

# COMMERCE DES PRODUITS DE LA PÊCHE LOCALE À GRAND-BASSAM

## **KOUMAN Koffi Mouroufié**

Ecole Normale Supérieure - Abidjan, Laboratoire Littoral, Mer, Santé et Sécurité Alimentaire (LIMERSSA), Université Félix Houphouët Boigny-Cocody (Côte d'Ivoire), E-mail :koumankoff@yahoo.fr

## **KOUADIO Nanan Kouamé Félix**

Université Péléforo Gon Coulibaly/Korhogo (Côte d'Ivoire), E-mail : k\_felix2008@yahoo.fr

## **RESUMÉ**

Avec 550 km de côte et une Zone Économique Exclusive de 200 000 km<sup>2</sup>, le développement de la pêche maritime a fait des localités littorales de la Côte d'Ivoire des espaces de commerce de produits halieutiques. Ainsi, en dépit d'une faible production locale, Grand-Bassam dessert les villes voisines d'Abidjan, Bonoua et Aboisso. La question principale de cette étude est de savoir comment s'organise la commercialisation de la production halieutique bassamoise.

Cet article a pour objet d'analyser le circuit de vente de la production, avec pour postulat que le commerce des produits de la pêche de Grand-Bassam est extraverti. L'étude, basée sur des données secondaires et d'enquêtes par observation, focus group et suivi d'itinéraires, a conduit à trois principaux résultats. D'une part, il y a une inégalité d'accès bord-champ aux produits de la pêche locale favorable aux fumeuses conjointes des pêcheurs. Celles-ci, par souci de gain de temps, privilégient les ventes en gros aux commerçants des villes voisines à la vente au détail sur place. D'autre part, les prix de vente sur ces marchés sont plus attractifs que ceux du marché local. Enfin, s'ajoutent les difficultés liées à ce commerce dont la défaillance des marchés locaux de Grand-Bassam.

Au terme de cette recherche, il y a nécessité de poursuivre les investigations sur les causes de la baisse de la production halieutique et l'apport des poissons congelés importés dans l'approvisionnement des ménages de Grand-Bassam.

**Mots clés :** pêche locale, production, commerce, Grand-Bassam, Côte d'Ivoire

## ABSTRACT

### *Local trade in fishery products at Grand-Bassam*

Scope of about 550 km along the Atlantic ocean, Côte d'Ivoire has an Exclusive Economic Zone of 200,000 km<sup>2</sup> which saw significant deployment fishermen. This makes coastal areas, including Grand-Bassam, the fish products trade spaces. Grand-Bassam, pioneering city of the Ivorian sea fishing (Anoh, 2007), is experiencing a gradual fall in production which, although a deficit to cover local demand, serves the nearby cities of Abidjan and Aboisso Bonoua. This raises questions. The question then founded this study is how to present the marketing of this production? Specifically, what are the markets-edge fields and their area of influence? Why, despite their shortcomings, the products of the local fishing do they sell beyond the town of Grand-Bassam?

This article intends to analyze the sales channel of this production from landing sites to marketing centers. It is based on the premise that trade in fishery products of Grand-Bassam is extroverted favoring markets Bonoua, Aboisso and Abidjan at the expense of the local market. The study, based on secondary data and surveys observation, focus group and follow route led to three main types of results. On one hand, there is a farm-gate unequal access to products of local fisheries favorable to joint smokers fishermen. For the sake of saving time, recent favor wholesale sales to traders from neighboring towns to retail on site. Moreover, the sales prices on these markets are more attractive than those of the local market. Finally, there are the difficulties associated with this trade, the failure of local markets of Grand-Bassam.

These results open new perspectives on the study including why, despite a still pristine river potential, is fish production of Grand-Bassam down and possibly what is the contribution of imported frozen fish supply households of Grand-Bassam?

**Keywords:** local fisheries, production, trade, Grand-Bassam, Côte d'Ivoire

### INTRODUCTION

Grand-Bassam est un chef-lieu de sous-préfecture située sur le 6°29 ouest et le 9°32 nord sur le littoral sud-est de la Côte d'Ivoire, à 25 km à l'est de la ville d'Abidjan. Étendue sur près de 400 km<sup>2</sup>, elle est limitée par les préfectures de Bonoua à l'est, de Bingerville et d'Alépé au nord, la commune de Port-Bouët à l'ouest et la façade maritime au sud. Composé de nombreuses rivières, des lagunes (Ehy, Tendo, Télé) et de l'embouchure de la Comoé sur l'océan Atlantique, sa littoralité et son potentiel hydrographique en font une zone propice à une production halieutique. À l'instar des autres villes côtières, la vente et la distribution des produits de pêche s'y sont, de tout temps, développées pour répondre à la demande des riverains largement ichtyophages.

Ces activités de commerce ont été l'objet d'études pluridisciplinaires tant aux échelles locale, nationale et internationale. Anoh (1994, 2007) s'est intéressé au réseau de distribution des ressources marines et à la dynamique de l'occupation du littoral ivoirien par des activités halieutiques et aquacoles. De même, Koffié-Bikpo (1997) a fait une étude géographique de la pêche artisanale maritime en Côte d'Ivoire. Yéo (2000) s'est penché sur la commercialisation du poisson fumé en Côte d'Ivoire et Kakou (2013) a fait une étude sur la pêche et le développement socio-économique en lagune Ébrié, dans les sous-préfectures de Grand-Bassam et de Bingerville. Kouman (2012) s'est intéressé à l'organisation de l'espace par la permanence et la mutation des pêcheurs implantés dans le Sud-ouest de la Côte d'Ivoire. Plus récemment, Adou (2014) a porté un regard sur la structuration de l'espace lagunaire Aby du commerce des produits halieutiques par les femmes.

Ces travaux, aussi bien géographiques que socio-économiques, évoquent en certains points la commercialisation et la distribution des productions halieutiques et aquacoles à travers les principales zones de production en Côte d'Ivoire. Il s'agit des villes littorales, notamment Tabou, San-Pedro, Sassandra, Jacquville, Grand-Lahou et Abidjan à l'instar de Grand-Bassam qui, pourtant, n'y figure pas. Bien au contraire, elle serait desservie par Jacquville, Abidjan et Grand-Lahou.

À l'analyse, le commerce des pêches locales de Grand-Bassam a suscité peu d'intérêt alors que son potentiel hydrographique est l'objet d'une pêche commerciale. On s'est limité à mentionner les localités littorales pourvoyeuses de cette ville en poissons, ignorant de fait la distribution de la production locale. Tout porte à croire qu'elle est si négligeable ou dérisoire pour susciter un intérêt scientifique. Il se pose alors, pour cette étude, la question de savoir comment se présente le commerce des produits de la pêche locale de Grand-Bassam. De manière spécifique, quels sont les marchés bord-champs et leur

aire d'influence ? Pourquoi, malgré leur insuffisance à satisfaire la demande locale, ces produits se vendent-ils au-delà de la ville de Grand-Bassam ?

Pour mener les investigations, on admet en hypothèse de travail que le commerce des produits de la pêche de Grand-Bassam privilégie les marchés de Bonoua, Aboisso et Abidjan, au détriment du marché local aux prix de vente moins rémunérateurs. Après la méthodologie, les résultats sont restitués en trois points : une inégalité d'accès bord-champ aux produits de la pêche locale favorable aux fumeuses grossistes conjointes des pêcheurs, la forte attractivité des villes périphériques de l'espace bassamois qui offrent des prix plus élevés, des difficultés du commerce du poisson local.

## 1. OUTILS ET MÉTHODES

Outre l'exploitation documentaire, une collecte de données primaires a été faite sur le terrain. Cette recherche s'est organisée autour de certaines variables d'étude dont l'identification des zones de débarquement, la production, les acteurs, les aires de desserte, la vente et la distribution des produits de la pêche. Les échouages et les marchés approvisionnés ont d'abord été inventoriés avant l'identification des acteurs, l'évaluation de la production par espèce et les prix bord-champ.

Les quantités produites et commercialisées ont été fournies par les rapports annuels de 2011 et 2012 du Bureau des Pêches et Aquaculture de Grand-Bassam, les annuaires des statistiques des pêches et de l'aquaculture (2008, 2009), les documents de Yéo (2000) et de Kakou (2013). L'observation directe a consisté à aller sur les sites de débarquement et les marchés pour percevoir et noter les aspects liés à ce commerce. Des questions ont été adressées aux acteurs (pêcheurs, fumeuses, vendeurs, consommateurs) et des entretiens ont eu lieu avec les agents du Bureau des Pêches et Aquaculture, du service maritime et de la mairie de Grand-Bassam. L'étude a nécessité le recours aux méthodes aléatoires, précisément le tirage stratifié et le sondage aréolaire ou par zone de débarquement. En effet, la sous-préfecture regroupant plusieurs villages et campements de pêche, la ville de Grand-Bassam et les localités rurales littorales de Lomé, Trois Cocotiers, Gbamélé, Mondoukou, Moho, Azureti et Quartier-France ont été les sites retenus.

Après avoir regroupé les interlocuteurs selon leurs rôles respectifs, des échanges ont eu lieu avec 10 groupes de pêcheurs par site, 30 équipes de fumeuses et commerçantes et 150 consommateurs. Les données recueillies ont été traitées à l'aide des logiciels Excel et Word pour la confection des tableaux et graphiques, d'Adobe Illustrator pour la réalisation des cartes. Ce traitement et l'analyse des données ont produits des résultats sur l'accès aux produits de pêche, la formation des prix, la distribution et les difficultés du commerce local.

### 2. UN INÉGAL ACCÈS BORD-CHAMP AUX PRODUITS

Le commerce des produits de la pêche locale implique plusieurs acteurs dont l'accès aux productions aux sites de débarquement est égalitaire. Cette inégalité se vérifie selon la proximité des acteurs des échouages, le lien conjugal ou familial et la fidélité des clients.

#### 2.1. Une proximité des échouages avantageuse aux fumeuses

L'essentiel des captures de la pêche de Grand-Bassam transite d'abord par Mondoukou, Azureti, Moho et Quartier-France, quatre principaux échouages proches des lieux de fumage et d'habitation des pêcheurs. Celui de Mondoukou, principal marché bord-champ de la sous-préfecture, se situe sous les cocotiers (photo 1), à l'interface entre l'océan (champ, espace de capture) et le village des pêcheurs (foyer de fumage).

Photo 1 : Échouage de Mondoukou, dans une cocoteraie



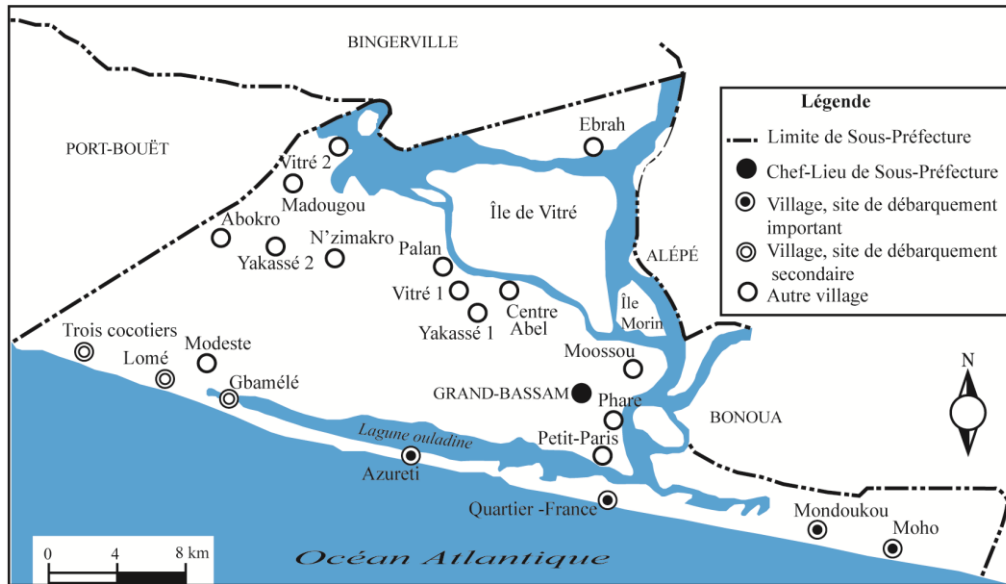
Cliché: Kouman, 2014

Mondoukou est un village de pêcheurs qui dispose d'une façade maritime de 3 km de long comportant 8 points de débarquement et d'une flottille d'attache de 35 pirogues dont 11 motorisées. De part et d'autre de cet échouage, se répartissent sur le lisière côtier les autres sites de débarquement, marchés bord-champs (Fig. 1).

Cette figure 1 montre 4 principaux échouages par lesquels transitent les produits de la pêche maritime de la sous-préfecture de Grand-Bassam. Quartier-France se situe au sud de la ville alors qu'Azureti, Gbamélé, Lomé et Trois Cocotiers sont au sud-ouest. Mondoukou et Moho se trouvent au sud-est, respectivement à environ 6 et 8 km de la ville. Gbamélé, Lomé

et Trois Cocotiers sont des sites de débarquement secondaires à l'arrière-pays limités auxdits villages.

Figure 1 : Sites de débarquement des marins pêcheurs de Grand-Bassam



Source: BNEDT/CCT, 1995

Réalisation KOUMAN K.M, 2015

La proximité de ces marchés bord-champs avec les habitations des pêcheurs fait de leurs conjointes des clientes de choix dès le débarquement. En effet, ce sont les lieux de rupture de charge et les points de départ du circuit de commercialisation, où les pêcheurs transmettent leurs captures aux commerçantes. Par conséquent, il s'agit de lieux de convergence et de ravitaillement de vendeuses venant aussi bien des villages de la sous-préfecture de Grand-Bassam que des trois marchés urbains notamment le grand marché, le petit marché de poisson frais et celui de Moossou.

## 2.2. Une mainmise des conjointes des pêcheurs sur les circuits de distribution

La vente des produits de la pêche locale se fait à travers trois types de circuit : le circuit direct sans intermédiaire, le circuit court avec le détaillant pour seul intermédiaire et le circuit long à plusieurs intermédiaires. Celui-ci engage 6 catégories d'agents notamment les pêcheurs, les mareyeuses, les fumeuses, les commerçants grossistes et détaillants et les consommateurs.

Les pêcheurs, composés à 85% de Ghanéens, 15% de Nigériens et d'Ivoiriens, constituent le premier maillon de la chaîne de distribution. Ils transmettent leurs captures, en priorité, aux fumeuses composées surtout de leurs conjointes et à certaines clientes fidèles de nationalité burkinabé, malienne et ivoirienne.

La prédominance des acteurs ghanéens et les modes de cession des captures privilégiant les liens conjugaux et de parenté expliquent l'inégal accès aux produits sur les sites de débarquement. En effet, à leur arrivée, les pêcheurs livrent 10% des captures aux clients occasionnels, 30% aux clients fidèles et 60% à leurs conjointes (enquête terrain, 2013). Cette discrimination sur la base conjugale s'applique également à la quote-part de chaque conjointe sur la base du rôle de son compagnon dans la compagnie, l'unité de pêche et/ou dans l'équipage. Ainsi, cela se traduit par une répartition inéquitable des captures qui leur sont prioritairement destinées ; chaque épouse ou parente de pêcheur recevant des quantités de poissons au prorata de la qualité de son conjoint. À l'analyse, l'inégal accès largement à la faveur des conjointes des pêcheurs relève d'un tacite partenariat entre les maris producteurs et leurs épouses qui allient les rôles de fumeur et de commerçant de poissons.

### 2.3. Le fumage et la vente : deux activités étroitement liées

Les fumeuses sont, dans leur quasi-totalité, conjointes des pêcheurs. Une fois en possession de leurs produits, elles travaillent avec leurs enfants et des aides-fumeuses (photos 2, 3).

Photo 2 : Préparation des poissons au fumage à Quartier-France (Cliché Kouman K. M., 2013)

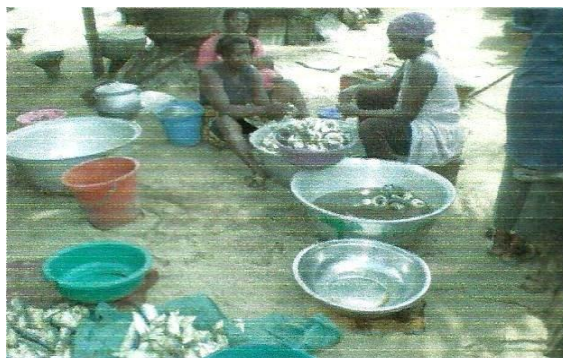


Photo 3 : Fumage de poissons  
au bord de la mer d'Azureti  
(Cliché Kouman K. M., 2013)



La photo 2 présente une équipe de fumeuses d'Azureti qui prépare le poisson au fumage (nettoyage, étripage, éviscération). La photo 3 montre une séance de fumage à Quartier France. Les conjointes et les clientes fidèles des pêcheurs ont la double casquette de fumeuses et vendeuses grossistes. Elles pourvoient en gros les commerçantes chargées de la revente en détail sur les différents marchés (photos 4 et 5).

Photo 4 : Vente de poisson  
fumé au grand marché de  
Grand-Bassam (Cliché  
Kouman K.M., 2013)



Photo 5 : Vente de  
poisson frais au petit  
marché de Grand-Bassam  
(Cliché Kouman K.M., 2013)



Ces photos 4 et 5 montrent une vente en détail de poisson fumé et frais sur des étals des marchés de Grand-Bassam. Il y est institué une taxe journalière de 100 à 500 FCFA pour les détaillantes et de 600 à 2 000 FCFA pour les grossistes selon le volume des ventes. Mais une catégorie de vendeuses-détaillantes ambulantes opèrent à la sauvette sur les sites de débarquement et à domicile.

En somme, le circuit local implique différents acteurs. Du rivage, les prises subissent une transformation par le fumage avant d'atteindre les marchés ; d'où le monopole des conjointes des pêcheurs. Le fumage confère une valeur marchande aux produits dont les prix subissent une majoration à chaque étape du circuit. La formation des prix dépend de nombreux facteurs notamment le fumage et le transport.

### **3. FACTEURS DE MAJORATION DES PRIX DE VENTE**

Parmi les divers facteurs qui participent à la formation des prix dans le circuit de distribution, on retient entre autres le fumage, le lieu, le client et l'espèce.

#### **3.1. L'impact du fumage sur les prix de vente**

Les données statistiques issues des investigations montrent qu'une importante quantité de poisson est fumée avant la vente (figures 2 et 3).

La figure 3 fait état de 9 espèces fumées dominées par la sardinelle, le plat-plat, le rasoir et hareng. 90% des espèces et près de la moitié des captures sont fumées avant la vente. Le coût d'une opération de fumage s'évalue à partir de l'achat d'intrants (bois, peaux de noix de coco) et la rémunération individuelle des aides-fumeuses variant de 500 à 800 francs par jour. Ainsi, les fumeuses dépensent plus de 1500 à 2000 francs pour une opération de fumage.

La somme de ces frais avec le prix d'achat du poisson et les dépenses annexes donnent le prix de revient auquel la vendeuse ajoute le bénéfice pour fixer le prix de vente. En effet, il existe le fumage court et le fumage long aux coûts variables. Le fumage long est plus onéreux que le fumage court.

Figure 2 : Production de poissons frais, par espèce, en 2012

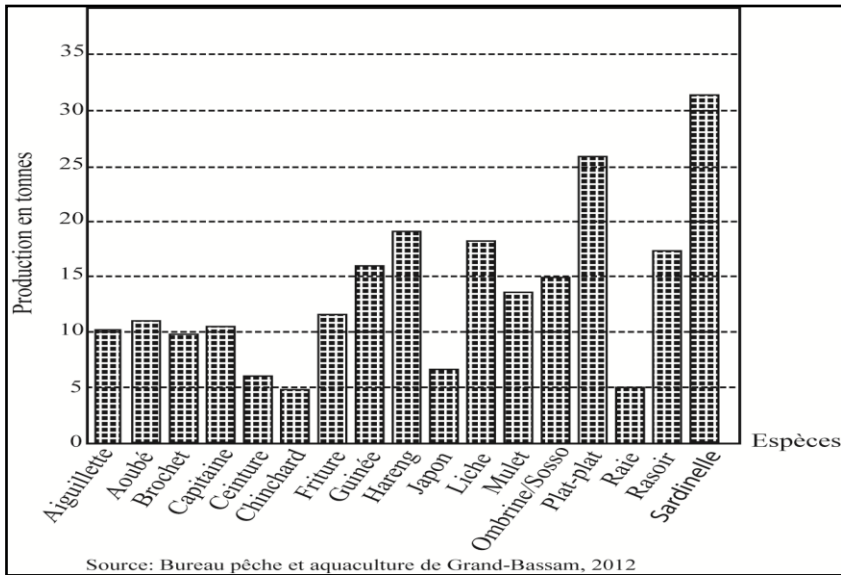
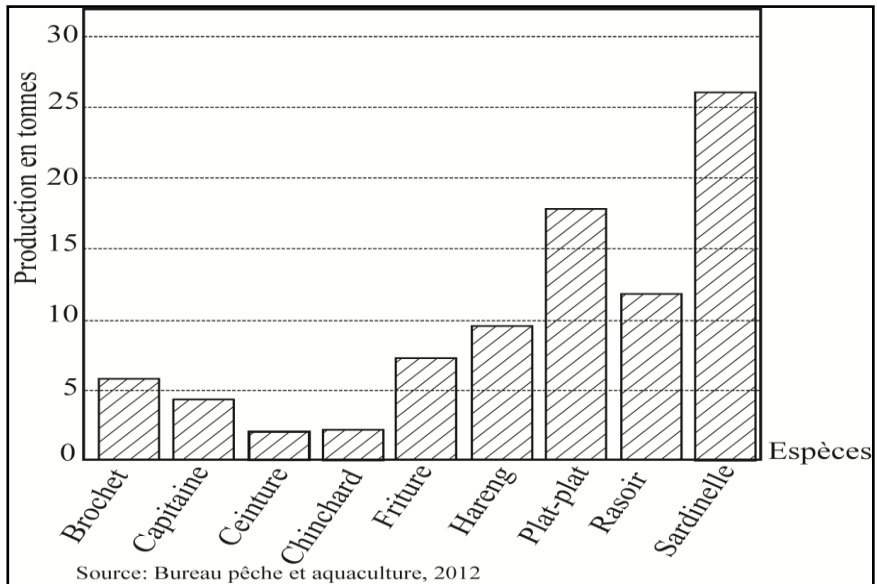


Figure 3 : Quantité de poisson fumé par espèce (tonnes) en 2012



Le poisson issu du fumage court est destiné à la vente le même jour et concerne les espèces de taille moyenne. Les invendus de la journée peuvent être fumés à nouveau. Mais le fumage long, pratiqué surtout lorsqu'il y a d'importantes quantités de poissons, s'applique aux petits pélagiques. Il favorise une large distribution dont les coûts de transport représentent des frais

additionnels.

### 3.2. Des prix de vente variables selon l'espèce, le client et les lieux

Les prix de vente du poisson sont objet de marchandage dès le débarquement. Les prix bord-champs diffèrent selon la clientèle et l'espèce (tableau I).

L'observation du tableau I montre que la sardinelle, le chinchard et l'aoubé sont les plus accessibles sur le rivage. Les conjointes des pêcheurs sont privilégiées en raison des prix préférentiels qui leur sont accordés. Après transformation, le poisson est remis sur le marché à des prix majorés, vendu au détail ou en gros (tableau II).

Tableau I : Prix bord-champ par espèce de poisson selon les clients en 2013

Espèces	Clients occasionnels	Clients fidèles	Conjointes de pêcheurs
Aiguillette	1500F/unité	1500F/unité	1000F/unité ; 2500F/3 poissons
Aoubé	500F/ boîte	9000-10000F/cuvette	7000- 8000F/cuvette
Brochet	1500F/unité	1500F/unité	1000F/unité ; 2500F/3 poissons
Capitaine	3000F/4 poissons	2500F/4 poissons	2500-3000F/5 poissons
Ceinture	1000F/2 poissons	1000F/3 poissons	2000F/5 poissons
Chinchard	500F/3 poissons	17000-20000F/cuvette	15000-17000F/cuvette
Japon	1300F/unité	2500F/3 poissons	2000F/3 poissons
Liche	1300F/2 poissons	3000F/3 poissons	2000-2500F/3 poissons
Mulet	1250F/unité	3500F/3 poissons	2500F/3 poissons
Ombrine/Sosso	1300F/2 poissons	3500F/3 poissons	2500F/3 poissons
Plat-plat	1000F/3 poissons	3500F/5 poissons	2000F/5 poissons
Raie	1500F/3 poissons	3500F/3 poissons	2500-3000F/5 poissons
Rasoir	1200F/unité	2000F/3 poissons	1600-2000F/3 poissons
Sardinelle	500F/3 poissons	14000-17000F/cuvette	12000-14000F/cuvette

Source : enquête terrain, 2013

✓ Espèces vendues à l'état frais

En comparant les données des tableaux I et II, on constate que les prix bord-champ sont plus bas que ceux appliqués sur les marchés locaux. Cela s'explique par les traitements que subissent les poissons, les frais de conservation et de transport.

Vu la diversité des espèces et des prix élevés, il a été nécessaire de savoir si le goût et le pouvoir d'achat jouent sur la préférence du consommateur. Selon des ménages de différentes couches sociales (enseignants, menuisiers, mécaniciens, travailleurs administratifs, sans emplois), la préférence de la population bassamoise est établie pour les petites espèces pélagiques dont le chinchard et la sardinelle. L'aoubé est consommé surtout par des ménages étrangers (togolais, béninois). Les grosses espèces pélagiques et benthiques dites nobles sont surtout destinées à des ménages nantis notamment d'Abidjan et de certaines villes périphériques de la circonscription de Grand-Bassam.

Tableau II : Prix par espèce sur les marchés locaux en 2013

Espèces	Vente en détail (en FCFA)		Vente en gros (en FCFA)	
	Poisson frais	Poisson fumé	Poisson frais	Poisson fumé
Aiguillette	2000F/unité	✓	4000-5000F/3 poissons	✓
Aoubé	600F/boite	700F/boite	8000F/cuvette	9000-10000F/cuvette
Brochet	2000F/unité	2500F/unité	4000-5000F/3 poissons	5000-6000F/3 poissons
Capitaine	500F/2 poissons 2000F/4 poissons	1000F/3 poissons 3000F/4 poissons	1800F/5 poissons	2000F/5 poissons
Ceinture	1000F/4 poissons	1500F/4 poissons	600F/4 poissons	800F/4
Chinchard	500F/3 poissons	500F/2 poissons	500F/5 poissons	700F/5
Japon	1500F/unité	✓	3500F/3	✓
Liche	1500F/2 poissons	✓	1800F/3 poissons	✓
Mulet	1500F/unité	✓	1000F/unité	✓
Ombrine, Sosso	1500F/2 poissons	✓	1800F/3 poissons	✓
Plat-plat	500F/unité	1500F/2 poissons	1000F/3 poissons	1500F/3
Raie	2000F/3 poissons	✓	5500F/5 poissons	✓
Rasoir	1500F/unité	2000F/unité	2000F/2 poissons	2500F/2
Sardinelle	500F/3 poissons	300F/2 poissons	17000F/cuvette	20000F/cuvette

Source : enquêtes de terrain, 2013

## 4. UNE LARGE DISTRIBUTION HORS DE L'ESPACE BASSAMOIS

### 4.1. Un fort attrait de la production par les villes voisines

En plus des marchés locaux, le poisson de Grand-Bassam est distribué au-delà des limites de l'espace bassamois (tableau III).

Tableau III : Production locale vendue hors du territoire bassamois

Noms commerciaux	Production en kg	Quantité exportée en kg
Liche	260	115
Ombrine /sosso	223	100
Rasoir	150	59
Sardinelle	545	255
Chinchard	170	85
Plat-plat	300	130
Total	1648	744

Source : enquêtes de terrain (2 au 17 juin 2013)

L'observation du tableau III montre que la liche, l'ombrine/sosso, le rasoir, la sardinelle, le chinchard et le plat-plat sont couramment vendus hors de la ville et de la sous-préfecture de Grand-Bassam. Selon la figure, 4, 54% de la production sont consommés localement, contre 46 % vendus à Bonoua, Aboisso et Abidjan (figure 4).

Les quantités reçues par Aboisso et Bonoua sont supérieures à celles d'Abidjan ravitaillée surtout en produits frais ; d'où la diversité des circuits de distribution.

### 4.2. Un circuit interurbain différent du local

Des zones de débarquement (Mondoukou, Azureti, Moho et Quartier-France) aux marchés lointains, le poisson franchit plusieurs étapes : pêcheurs, clients bord-champs et/ou conjointes des pêcheurs, détaillants et consommateurs hors de Grand-Bassam.

À l'instar du circuit local, les pêcheurs constituent le nœud de départ du circuit interurbain. Ils sont secondés par leurs conjointes. Celles-ci vendent en gros aux commerçantes d'Abidjan, de Bonoua et d'Aboisso qui, à leur tour, les revendent en détail sur les marchés urbains. En général, le poisson frais convoyé sur Abidjan est destiné à une clientèle aisée et aux restaurateurs. Par contre, les clients de Bonoua et d'Aboisso, moins fortunés que ceux d'Abidjan, se rabattent de préférence sur une offre composée de petites

espèces pélagiques fumées (sardinelles, chinchards, plat-plats, rasoirs et aoubés).

Figure 4 : Flux et destinations du poisson maritime de Grand-Bassam



### 4.3. Une diversité de moyens de transport aux coûts variables

Les marchandes se servent de cars, minicars, taxis-brousses et véhicules bâchés pour assurer le transport du poisson vers les marchés lointains. Les prix du transport varient selon la distance, la quantité et le moyen de transport choisi. Pour minimiser le coût du transport, elles s'associent pour la location des véhicules. Compte tenu du caractère hautement périssable des produits et l'inadéquation des conditions de conservation, les

quantités vendues fraîches hors de la ville de Grand-Bassam sont évacuées dès la fin des marées. Le prix d'un chargement de véhicule-bâché à destination de Bonoua est de 6 000 à 7 000 francs, contre 8 000 à 10 000 francs pour Aboisso et 7 000 à 9 000 francs pour Abidjan. Les vendeuses résidant à Quartier-France utilisent d'abord les taxis communaux pour arriver à la gare. De là, elles ont recours aux cars, minicars ou taxis-brousses pour acheminer les marchandises dans les villes et villages de vente. Avec les transports en commun, elles paient outre le coût de transport de la marchandise, le ticket passager variant de 1000 à 1500 francs de Bassam à Abidjan selon le type de véhicule. Mais, malgré les coûts de transport passagers et marchandises qu'elles paient, la célérité et les prix de vente sont des facteurs décisifs dans le choix de ravitaillement des marchés des villes voisines.

#### 4.4. Un commerce bénéfique sur des marchés lointains

Le poisson est vendu en gros aux détaillants des marchés lointains. Les commerçantes de Grand-Bassam se rendent en ces lieux ou y expédient leurs marchandises. En cas d'expédition, les colis sont souvent emballés dans des paniers ou de grandes cuvettes marquées de signes (foulards, sachets ou autres objets). Les destinataires, informés à l'avance, les récupèrent à la gare. Les prix de vente sont contenus dans le tableau IV.

Tableau IV : Prix de vente en gros du poisson sur les marchés lointains

	Poisson frais	Poisson fumé
Aoubé	*	10000F/cuvette
Brochet	*	6000F/3 poissons
Chinchard	*	25000F/cuvette
Japon	4000F/3 poissons	-
Liche	2000F/3 poissons	-
Ombrine / Sosso	2000F/3 poissons	-
Plat-plat	*	1800-2000F/3 poissons
Rasoir	*	à 3000F/2 poissons
Sardinelle	*	21000F/cuvette

Source : enquêtes de terrain, 2012

\* *Espèces fumées avant la vente*

*Espèces vendues fraîches*

Ce tableau IV indique les prix des espèces fumées exportées hors du périmètre de Grand-Bassam. Le sosso, le japon et la liche, sont exportées à l'état frais. Quel que soit leur état (frais ou fumé), les prix de vente en gros sur les marchés lointains sont légèrement plus élevés que ceux de la vente

locale. Il y a une différence d'environ 1000 FCFA minimum entre les prix à Grand-Bassam et ceux en vigueur à Abidjan, Bonoua et Aboisso (Tableaux II & III).

Ces choix vont perdurer tant que la célérité de livraison et les prix sur les marchés lointains se maintiendront. Le gain de temps est réinvesti dans la quête du poisson et au fumage en vue de faire face à l'irrégularité des prises et la périssabilité élevée du produit.

## **5. LES DIFFICULTÉS DU COMMERCE DU POISSON LOCAL**

Le commerce des produits de la pêche est une activité informelle confrontée à de multiples difficultés dont la faiblesse et l'irrégularité des captures, l'archaïsme des techniques de fumage et la défaillance des marchés locaux.

### **5.1. La faible production et les pratiques de fumage**

L'irrégularité et la faiblesse des captures sont sources de surenchère et de précarité de l'activité de commerce. L'étroitesse du plateau continental et la fermeture de l'embouchure du fleuve Comoé, la surexploitation des eaux côtières, la capture de juvéniles, la pollution des eaux, le caractère artisanal de la pêche et la vétusté du matériel de travail expliquent en partie la faiblesse des captures. En effet, la cherté des matériels de pêche ne permet pas leur renouvellement régulier. À titre d'exemple, le coût de la pirogue varie de 70 000 à 300 000 francs CFA pour la petite et de 500 000 à 700 000 francs CFA pour la grande. Quant aux engins, les sennes de plage se vendent de 7 à 14 millions, les sennes tournantes de 7 à 10 millions, et les filets maillants de 2 à 3 millions de francs CFA. Sans doute, la vétusté des engins de captures explique-t-elle en partie la faiblesse des captures.

En effet, les captures sont faibles car sur une production nationale de 41 058 tonnes en 2011, celle de Grand-Bassam s'élève seulement à 285 tonnes contre 17 683 tonnes pour Abidjan (DPH, 2011), soit 0,69 % du total national. Cette faible production oblige les commerçants à se rabattre sur les poissons importés pour éviter les ruptures d'approvisionnement et pérenniser de leur activité.

Par ailleurs, l'archaïsme des méthodes de fumage utilisant des morceaux de barriques comme fumoirs (photo 3), des peaux de coco et du bois comme combustibles, entraîne de nombreuses pertes de produits. Ces fumoirs caducs dégagent une forte chaleur et beaucoup de fumée car leur fonctionnement demande beaucoup de combustibles. Les acteurs encourent des risques pour leur santé suite à l'exposition à la chaleur, la posture prolongée debout ou assise, l'infiltration de la fumée dans les voies respiratoires, les blessures au couteau et par les aiguillons des nageoires des poissons lors de l'écaillage, les brûlures pendant le fumage. Au titre des

maladies signalées par la majorité des acteurs figurent les maux d'yeux, les courbatures, les hémorroïdes, le rhume et les lombalgies.

Au-delà des conséquences du fumage sur la santé des opératrices, l'activité de vente souffre de la défaillance des marchés dépourvus de moyens de conservation des produits frais, tant sur les sites de débarquement, de fumage que dans les centres de commercialisation. Les vendeuses sont obligées de les conserver dans des chambres froides appartenant à des particuliers moyennant 500 à 1000 francs par jour ou de les brader pour éviter leur altération. En effet, après 11 heures de vente, les poissons frais invendus se faisantent. La détérioration de leur qualité est d'autant plus accélérée que les ventes se font sur le sable de la plage et sur des étals des marchés insalubres.

### **5.2. L'insalubrité, vecteurs d'altération des produits**

La transmission des produits aux mareyeurs sur les sites de débarquement se fait dans des mauvaises conditions d'hygiène. En effet, les lieux de débarquement sont insalubres et sans équipements adéquats. Les opérations de vente se déroulent sur le sable de la plage souvent utilisé comme dépotoir et lieux de défécation des riverains. En l'absence d'instruments de mesure, la fixation des prix se fait de manière aléatoire souvent sans rapport avec le poids du poisson : simple appréciation visuelle ou estimation non conventionnelle (cuvette, panier, tas).

De plus, plusieurs points de vente spontanés se créent à travers la ville au gré des vendeurs dont certains s'adonnent à la vente à la sauvette. Sur les marchés reconnus, les ventes se font à même le sol ou sur des étals de fortune (photos 4 et 5) et à l'air libre. L'exposition prolongée à l'air libre dans des conditions de chaleur et d'humidité caractéristiques des climats tropicaux rend très rapidement périssables les produits. À cela s'ajoute la proximité des tas d'ordures, sources de nombreux vecteurs pathogènes, qui jonchent les marchés.

Au final, la priorité d'accès aux productions des fumeuses, conjointes des pêcheurs, qui privilégient les ventes en gros afin de consacrer plus de temps au fumage, l'absence de magasins de stockage sur les marchés locaux, la lenteur des ventes au détail, l'insalubrité des marchés sont autant de facteurs qui poussent les fumeuses de Grand-Bassam à livrer une part importante de leurs produits à Abidjan, Bonoua et Aboisso au détriment du marché local. Par ailleurs, ces marchés, malgré leur éloignement des sites de production, sont plus attractifs puisqu'ils offrent des prix plus intéressants et une rapidité d'écoulement. Ainsi, la gestion du temps des commerçants surclasse celle de la distance ; d'où l'extraversion du commerce du poisson de la pêche locale de Grand-Bassam.

### 5.3. Discussion

L'inégal accès bord-champ aux produits, l'étroite liaison entre le fumage et le commerce de poisson, l'attractivité des marchés d'Abidjan, de Bonoua et d'Aboisso apparaissent comme les principales raisons de la large distribution de la production locale en dehors de la ville et de la sous-préfecture de Grand-Bassam.

L'étude a montré que le commerce du poisson de la pêche locale à Grand-Bassam est sous la mainmise des fumeuses, en général, conjointes des pêcheurs étrangers, notamment ghanéens. Ces dernières préfèrent la vente en gros afin de consacrer plus de temps au fumage. Dans le jeu des acteurs, le rôle de la femme-fumeuse de poisson dans les activités post-captures est capital pour la rentabilité de la pêche. En effet, plus de 90% des captures de la pêche à Grand-Bassam sont fumées avant la mise en vente. Cela confirme les propos de Anoh (2007), Yéo (2002), Kouakou (1997), Kébé, Njock et Gallène (1997) qui soutiennent qu'en Côte d'Ivoire, le fumage est le mode de traitement le plus courant car il concerne 95% des prises de la pêche artisanale. Pour Anoh (*op. cit.*), le recours à ce mode de conservation s'explique par la nature de l'espèce et la localisation géographique des consommateurs, le risque d'avarie, l'acquisition de la valeur du poisson après fumage et les préférences alimentaires. Ainsi, ces espèces très périssables sont préservées de la putréfaction par le fumage qui leur confère également de la valeur et donc une plus-value à la vente. Les fumeuses, conjointes des pêcheurs, apparaissent donc comme des actrices incontournables pour les compagnies de pêche ; d'où le monopole qu'elles exercent sur le commerce des produits de la pêche locale à Grand-Bassam. En effet, elles sont prioritaires dans l'achat des poissons aux pêcheurs. Ces achats se font en gros, souvent à crédit ou à des prix qui défient toute concurrence. En fait, ce monopole n'est pas spécifique au secteur de la pêche à Grand-Bassam. C'est une pratique courante chez les communautés d'artisans pêcheurs ghanéens relevée par plusieurs auteurs dont Koffié-Bikpo (1997) et Anoh (2007). Par conséquent, la pêche artisanale se révèle comme un sous-secteur fermé et opaque où la production est assurée par des pêcheurs étrangers et le commerce par leurs épouses. Cela est relevé par Kébé, Njock, Gallène (*op. cit.*) et Chaumet (2000) qui indiquent que le commerce urbain du poisson est, en général, exercé par les femmes, en majorité étrangères et conjointes des pêcheurs. Celles-ci font preuve d'un savoir-faire acquis dans leur pays d'origine.

La manipulation, la transformation et la distribution font monter les prix (Chaumet, 2000) ; d'où les écarts de prix entre les lieux de débarquement et les centres de commercialisation relevés par Kakou (2013). Cela concorde avec l'élévation des prix de vente sur les marchés d'Abidjan,

de Bonoua, d'Aboisso, lieux de commercialisation par rapport à ceux de Grand-Bassam, zone de production.

D'ailleurs, la défaillance du marché local en magasins de stockage, la lenteur des ventes et l'insalubrité poussent les fumeuses à privilégier les ventes en gros et les marchés des villes voisines au détriment des ventes au détail sur le marché de Grand-Bassam. Ces villes voisines sont très attractives du fait des prix plus intéressants mais surtout pour la célérité des ventes. En effet, la production de Grand-Bassam évaluée à 285 tonnes en 2011 (DPH, 2011) représente moins de 1% de la production nationale, contre plus de 43% pour Abidjan. Pourtant, l'étude a montré que 46% de celle-ci sont vendues en dehors de son territoire. Cela influence négativement l'accessibilité des riverains, pourtant très ichtyophages, aux productions locales. Bien que le poisson soit la principale protéine animale accessible en Côte d'Ivoire, de plus en plus de ménages bassamois n'ont guère les moyens de s'en acheter en quantité suffisante. Toutefois, leur faible pouvoir d'achat n'entraîne pas la baisse des prix car la demande reste supérieure à l'offre locale, et il y a une forte demande des villes de Bonoua, d'Aboisso et d'Abidjan, capitale économique de 4 707 000 habitants (RGPH, 2014). Enfin, l'appréciation du commerce du poisson local est délicate vue la forte présence du poisson congelé importé sur les lieux de fumage et les marchés de Grand-Bassam.

### CONCLUSION

Outre la ville de Grand-Bassam, les marchés d'Abidjan, d'Aboisso et de Bonoua sont desservis par les produits de la pêche bassamoise selon l'espèce et le mode de conservation. Certaines espèces sont, en général, fumées et exportées vers Aboisso et Bonoua. D'autres sont vendues à l'état frais à Abidjan. Les prix de vente hors Bassam sont plus élevés, justifiant ainsi la présence de ces poissons sur des marchés lointains malgré une demande locale insatisfaite. De plus, les fumeuses, par souci de gain de temps pour le fumage, vendent en gros sur les marchés de ces villes au détriment du marché local. Ce commerce est confronté à des difficultés liées aux conditions de travail des acteurs et à la défaillance des marchés. Pour ce faire, il faudrait envisager un lendemain meilleur par l'amélioration de la production locale. Par ailleurs, l'étude a montré que le commerce du poisson dans cette ville ne se limite pas à production locale. Cette dernière étant largement insuffisante, le déficit est comblé par du poisson congelé importé. Il apparaît alors nécessaire de voir également quel est l'apport des pêches congelés dans l'approvisionnement de la ville de Grand-Bassam.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ADOU (G. A. T.), 2014. « Femmes, commerce de produits halieutiques et structuration de l'espace lagunaire Aby » in *Géotrope, Revue de Géographie Tropicale et d'Environnement*, n° 2. EDUCI, 2014, pp. 3-17.
- ANOH (K. P.), 1994. *Contribution à l'étude du réseau de distribution des ressources halieutiques marines en Côte d'Ivoire*. Thèse de doctorat de 3<sup>e</sup> cycle, Université Cocody-Abidjan, 325 p.
- ANOH (K. P.), 2007. *Pêche, aquaculture et développement en Côte d'Ivoire*. Thèse de doctorat de géographie, Université de Nantes, 334 p.
- ANOH (K. P.), 2007. « Dynamique de l'occupation du littoral ivoirien a des fins halieutiques et aquacoles » in *Revue du CAMES Nouvelle*, Série B, Vol. 009, N° 2-2007 (2<sup>e</sup> Semestre), pp. 345-354.
- BLAKE (F.), 2000. *Politique d'ajustement structurel et moyen d'existence durable de la pêche continentale en Afrique de l'Ouest*. PMEDP, Abuja, 33 p.
- BRAND (D.) et DUROUSSET (M.), 1995. *Dictionnaire thématique Histoire Géographie*. 4<sup>e</sup> édition, Éditions Dalloz, Paris, 543 p.
- CHAUMET (A.), 2000. *Études des postes et d'expansion économique; la pêche en Côte d'Ivoire*. Abidjan, 35 p.
- CÔTE D'IVOIRE, 2008. *Document de stratégie de réduction de la pauvreté 2009-2013* (version provisoire), Ministère d'État, Ministère du plan et du développement, 147 p.
- FAO, 2003. *Rapport et documentation de l'atelier de réflexion sur la gestion des capacités de la pêche en Afrique de l'ouest*. FAO, Rome, 92p.
- GEORGE (P.) et VERGER (F.), 1996. *Dictionnaire de la Géographie*. Paris, PUF, 502 p.
- KAKOU (Y. S. C.), 2013. *Pêche et développement socio-économique en lagune Ébrié : cas des sous-préfectures de Grand-Bassam et de Bingerville (Côte d'Ivoire)*. Thèse unique de doctorat de géographie, Université Félix Houphouët Boigny de Cocody-Abidjan, 277 p.
- KÉBÉ (M.), NJOCK (J. C.), GALLÈNE (J.), 1997. *Revue sectorielle de la pêche artisanale maritime et lagunaire en Côte d'Ivoire. Programme de Développement Intégré des Pêches Artisanales en Afrique de l'Ouest (DIPA)*. Projet DIPA/FAO, Cotonou, 45 p +annexes
- KOFFIÉ-BIKPO (K. C.), 1997. *La pêche artisanale maritime en Côte d'Ivoire : étude géographique*. Thèse de doctorat de géographie, IGARUN, Université de Nantes, 327 p.
- KOUAKOU (Y.), 1997. *Coûts et revenus de la transformation et de la commercialisation du poisson à Adiaké*, DIPA, 29 p + annexes

- KOUMAN (K. M.), 2012. *Implantation des pêcheurs dans le Sud-ouest de la Côte d'Ivoire : permanence et mutation dans l'organisation de l'espace*, Éditions Universitaires Européennes, 472 p.
- TOH (A.), KOUYATÉ (S.), BANEGAS (R.), BARDELETTI (J.), 2009. *Caractérisation des classes moyennes en Côte d'Ivoire*. Université de Cocody, Abidjan, 27 p.
- YÉO (L.), 2000. *Commercialisation du poisson fumé en Côte d'Ivoire*. Abidjan, Info-pêche, 32 p.