 8 H 45 le matin, n'ait lieu que le soir voire le lendemain matin. Cette situation pourrait néanmoins changer assez rapidement avec la privatisation prochaine de la compagnie ferroviaire ivoirienne, la SICF.

En fait, si les cars de voyageurs ne semblent pas concurrencer le camion, car ils sont généralement utilisés par des types de commerçants différents, il est fort possible par contre, qu'ils se soient substitués au train, au moins pour certains produits comme la tomate.

- Les pertes au transport

Elles sont très variables selon les produits et les moyens de transport empruntés. Mais d'une manière générale, selon les commerçants, les conditions de transport sont assez bonnes. Les pertes, lorsqu'elles se produisent, ne sont pas dues à l'état des routes mais

plutôt aux pannes des camions, aux retards pris aux frontières (douane et police), aux retards du train, ou encore à la surcharge des véhicules.

Les commerçants en oranges et en pommes de terre privilégient les variétés les plus résistantes même si dans le cas des oranges cela nuit à la qualité des produits (oranges moins juteuses). Les agrumés supportent toutefois bien deux à trois nuits de voyage. Selon les grossistes, il n'y a pas réellement de pertes au transport sur les choux, mais la fraîcheur des produits en pâtit. La fragilité des tomates par contre provoque des pertes importantes notamment lorsqu'elles sont transportées par train ou par camion et, selon un grossiste, atteindraient fréquemment 50% en cas de retard du train. Certains des grossistes distributeurs interviewés ont d'ailleurs déclaré préférer acheter des tomates transportées par car de voyageurs parce qu'elles sont en meilleur état que celles transportées par train.

5.3 Le stockage

Il est forcément bref et involontaire pour la plupart de ces produits. Seuls les oignons et les pommes de terre sont stockées mais pas à Abidjan (risque commercial, meilleures conditions techniques de stockage dans les zones de production). Les capacités de stockage sont très réduites sur les lieux de déchargement et sur les places de gros, même si les grossistes en oignon et en pomme de terre possèdent des magasins sur la zone de gros du marché central d'Adjamé. Les oranges par exemple ne sont déchargées des camions qu'au fur et à mesure des ventes. A la gare routière, les grossistes déposent les produits emballés en plein air s'ils ne les écoulent pas dès la réception.

D'où la fréquence des approvisionnements: les grossistes intermédiaires reçoivent des produits périssables chaque jour à la gare routière et tous les trois jours à la gare ferroviaire; les grossistes en pomme de terre s'approvisionnent chaque semaine mais ils se déplacent dans les zones de production.

Les pommes de terre sont stockées dans les zones de production par les producteurs et par les commerçants. Certains grossistes collecteurs d'Abidjan, et notamment ceux qui financent la production, possèdent des entrepôts. Ils parviennent à conserver les pommes de terre pendant environ quatre mois après la récolte sans subir de pertes très importantes. Ils stockent pour cela les produits dans de la paille et sous des toitures de sisal. Une de leur principale préoccupation est d'allonger le temps de conservation à cinq ou six mois afin d'éviter les hausses des cours entre les deux récoltes. (voir fiche sur ce produit)

6 **Eléments d'analyse pour le développement des flux d'importation**

Le commerce d'importation semble avoir répondu de manière satisfaisante à l'accroissement de la demande de produits frais à Abidjan. Les opérateurs montrent une efficacité certaine, malgré des conditions d'exercice de la profession parfois difficiles: collecte peu aisée pour certains produits, conditions de transport, non aménagement des sites de gros etc.. Pour poursuivre son expansion, ce commerce devra à court terme s'adapter aux effets de la dévaluation du FCFA et à l'augmentation récente des droits de douane.

6.1 Des barrières au commerce

Les commerçants ont déploré un certain nombre d'obstacles au bon déroulement des opérations commerciales, des obstacles anciens comme les conditions de transport et de conservation, les paiements illicites, et des obstacles récents comme l'augmentation des droits de douane.

- Les formalités de douane sont les barrières au commerce le plus souvent citées par les commerçants. Ceux-ci se plaignent en particulier d'une augmentation des droits de douane depuis deux ans environ. En fait, il ne s'agit pas réellement d'une augmentation des droits mais des conséquences du dysfonctionnement puis de la dissolution de la CEAO. Le mécanisme de la Taxe de Coopération Régionale, qui accordait en particulier une franchise des droits de douane sur les produits dits du cru, s'est trouvé démantelé et le tarif général est aujourd'hui en vigueur pour les produits importés de la sous-région. Pour les fruits et légumes frais, le droit d'entrée est de 15% du prix CAF, qui se décompose en 10% de droit fiscal et 5% de droit de douane.

Il faut souligner de fortes différences dans les montants de droits de douane que les opérateurs déclarent payer. Mais ceux-ci expliquent qu'il est souvent possible de "discuter" avec les douaniers et que les pratiques de fraude sont fréquentes.

- Les paiements illicites versés lors des contrôles routiers sont assez variables et les chiffres fournis par les commerçants varient entre 60000 et 100000 FCFA pour un camion. Les commerçants transportant des marchandises par car doivent souvent aussi donner un peu d'argent lors des contrôles routiers mais les sommes versées ne dépassent pas quelques milliers de FCFA.

Ces paiements alourdissent les coûts de commercialisation de deux façons. Les commerçants les répercutent sur leurs prix de vente. Le temps d'immobilisation des véhicules lors de ces contrôles, parfois plusieurs heures, augmente en outre sensiblement le taux de pertes.

- Les difficultés liées au transport n'ont guère été évoquées par les commerçants, si ce n'est le mauvais état des camions et des trains qui occasionne des pannes fréquentes et des pertes supplémentaires. Trouver des véhicules disponibles est toutefois toujours un peu compliqué pour les commerçants de produits alimentaires frais mais il ne semble pas que cette contrainte soit plus forte pour le commerce d'importation que pour le commerce national ou local.

- Les commerçants en pomme de terre ont également mentionné des problèmes de conservation, qui empêchent une régulation des flux sur la période de commercialisation, par réduction de la période de commercialisation au profit des pommes de terre du marché international.

Le manque de disponibilité des produits dans les zones de production n'a jamais été citée par les commerçants, ni les problèmes de débouchés à Abidjan, sauf par quelques petits commerçants.

6.2 La dévaluation du FCFA

La dévaluation du FCFA a eu un impact très inégal selon les produits. Les coûts de commercialisation ont augmenté pour tous mais les incitations au commerce ne concernent que les produits en concurrence avec les importations du marché mondial.

- Ce sont les coûts de transport qui ont le plus augmenté. Celui du transport routier a progressé d'environ 40%, mais plusieurs mois après la dévaluation si bien que l'augmentation n'a été effective qu'à partir de 1995 pour l'importation de fruits et légumes du marché sous-régional. Les enquêtes n'ont pas permis d'en mesurer précisément les conséquences sur les flux d'importation, mais selon les déclarations des commerçants, l'augmentation du besoin de financement a limité l'accès au commerce pour un certain nombre d'opérateurs.

L'augmentation des coûts de commercialisation a été en partie répercutée sur les prix de vente mais, bien qu'à cette période, les produits d'importation ne sont pas concurrencés, les hausses des prix domestiques sont limitées. Il faut souligner en effet que d'une manière générale, l'augmentation des produits alimentaires issus du marché national a été d'environ 18%, c'est à dire inférieure à l'augmentation du niveau général des prix (33%). Il est fort probable que les commerçants aient contenu leurs niveaux de marges mais surtout que la pression sur les coûts se soit reportée sur les prix au producteur.

- Le commerce des pommes de terre et des oignons a par contre déjà bénéficié de la dévaluation.

Dans le cas des pommes de terre, les grossistes collecteurs reconnaissent que malgré l'augmentation des coûts, les flux ont sensiblement augmenté depuis un an, et que les mises en cultures se sont accrues dans les zones de production. Selon la société SABIMEX, principal importateur de pommes de terre d'Europe, la période d'importation est passée de neuf mois à six mois et les volumes auraient diminué de moitié. Une tendance identique s'observe pour les oignons.

Conclusion de la première partie

Cette première approche des échanges de produits frais entre Abidjan et les pays de la sous-région confirme bien l'existence de flux d'importation en direction du marché abidjanais, flux dominés par deux produits, les oignons et les pommes de terre qui représenteraient respectivement 57 % et 20% des quantités importées chaque année, évaluées globalement à environ 43000 tonnes.

Ces flux constituent une illustration de la réelle insertion d'Abidjan dans un marché des produits alimentaires sous-régional, l'effet "taille de la ville" compensant son exentration géographique. Dans le cas des produits frais, cette insertion se montre en particulier par la régularité des flux, bien que saisonniers, l'organisation "rôdée" des réseaux marchands, la connaissance aussi qu'ont les opérateurs de gros du marché régional.

La structure de ce marché d'importation apparaît plutôt de type oligopolistique, en cela conforme aux structures de marché généralement observées pour l'approvisionnement des grandes villes en produits alimentaires. Le fonctionnement du marché apparaît en effet dominé par la présence des grossistes intermédiaires, qui concentrent une grande partie des

échanges au moment où les produits arrivent sur le marché abidjanais et en outre influent directement sur le volume total de l'offre en important eux-mêmes. Si la concurrence n'est évidemment pas exclue à ce niveau, les ententes fonctionnent bien et les barrières à l'entrée sont réelles (besoin en capital, connaissance des marchés en amont et en aval, en particulier celui du réseau de distribution en gros). La localisation géographique de ce type d'activité, aux points d'arrivage des produits, constitue un aspect de la concentration de ce commerce.

L'amont des circuits en revanche offre une physionomie bien différente car les conditions d'exercice de la collecte permettent l'activité d'entreprises de petite taille. Les conséquences sur le fonctionnement du marché semblent toutefois limitées car si certains grossistes intermédiaires se plaignent de la concurrence des collecteurs, qui se présentent parfois sur le marché avec des produits à bas prix, leur activité n'apparaît toutefois pas menacée par ces petits commerçants qui ont la plupart du temps du mal à se passer des grossistes intermédiaires pour écouler leurs produits. L'afflux de collecteurs à certaines périodes semble donc surtout se traduire par des effondrements de prix conjoncturels à Abidjan.

La dynamique de l'importation a été favorisée par la stabilité des réseaux marchands de gros à Abidjan. Ce type de marché a sans doute des potentialités encore importantes en terme notamment de volume (la période d'enquête n'a pas permis de préciser le niveau de satisfaction de la demande abidjanaise) et de produits nouveaux. La dévaluation du FCFA a offert des opportunités pour certains produits, mais c'est plutôt l'élargissement de la demande à Abidjan et ses "transmissions" sur la production sous-régionale qui soutiennent ce type de flux sur longue période.

Les fiches détaillées portent sur les produits principaux du commerce d'importation.

- 1 - la tomate
- 2 - les oranges
- 3 - les pommes de terre
- 4 - les oignons blancs et violets
- 5 - les choux
- 6 - les carottes.

Des fiches plus succinctes ont été rédigées sur des produits mineurs et sur lesquels toutes les informations recherchées n'ont pu être réunies au cours de l'enquête:

- la salade
- les poivrons
- les pastèques.

Les fiches sont organisées de la manière suivante:

- 1 - origine géographique du produit
- 2 - périodes de mises en marché
- 3 - estimation des quantités importées
- 4 - les circuits de commercialisation
- 5 - la structure des prix et des marges
- 6 - les aspects techniques
- 7 - les pratiques commerciales

1 - TOMATE

1. Origine géographique

Pays	Variété	Lieu de production
Côte d'Ivoire	Sodefel, Pétromec, INZ	Abengourou, Agnibilékro, Bouaké
Burkina Faso	Orosol, Pétromec et genre Sodefel	Bobo-Dioulasso
Mali	Orosol	région de Sikasso
Ghana	?	Accra, Kumassi

INZ: tomate de grosse taille et ronde

Pétromec: se conserve mieux que les autres variétés

Orosol: tomate de forme allongée et petite

A noter que selon les commerçants du Plateau, une nouvelle zone de production se serait développée en Côte d'Ivoire dans les régions de Bouaké et de Daloa.

2. Périodes de mise en marché

Côte d'Ivoire	mai à janvier
Burkina Faso	janvier à avril/mai
Mali	janvier à avril/mai
Ghana	août et septembre (?)

Les flux en provenance du Ghana ne semblent pas vraiment être connus des grossistes et des importateurs. Sur le marché du Plateau, ils déclarent que de la tomate du Ghana arrive en petite quantité, apportée par des commerçants, mais ne pas connaître les circuits d'approvisionnement.

3. Estimation des quantités importées

Les quantités importées n'ont pu être totalement appréhendées au cours de l'enquête. Selon les données d'expédition de la SICF, 210 tonnes auraient été transportées par le train entre février et avril 1995. La période d'importation allant de décembre à mai, on peut alors estimer qu'un tiers des expéditions par train n'a pas été saisi. Ce qui porterait les quantités totales à environ 300 tonnes.

L'absence de nombreux commerçants au moment de l'enquête et la méfiance des principaux grossistes intermédiaires contrôlant une grande partie du marché n'ont pas permis d'estimer les quantités acheminées par car et par camion depuis le Burkina Faso et le Mali. Selon les commerçants interviewés, ces volumes seraient au moins autant élevés que ceux estimés pour le train. On peut donc faire l'hypothèse, très schématique, qu'au total, environ 1000 tonnes de tomate sont importées chaque année.

4. Les circuits de commercialisation

Les marchés d'Abidjan sont approvisionnés par deux types de circuits.

- Circuit 1

C'est le circuit le plus direct: les commerçants vont acheter de la tomate auprès des producteurs ou sur les marchés des zones de production (Bobo-Dioulasso, Sikasso et Wangolo essentiellement) et revendent aux grossistes installés sur les places de gros. Ce type de commerce est essentiellement effectué par des femmes, dont le nombre dépasse certainement la centaine. Elles entretiennent des relations commerciales suivies avec les grossistes des places de gros. Elles empruntent les cars de voyageurs et quelquefois le train. Certaines grossistes des places de gros d'Abidjan se déplacent aussi, mais moins fréquemment (cas du marché du Plateau).

- Circuit 2

C'est par ce circuit qu'est commercialisée une grande partie des importations. Il est impulsé et contrôlé par un petit nombre d'intermédiaires installés sur les lieux de déchargement des productions à Abidjan: la gare ferroviaire et la gare routière d'Adjamé. Ces grossistes intermédiaires ne se rendent pas dans les zones de production et ont deux sources d'approvisionnement: des fournisseurs attirés auxquels ils passent des commandes et avec lesquels ils entretiennent des relations commerciales stables, les nombreux collecteurs qui cherchent acquéreur à Abidjan (cas identique à celui des femmes du circuit 1). Ils revendent les tomates aux grossistes des marchés de gros.

Ils sont trois ou quatre installés à la gare ferroviaire, et sauf un, ne sont présents que pendant la saison de commercialisation des produits de contre-saison. Ils sont également moins de cinq à la gare routière, et un d'entre-eux contrôle une bonne partie de ce marché.

5. La structure des prix et des marges

Les deux cas présentés correspondent à des achats effectués à Bobo-Dioulasso.

	Circuit 1- prix en période de moyenne abondance	Circuit 2 - prix en période de moyenne abondance
Achat au producteur (1)	35 à 55	35 à 55
Emballage (2)	5	5
Douane (3)	15	15
Transport (4)	25	50
Autres coûts d'achat (5)	35	5
Coût arrivée à Abidjan	115 à 135	110 à 130
Marge "semi-brute" du collecteur (6)	35 à 55	28 à 58
Prix de vente théorique collecteur/ grossiste intermédiaire (7)	-	138 à 188
Marge du grossiste intermédiaire (8)	-	12
Prix de vente collecteur/ grossiste (circuit 1) ou grossiste intermédiaire /grossiste (circuit 2) (9)	150 à 200	150 à 200
Marge grossiste distributeur (10)	25 à 50	25 à 50
Prix de vente grossiste distributeur /détaillant (11)	175 à 250	275 à 250
Marge détaillant (12)	50 à 100	50 à 100
Prix de vente grossiste distributeur/détaillant (13)	225 à 350	250 à 350

Les bases du calcul

1 - Les prix d'achat dans la zone de production: les tomates se vendent dans des paniers à Bobo-Dioulasso et les commerçantes les reconditionnent dans des cartons de 20 Kg. On remplit environ 6 cartons avec 5 paniers.

En période dite moyenne, les femmes déclarent acheter les paniers entre 950 et 1500 FCFA, soit un prix du carton variant entre 750 à 1250, et un prix au kilo entre 35 et 55 FCFA. C'est le chiffre retenu ici. Il semble qu'en période d'abondance au BF (février et mars), le prix du panier peut baisser encore. Le prix remonte en

fin de période mais les commerçantes déclarent ne pas savoir exactement.

2 - Les emballages coûtent de 100 à 150 FCFA pièce pour des cartons de 20 kg.

3 - Les informations relatives au montant des taxes douanières recueillies au cours de l'enquête sont contradictoires. Et l'absence des collecteurs ne permet pas vraiment de trancher. Selon les commerçants, les droits seraient de 100 FCFA/kg avec possibilité d'une réduction de 50% ou bien de 300 FCFA le carton soit 15 FCFA/KG. Selon les services douaniers, la législation en vigueur est de 15% du prix CAF, soit moins de 10 FCFA/kg. On a retenu ici 15 FCFA/kg comme une valeur plausible. Les douanes burkinabé ne taxeraient pas les produits mais demandent 1300 FCFA pour le passage (taxe statistique ?).

4 - Les frais de transport de la marchandise sont de 50 FCFA le kilo pour le train dans le cas du circuit 2 et de 25 FCFA/kg par car, dans le circuit 1. Voir en 6.3 de la fiche le détail du calcul.

5 - Les autres coûts d'achat comprennent notamment des frais de déchargement (environ 25 F le carton), des frais de manutention, qui ont été évalués à 5 FCFA/kg. Dans le circuit 1, les collecteurs doivent s'acquitter des frais de leur propre transport, qui est de 20000 FCFA pour Bobo-Dioulasso. Le coût par kilo a été estimé à 30 FCFA, considérant que ce type de commerçant transporte environ 30 cartons à la fois, soit 600 kilos de produits.

6- Une marge théorique du collecteur a été calculée, à partir du prix de vente à Abidjan. On considère ici qu'il s'agit d'une marge "semi-brute" dans la mesure où il n'a pas été tenu compte des pertes, de la variation des "autres coûts d'achat" et que les montants des taxes douanières données sont discutables.

7- Le niveau de prix a été calculé sur la base de (8) et (9).

8- Un montant de marge brute de 250 FCFA par carton a été déclarée par l'un des plus importants grossistes intermédiaires.

9 - Les grossistes distributeurs, comme les commerçantes qui se sont rendues au BF, déclarent des prix de vente oscillant entre 3000 et 4000 FCFA en période dite moyenne, soit 150 et 200 FCFA le kilo.

A la fin de la campagne, les prix du carton atteignent 5000 à 6000 FCFA, soit 250 à 300 FCFA/Kg. Il semble que, par contre, chaque année, au plus fort de la saison, le carton rendu Abidjan se vende de 2000 à 2500 FCFA. A ce prix, il n'apparaît pas que les commerçants puissent rentrer dans leurs frais. Cette situation, qui ne durerait qu'un temps bref, serait due à un afflux de collecteurs sur le marché abidjanais.

(10) à (13) Valeurs recueillies au cours de l'enquête auprès des commerçants.

A titre indicatif, les prix et marges pour la production ivoirienne de tomate type SODEFEL étaient les suivants entre mai et juillet 1995 sur le marché du plateau.

	mai 1995 période de pénurie	fin juin (20/06) situation jugée presque normale par les grossistes	mi-juillet
prix de vente collecteur/grossistes	800	350	200 - 250
marge grossiste	200	50	50
prix de vente grossiste/détaillant	1000	400	250 - 300
marge détaillant	200	100	100
prix de vente détaillant	1200	500	350 - 400

Le début de la saison 95 fût exceptionnelle pour la production ivoirienne car les mauvaises pluies détruisent une partie de la récolte, et la saison burkinabé était terminée. Selon les grossistes, ce niveau de prix ne s'était pas vu depuis plus d'une dizaine d'années. Généralement, le prix de gros ne dépasse pas 600 F/Kg à cette période.

6 Les aspects techniques

6.1 Les variétés

- Les femmes qui vendent sur les grands marchés de détail de la ville demandent de la tomate très rouge (tomate de sauce); ce sont elles surtout qui vendent la tomate arrivant du Burkina Faso.
- Il y a une demande pour la tomate un peu moins mûre, pour les restaurants et la tomate "à découper".
- Une nouvelle variété de tomate, appelée "tomate du Ghana" par certains des grossistes enquêtés, serait produite en Côte d'Ivoire depuis quelques années. Bien que plus chère que les autres variétés, elle commencerait à être demandée fortement par une partie de la clientèle, en raison de sa qualité (taille, couleur et bonne conservation).

6.2 Le conditionnement

- Les tomates achetées au Mali et au Burkina Faso sont vendues dans des cartons de récupération (lessive OMO, lait Bonnet Rouge, huile Dinor) contenant 20 kg de tomates.
- Les cartons sont achetés à Abidjan par les acheteurs; 100 à 150 FCFA pièce, plus les attaches (2000 FCFA pour 300 cartons).

6.3 Le transport

- Le train est privilégié par certains commerçants en raison de la possibilité de transporter des quantités importantes. Le coût est de 50 fcfa/kg depuis Bobo-Dioulasso; les pertes sont toutefois élevées car le voyage dure souvent plus de deux jours. Un commerçant déclare des pertes fréquentes de 50 % si le trajet dure plusieurs jours.

- Les cars sont très fréquemment utilisés, pour les tomates en provenance du Burkina Faso et du Mali. Le coût du transport est établi par carton et est de 500 FCFA entre Abidjan et les zones de production (Bobo-Dioulasso ou Sikasso).

- Une partie de la tomate vient par camion, sur les places de gros, mais aussi sur les gares routières et la gare ferroviaire, qui semblent fonctionner comme un marché au plus fort de la saison. Ces importations sont le plus fréquemment effectuées par les hommes, qui ont des capacités de financement supérieures à celles de la plupart des femmes qui utilisent le car.

6.4 Le stockage

Les collecteurs ne stockent évidemment pas, les ventes ont lieu immédiatement sur les lieux d'arrivée des tomates. Les grossistes et les détaillants peuvent stocker en petite quantité pendant un jour ou deux sur les lieux de vente; le coût est minime (en dehors des pertes).

7. Pratiques commerciales

7.1 La spécialisation

Les grossistes intermédiaires, intermédiaires entre les commerçants qui expédient les tomates à Abidjan et les grossistes de la ville, ne sont pas véritablement spécialisés, même s'il semble que la plus grande part de leur activité soit consacrée à la tomate. Ils achètent aussi choux et carottes.

Les grossistes distributeurs d'Abidjan, ainsi que beaucoup de détaillantes, commercialisent souvent essentiellement de la tomate.

7.2 Le risque commercial et méthode de paiement: voir présentation des résultats généraux.

7.3 L'information et la communication

Le nombre réduit d'intervenants dans la fonction de gros, grossistes intermédiaires et grossistes distributeurs, facilite bien sûr la gestion de l'information pour les opérateurs. Les grossistes intermédiaires travaillent surtout par relations stables d'approvisionnement avec des fournisseurs situés dans les zones de production (cas notamment des acheteurs installés à la gare ferroviaire pendant la période de commercialisation).

L'incessante circulation de cars entre Abidjan et les pays voisins permet une diffusion très rapide de l'information entre les commerçants. Elle permet notamment au marché abidjanais d'être informé constamment de ce qui se passe dans les zones de production, et vice-versa.

2 - ORANGES

1. L'origine géographique

	VARIETE	LIEU DE PRODUCTION
COTE D'IVOIRE	courante	Mankono, Korhogo, Bouaké
MALI	courante	Sikasso
BURKINA FASO	gréffée	Bobo Dioulasso, Samogoiri, Samogoso, Worodara

2. Les périodes de mise en marché

COTE D'IVOIRE	petite récolte en mai grande récolte en octobre/novembre - janvier
MALI	une grande récolte en novembre/décembre- mars
BURKINA FASO	une grande récolte en novembre/décembre- mars

Il semble que pendant une courte période, de février à mars, le marché abidjanais ne soit approvisionné que par les productions maliennes et burkinabé. La récolte ivoirienne serait insuffisante mais il est également possible que les conditions de commercialisation soient plus aisées dans les pays voisins qu'en Côte d'Ivoire en période d'offre faible. D'une manière générale, les commerçants déclarent qu'ils se rendent dans les pays voisins que s'ils ne trouvent pas de fruits en Côte d'Ivoire.

3. Estimation des quantités importées

Il semble n'y avoir qu'un seul grand point d'arrivée des agrumes à Abidjan, la zone de gros du grand marché d'Adjamé. Les commerçants auraient importé environ 700 tonnes en 1995, sur la base déclarée de 6 groupes d'acheteurs et 5 à 6 voyages par groupe, les chargements faisant de 15 à 20 tonnes. Mais il est fort possible que ce tonnage soit supérieur car les acheteurs utilisent aussi des camions de 30 tonnes. Une estimation globale est possible entre 600 et 1000 tonnes.

4. Les circuits de commercialisation

L'importation ne génère pas de circuit de commercialisation spécifique comme pour d'autres produits frais.

Sur la zone de gros du grand marché d'Abidjan, le commerce d'orange est organisé autour de deux groupes de commerçants: ceux qui se déplacent dans les zones de production (les importateurs) et des grossistes qui restent sur le marché de manière permanente.

- Les premiers sont environ une vingtaine. Une grande partie d'entre-eux semblent travailler de manière régulière sur cette zone de gros du marché d'Adjamé. Ils sont divisés en 6 groupes et se répartissent les zones de collecte, en Côte d'Ivoire et dans les pays voisins.

- La fonction de gros est contrôlée par cinq ou six grossistes qui réceptionnent les oranges provenant des zones de production et organisent la distribution. Ces opérateurs déclarent ne pas acheter les produits, mais mettre en relation les commerçants fournisseurs et les grossistes de la région d'Abidjan. Ils prennent une commission sur les ventes qu'ils contribuent à dénouer.

Les commerçants des deux groupes entretiennent des relations de partenariat. Chaque grossiste travaille avec quelques importateurs, qui sont "attachés" à son magasin. Certains sont issus d'une même famille.

Outre ce circuit principal, il est possible que des collecteurs livrent directement des oranges à certains grossistes, bien que ceux rencontrés au cours de l'enquête aient déclaré s'approvisionner à Adjamé.

5. La structure des prix et marges

Les grossistes déclarent des prix d'achat identiques au Mali et au Burkina Faso.

	Prix et coût du chargement	Equivalent CFA/Kg
Prix au producteur (1)	500 000 à 800 000	28 à 44,5
Transport (2)	400 000	22
Douanes (3)	150 000	8,3
Paiements illicites (4)	75 000	4,2
Autres coûts de collecte (5)	60000	3,3
Coût d'arrivée à Abidjan (6)	1 185 000 à 1 485 000	65,8 à 82,5
Marge du collecteur et commission courtiers (7)	300 000 à 400 000	16,6 à 22
Prix de vente collecteur/grossiste distributeur (8)	1 565 000 à 1800 000	87 à 100
Marge grossiste distributeur (9)	-	28 à 40
Prix de vente grossiste distributeur/détaillant (10)	-	115 à 140
Marge détaillant (11)	-	60/70
Prix de vente détaillant (12)	-	175 à 210

Les bases du calcul

1- Les prix d'achat des oranges ne se fixent pas au poids mais à l'unité. La conversion s'est faite sur la base de 7 oranges par kilo.

Selon la taille et la qualité des fruits, les prix d'achat varient de:

- 7 oranges à 25 FCFA (soit 1 à 4 FCFA) en période d'abondance
- 1 orange à 5FCFA en période de moyenne abondance
- 8 oranges à 50 FCFA (soit 1 à 6,5 FCFA) en période d'offre faible.

Les oranges sont achetées au producteur et la récolte a lieu après que les deux parties soient d'accord sur le prix. La récolte est la charge de l'acheteur qui emploie des manoeuvres, à raison de 1000 FCFA par jour par personne, ainsi que le coût des fruits avariés.

Les acheteurs comptent les oranges qu'ils chargent dans les camions, une à une, l'opération prenant environ une journée. La récolte se fait dans de grands sacs en jute qui contiennent 500 oranges. Un camion de 10 tonnes chargé environ 18 tonnes contient l'équivalent de 250 sacs, soit 125 000 oranges. Ceci correspond au prix des chargements déclarés, 500 à 800 000 FCFA.

Selon les importateurs, les prix d'achat sont toujours plus élevés au BF et au Mali qu'en CI.

En CI, les oranges sont achetées 3 à 10 FCFA, 4 à 5 FCFA, 5 à 10 FCFA, soit un prix à l'unité compris entre 1, 2 et 3,3 FCFA.

2- Les frais de transport varient un peu au cours de la saison, environ 400 000 FCFA pour le chargement d'un camion de 10 tonnes. Les frais de transport d'un camion de 30 tonnes sont de 700000 à 750 000 FCFA.

3- Les commerçants ont des formalités administratives à remplir dans les pays producteurs avant de sortir des territoires malien et burkinabé (contrôle de la qualité et des marchandises). Les frais de douane à la frontière ivoirienne se discutent. On leur demande généralement 200 000 à 250 000 FCFA mais déclarent ne pas payer plus de 90 000 à 100 000 FCFA en général.

4- Les "frais de route" ne dépasseraient pas 75 000 FCFA. Après la frontière ivoirienne, il y a 3 barrages permanents, à Ferkéssédougou, Bouaké et à l'entrée d'Abidjan (environ 20 000 FCFA pour chacun).

5- Les autres coûts de collecte (transport des acheteurs, paiement des manoeuvres pour la récolte) ont été estimés à 60 000 FCFA, sur la base généralement reconnue de 3 FCFA par kilo.

7- Les commerçants n'ont pas indiqué la part de la rémunération du grossiste courtier et de l'importateur au cours des interviews. Ils ont indiqué faire des bénéfices de l'ordre de 300 000 ou 400 000 FCFA sur un camion quand ils réalisent une bonne vente, chiffre qui correspond par ailleurs aux prix de vente indiqués.

8- Les importateurs déclarent vendre 8 oranges à 100 FCFA ou 7 à 100 FCFA.

9 et 11- Les marges des grossistes et détaillants ont été calculées.

10 et 12- Les commerçants achètent et vendent les oranges à la pièce. S'ils ont acheté 8 oranges à 100 FCFA, ils vont essayer de vendre 6 oranges à 100 FCFA, soit 115 FCFA/kg etc..

6. Les aspects techniques

6.1 Les variétés

Les oranges de la sous-région sont de variété et de qualité très proches. Seule la production du BF serait greffée. Les fruits du BF sont de plus petite taille, ont une peau épaisse, mais elles sont très sucrées. Les oranges "à jus", qui sont préférés des consommateurs, seraient surtout produites en CI, mais elles sont fragiles.

Il semble que le Mali et BF ont aussi des variétés à jus, mais trop fragiles selon les acheteurs pour supporter le transport. Ils importent donc des oranges à peau épaisse et moins juteuse pour réduire les pertes au transport.

6.2 Le conditionnement

Les commerçants utilisent des sacs de jute ayant servi au café pour faire la récolte et pour

compter les oranges avant de les charger dans les camions. Les fruits sont transportés en vrac pour charger les camions.

Sur le lieu de déchargement, le marché de gros à Abidjan, les oranges ne sont pas conditionnées pour la vente aux grossistes et aux détaillants, qui se fait également à l'unité. Les grossistes et détaillants se servent de sacs et bassines de taille variable pour le transport sur les lieux de distribution. Sur le marché de gros, les fruits sont vendus dans des bassines.

6.3 Les moyens de transport

- Les commerçants utilisent des véhicules de grande capacité pour l'importation, des camions de 10 tonnes ou 30 tonnes alors que la collecte de la production ivoirienne s'effectue avec des camions de 5 tonnes. Les camions sont surchargés, ils contiennent de 15 à 20 tonnes pour les véhicules de 10 tonnes. Pour les commerçants, l'importation n'est pas rémunératrice si on respecte le tonnage prévu des camions.

- Les commerçants prennent des camions dans les pays de production, mais il semble qu'ils passent des accords à l'avance avec les transporteurs qui ont des marchandises à transporter entre la Côte d'Ivoire et le Mali ou le Burkina Faso.

- Les pertes au transport sont variables, mais selon les commerçants, elles ne sont pas très lourdes. Les fruits supportent bien deux nuits de voyage voire trois (les chargements ne sont pas bâchés pour éviter l'échauffement des produits).

6.4 Lestockage

Un stockage des produits très temporaire se fait sur le lieu de déchargement (la zone de gros du grand marché d'Abidjan) dans les camions qui sont immobilisés jusqu'à écoulement complet auprès des grossistes et détaillants. Ceci justifie notamment pour les commerçants, les tarifs élevés du transport.

7 Pratiques commerciales

7.1 La spécialisation

La commercialisation des oranges est le fait d'opérateurs spécialisés dans le commerce des agrumes au niveau de l'importation et du commerce de gros. Un certain nombre de détaillants vendent plusieurs types de fruits.

7.2 Le risque commercial

Le risque est pris essentiellement par le commerçant qui se déplace dans les zones de production: il préfinance l'achat des fruits, le transport la plupart du temps, supporte des pertes importantes quand les camions sont immobilisés (pannes ou douanes). Il vend au comptant mais pas toujours.

Le risque est toutefois partagé avec les grossistes courtiers, rémunérés sur commission, qui garantissent les crédits octroyés par les collecteurs à certains grossistes distributeurs et contribuent également à la négociation du prix entre collecteurs et grossistes. Les courtiers

octroient également des crédits aux collecteurs pour payer les transporteurs à l'arrivée à Abidjan, ou pour leur permettre de financer une nouvelle opération commerciale.

7.3 L'information et la communication

- Les collecteurs ne laissent pas cet aspect au hasard. L'information importante concerne surtout la disponibilité des fruits dans les zones de production et les prix de gros à Abidjan. Les commerçants déclarent se déplacer que lorsqu'ils sont sûrs de trouver des produits à acheter.

Ils ont deux moyens d'information.

- Les transporteurs les renseignent avant les récoltes sur l'état de maturité des fruits, les dates probables des récoltes, ou les zones de production au cours de la saison.
 - Les collecteurs sont aussi en relation avec des commerçants dans les zones de production qui localisent pour eux les villages de production et les vendeurs potentiels. Les contacts se font par téléphone.
- Les acheteurs ne savent pas précisément à quel prix ils vont acheter quand ils se rendent au Mali ou au BF; ils se basent surtout sur les résultats (bénéfice et prix de vente à Abidjan) pour discuter le prix avec les producteurs. Quand ils ne sont pas sûrs d'acheter à un prix intéressant, ils téléphonent sur le marché de gros à Abidjan, aux courtiers qui suivent le marché de manière continue.

3 - POMME DE TERRE

1. Origine géographique

	VARIETE	LIEU DE PRODUCTION
MALI	SAHEL, ILOUASE, KILOSTAR	Sikasso
EUROPE	BINJE	Hollande

A noter, qu'au cours de l'enquête, il a été fait allusion à des importations en provenance du Burkina Faso, mais les entretiens avec les commerçants rencontrés n'ont pas permis de vérifier l'existence de tels flux.

2. Périodes de mise en marché

	PERIODE DE RECOLTE	PERIODE DE MISE EN MARCHÉ
MALI	janvier, récolte la plus importante et août/septembre	toute l'année avec une offre plus faible en juillet et août
HOLLANDE		juillet à décembre quand l'offre de la sous-région est insuffisante

3. Estimation des quantités importées

Selon le directeur de SABIMEX, principal importateur de pomme de terre en provenance du marché mondial, les importations d'Europe qui atteignaient 18000 tonnes avant la dévaluation, auraient diminué jusqu'à 7000 tonnes. Selon lui, la consommation a baissé (pouvoir d'achat en baisse) et devrait encore chuter dans les années à venir.

Les importations de la sous-région peuvent être très approximativement évaluées entre 8000 et 10000 tonnes, sur la base d'informations fournies par les grossistes.

Par point d'arrivée à Abidjan:

- Adjamé gare routière: 5 tonnes par jour en moyenne pendant 6 mois, donc 900 tonnes.
- Adjamé Grand Marché "gare de Sikasso" reçoit en moyenne 4 à 5 camions de 30 tonnes par semaine (le nombre varierait de 1 à 7 camions) pendant toute l'année; d'où estimation possible de 200 tonnes par semaine, soit près de 8000 tonnes annuelles.

3. Les circuits de commercialisation

Deux circuits, d'un poids inégal, ont été repérés sur le marché abidjanais.

- Circuit 1

Il s'agit d'un circuit court, dans lequel les importateurs sont également grossistes. Ils sont environ une vingtaine et ont des capacités financières diversifiées. Ces collecteurs grossistes sont installés dans la zone de gros du grand marché d'Adjamé, à la gare dite de Sikasso.

Une partie d'entre-eux se disent également producteurs, c'est-à-dire qu'ils financent la production et paient de la main d'oeuvre agricole salariée. Les semences sont achetées à crédit à Abidjan (crédit à 7 mois correspondant à peu près à un cycle de culture). La production financée par ce groupe se fait dans le village de Sikasso Ziasso, situé à 12 km de Sikasso. Ils complètent leurs approvisionnements par des achats sur le marché. Ces importateurs sont presque tous d'origine malienne.

- Circuit 2

Il distingue un groupe de collecteurs d'un groupe de grossistes intermédiaires, qui restent à Abidjan, réceptionnent et achètent les pommes de terre apportées par les premiers. Ce circuit fonctionne à la gare routière d'Adjamé.

Les collecteurs sont des commerçants maliens et ivoiriens qui achètent les pommes de terre aux producteurs et les transportent jusqu'à Abidjan. Ils sont relativement nombreux, sans doute plusieurs dizaines. Ils sont uniquement présents pendant la période de commercialisation des produits. Les grossistes intermédiaires sont 4 et travaillent ensemble. Ils revendent les produits aux grossistes et aux détaillants.

Il est possible, mais peu probable, que d'autres groupes d'intermédiaires soient installés ailleurs dans la ville. La zone de gros d'Adjamé et la gare routière sont les deux points d'arrivée des marchandises depuis les zones de production, en Côte d'Ivoire et dans les pays voisins.

- L'importation de pomme de terre en provenance d'Europe est assurée essentiellement par SABIMEX, qui importe également les oignons. SABIMEX vend aux grossistes et sociétés de distribution.

4. La structure des prix et des marges

Cette structure de prix correspond au circuit 1.

	3/07/1995 période d'offre plus faible	période d'abondance
Achat au producteur (1)	225	60/70
Emballage (2)	3.5	3.5
Coût de transport (3)	20	20
Douane (4)	15	15
Convoiyage (5)	3,5	3,5
Autres coûts d'achat (6)	3	3
Coût d'arrivée Abidjan	275	110 à 120
Marge du collecteur grossiste (7)	30	25 à 50
Prix de vente du collecteur grossiste au détaillant (8)	300	150
Marge du détaillant (9)	50	50
Prix de vente détaillant (10)	350 à 400 F selon les marchés	200

Bases du calcul

1- Le prix d'achat du kilo de pomme de terre varie de 60/70 F à 225/250 F, données fournies par les collecteurs grossistes. Les achats se font chez les producteurs ou sur le marché de Sikasso où les prix ne sont pas forcément plus élevés car il y a souvent abondance d'offre. C'est le seul point de regroupement de la zone de Sikasso.

Les commerçants estiment leur coûts de commercialisation à environ 50 F, ce que confirme la reconstitution faite à partir des informations suivantes qu'ils donnent pour chaque poste de coût.

2 - Emballage: 225 FCFA le sac

3- Transport: 500 000 FCFA pour le chargement d'un camion de 30 tonnes.

4 - Les droits de douane payés par les importateurs sont de 15 FCFA par kilo (indiqué dans les récépissées donnés par la douane).

5- Le convoiyage coûte 100 000 FCFA par voyage depuis la frontière ivoirienne.

6- On a estimé à 3 F les autres coûts de collecte, comprenant les coûts de transport des acheteurs et les frais occasionnés lors de la collecte. Il n'a pas été tenu compte des coûts de stockage bien que certains collecteurs grossistes aient des magasins à Sikasso.

7- La marge a été calculée ici.

8-9-10- Montants déclarés par les collecteurs grossistes et vérifiés au cours de la mission pour les opérations commerciales du mois de juillet.

Le prix de gros de SABIMEX (après dévaluation) se situerait quand à lui autour de 250 FCFA/Kg.

6. Les aspects techniques

6.1 Les variétés

- Les grossistes déclarent qu'il y a beaucoup de variétés de pommes de terre présentes sur le marché. Les principales sont SAHEL, ILOUASE, KILOSTAR. Cette dernière serait préférée des consommateurs.

Les commerçants distinguent trois catégories de pomme de terre, les grosses, les moyennes et les petites. Les moyennes sont surtout utilisées pour replanter. Il ne semble pas toutefois que la taille constitue un critère de différenciation commerciale, les pommes de terre étant mélangées à la vente. Un commerçant a fait état de variétés qui se conservent bien (celles importées) et de variétés se conservant très mal au cours du transport.

6.2 Le conditionnement

Les pommes de terre sont conditionnées dans des sacs de riz de 50 Kg (sacs en plastique); ces sacs sont préférés en raison de leur contenance, 60 à 65 kg de pommes de terre (Les sacs de café sont trop grands pour être utilisés). Les sacs sont achetés à Abidjan, 225 FCFA pièce, et revendus avec le produit. On trouve également les pommes de terre dans des sacs de 25 Kg chez les détaillants qui les ont reconditionnés.

6.3 Les moyens de transport

Les collecteurs grossistes qui travaillent sur la zone de gros du grand marché d'Adjamé utilisent des camions de 30 T. Ce sont souvent des camions du parc d'Abidjan qui ont besoin d'un frêt de retour. C'est pourquoi le coût du transport est moins élevé dans le sens Mali- CI que dans le sens CI-Mali: 500000 à 600 000 au lieu d'un million de FCFA. Le tarif est fixé au chargement, mais les grossistes, qui se regroupent pour le transport depuis Sikasso, payent leur quote-part au poids. Un camion de 30 tonnes contient environ 450 sacs.

Il y a un voyage par semaine. Les camions arrivent entre le lundi et le mercredi à Abidjan. Il n'y a pas de problème spécifique de pertes au cours du transport (1 à 2 jours).

Les pommes de terres qui arrivent à la gare routière sont transportées par car de voyageurs. Le coût du transport est unique: 500 FCFA par sac, ce qui est moins élevé que par camion (7 FCFA au lieu de 20) mais les quantités transportées par commerçant sont beaucoup plus faibles.

6.4 Lestockage

Certains collecteurs grossistes du marché d'Adjamé stockent des pommes de terre dans des magasins à Sikasso; ils peuvent conserver des pommes de terre pendant environ 5 mois en les couvrant avec de la paille. Ce système ne leur donne pas complètement satisfaction car les pertes peuvent être importantes, 50% après 4 à 5 mois. Ils souhaiteraient conserver le produit dans de bonnes conditions pendant 6 mois pour pouvoir réguler les mises en marché. Ils sont en effet souvent obligés de vendre pour éviter des pertes trop importantes, même quand le cours du produit est bas à Abidjan.

Ces commerçants sont apparus très demandeurs de moyens de conservation chimiques de la pomme de terre et d'installations de stockage. Leur objectif étant de prolonger le stockage dans de meilleures conditions techniques afin de réguler le marché et le montant de leurs marges commerciales.

7. Pratiques commerciales

7.1 La spécialisation

Elle est variable. Parmi les grossistes collecteurs fixés sur le marché d'Adjamé, certains font surtout de la pomme de terre. D'autres vendent également d'autres produits du Mali, oignons blancs et haricots blancs. Ils ne commercialisent pas les pommes de terre d'Europe ou d'Afrique du Sud. Les 4 grossistes intermédiaires installés à la gare routière font surtout de l'oignon blanc et des choux.

Au stade de gros et de détail, les commerçants ne sont pas obligatoirement spécialisés; ils vendent également des carottes, salade, poivrons, oignons, ail etc..

7.2 Le risque commercial

Il est essentiellement pris par les collecteurs grossistes (voir première partie).

7.3 L'information et la communication

Les importateurs du marché d'Adjamé sont en lien constant avec les zones de production parce qu'ils se déplacent et parce qu'ils sont impliqués dans la production.

Ils communiquent au moyen du téléphone entre le marché d'Abidjan et de Sikasso. Ils s'informent sur les conditions du marché à Adjamé avant de charger les camions.

Contraintes et potentialités de ce commerce

Pour les collecteurs grossistes, les coûts de transport, de douane et de convoyage ont beaucoup augmenté après la dévaluation: de 300 000 à 500 000 FCFA par camion pour le transport, 60 000 à 100 000 FCFA pour le convoyage, de 150 000 à 400 000 FCFA pour la douane. Ceci a eu pour effet de limiter les possibilités de financement des importations, et par exemple il faut réunir un nombre plus important qu'auparavant de commerçants pour affréter un camion depuis Sikasso.

Des potentialités nouvelles sont toutefois apparues après la dévaluation qui sont liées à la substitution de la production ouest-africaine à l'importation d'Europe. Les grossistes confirment une progression de la production africaine depuis la dévaluation, ainsi que le principal importateur d'Europe qui estime importer aujourd'hui que 38% des quantités importées avant la dévaluation.

Le Mali devrait d'abord bénéficier de cette conjoncture dans la mesure où il est déjà le principal pourvoyeur de la zone. Des flux importants ont également lieu en direction de Bamako (5 camions de 30 T par semaine) et du Ghana. La demande du Ghana ferait monter sensiblement les prix selon les commerçants. Il semble d'ailleurs qu'en 1994 un commerçant ghanéen se soit porté acquéreur d'une partie de la récolte à des fins de stockage spéculatif.

Le prix de vente au consommateur ne semble pas avoir globalement varié. (même phénomène que pour l'oignon: alignement sur le prix des importations d'Europe ?) les grossistes d'Adjamé déclarent que le prix ne peut pas vraiment descendre car il y a toujours une demande.

4 - OIGNONS (1)

1. Origine géographique

PAYS	VARIETE	LIEU DE PRODUCTION
Côte d'Ivoire	petit oignon blanc oignon violet	Bouaké, Divo, Yélé Korhogo, Odienné
Niger	violet de Galmi	Gaya et Galmi (zone de Konni, Madaoua, Tahoua)
Burkina Faso	violets de Galmi	zone de Koudougou, Mogtédou et Niangho
Mali	petit oignon blanc violet de Galmi	Sikasso
Hollande	oignon jaune type 'Texas Early Grana'	

2. Périodes de mise en marché

	PERIODE DE RECOLTE	PERIODE DE MISE EN MARCHÉ
Côte d'Ivoire Oignon blanc Oignon violet	décembre (précoce) mars à mai	janvier à mai/juin mars à mai
Niger Oignon violet	décembre (?) à mai	février à octobre
Burkina Faso Oignon violet	mars à mai	mars (?) à juin
Mali Oignon blanc	décembre (précoce)	janvier à juin
Hollande Oignon jaune	juillet et août	octobre à février (?)

On note également des importations d'oignon pilé en provenance du Mali et des importations

¹ Les informations contenues dans cette fiche, notamment celles relatives à l'oignon violet du Niger, sont en partie issues d'une étude réalisée sur le circuit d'importation des oignons réalisée par Olivier David. "Les circuits de l'oignon en Afrique de l'Ouest ou la filière Hausa approvisionnant Abidjan en oignon", CIRAD, février 1995, 28 p. Les données relatives à l'oignon blanc ont quant à elles été recueillies au cours de l'enquête.

de feuilles d'oignon, en provenance du Mali et du Burkina Faso.

3. Estimation des quantités importées

L'offre globale serait d'environ 35 000 tonnes, réparties comme suit:

- oignon du Niger: 25 000 tonnes (en 1994), environ 2250 à 2750 tonnes/mois (O.David, 1994)
- oignon de Hollande: 5000 tonnes (en 1994) (O.David, op.cit)
- oignon blanc du Mali: 2500 à 3000 tonnes réceptionnées à la gare routière d'Adjamé en 1995.
- oignons du Burkina Faso: 2400 tonnes (idem).

O.David estimait l'offre globale d'oignons blancs du Mali, BF et CI à 4000 tonnes en 1994.

4. Les circuits de commercialisation

Les circuits d'importation sont différents selon qu'il s'agit des importations en provenance du Niger ou du Mali. Les importations d'oignons du Burkina Faso, très inférieures à celles du Niger, n'ont pas été explicitées au cours de l'enquête.

- Le circuit d'importation des oignons du Niger (O. David, op.cit)

Il s'est constitué au cours des années 70. L'organisation de ce circuit commercial est le fait d'un commerçant nigérien, qui contrôle désormais la réception et la distribution de l'ensemble des importations. Il a notamment fait venir des dizaines de commerçants du Niger pour être grossistes ou demi-grossistes dans les différents quartiers d'Abidjan. 7 autres importateurs sont installés à Abidjan mais sont liés à cet importateur principal par des liens économiques et familiaux.

Ces importateurs s'approvisionnent en partie directement dans les zones de production et achètent également des oignons aux commerçants nigériens et ivoiriens qui viennent vendre sur le marché abidjanais. Ils commercialisent également l'oignon en provenance d'Europe et s'approvisionnent auprès des importateurs spécialisés, libanais pour la plupart.

- Les circuits d'importation des oignons blancs du Mali

Ce commerce d'importation apparaît moins concentré que le précédent et les circuits moins spécialisés. Les oignons blancs du Mali sont principalement commercialisés par deux groupes de grossistes intermédiaires originaires du Mali. L'un est installé dans la zone de gros du grand marché d'Adjamé (une dizaine d'acheteurs) et l'autre à la gare routière d'Adjamé (4 acheteurs). Ces grossistes sont en relation constante.

Circuit 1 - Les commerçants installés dans la zone de gros du grand marché d'Adjamé se déplacent dans les zones de production et revendent les oignons aux grossistes et aux détaillants. On peut les considérer comme des importateurs.

Circuit 2 - Ceux installés sur la gare routière d'Adjamé restent à Abidjan et sont des intermédiaires. Ils réceptionnent et achètent les oignons à des commerçants, maliens

ou ivoiriens, qui les amènent du Mali. Ils vendent aux grossistes et aux détaillants de la ville. Sur ce circuit, une partie des oignons est acheminée par car de voyageurs.

D'autres commerçants installés dans la zone de gros du grand marché d'Adjamé importent un peu d'oignons du Mali. Ils commercialisent également des oignons blancs de Côte d'Ivoire. Les quantités semblent faibles, au regard de l'activité des deux groupes cités précédemment.

Les enquêtes n'ont pas permis de préciser les circuits d'importation des oignons en provenance du Burkina Faso, les commerçants rencontrés - d'origine malienne - ne travaillant que sur l'axe Abidjan/Mali. Un faible volume a été enregistré par les bordereaux d'expédition du train.

5. La structure des prix et des marges

Pour les oignons du Mali, les prix et les marges correspondent au circuit 2.

	NIGER - prix pour une période de moyenne abondance	MALI- prix pour une période de moyenne abondance
Achat au producteur (1)	75	
Emballage (2)	3,2	2
Transport (3)	32	8,5
Douanes (Niger, BF, CI) (4)	15,5	15
Frais de route (5)	4	2
Convoyage (6)	5,3	-
Autres coûts d'achat (7)	4,5	10 à 15
Coût arrivée Abidjan	139,5	-
Marge du commerçant exportateur/importateur (8)	-	-
Prix de vente export-importateur/intermédiaire (9)		225/250
Marge intermédiaire (10)	-	100
Prix de vente intermédiaire/grossiste (11)	150 à 170	325/350
Marge grossiste (12)	25	25 à 50
Prix de vente grossiste/détaillant (13)	175 à 200	350 à 400
Marge détaillant (14)	50	50
Prix de vente détaillant (15)	225 à 250	400 à 450

Les bases du calcul

- Pour l'oignon du Niger (O.David, op.cit)

Les coûts sont généralement fixés au sac, contenant 100 à 120 Kg. On a retenu une moyenne de 110 Kg pour le calcul. Un chargement contient 340 sacs.

Le coût pour un sac s'établissait comme suit en juillet 1994:

(1) achat au producteur	8000
(2) emballage	350 (voir en 6.2)
(3) transport	3500
(4) Douane au Niger	135
Douane BF	147
Douane CI	1400
(5) Frais de route Niger	206
Transitaire	29,5
Frais de route BF	235
(6) Convoyage CI	588

(7) Le poste "autres coûts d'achat" comprend: les coxeurs au Niger (150 FCFA), la taxe municipale au Niger (150 FCFA), les opérations de manutention (200 FCFA).

(11 à 15) Prix et marge indiqués par les commerçants au cours de l'enquête.

Il faut noter que selon certaines informations le prix d'achat n'aurait pas varié en 1995 et s'établirait autour de 8000 FCFA le sac à la même période de l'année. Ce qui autorise l'utilisation de ce niveau de prix pour l'estimation de la structure actuelle des prix.

- Pour les oignons du Mali:

(1) achat au producteur: les acheteurs déclarent ne pas bien connaître les prix mais estiment qu'ils ne peuvent dépasser 350 FCFA le kilo.

(2) Les oignons sont conditionnés dans des sacs de riz de 50 kg ou 100 kg. Les premiers coûtent 125 FCFA et les seconds 200 FCFA pièce.

(3) voir 6.3

(4) Les douanes: les commerçants déclarent 30 FCFA par kilo, mais selon nos estimations, ils payent environ la moitié des montants exigés (discussions et fraudes).

(5) Les frais de route sont difficiles à estimer pour les cars parce que les passagers se cotisent parfois pour réunir les sommes exigées aux barrages. On a estimé ces coûts à 2 FCFA par kilo.

(7) Ces coûts sont essentiellement constitués par les frais de transport des collecteurs qui doivent payer leur propre place sur les cars. L'estimation est très

approximative ici car on ne dispose pas de données très précises sur les quantités transportées par ces commerçants. Pour une quantité moyenne, une vingtaine de sacs, le coût au kilo est de 10 à 15 FCFA.

(9) Les prix de vente des collecteurs aux grossistes intermédiaires: les grossistes intermédiaires ont déclaré des prix d'achat allant de 125 à 175 FCFA/Kg en période d'abondance et des prix de 225/250 FCFA en période moyenne. Ils signalent également des pénuries fortes et brèves pendant lesquelles le prix d'achat peut atteindre 450 FCFA. Ces niveaux peuvent également être atteints en mai lorsque l'oignon commence à se faire rare. Des variations parfois importantes se produisent en outre fréquemment au cours de la même journée (plus ou moins 100%).

(10) Ce niveau de marge, qui semble relativement élevé à ce stade du circuit, a été indiqué par un des grossistes intermédiaires de la gare routière d'Adjamé.

(11 à 15) Valeurs indiquées par les commerçants. Les estimations des prix de détail peuvent être sous estimées ici car les oignons sont souvent vendus à la pièce, voire en morceaux par les détaillantes. Les consommateurs n'achètent que les quantités nécessaires à la préparation des repas de la journée. Rapportés au kilo, les prix au consommateur peuvent être très élevés et dépasser aisément 1000 FCFA.

6. Les aspects techniques

6.1 Variétés et préférences des consommateurs

Le marché de l'oignon se caractérise par sa relative segmentation (oignons violet, blanc, jaune) bien que les substitutions entre les différentes variétés soient importantes. Selon l'enquête menée en octobre 1994 par O.David sur la consommation de 50 ménages à Abidjan, l'oignon constitue une part élevée du budget alimentaire consacré aux légumes et la demande porte sur un oignon " parfumé, piquant et épaississant " pour la confection des sauces. En période de pénurie, comme en octobre 1994 quand le prix de détail de l'oignon violet a atteint 1000 FCFA/kg, les consommateurs poursuivent leurs achats d'oignon au détriment d'autres types de légumes.

D'une manière générale, les consommateurs préfèrent l'oignon violet mais les importations du Niger, après quelques mois de stockage, n'apportent plus les qualités requises. La préférence pour l'oignon jaune de Hollande correspondrait plutôt à des habitudes de consommation. L'oignon blanc, qui ressemble à une échalotte, produit au Mali et en Côte d'Ivoire, est recherché par les consommateurs de la moitié sud du pays.

6.2 L'emballage

Les oignons du Niger sont achetés et transportés dans des sacs de jute contenant de 100 à 120 Kg. A Abidjan, ils sont reconditionnés dans les sacs ayant contenu les oignons importés de Hollande. Ils sont mieux adaptés à la conservation du produit (aéragé alors que les produits chauffent dans les sacs de jute) et facilitent les ventes car ils ne contiennent que 20 Kg.

Les oignons du Mali sont transportés à Abidjan dans des sacs en plastique, ayant contenu auparavant du riz, contenant de 50 à 100 kg. Ils sont vendus au kilo ou au tas au stade de détail.

6.3 Les moyens de transport

- Les camions de 30 T sont utilisés pour l'oignon du Niger. La facturation se fait au sac: 3500 FCFA en juillet 1994 .

Dans son étude, O.David note que les transporteurs nigériens ne réalisent qu'une faible marge sur le transport des oignons (70 000 FCFA en juillet 1994 pour un chargement de 30 T), les commerçants ayant réussi à négocier un tarif faible après la dévaluation. Ils s'approvisionnent en carburant au Nigeria afin de réduire leurs coûts. Les transporteurs ont en outre du mal à trouver le frêt de retour car il y a peu de transport de marchandises entre Abidjan et le Niger qui s'approvisionne surtout à partir de Lomé ou Cotonou.

- Une partie des oignons blancs du Mali arrive par les cars de voyageurs à la gare routière, avec d'autres produits comme le chou ou la tomate. Le prix de transport du sac est de 500 FCFA depuis Sikasso. Selon les intermédiaires, ce sont surtout les femmes, qui ont peu de moyens de financement, qui utilisent ce moyen de transport. Les commerçants quant à eux expédient de plus grandes quantités par camion. Le coût du transport est identique, 500 FCFA par sac.

- Les pertes semblent importantes au cours du transport des oignons en provenance du Niger, 20 à 25 % en moyenne pour un voyage d'une semaine.

Selon les commerçants d'oignons du Mali, ce n'est pas le transport en lui-même qui détériore les oignons. Si le trajet ne dure pas plus de 3 jours, il n'y a quasiment pas de pertes. Ils déclarent vendre l'oignon assez vite après réception, car il peut être humide. Ils sont quelquefois obligés de vider les sacs et d'étaler les produits au soleil avant d'écouler la marchandise.

6.4 Le stockage

Il se fait essentiellement dans les zones de production par une partie des producteurs et par des commerçants (cas des produits du Niger). Le stock d'Abidjan est un stock commercial.

7. Pratiques commerciales

7.1 La spécialisation

Elle est forte sur le circuit d'importation du Niger; les acheteurs installés à Abidjan et les demi-grossistes sont spécialisés dans le commerce d'oignon. Ils achètent surtout des oignons du Niger mais aussi d'Europe.

Les deux groupes d'acheteurs des oignons blancs du Mali sont moins spécialisés puisqu'ils achètent également des choux et des pommes de terre du Mali, et pour certains, des haricots blancs ou des céréales.

Les grossistes et détaillants commercialisent généralement d'autres légumes, tels que les oignons, l'ail, les pommes de terre, la salade etc... Ce sont généralement des hommes originaires du Niger.

7.2 Risque commercial: voir présentation des résultats généraux.

7.3 L'information: voir présentation des résultats généraux.

Quelques remarques

- Les importations d'oignons de la sous-région semblent avoir augmenté depuis la dévaluation du FCFA au détriment des achats sur le marché européen.

Selon le directeur de SABIMEX, principal importateur d'oignons de Hollande, les quantités importées sont passées de 40 000 tonnes (7 à huit mois d'importation) à 7000 tonnes pendant deux à trois mois. O. David observe toutefois que cette substitution est aussi le résultat d'une tendance de long terme, amorcée avant la dévaluation. Il l'explique par l'essor de la culture de l'oignon dans la sous-région, l'amélioration des conditions de stockage, des récoltes de plus en plus précoces au Burkina Faso (novembre et décembre).

Il semble aussi que les importations d'Europe doivent aussi compter de plus en plus avec les productions maliennes et ivoiriennes d'oignons blancs, dont les récoltes précoces ont lieu dès décembre. Certains commerçants intermédiaires d'Adjamé estiment d'ailleurs que depuis quelques années, l'oignon du Mali s'importe en quantité croissante.

- Selon les commerçants en oignons blancs, le marché est suffisamment approvisionné pendant la période des importations, bien que des pénuries puissent survenir. Il est vrai que l'existence de plusieurs sources d'approvisionnement (Niger, Mali, Burkina Faso) et la substitution à la consommation entre les différents types d'oignons permet un niveau d'approvisionnement constant.

- Il ne semble pas toutefois que l'offre accrue d'oignons en provenance de la sous région se soit traduite par une baisse des prix à la consommation. Les prix s'alignent plus ou moins sur ceux des oignons importés du marché européen, du moins pour les oignons du Niger. Pour confirmer ceci, l'enquête ponctuelle et rétrospective n'apparaît pas suffisante. Un suivi des prix sur une campagne s'avère nécessaire.

5 - CHOUX

1. Origine géographique

Pays	Type de produit	Lieux de production
Côte d'Ivoire	choux vert rond choux fleur choux chinois	Oumé, Yamoussoukro Abengourou
Mali	choux vert	Sikasso
Burkina Faso	choux vert choux fleur choux rouge	Bobo- Dioulasso

Les principales variétés de choux vert proposées, cacacrosse (F1, F2, F3), et afécrosse sont cultivées dans les trois pays. Le choux chinois est un cacacrosse F4.

2. Périodes de mise en marché

Côte d'Ivoire	mai/juin à janvier
Mali	janvier à avril
Burkina Faso	janvier à avril

La production ivoirienne est faiblement présente sur les marchés pendant les quatre premiers mois de l'année correspondant aux importations de la sous-région. En mai, les importations cessent car les conditions climatiques au Mali et au Burkina Faso ne sont plus favorables à la production (saison pluvieuse). La production ivoirienne prend le relai dans un premier cycle de mai à juillet/août. L'offre reste faible au cours du mois de septembre, puis le second cycle de la production ivoirienne a lieu d'octobre à janvier.

3. Estimation des quantités importées

Il y a plusieurs points d'arrivée à Abidjan: la gare ferroviaire, la gare routière, et dans une moindre mesure, les marchés de gros d'Adjamé Zamblé et du Plateau.

Choux-vert: environ 1000 à 2000 tonnes par saison se décomposant comme suit:

- gare ferroviaire: 150 T
- gare routière Adjamé: 720 tonnes (selon les déclarations des grossistes, 4 T par jour en moyenne pendant 6 mois),
- grand marché Adjamé: quelques centaines de tonnes,

- sur le marché Zambélé, les commerçantes ne sont pas présentes en dehors de la saison d'importation. On peut estimer ce flux à quelques centaines de tonnes (plusieurs voyages pour moins d'une dizaine de femmes).
- il semble aussi que certains grossistes du marché du Plateau soient livrés directement par des collecteurs, ces flux n'ont pu être estimés.

Choux- fleur: 2 tonnes par train de février à mai 1995.

Sur le marché du Plateau, le marché de gros le plus important pour ce produit, le grossiste principal estime que d'une manière générale, avec 50 t/jour, le marché serait correctement approvisionné. Il estime également que les exportations de la sous-région ne suffisent pas à approvisionner le marché ivoirien entre janvier et avril.

4. Les circuits de commercialisation

Trois types de circuits d'importation approvisionnent Abidjan.

- Circuit 1

Les places de gros sont approvisionnées directement par des collecteurs qui achètent dans les zones de production et viennent livrer aux grossistes distributeurs. Sur ce circuit, ces derniers s'approvisionnent auprès de fournisseurs réguliers. Sur le marché d'Adjamé, il semble qu'un certain nombre de collectrices viennent s'installer pendant la saison d'importation afin de ravitailler les grossistes distributeurs et les détaillantes.

-Circuit 2

Dans ce circuit, les grossistes s'approvisionnent directement dans les zones de production. L'importance relative de ce circuit est difficile à estimer en dehors de la période de commercialisation, mais il semble que cela ne soit pas le mode d'approvisionnement dominant. Il a été repéré sur le marché Zambélé à Adjamé.

- Circuit 3

Des grossistes intermédiaires, entre les collecteurs et les grossistes distributeurs sont installés sur les lieux de réception des produits: la gare ferroviaire et la gare routière à Adjamé. Ils sont 4 à la gare routière et sans doute moins d'une dizaine à la gare ferroviaire. C'est sans doute par ce circuit que passent les plus grandes quantités.

2. La structure des prix et des marges

Le circuit 2 correspond à l'opération commerciale d'un grossiste distributeur qui s'est rendu au Mali; le moyen de transport utilisé est le camion. Le circuit 2 fait intervenir un collecteur, qui se déplace avec le car, et un grossiste intermédiaire à la gare routière d'Abidjan.

	Circuit 2 prix en fin de saison (mai)	Circuit 3 prix pour une niveau d'offre moyen
Prix au producteur (1)	150	75 à 100
Emballage (2)	2	2
Transport (3)	25	7
Douanes (4)	10	10
Frais de route (5)	5	2
Autres coûts achat (6)	3	13
Coût arrivée Abidjan	195	110 à 135
Marge du collecteur (7)	-	30
Prix de vente collecteur / grossiste intermédiaire (8)	-	140 à 165
Marge grossiste intermédiaire (9)	-	10
Prix de vente grossiste intermédiaire/grossiste distributeur (10)	-	150 à 175
Marge grossiste distributeur (11)	55	25
Prix de vente grossiste distributeur/détaillant (12)	250	175 à 200
Marge détaillant (13)	25 à 50	25 à 50
Prix de vente détaillant (14)	250 à 275	200 à 250

Les bases du calcul

1 - Les prix d'achat dans les pays fournisseurs indiqués par les commerçants seraient de 75 à 100 FCFA le kilo pour la période de moyenne abondance. Les vendeurs (producteurs ou commerçants) maliens et burkinabés ne vendent pas au kilo, mais par sac d'environ 20 à 25 kilos. Les choux sont reconditionnés dans des sacs pesant environ 65 kg. Au Mali, une partie des ventes s'effectue également sur pied; la récolte a lieu (à la charge du commerçant) lorsque producteurs et acheteurs sont d'accord sur le prix de vente. Selon un grossiste, un hectare vaut de 200 000 à

300 000 FCFA.

Les prix d'achat peuvent descendre beaucoup plus bas, jusqu'à 25 FCFA le kg selon un autre grossiste, lorsque l'offre est abondante. (Par comparaison, la production ivoirienne s'achète elle aussi à très bas prix à certains moments, 15 FCFA le kilo).

En fin de période le kilo vaut environ 150 à 200 FCFA au Mali et au Burkina Faso, parfois plus, mais le calcul se complique du fait que les vendeurs diminuent le poids des sacs (jusqu'à 15 kg) en même temps qu'ils en augmentent le prix.

2 - Le prix des sacs utilisés est de 125 FCFA pour 65 kg environ, soit 2 FCFA par produit.

3 - Dans le circuit 2, le moyen de transport utilisé est le camion; le coût d'un chargement de 10 tonnes depuis la région de Sikasso serait de 250000 FCFA, soit 25 FCFA/Kg. Le transport de la marchandise par car est moins coûteux que par camion, environ 6 à 8 FCFA/Kg. (voir aussi 6.3)

4 - Les frais de douane seraient officiellement de 20 FCFA/Kg selon les commerçants. Les négociations avec les douaniers ou les pratiques de fraude réduisent, selon nos estimations, les frais de douane d'au moins 50%. Il semble que les commerçants payent un peu moins de douane en prenant le car qu'en utilisant des camions.

5 - Les frais de route sont d'environ 75 000 FCFA pour un camion de 10 tonnes, chargé en général à 15 tonnes. Ils sont plus difficile à estimer pour les voyages en car mais ils sont inférieurs, pas plus de 2 FCFA par kilo.

6 - Ce poste comporte les frais de transport des commerçants (16 000 FCFA pour un voyage aller-retour dans les zones de production), qui ont été estimés à 10 FCFA/kg, car il semble que de nombreux commerçants-fournisseurs apportent de petites quantités, et a été inclus dans les "autres coûts d'achat". Les autres coûts de collecte sont d'environ 3 FCFA/kg.

7 et 8- Dans le circuit 2, le collecteur est aussi le grossiste distributeur. Dans le circuit 3, les postes (7), (8) et (9) ont été estimés par soustraction des prix de vente du grossiste intermédiaire au coût d'arrivée à Abidjan, soit 40 FCFA. Par comparaison avec les montants de marges estimés pour d'autres produits, on a réparti ce montant en 30 FCA/kg pour le collecteur et 10 FCFA/kg pour le grossiste intermédiaire. Le prix de vente entre ces deux opérateurs (8) a ensuite été déduit.

10 à 14 - Donnée fournie par les commerçants. Les grossistes intermédiaires ont déclaré des prix d'achat variant entre 100 et 175 FCFA/Kg, avec un maximum de 300 FCFA au cours de la saison. Il n'y a pas de différence de prix entre les produits maliens ou burkinabés sur le marché abidjanais.

Remarque: La mise en marché de la production ivoirienne au mois de juin provoquerait une légère chute des prix sur le marché abidjanais, comme le montre le détail d'une opération d'achat par un grossiste.

Prix au début de saison de la production ivoirienne (mi juin 1995):

- achat producteur Oumé 100 f/kg
- Transport 25 F
- marge grossiste 25
- prix de vente grossiste/détaillant 150
- prix de détail 200

Le 3 juillet, le prix d'achat des grossistes sur le marché du Plateau était de 135 FCFA/Kg pour 30 T apportés ce jour-là. Le prix de détail était d'environ 200 FCFA le kilo. La production ivoirienne approvisionne à son tour les marchés malien et burkinabé, à partir du marché du Plateau.

6. Les aspects techniques

6.1 Les variétés et les différents produits

- Les produits proposés sur le marché ivoirien sont le chou vert (cacacrosse et afécrosse) provenant de Côte d'Ivoire, Burkina et Mali, le chou chinois produit en Côte d'Ivoire, le chou rouge qui ne se cultive pas en Côte d'Ivoire et vient du BF en petites quantités, le chou fleur cultivé en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso. Pour une même variété, les produits venant de Côte d'Ivoire ou des pays voisins offrent des caractéristiques identiques.

- La taille des produits varie entre 500 grammes et 2 Kg. Les choux sont mélangés et vendus au poids sur les marchés. Les consommateurs marqueraient une préférence pour les choux de poids moyen, pesant environ 1,5 kg, pour des raisons de prix et de conservation du produit.

- Les différences de prix correspondent à la qualité du produit. On trouve du chou de premier choix, frais et de couleur bien verte et du chou de second choix, appelé "chou triage" parce que les commerçants doivent enlever les feuilles abimées avant la vente. Le prix du "chou triage" peut être deux à trois fois moins élevé que celui du chou de premier choix. Les feuilles abimées sont revendues aux marchandes d'alloko pour la préparation du piment.

- Il semble que le temps de transport altère la qualité des choux importés (feuilles jaunies). La qualité du produit serait souvent moins bonne que celle de la production ivoirienne.

6.2 Le conditionnement

- Les choux sont achetés au Mali dans des sacs de 15 à 20 Kg, puis sont conditionnés dans des sacs plus volumineux pour le transport.

- Le poids de ces sacs varie de 60 à 150 kg selon le moyen de transport utilisé. Dans le car, ils pèsent le plus souvent de 60 à 70 Kg (sacs en plastique de récupération); les commerçants utilisent aussi des sacs de 100 kg, mais beaucoup moins car dans le car, le transport est facturé au sac et non au poids. Dans le train, les sacs pèsent presque toujours 150 Kg (sacs ayant servi au conditionnement du café). Dans les camions, les sacs font de 100 à 150 Kg.

Ces différences de poids ne posent pas de problèmes particuliers aux commerçants, grossistes intermédiaires et grossistes distributeurs, mais ceux-ci sont obligés de peser tous les sacs au moment de l'achat. On vend aussi des choux au tas quand les commerçants ne disposent pas de bascules.

- Les choux-fleurs sont conditionnés dans des sacs ou cartons de 40 Kg.

6.3 Les moyens de transport

- Une partie des choux provenant du Burkina Faso sont transportés par train depuis Bobo-Dioulasso. Le coût est de 50 FCFA le kilo. Ce moyen de transport est commode pour un produit pondéreux et volumineux comme le chou. Les commerçants utilisant le train expédient de petites quantités, souvent de 1 à 10 sacs de 150 kg, avec d'autres produits comme la carotte ou la tomate.

Il semble, d'après l'exploitation des statistiques de la SICF, qu'une grande partie des envois se fasse sans accompagnement de la marchandise, ce qui réduit sensiblement les coûts d'expédition pour des quantités moyennes. Le prix du transport pour les voyageurs est en effet de 17 000 FCFA par personne pour un voyage.

- Les cars de voyageurs sont largement utilisés pour les produits du Mali par les commerçants qui apportent de petites quantités. Selon les transporteurs, on ne peut mettre plus de 4 tonnes de marchandises dans un car de voyageurs, ce qui correspond à environ 60 sacs. Le coût du transport depuis Sikasso est de 500 F par sac, soit de 7 à 8,3 FCFA/kg. Le coût du transport des voyageurs est de 16 000 FCFA aller et retour.

- Les commerçants, et sans doute en particulier ceux qui achètent les récoltes sur pied, donc de grandes quantités à la fois, prennent des camions de 10 tonnes (environ 100 sacs). Le coût de location serait de 250 000 FCFA par chargement depuis la ferme, soit environ 25 FCFA par kilo.

- Un des grossistes du marché du Plateau a signalé qu'il y a environ 10 ans, une société du Burkina Faso expédiait des choux par camion frigorifique de 10 tonnes. Ces produits n'étaient pas plus chers que ceux qui arrivaient par les moyens de transport plus classiques et étaient revendus en partie aux super-marchés.

6.4 Le stockage

Les produits ne peuvent être stockés que pendant une période très courte. Les grossistes et intermédiaires ne disposent que d'une capacité de stockage très limitée sur les lieux de déchargement des produits. Le chou ne se conserve pas plus de 24 heures et, passé ce délai, commence à se décomposer, ce qui occasionne des pertes de 40 à 50%.

7. Les pratiques commerciales

7.1 La spécialisation

Les grossistes installés sur les places de gros sont spécialisés; quand ils sont directement impliqués dans les circuits d'importation, ils restent spécialisés sur le seul produit chou.

Les intermédiaires rencontrés ne sont pas spécialisés: ceux travaillant sur les gares font également soit de la tomate et de la carotte, soit des pommes de terre et de l'oignon blanc du Mali.

La spécialisation des collecteurs semble plus variable. Ceux utilisant le train expédient très souvent des carottes ou des tomates, quelquefois des oignons en même temps que le chou. Les collectrices installées sur le marché de gros Zamblé pendant la saison de commercialisation importent des choux et des carottes et importent ensuite d'autres types de produits comme les tissus. Les grossistes distributeurs restent spécialisés.

7.2 Le risque commercial et les méthodes de paiement : voir présentation des résultats généraux.

7.3 Information et communication : voir présentation des résultats généraux.

Remarques

Les commerçants se plaignent d'une manière générale des frais de douane sans qu'il soit à priori possible de distinguer les frais de douane légaux des ponctions opérées par les services douaniers, à la frontière et sur les routes, et par les services de police.

Un grossiste a signalé qu'il avait cessé d'importer des choux depuis environ trois ans, parce que les frais de douane avaient beaucoup augmenté et que les produits restaient trop longtemps immobilisés aux frontières. La haute périssabilité du produit rend les importations trop risquées. Il préfère maintenant s'approvisionner auprès des grossistes intermédiaires. Selon lui également, les importations par camion de 10 tonnes ont diminué depuis le relèvement des droits de douane.

Un blocage des frontières maliennes a été également signalé lorsque les produits manquent sur le marché malien. Cette information doit toutefois être vérifiée auprès d'autres commerçants.

Origine géographique et quantités importées

Les carottes commercialisées sur les marchés d'Abidjan proviennent de Côte d'Ivoire, du Burkina Faso (Bobo-Dioulasso), un peu du Mali et du marché international (Maroc, Espagne, France). La production du Burkina Faso et du Mali est une production de contre-saison et elle est mise en marché entre décembre/janvier et avril/mai sur le marché abidjanais.

Les importations du Burkina Faso, estimées avec les données de la SICF, étaient de 150 tonnes entre février et avril 1995. Il est probable qu'en prenant en compte les mois de décembre, janvier et mai (pour lesquels on ne dispose pas de données) plus les arrivages du Mali, le volume d'importation atteigne 250 à 300 tonnes.

Les circuits de commercialisation

Trois circuits de commercialisation approvisionnent les marchés de gros d'Abidjan. Leur importance relative n'a pu être mise en évidence au cours de l'enquête.

- Circuit 1

Des collecteurs apportent les produits qu'ils ont achetés dans les zones de production, aux producteurs ou à d'autres commerçants. Ils les revendent directement à des grossistes d'Abidjan. Ces collecteurs, qui sont souvent des femmes, viennent par le train ou le car. Certaines vendent sur les lieux de déchargement, la gare ferroviaire et les gares routières, et d'autres s'installent pour la saison sur des places de gros (cas du marché Zamblé à Abidjan).

- Circuit 2

Des grossistes distributeurs s'approvisionnent directement dans les zones de production et revendent les marchandises aux détaillants ou à d'autres grossistes. Les volumes commercialisés par ce circuit n'ont pu être correctement appréciés au cours de l'enquête, ni le nombre d'opérateurs concernés, mais il semble assez marginal.

- Circuit 3

Ce circuit comprend un grossiste intermédiaire, installé sur les lieux de réception, gare ferroviaire et gares routières, qui achète aux collecteurs et revend aux grossistes distributeurs. Ce circuit n'est pas très différent du circuit 1, dans la mesure où ce sont des collecteurs qui vendent aussi une grande partie des volumes. Les grossistes intermédiaires ont toutefois également leur propre système s'approvisionnement constitué par des fournisseurs réguliers. Ils sont moins d'une dizaine répartis sur les gares.

Les commerçants de carottes ne sont pas spécialisés, les collecteurs et les grossistes vendent souvent également des choux, voire de la tomate car ces produits sont tous importés à la même période.

Structure des prix et des marges

Achat au producteur	information indisponible
Emballage (1)	1,5
Transport (2)	50
Douane (3)	
Coût d'arrivée Abidjan	information indisponible
Marge collecteur	information indisponible
Prix de vente collecteur/grossiste (4)	250
Marge grossiste	25 à 50
Prix de vente grossiste/détaillant	275 à 300

Bases du calcul

(1) Les carottes sont transportées dans des sacs de 70 kg à 100 kg. Le coût du sac est de 125 FCFA pièce, soit 1,8 à 1,3. Un coût de 1,5 FCFA/kg a été retenu ici.

(2) Par le train, le coût de transport du kilo est de 50 FCFA.

Dans le cas, non représenté ici, d'un transport par car, il est de 7 FCFA/kg. Mais le coût du transport des commerçants (16 000 FCFA aller-retour) renchérit sensiblement le coût total car les exportateurs ne peuvent transporter que de petites quantités à la fois (moins de 50 sacs).

(4) Les prix d'achat ont été indiqués par des commerçants.

Les données collectées permettent d'estimer très approximativement un niveau de prix au producteur qui pourrait être proche de 150 FCFA par kilo.

Remarques complémentaires

- Il semble que les prix de la carotte importée soit relativement proches de ceux des produits ivoiriens. Sur le marché du Plateau, fin juin 1995, les prix d'achat des grossistes étaient de 300 FCFA, à un moment où l'offre n'était pas abondante. En période dite "normale" les prix seraient de l'ordre de 250 FCFA le kilo.

- Selon un des grossistes intermédiaires, les pertes au transport ne sont pas élevées. Elles le deviennent quand la marchandise n'est pas rapidement écoulee (30% après 2 à 3 jours).

Les pastèques importées viennent du Mali et du Burkina Faso. Ce sont des produits de contre saison présents sur le marché ivoirien de décembre à mai environ.

Les types de produits et les circuits de commercialisation

- La pastèque dite "Mali", que l'on ne trouve pas en Côte d'Ivoire, est une grosse pastèque de couleur jaune. C'est la variété la plus importée, certainement plusieurs centaines de tonnes. Les statistiques douanières enregistraient 300 tonnes en 1993. Les grossistes et détaillants les achètent à Adjamé, sur la zone de gros du Grand Marché, auprès de grossistes intermédiaires. Elles arrivent par camions de 30 tonnes.

- les pastèques vertes viennent du Burkina Faso. Elles sont de taille plus grosses que celles produites en Côte d'Ivoire et seraient plus sucrées. Elles sont apportées par des collecteurs qui prennent le train et vendent les fruits à la gare ferroviaire. Les grossistes distributeurs et les détaillants s'y rendent et selon une commerçante, chacun a son fournisseur attribué.

Les quantités importées ne sont pas élevées selon les commerçants. Le dépouillement des données de la SICF n'a d'ailleurs pas relevé d'envoi de pastèques par le train au cours de la saison 1995.

- Le melon de type Cavailon est également importé du BF. On le trouve aussi en CI.

La production ivoirienne est présente sur les marchés tout au long de l'année, car selon un grossiste, on récolte tous les trois mois, mais elle est insuffisante à satisfaire la demande. La demande porte également spécifiquement sur les produits du Mali et du BF qui sont très appréciés des consommateurs, parce qu'ils sont de meilleur goût que les produits ivoiriens correspondants.

Les prix de gros

Les pastèques ne sont jamais vendues au kilo mais à la pièce. On distingue les produits selon la taille. Les grossistes du Plateau, qui commercialisent d'assez grandes quantités, déclarent que les prix des pastèques "Mali" et des pastèques vertes du BF sont à peu près identiques. Au cours de la saison 1995, elles ont acheté les pastèques de grosse taille 300 FCFA pièce, celles de petite taille entre 100 et 200 FCFA. Elles revendent avec une marge de 25 FCFA le kilo. Au stade de détail, un certain nombre de femmes vendent les pastèques par tranche.

Les commerçants ne sont pas spécialisés, et pour les grossistes, les pastèques permettent de diversifier l'activité commerciale.

Origine géographique et quantités importées

La salade importée vient du Burkina Faso, de la région de Bobo-Dioulasso. Il s'agit uniquement d'une production de contre-saison, mise en marché de décembre à février.

La variété importée est la laitue, qui n'existe pas sur le marché ivoirien. La production ivoirienne, quant à elle, est présente sur les marchés toute l'année, et s'est développée au cours des dernières années dans les quartiers périphériques d'Abidjan (Marcory, aéroport). Il s'agit de salade de type romaine, qui est d'une qualité inférieure.

Un volume d'importation de 15 tonnes a été enregistré au cours des mois de février à avril 1995. (source: SICF)

Les circuits de commercialisation

La salade importée n'est pas vendue sur tous les marchés, et notamment très peu sur les marchés populaires comme ceux d'Adjamé, Abobo ou Yopougon. La salade produite à Abidjan est disponible toute l'année et est beaucoup moins chère que la salade burkinabé (environ deux à trois fois moins). La laitue se vend sur le marché du Plateau, Cocody et les étals de vente aux Deux Plateaux.

Selon les commerçants du Plateau, la salade importée est vendue par quelques commerçants exportateurs burkinabés qui sont présents à Abidjan pendant la période de commercialisation. Ils travaillent à la gare ferroviaire, car la salade est transportée par le train, et vendent directement aux détaillants.

Les exportateurs ne vendent pas uniquement de la salade, mais aussi des poivrons, et pour quelques uns des carottes.

9 - POIVRON

Origine géographique et estimation des quantités importées

- Les poivrons importés viennent du Burkina Faso, de décembre à mars/avril, lorsque la production ivoirienne fait défaut. Il peut arriver que le début de la période de commercialisation de la production ivoirienne coïncide avec la fin de la saison des poivrons du BF.
- Les productions ivoirienne et burkinabé sont de même variété et de même qualité.
- Les produits viennent essentiellement par le train. Selon les données de la SICF, 23 tonnes ont été expédiées à Abidjan pendant les mois de février à avril, ce qui ne représente sans doute pas la totalité du flux d'importation.

Les circuits de commercialisation

Les poivrons sont principalement apportés à Abidjan par des collecteurs grossistes burkinabés qui les écoulent auprès des grossistes distributeurs et des détaillants d'Abidjan. Ces collecteurs grossistes commercialisent en même temps la salade.

Certains grossistes intermédiaires installés à la gare routière d'Adjamé achètent aussi des poivrons auprès des femmes qui amènent des légumes par car, mais cela ne représente pas beaucoup dans l'ensemble de leur activité. Ils font surtout des tomates et choux.

Structure des prix et des marges

Achat au producteur	information indisponible
Emballage (1)	
Transport (2)	50
Douane (3)	
Coût d'arrivée Abidjan	ind
Marge du collecteur	ind
Prix de vente collecteur/détaillant (4)	300 à 500
Marge détaillant	50 à 100
Prix de vente détaillant	350 à 600

Bases du calcul

- (1) Les poivrons sont transportés dans des cartons pesant environ 20 kilos.
- (2) Le coût du transport par train est de 50 FCFA le kilo depuis Bobo-Dioulasso.
- (4) Les prix d'achat aux exportateurs ont été fournis par les commerçants du Plateau. Le prix correspondant à un niveau d'offre "normal" est de 400 FCFA le kilo.

Remarque: Les poivrons de CI étaient achetés 300 FCFA le kilo aux grossistes à la fin du mois de juin, et ce prix correspond à la première période de commercialisation de la production ivoirienne.

PART TWO

Regional potential for onions and potatoes

REPLACEMENT OF IMPORTED ONIONS AND POTATOES BY LOCAL PRODUCTION AND REGIONAL TRADE IN WEST AFRICA

Background

Before the January 1994 FCFA devaluation most of the potatoes and a large share of the onions consumed in West Africa were imported from Europe. In 1993, the last year before devaluation, imports of both products together from Europe to the region reached over 100,000 tons with an estimated value of US\$ 50 million at the wholesale level. The devaluation, which made imported goods more expensive and thus made local production more competitive opened new possibilities for West African producers to increase their market share in the regional market for these two products. The data obtained in the course of this study, which are presented in tables 1 and 2, can help quantify the potential for increased production in the region, and identify to what degree this process is already taking place.

Onions

Table 1 indicates that in the last six years prior to devaluation (1988 - 1993) the total annual imports to the region from Europe ranged around 50,000 tons. It is not clear exactly what percent this represents out of the total regional consumption. Based on partial data on exports from Niger to neighboring countries, and on volumes of local production in the various countries, this percent is estimated at 30% to 40%. Regardless of the percentage measurement, the historical annual import of 50,000 tons can be a volume-target to be replaced by local production. The capacity of local producers to actually replace part or all of this quantity depends on local climatic, geographic and transport conditions in the various producing countries. The experience of the Niger's onion sub-sector indicates that, with the continuous improvements in production, storage and transport techniques, most of the imported quantities can be replaced by regional production.

The data in Table 1 show that in 1994, the first post-devaluation year, imports from Europe were cut to 34,640 tons from 46,477 tons in 1993, or by approximately 25%. This reduction can not be explained by increase in local production, because most of the onions consumed in 1994 were planted or prepared in 1993, before the devaluation. It is more reasonable to assume that the drastic increase in prices of imported onions deterred importers from bringing their regular quantities. As a result, a relative shortage was created in the region, especially in November-December, when stored onions in Niger were depleted. At that time retail prices of onion in Abidjan reached records of double the prices they usually reach this time of the year. At these price levels imported onions became competitive again, and import was actually renewed. However, the short period of time before arrival of the new crop, and the response time needed to resume import, did not allow for large quantities to be imported.

In the first quarter of 1995 total imports of onions to the region have slightly decreased to 8431 tons, from 8956 tons in the same quarter of 1994.

In which countries of the region local production will increase to replace imports?

Most of the European imports to Cote d'Ivoire and Ghana were replaced so far by Niger, which is a traditional supplier of onions to these markets. The remaining European import to these markets is concentrated in November-December, at the end of the marketing season of stored Nigerien onions. This remaining import, which was slightly over 6000 tons in 1994, can be replaced by further prolongation of the storage period and/or further advancement of early crops in Niger, and partially in Cote d'Ivoire and Ghana.

Imports remained strong to a group of countries in the western part of the region, including Senegal, Gambia, Guinea, Mauritania and Sierra Leone. Together, they imported nearly 30,000 tons in 1994. (The imports to these countries should be looked at as an aggregate rather than at the individual country level. This is because traders frequently use import to one country as a transit to another country, when import-restrictions or high taxes are imposed. For example, when import to Senegal is temporarily prohibited to protect local Senegalese production, European onions find their way to Senegal through Gambia, and so on.). Part of the import to these countries is likely to be replaced by increased local production within the countries. Another part will be most probably supplied from Mali, which is well positioned geographically and has successful experience of regional export of onions and other products. Niger is unlikely to be able to supply these countries in the near future because transportation is too costly and risky. If, however, conditions of roads and railway service are improved Nigerien onions might reach these markets as well.

Potatoes

Unlike onions, potatoes were hardly traded across borders in the region before the devaluation. Production in Guinea still suffers from quality problems, and Mali seems to be the main country producing commercial quantities of good quality that are being traded regionally.

As shown in Table 2, the annual European imports to the region until 1992 ranged between 30,000 to 38,000 tons. Import increased strongly to nearly 62,000 tons in 1993, and scaled back modestly to 52,000 tons in 1994. The increase of import in 1993, and the fact that it remained strong in 1994 despite the devaluation, suggest an increase in the regional demand for potatoes in recent years.

In the first quarter of 1995 total import to the region decreased by about 11% compare to 1994 (11349 tons and 12724 tons respectively). This may reflect a decrease in consumption due to higher post-devaluation prices, but also a replacement of import by local regional production. This study found clear evidence of replacement of European imports by supply from Mali in Cote d'Ivoire.

With the lack of reliable statistics on local production and intra-regional trade it is difficult to understand the total picture of demand and supply for potatoes in the region. It is clear however, that even after the devaluation there is still annual import of 40000 to 50000 tons, which should be targeted for replacement by regional production. Mali, which proved so far to be the most successful regional supplier, and which is well positioned to supply both the eastern and western parts of the

region, will probably be a major beneficiary of this process.

Conclusion

-For both products, although imports from Europe decreased after the devaluation they still remained strong as of early 1995.

-Substitution of European imports by regional imports occurred after the devaluation more in Cote d'Ivoire and Ghana and less in markets in the western part of the region such as Senegal, Gambia, Mauritania and Cape Verde.

-Niger remains the main regional supplier of onions, although Mali seems to be increasing regional exports as well. For potatoes Mali is presently the main regional supplier. For both products Mali may become a strong supplier to the western part of the region because of its advantageous geographical position. Improvements of roads and/or railway services will contribute to such development.

Table 1

IMPORTS OF ONIONS FROM EUROPE TO WEST AFRICA 1988-1994 AND EARLY 1995
(TONS)

importing country:	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1993	1994	1995
								Jan-Mar	Jan-Mar	Jan-Mar
MAURITANIA	1524	3024	3760	3983	6168	5383	3995	1790	1066	1004
MALI	55	0	0	28	2	19	16	0	0	0
BURKINA FASO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NIGER	14	28	0	41	0	14	0	14	0	0
CHAD	0	0	0	0	0	124	0	0	0	0
CAPE VERDE	350	213	286	339	610	358	572	31	195	312
SENEGAL	15457	20133	14234	11945	14482	12965	9450	7006	3459	3725
GAMBIA	2173	2591	4009	3524	7892	5109	3362	1886	886	882
GUINEA-BISS.	73	19	184	160	310	149	67	78	0	0
GUINEA	3723	4835	5429	5605	8634	4850	5124	2092	2049	1323
SIERRA LEONE	5453	4363	4232	5068	7193	6338	5380	1762	725	630
LIBERIA	2899	3141	1091	628	1134	1032	473	205	0	0
IVORY COAST	21270	21653	17125	11173	24097	9530	5948	1821	576	555
GHANA	511	601	776	1091	1105	498	251	191	0	0
TOGO	121	36	98	140	79	19	2	0	0	0
BENIN	0	30	0	225	10	1	0	1	0	0
NIGERIA	0	0	0	0	51	88	0	30	0	0
TOTAL	53623	60667	51224	43950	71767	46477	34640	16907	8956	8431

Source: Eurostat

Table 2

IMPORTS OF POTATOES FROM EUROPE TO WEST AFRICA 1988-1994 AND EARLY 1995
(TONS)

importing country:	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1993	1994	1995
								Jan-Mar	Jan-Mar	Jan-Mar
MAURITANIA	1966	3424	4620	5468	7401	9693	12531	2839	3937	2626
MALI	28	5	3	0	0	10885	2400	0	0	0
BURKINA FASO	2	0	13	0	0	0	0	0	0	0
NIGER	0	0	20	0	0	14	6	14	0	0
CHAD	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0
CAPE VERDE	787	2166	2518	2368	3867	5488	8532	363	2005	2413
SENEGAL	16917	12392	10108	11128	11909	16752	13909	3655	5147	5045
GAMBIA	936	1104	1282	1474	2364	2828	3138	845	488	375
GUINEA-BISS.	179	132	309	169	308	363	147	0	0	0
GUINEA	946	1118	1136	989	808	1224	815	285	35	58
SIERRA LEONE	984	763	723	753	929	1159	979	245	225	204
LIBERIA	1120	1075	466	207	365	555	641	97	7	6
IVORY COAST	11659	13029	8109	6664	8196	9866	7125	1127	684	399
GHANA	220	412	572	633	780	1343	1163	277	196	223
TOGO	1191	1351	808	1140	1176	1433	572	31	0	0
BENIN	44	36	22	9	103	126	0	29	0	0
NIGERIA	0	55	15	14	21	57	47	0	0	0
TOTAL	36979	37063	30724	31016	38228	61786	52005	9807	12724	11349

Source: Eurostat

Remark:

In both tables data for 1988-1994 include total imports from the EU. Data for the first quarter of 1993, 1994 and 1995 include imports from The Netherlands only, which usually accounts to 90%-95% of the total imports of onions and potatoes to the region.

PART THREE

Monthly prices in Abidjan market

PRICES IN ABIDJAN MARKET

The following tables and charts present monthly average retail prices for selected horticultural products in Adjame market in Abidjan for 1992-1995. These tabulations are based on data obtained from OCPV, an Ivorian institution which collects daily prices in major retail and wholesale markets across the country. After consulting with the specialists of OCPV we decided to use the data they collect on retail prices rather than those of wholesale price, because wholesale prices are more difficult to collect and therefore their records are less accurate and less reliable.

For calculating the prices importers sell their products at the point of arrival to Abidjan, the gross margins of retailers, wholesalers and intermediaries (when applicable) should be deducted from the retail prices. These margins vary among the products, and they tend to increase when prices are high and decrease when prices are low. Information on the specific margins for each of the imported products can be found in the product sections in Part One of the report. On the average, all these margins combined range between 30% and 40% of the retail price. Therefore, the selling price of importers at the point of arrival to Abidjan represents roughly 60% to 70% of the retail price.

The tables cover not only the imported products, but all the horticultural products for which data were available. Many of the products show consistent seasonal price patterns over the last 3-4 years, and therefore the tables can help potential exporters identify in which months of the year they may expect higher or lower prices.

This study did not deal with an in-depth analysis of price trends of the individual products. However, the provided data enable such analysis when one is interested in a specific product.

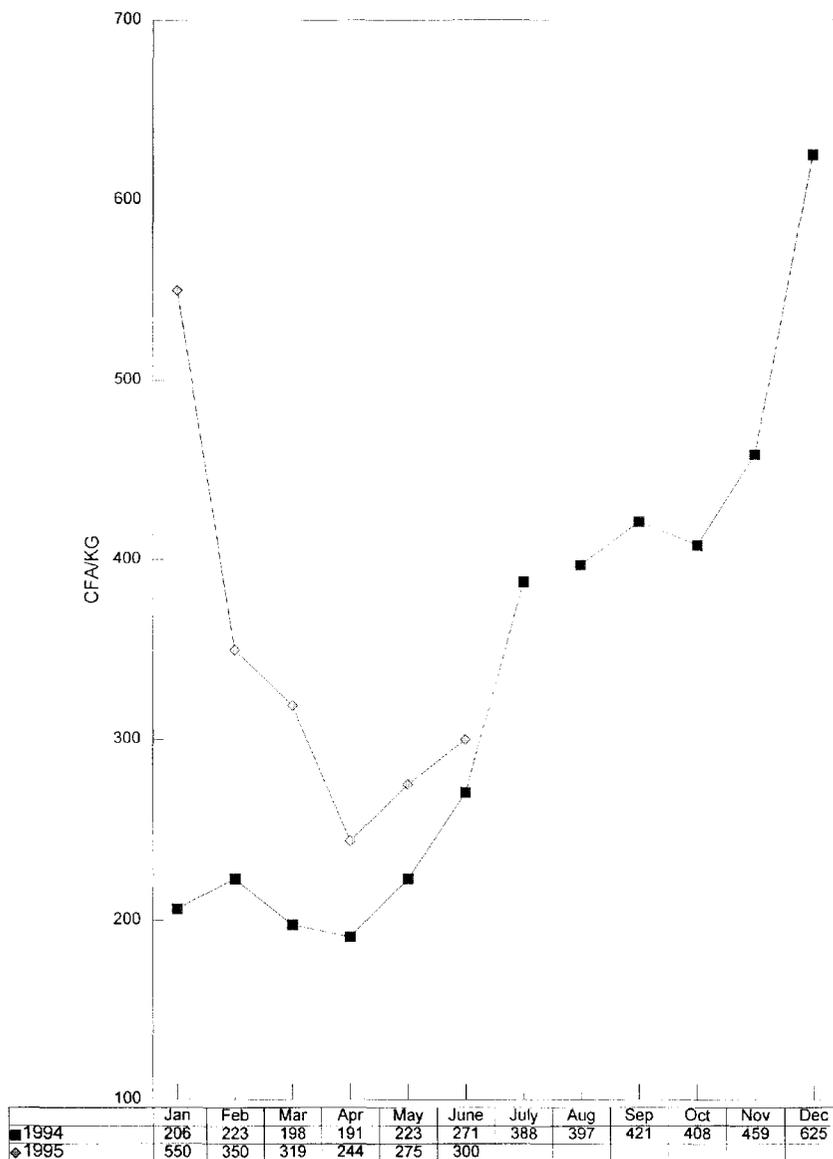
The tables cover the following products:

- potatoes (pomme de terre)
- okra (gombo frais)
- chilies (piment frais)
- cucumbers (concombres)
- onions
- banana plantains
- tomatoes Sodefel
- tomatoes Cote
- orange
- cabbage (chou vert)
- shallots (echalotte)
- ginger roots
- yams betebete
- yams assawa
- yams klinge
- yams kponan
- yams florido

POMME DE TERRE

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

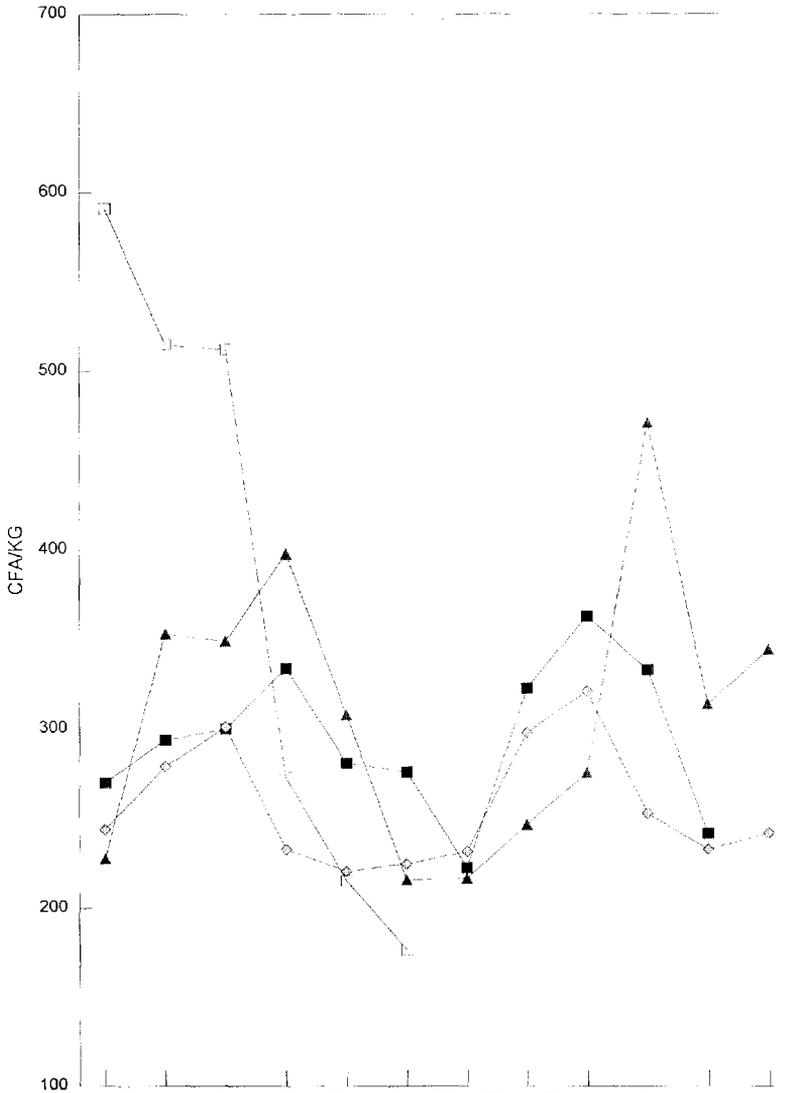
CFA/KG



GOMBO FRAIS

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG

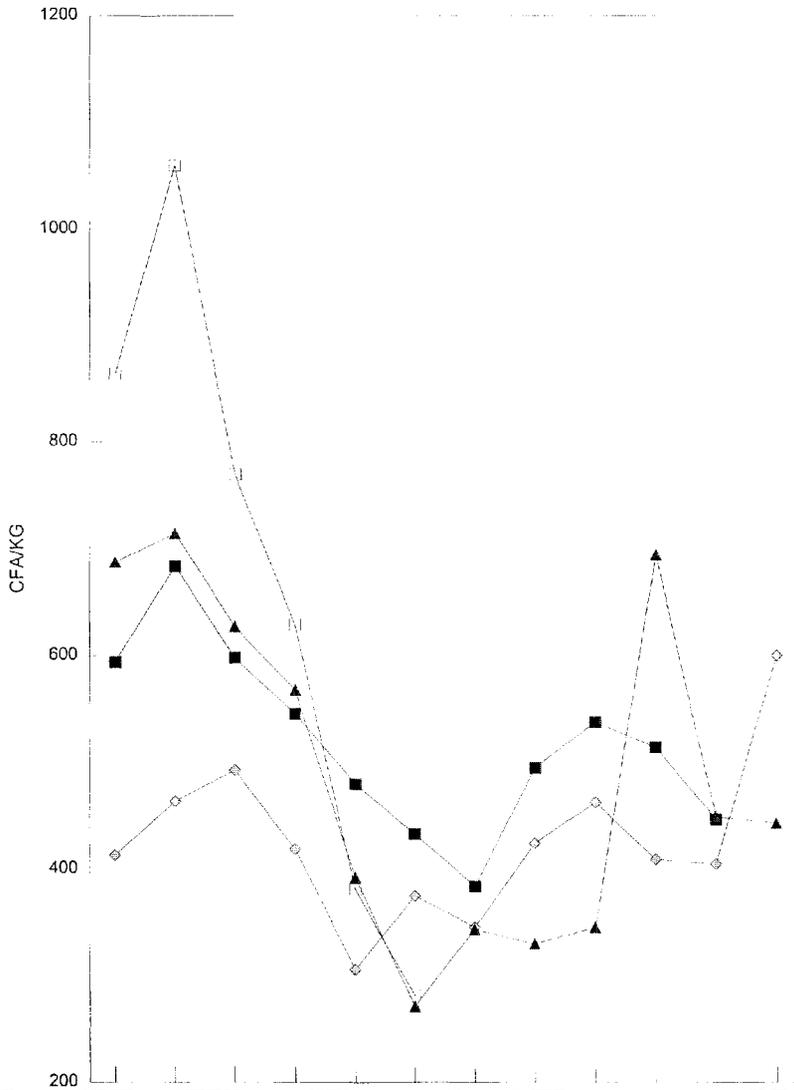


	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
■ 1992	270	294	300	334	281	276	223	323	363	333	242	
◆ 1993	244	279	301	233	221	225	232	298	321	253	233	242
▲ 1994	228	353	349	398	308	216	217	247	276	471	314	344
□ 1995	591	515	512	273	216	177						

PIMENT FRAIS

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG

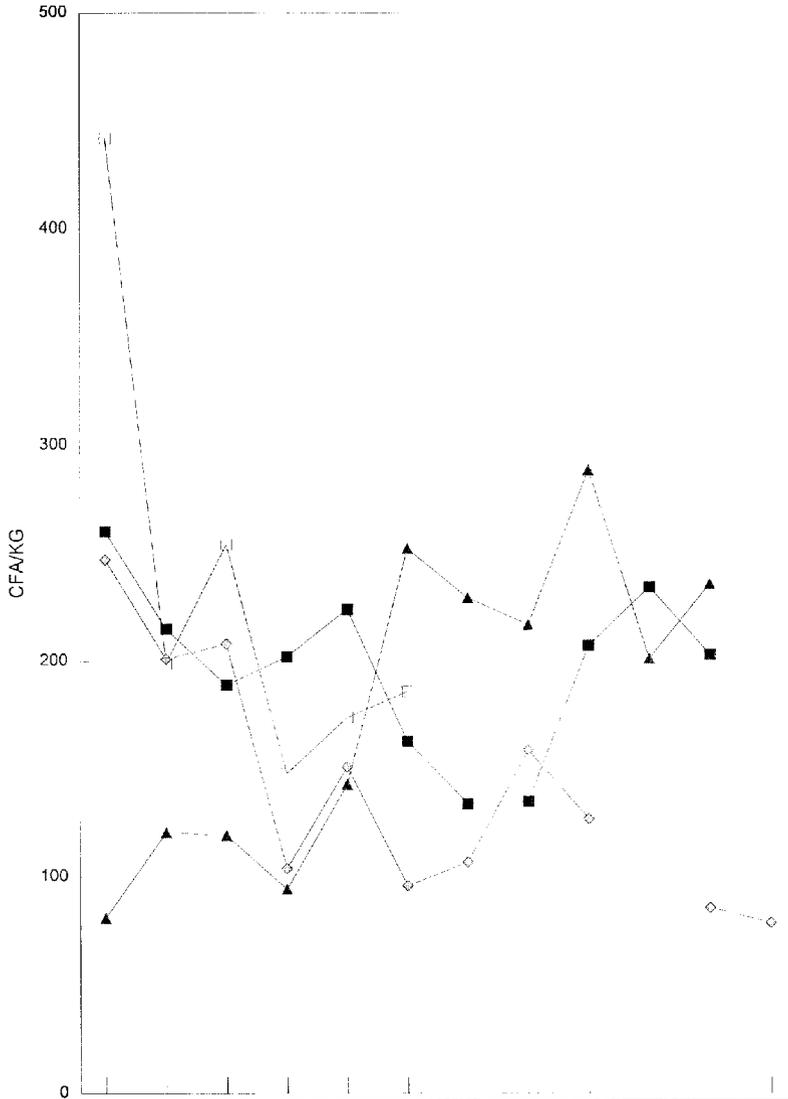


	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
■ 1992	594	684	598	546	480	433	384	495	538	514	447	
◆ 1993	413	464	493	419	306	375	346	424	463	409	405	600
▲ 1994	687	715	627	568	393	272	344	330	346	694	450	443
□ 1995	864	1060	770	629	381	282						

CUCUMBER

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market
Abidjan 1992-1995

CFA/KG

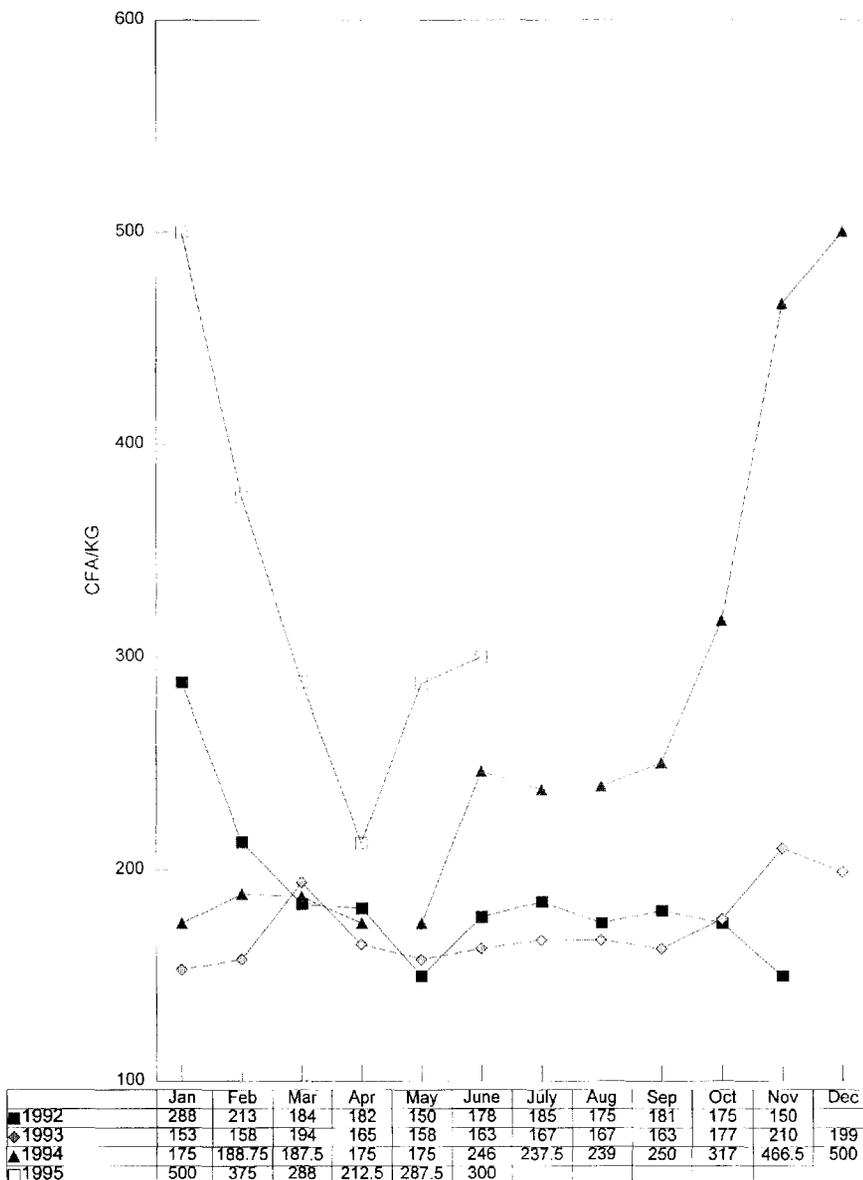


	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
1992	260	215	189	202	224	163	134	135	207	234	203	
1993	247	201	208	104	151	96	107	159	127		86	79
1994	81	121	119	95	143	252	229	217	289	201	236	
1995	442	199	254	148	174	186						

ONION

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

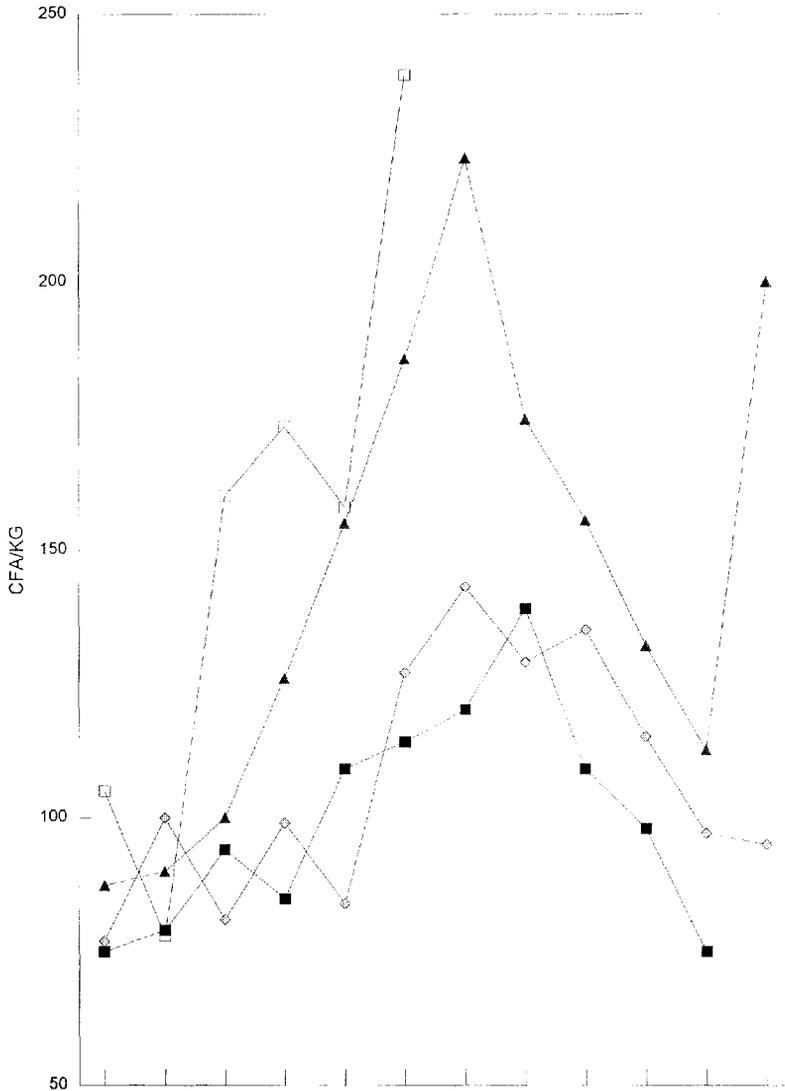
CFA/KG



BANANA PLANTAIN

Average Monthly Retail Prices in Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG

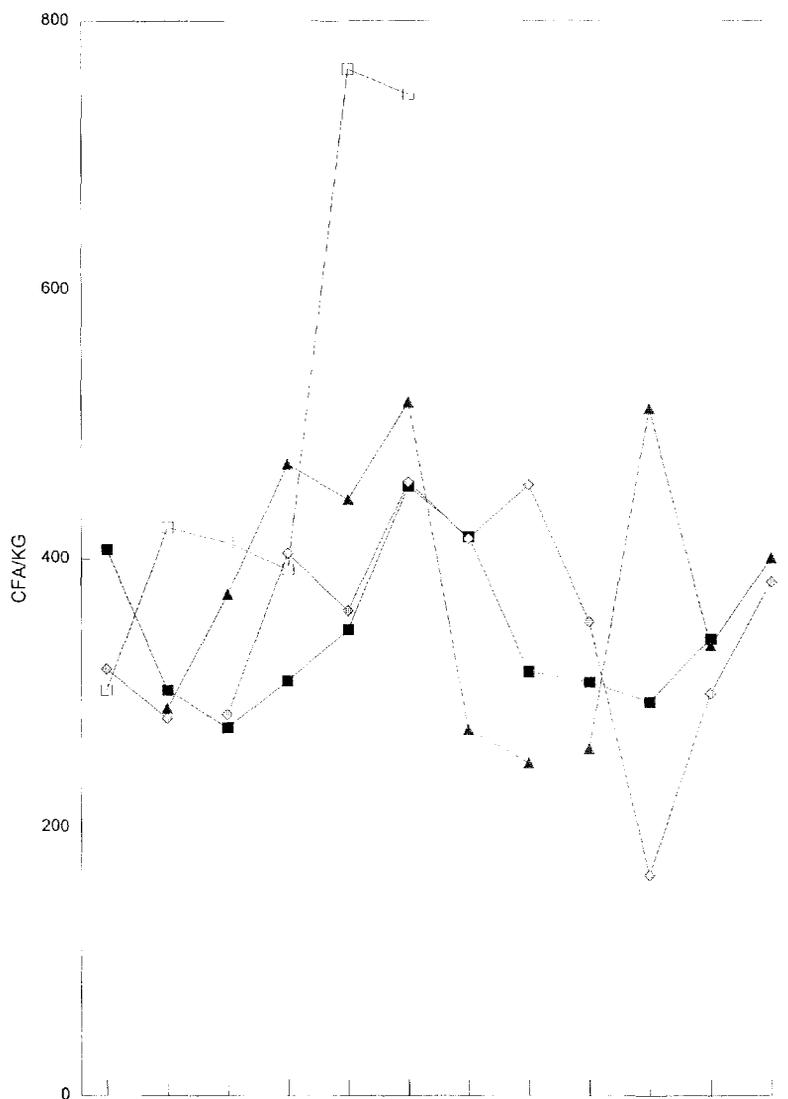


■ 1992	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
◆ 1993	75	79	94	85	109	114	120	139	109	98	75	
▲ 1994	88	90	100	126	155	186	223	174	156	132	113	200
□ 1995	105	78	160	173	158	239						

TOMATES SODEFEL

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG

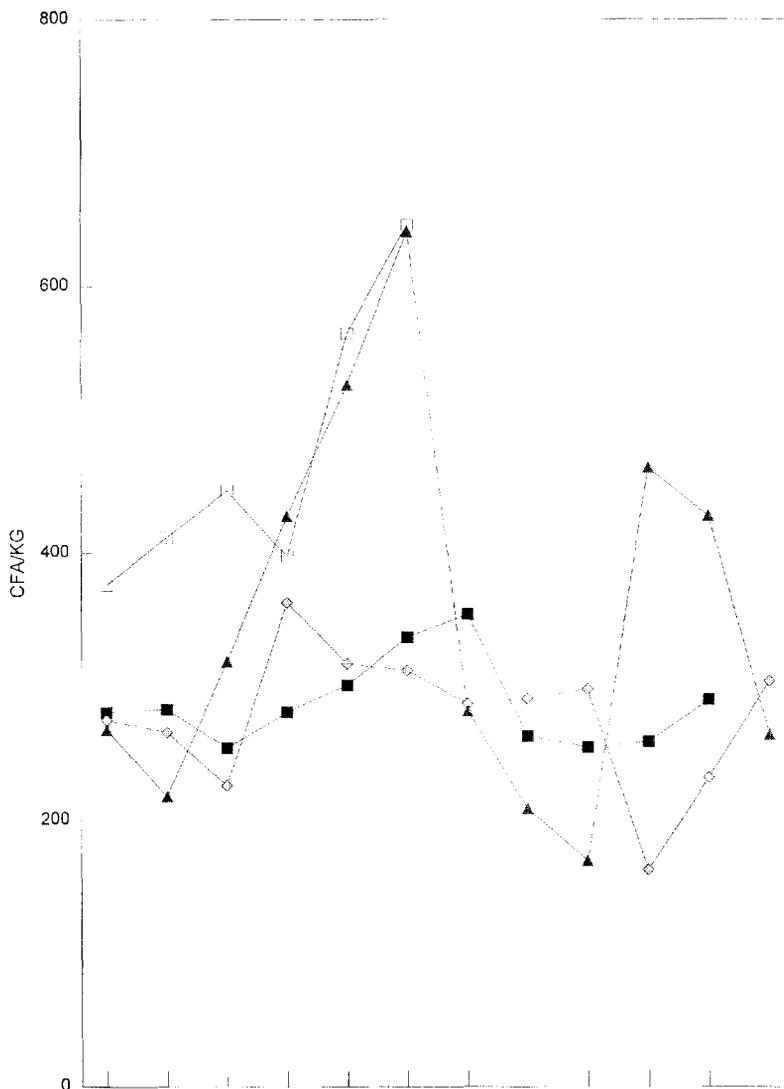


	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
■ 1992	407	302	274	309	347	454	416	316	308	293	340	
◇ 1993	318	281	284	404	361	457	415	455	353	164	299	382
▲ 1994		289	373	470	444	516	273	248	259	511	335	400
□ 1995	302	423	412	392	764	746						

TOMATES A COTES

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG

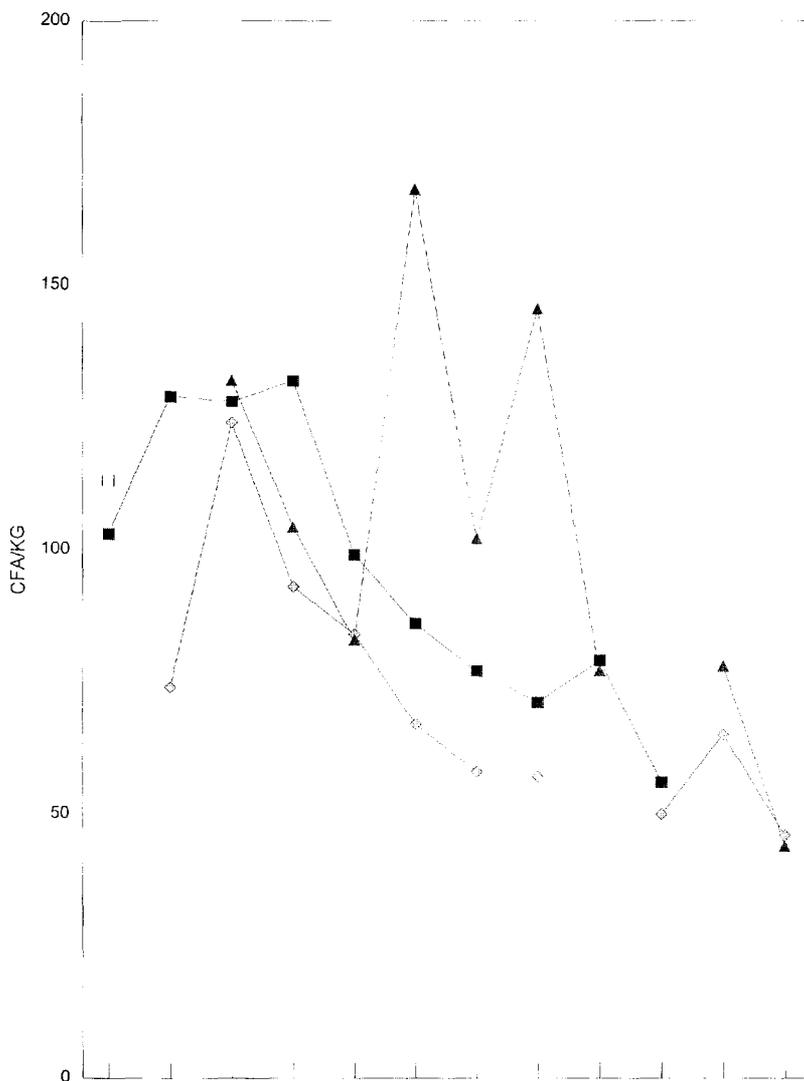


■	1992	281	283	254	281	301	337	354	263	255	259	290	
◆	1993	275	266	226	363	317	312	287	291	298	163	232	304
▲	1994	268	218	319	428	527	641	282	209	170	464	428	264
□	1995	376	412	447	398	565	646						

ORANGE

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG

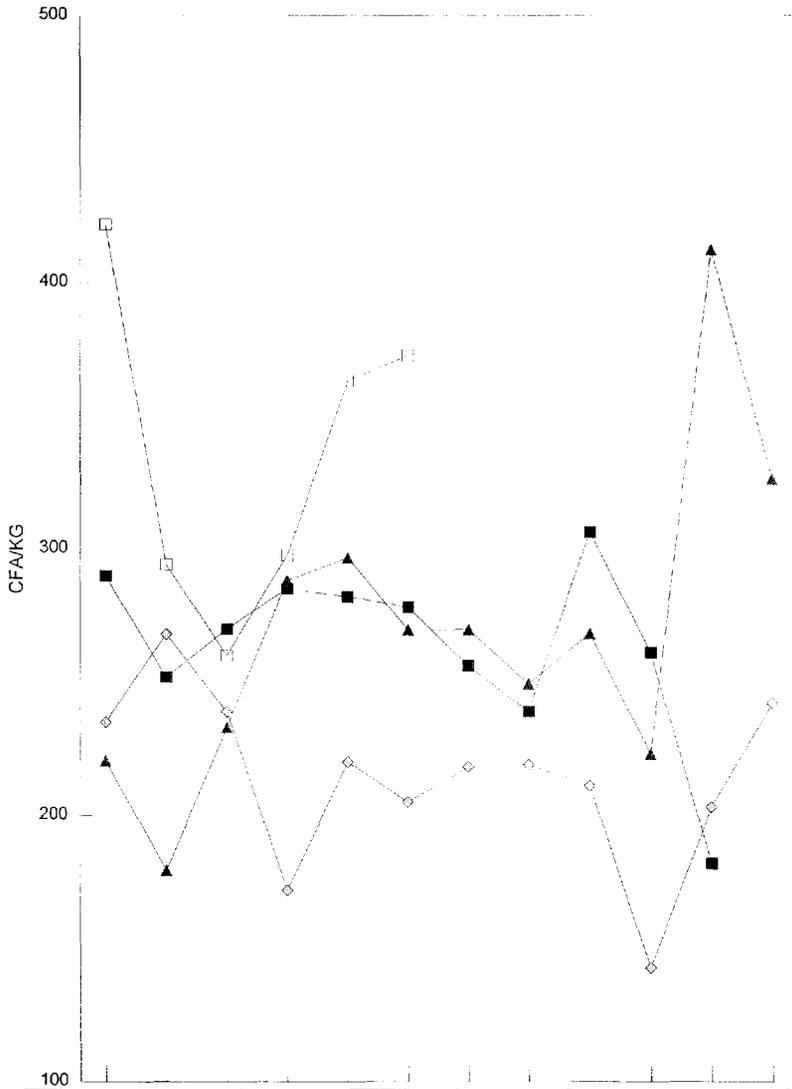


	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
■ 1992	103	129	128	132	99	86	77	71	79	56		
◇ 1993		74	124	93	84	67	58	57		50	65	46
▲ 1994			132	104	83	168	102	146	77		78	44
□ 1995	113											

CHOU VERT

Average Monthly Retail Prices in Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG

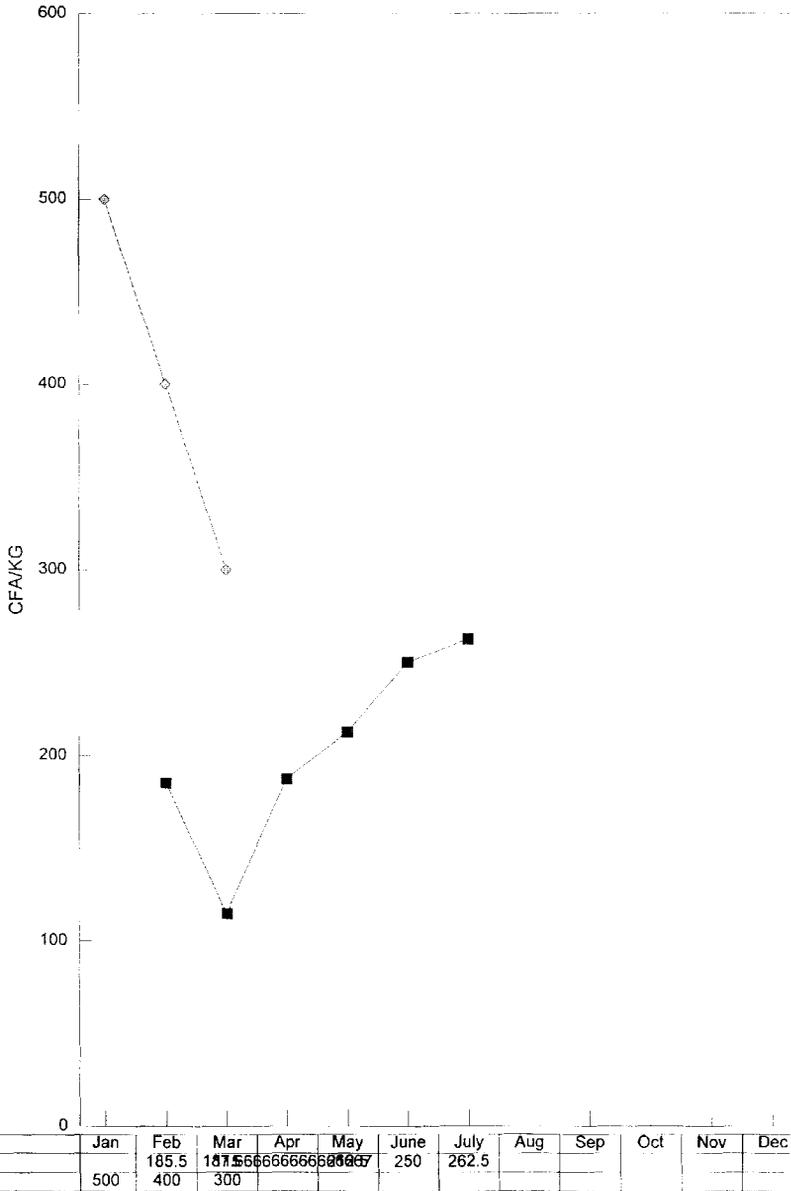


	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
■ 1992	290	252	270	285	282	278	256	239	306	261	182	
◇ 1993	235	268	239	172	220	205	218	219	211	143	203	242
▲ 1994	221	180	233	288	297	270	270	249	268	223	412	326
□ 1995	422	294	260	298	363	373						

ECHALOTTE

Average Monthly Retail Prices in Adjame Market, Abidjan
1992-1995

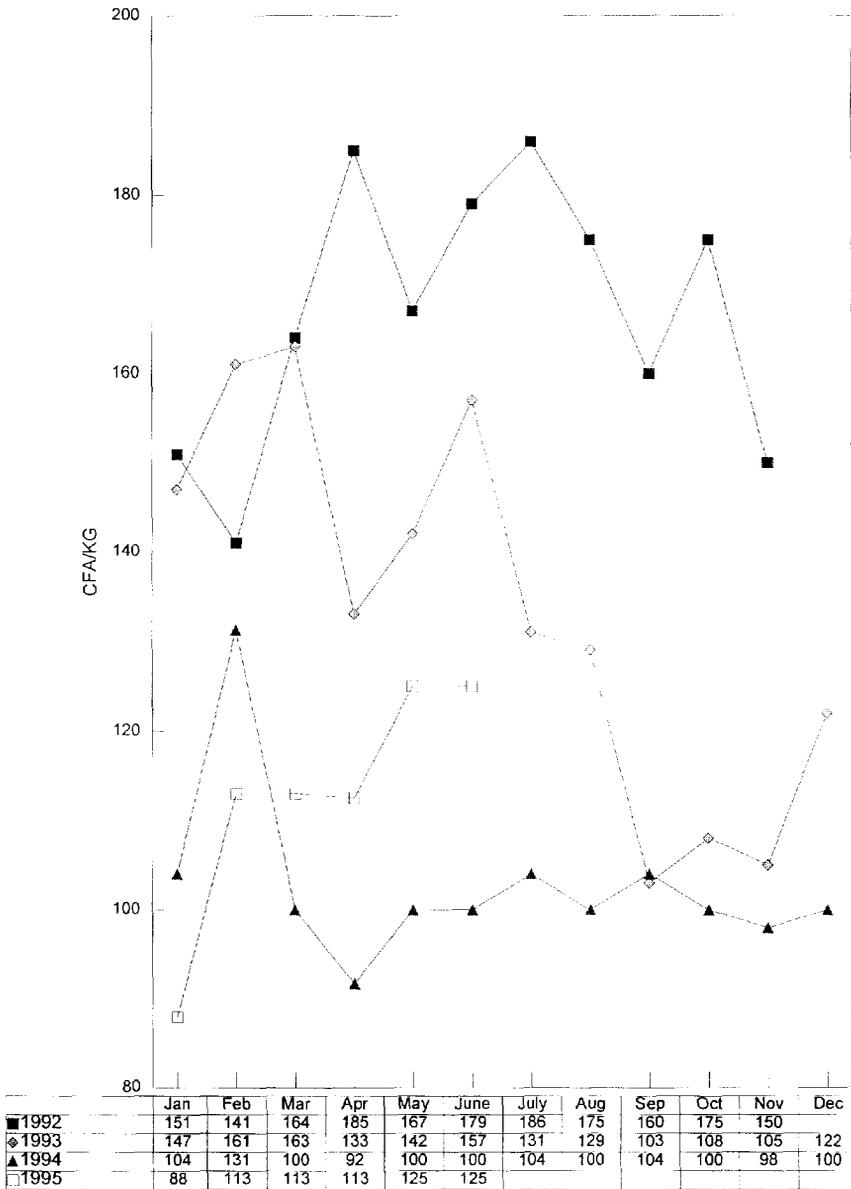
CFA/KG



GINGER

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

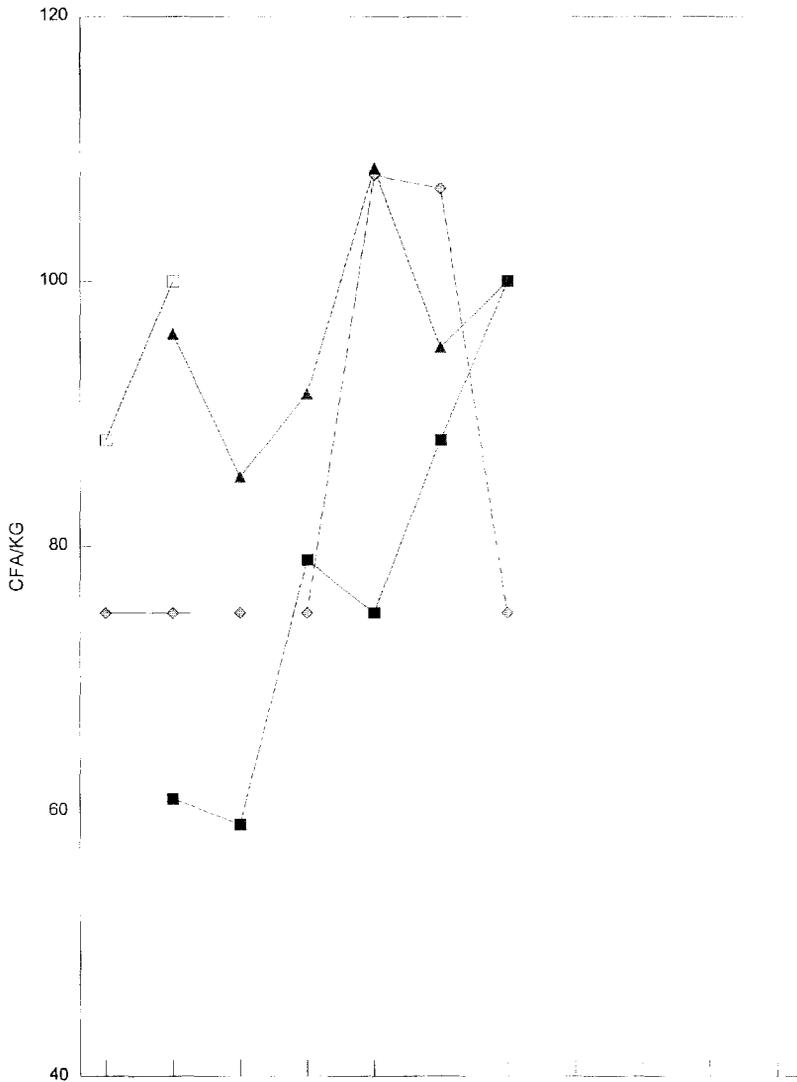
CFA/KG



YAMS BETEBETE

Average Monthly Retail Prices in Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG

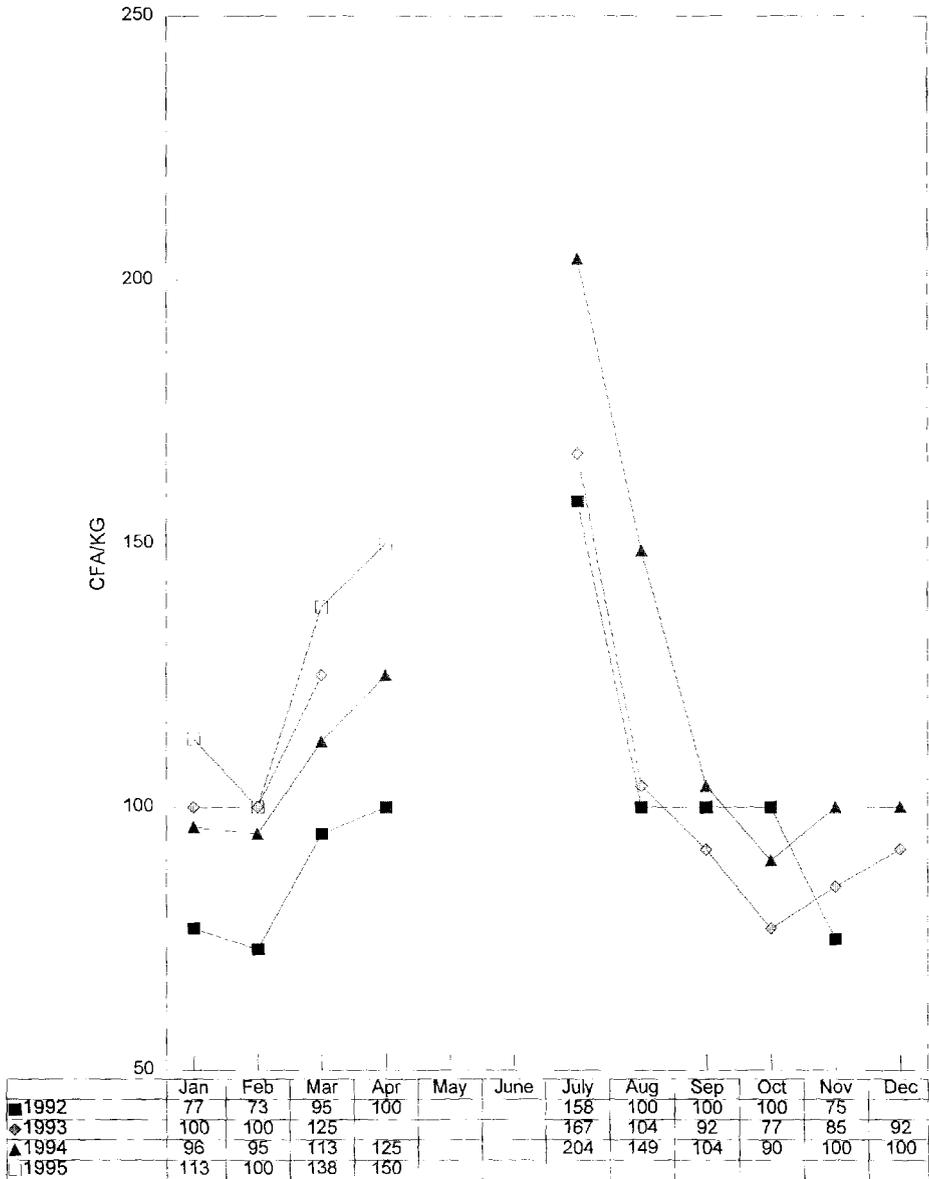


	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
1992		61	59	79	75	88	100				
1993	75	75	75	75	108	107	75				
1994		96	85	92	109	95	100				
1995	88	100									

YAMS ASSAWA

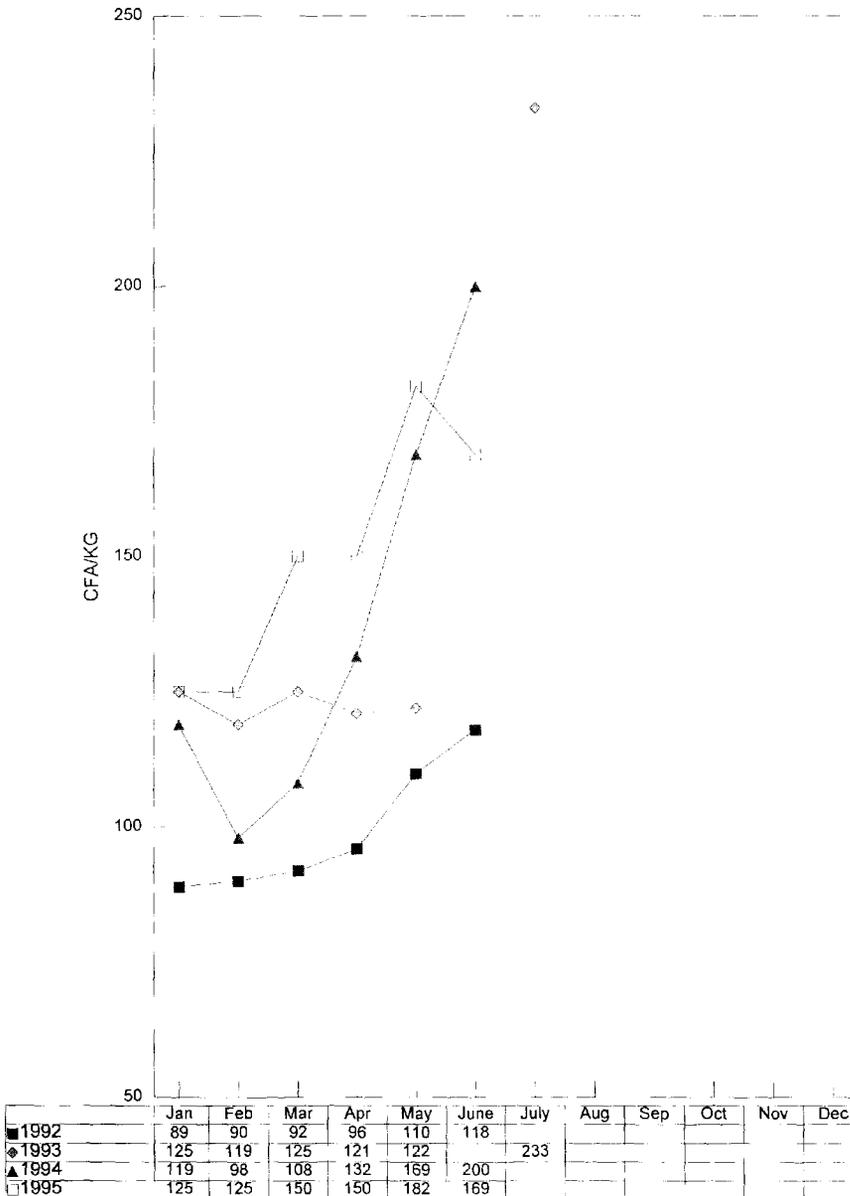
Average Monthly Retail Prices In Adjame Market
Abidjan 1992-1995

CFA/KG



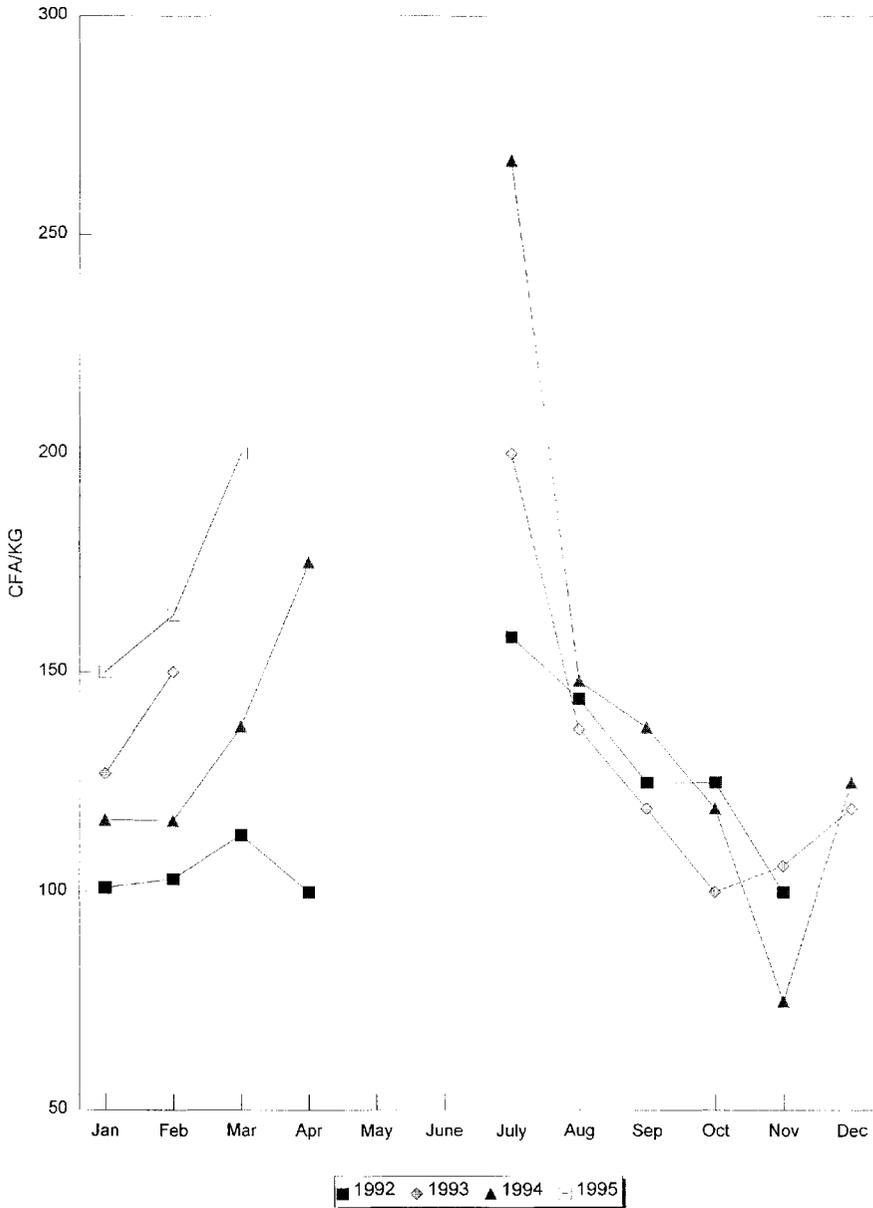
YAMS KLINGLE
Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG



YAMS KPONAN
 Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
 1992-1995

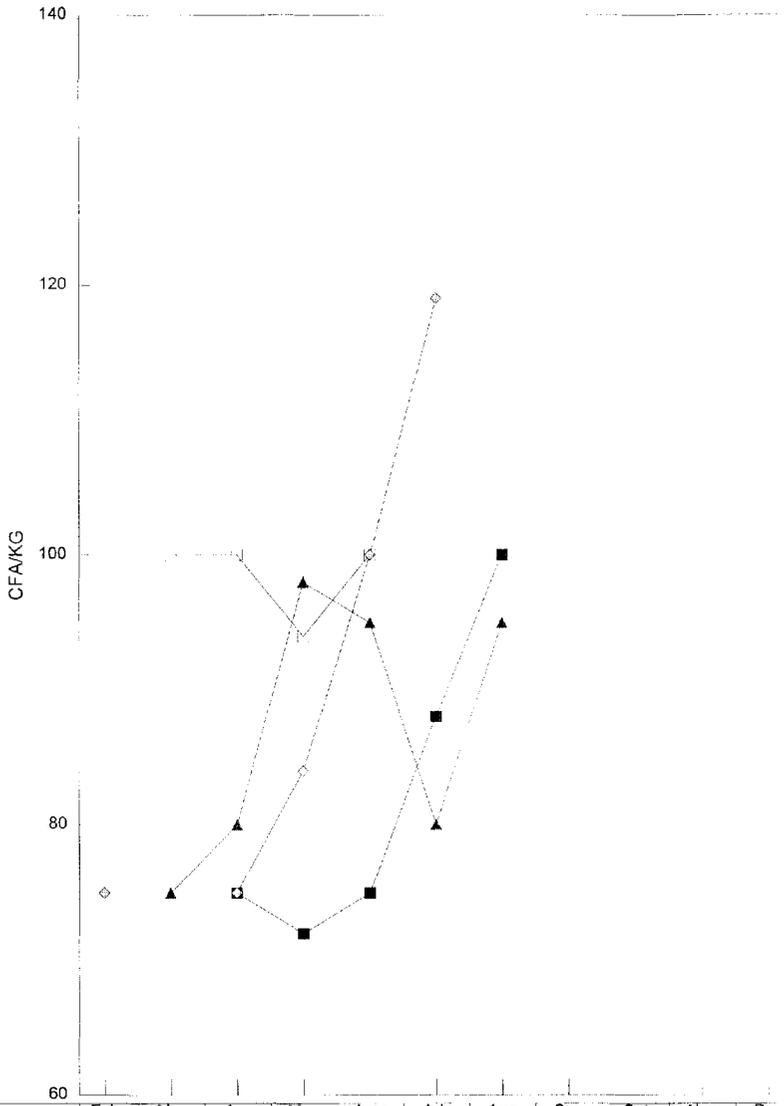
CFA/KG



YAMS FLORIDO

Average Monthly Retail Prices In Adjame Market, Abidjan
1992-1995

CFA/KG



	Feb	Mar	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
■ 1992			75	72	75	88	100				
◆ 1993	75		75	84	100	119					
▲ 1994		75	80	98	95	80	95				
□ 1995		100	100	94	100						