

# **STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DU POISSON FRAIS DE LA PÊCHE ARTISANALE CONTINENTALE A KORHOGO, AU NORD DE LA CÔTE D'IVOIRE**

**KOUDOU Dogbo<sup>(1)</sup>, ZRAN Gonkanou Marius<sup>(2)</sup>, SILUÉ Pébanagnanan David<sup>(1)</sup>, FIAGAN Koku-Azonko<sup>(3)</sup>**

1. Département de Géographie, Université Peleforo Gon Coulibaly (Korhogo, Côte d'Ivoire)
2. Département de Géographie, Université Félix Houphouët-Boigny (Abidjan, Côte d'Ivoire)
3. Département de Géographie, Université de Lomé (Togo)  
E-mail: dogbo.koudou@upgc.edu.ci

## **RÉSUMÉ**

Cet article a pour objet l'étude de la commercialisation du poisson de la pêche artisanale continentale pratiquée dans le nord de la Côte d'Ivoire. Les besoins en produits halieutiques de la ville de Korhogo, principale agglomération de cette zone du pays sont, en partie, satisfaits par une production locale issue de divers espaces aquatiques. L'objectif de ce travail est donc d'analyser l'incidence de la localisation des espaces de production sur l'organisation et l'efficacité des circuits de distribution dans l'approvisionnement de la ville de Korhogo en produits frais de la pêche dulcicole locale. L'approche méthodologique adoptée s'appuie sur une exploitation documentaire et des enquêtes de terrain. Les investigations révèlent que divers facteurs, notamment la distance des espaces de pêche d'avec la ville de Korhogo détermine la typologie et le fonctionnement des circuits de distribution. Il en ressort également que l'existence d'un marché de production dans le quartier Koko représente l'atout sur lequel reposent la distribution et l'accès des populations à ces produits halieutiques. Par ailleurs, le rôle important joué par les commerçants incite à la perspective d'une étude complémentaire qui détaillerait le profil de pauvreté de ces acteurs.

**Mots-clés** : Côte d'Ivoire, Korhogo, circuit de distribution, pêche continentale, produits halieutiques.

## **ABSTRACT**

### ***Structure and functioning of distribution channels in the continental artisanal fishery in Korhogo, northern Côte d'Ivoire***

The purpose of this article is to study the marketing of fish from the continental artisanal fishery in northern Côte d'Ivoire. The needs for fish products in the city of Korhogo, the main agglomeration of this area of the country, are partly satisfied by local production from various water areas. The objective of this work is therefore to analyze the impact of the location of the production spaces on the organization and efficiency of the distribution channels in the supply of the city of Korhogo with fresh produce from the local freshwater fishery. The methodological approach adopted is based on documentary exploitation and field surveys. Investigations reveal that various factors, including the distance of fishing grounds from the city of Korhogo determines the typology and operation of the distribution channels. It also shows that the existence of a production market in the Koko district represents the asset on which the distribution and access of the populations to these fish products are based. In addition, the important role played by traders encourages the prospect of a complementary study that would detail the poverty profile of these actors.

**Key words:** distribution system, inland fishery, fishery products, Korhogo, Côte d'Ivoire.

## INTRODUCTION

Les circuits de commercialisation des produits de la pêche artisanale continentale en Côte d'Ivoire se distinguent en général par leur caractère extérieur aux zones rurales productrices, les principales villes du pays constituant leurs exutoires primordiaux. Divers auteurs, Koudou (2012), Kouman (2008), DIPA (1997), Anoh (1994), DCGTx (1989), Aloko-N'guessan (1979), ont mis en exergue cette situation, soulignant la propension des productions à être destinées aux grands marchés citadins. En raison de la relative « *valeur unitaire élevée de cette ressource* » (Aloko-N'guessan, *op.cit.*), de « *la grande spéculation dont fait l'objet la production* » (Anoh, *op.cit.*) et de « *l'existence de disparités de revenus, plus élevés en zone urbaine qu'en milieu rural* » (DIPA, *op.cit.*), les flux commerciaux de ces produits halieutiques sont drainés vers les grandes villes du pays. Les réseaux de distribution mis en place par les acteurs pour le ravitaillement de ces aires de desserte privilégiées, allient à la fois circuits courts et circuits longs quelle que soit la nature (fraîche ou fumée) des produits. Dans le même sens, Da Costa *et al.* (2004), Da Costa (2003), Koffi *et al.* (1992) s'accordent dans leurs travaux, sur le dynamisme de ces systèmes de commercialisation qu'ils qualifient d'efficaces. Selon Shep *et al.* (2013), Kouman (*op.cit.*), DCGTx (*op.cit.*), ces réseaux de distribution sont principalement tenus par les pêcheurs qui vendent directement leurs productions aux consommateurs.

Dans la ville de Korhogo (chef-lieu de la région du Poro), un réseau régional de commercialisation des produits frais de la pêche artisanale contribue à satisfaire en partie, aux besoins de la population en protéines halieutiques. Les circuits de distribution qui se sont développés à cet effet, permettent l'approvisionnement régulier d'un marché journalier de vente des pêches fraîches issues des espaces de production de la région du Poro et des régions voisines (Bagoué, Tchologo, Hambol) (Koudou *et al.*, 2016 ; Koudou *et al.*, 2015). Cependant, l'organisation et le fonctionnement de ces circuits commerciaux, diffèrent en fonction de la localisation des zones de production et du nombre de commerçants impliqués. Comment la localisation des espaces de production par rapport à la ville de Korhogo influence-t-elle les circuits d'approvisionnement de cette agglomération en poissons frais de la pêche locale ?

Cet article tente de rendre compte de l'incidence de la localisation des espaces de production sur l'organisation et l'efficacité des circuits de distribution dans l'approvisionnement de la ville de Korhogo en produits frais de la pêche dulcicole locale. Il s'agit spécifiquement, de mettre en relief comment en fonction de la position relative des lieux de production, les

pêcheurs-fournisseurs<sup>1</sup> et les commerçants s'organisent pour répondre à la demande des consommateurs de ces denrées halieutiques dans cette agglomération. La position relative étant souvent résumée par la distance qui sépare deux lieux (Pumain et Saint-Julien, 2010), cette étude s'appuie sur l'hypothèse que : la distance des espaces de pêche à la ville de Korhogo, détermine l'organisation des intermédiaires entre la production et la commercialisation du poisson, et donc la structure des circuits de distribution. Dans un contexte national dominé par les activités de pêche maritime et lagunaire, la littérature halieutique a toujours minoré la contribution des pêches artisanales continentales pratiquées dans la région nord du pays aux besoins alimentaires des populations de cette zone. Cependant, leurs productions animent des circuits de distribution et de commercialisation actifs, alimentant régulièrement ou de façon saisonnière, les marchés de consommation des principales localités urbaines de la région. L'analyse du fonctionnement de ces circuits est d'un intérêt qui nécessite de s'y pencher. Sont présentés dans le texte, le site de l'étude et l'approche méthodologique adoptée, les résultats discutés.

## **1. SITE DE RECHERCHE ET MÉTHODOLOGIE**

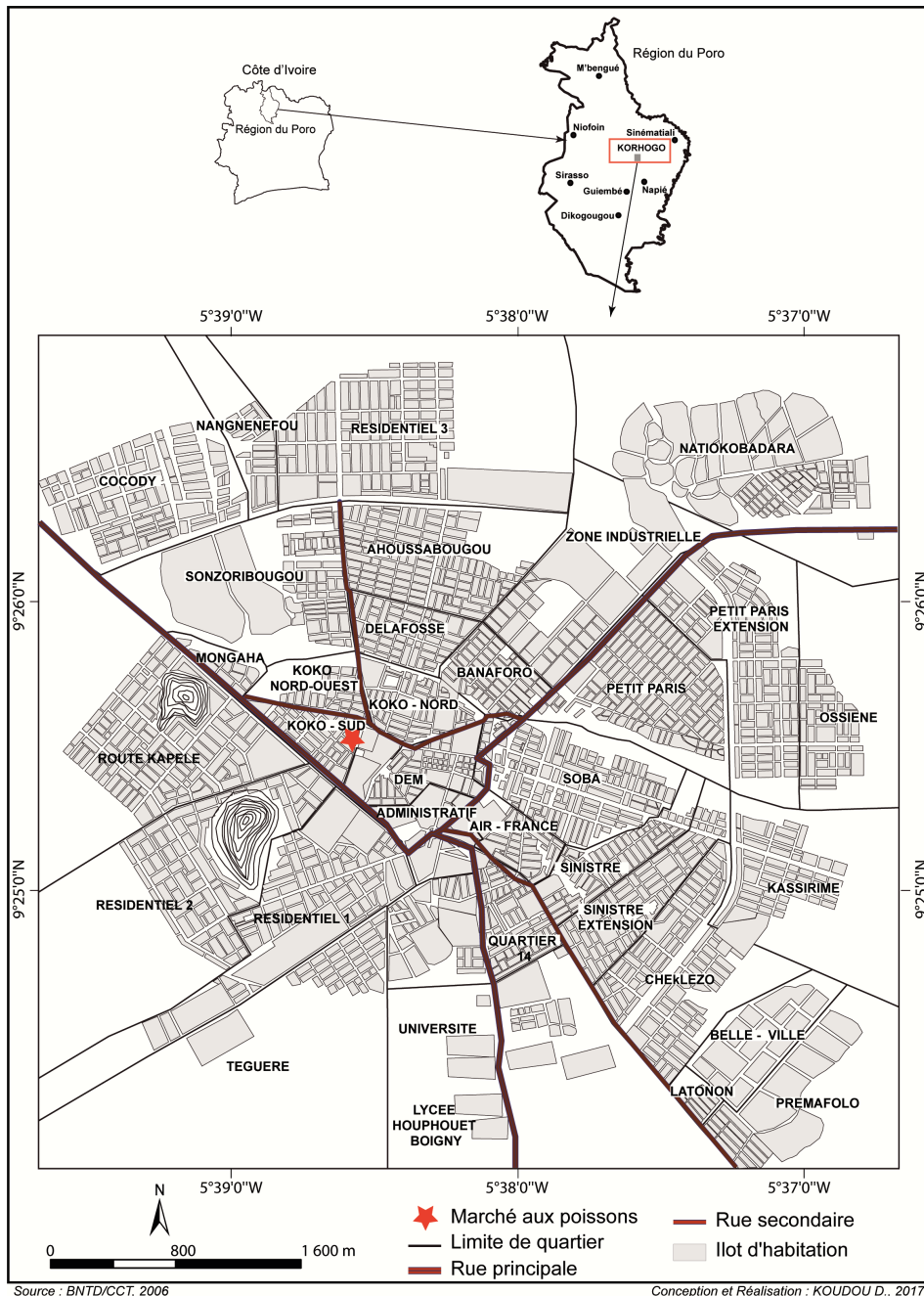
### **1.1. Localisation du site d'étude**

L'étude a été menée à Korhogo, la plus importante ville du Nord de la Côte d'Ivoire. Ce pôle régional abrite 243 048 habitants (RGPH, 2014) représentant environ 31,82 % de la population de la région du Poro dont elle est le chef-lieu (Figure 1). Le choix de cette localité répond au fait que par son caractère de capitale régionale, elle reçoit prioritairement les produits halieutiques issus de la pêche locale. Les circuits de distribution du poisson frais convergent donc raisonnablement vers cette agglomération.

---

<sup>1</sup> Les pêcheurs sont ainsi qualifiés par Kouman (2008) du fait de leur implication directe dans la commercialisation de leur production.

Figure 1. Localisation de la zone d'étude



## 1.2. Approche méthodologique

Les enquêtes ont ciblé les commerçants (pêcheurs-fournisseurs, mareyeurs, semi-grossistes, détaillants) de produits halieutiques

approvisionnement et se ravitaillant au « *marché aux poissons* » (Koudou *et al.*, 2015), principal espace de commercialisation des produits de la pêche artisanale locale à Korhogo. L'approche méthodologique utilisée combine plusieurs techniques de collecte de données : l'analyse documentaire, les enquêtes (par questionnaire et par entrevue) et l'observation directe sur le terrain.

L'analyse documentaire a consisté à la consultation de publications se rapportant à la thématique. Leur exploitation a permis de nous situer sur différents aspects des circuits commerciaux et la distribution de produits halieutiques.

Les travaux de terrain se sont essentiellement déroulés sur le site du marché aux poissons. En l'absence d'une base de données, l'option a été d'enquêter dans la mesure du possible, tous les commerçants rencontrés sur cet espace. Ainsi, 217 opérateurs dont 55 grossistes et 162 détaillantes, ont été interrogés sur le site du marché aux poissons, au moyen d'un questionnaire.

L'enquête par questionnaire s'est faite en deux phases. L'objectif visé à travers cette option a été la couverture des deux périodes interannuelles de l'activité (saison favorable et morte saison) afin d'analyser l'évolution de son intensité, de même que celle de l'effectif des commerçants. Le premier passage a eu lieu en décembre 2015 (en période faste) et a permis d'interroger 55 grossistes et 162 revendeurs. Lors du second passage en juillet 2016 (intersaison) ces effectifs se sont relativement réduits. On a enregistré 54 grossistes et 141 revendeurs. À ce niveau, les entrevues réalisées ont essentiellement concerné les pêcheurs-fournisseurs parmi lesquels des informateurs-clés<sup>2</sup> ont été interrogés. Faites autour d'un guide d'entretien, les entrevues ont surtout fourni des données qualitatives ayant trait aux raisons explicatives du choix de la vente directe de leur production, aux avantages et contraintes qui en résultent.

L'observation de terrain a permis de saisir certaines subtilités dans les transactions commerciales entre les différents intermédiaires notamment le mode de fixation des prix, les modes d'achat des produits.

Les données collectées au cours des travaux de terrain concernent les zones de pêche fréquentées par les grossistes, les lieux secondaires de ventilation de la production (marchés urbains et autres points de vente dans les quartiers), la catégorisation des acteurs impliqués dans la commercialisation des produits halieutiques, le nombre d'intermédiaires

---

<sup>2</sup> L'entrevue via un informateur-clé consiste à identifier et à questionner des personnes-ressources qui ont une compétence spécifique par rapport au sujet retenu. Ces personnes sont des acteurs dont les rôles leur confèrent un statut particulier dans un groupe ou dans une communauté (Gumuchian et Marois, 2001).

intervenant dans les circuits de distribution. Elles ont été traitées avec le logiciel Sphinx Millenium 14.5 pour la réalisation des tableaux.

Par ailleurs, un parcellaire numérisé de la ville, préalablement géoréférencé, a permis la réalisation de la carte de localisation du site de l'étude à travers les logiciels ARC GIS 9.3 et Adobe Illustrator CS6. Une carte routière à l'échelle 1/1 000 000 établie par le BNETD / CCT<sup>3</sup> datant de 2004 a servi à la reconstitution des distances séparant Korhogo des principaux espaces de production fréquentés par les grossistes. Elle a aussi été utilisée pour l'élaboration de la carte de zonage des espaces de production en fonction de leur éloignement à la ville de Korhogo. Les bornes des couronnes concentriques matérialisant le zonage des espaces de production en fonction de leur éloignement à la ville, ont été choisies en tenant compte de la perception que ces commerçants ont de l'ampleur des difficultés qu'ils éprouvent à parcourir les distances qui séparent ces deux entités spatiales. Les deux roues-moteur étant le moyen de locomotion le plus usité par cette catégorie d'acteurs dans le cadre de leurs activités (Koudou *et al.*, 2016), quatre classes ont été identifiées :

- ✓ Classe 1 : Courtes distances, déplacements quotidiens sur engins à deux roues ;
- ✓ Classe 2 : Distances moyennes, déplacements quotidiens sur engins à deux roues ;
- ✓ Classe 3 : Longues distances, déplacements quotidiens sur engins à deux roues ;
- ✓ Classe 4 : Très longues distances, déplacements occasionnels, véhicules de transport en commun.

Conformément aux travaux de Morizot (2010), les distances ont été calculées « à vol d'oiseau » (distance linéaire ou distance théorique) pour la réalisation de cette carte. Certes, ces distances théoriques ne rendent pas compte de la mauvaise qualité du réseau viaire de cette zone, qui a pour effet d'allonger la distance réellement parcourue. Mais, l'évocation de ces trajets a permis aux commerçants de relever les différentes contraintes auxquelles ils sont confrontés lorsqu'ils les parcourent.

En outre, nous n'avons pas pu quantifier le volume de produits halieutiques transitant par le marché aux poissons et distribué dans la ville. Les données utilisées comme base d'analyse dans la suite du texte, notamment dans le troisième point des résultats, émanent de la Direction Régionale du Ministère des Ressources Animales et Halieutiques. Il s'agit des premières données recueillies par ce service après la récente crise militaro-politique qu'a connue le pays de 2002 à 2011. Elles serviront donc

---

<sup>3</sup> BNETD (Bureau National d'Études Techniques et de Développement) / CCT (Centre de Cartographie et de Télédétection).

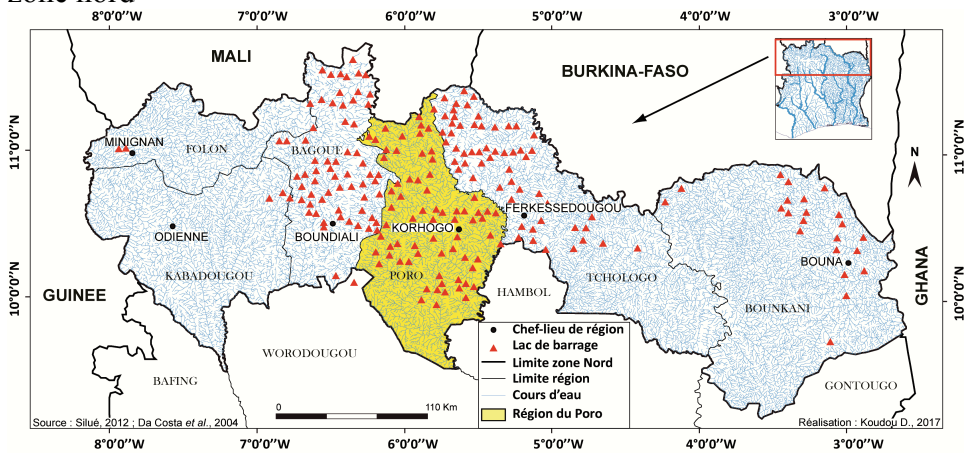
de référence quoiqu'elles nous paraissent sous-évaluées puisque relevant de simples estimations visuelles.

## 2. RÉSULTATS ET DISCUSSION

### 2.1. Un approvisionnement reposant sur les zones de production proches de Korhogo

Les poissons frais issus de la pêche continentale commercialisés à Korhogo, proviennent de plusieurs des espaces aquatiques qui essaient dans le nord de la Côte d'Ivoire. Cette zone dispose en effet, d'un potentiel hydrographique non négligeable. Elle est arrosée par trois des quatre plus importants fleuves (Sassandra, Bandama et Comoé) que compte le pays, avec leurs tributaires. En outre, elle a bénéficié de nombreux aménagements hydrauliques comprenant plus de 300 lacs de barrages agro-pastoraux et d'adduction en eau potable, potentiellement exploitables pour des activités halio-aquacoles (Figure 2).

Figure 2. Localisation de la région du Poro et réseau hydrographique de la zone nord



Cette figure montre la répartition des lacs de barrage aménagés dans la région du Poro. Elle présente également ceux qui ont été réalisés dans les régions voisines ; en l'occurrence Tchologo (capitale Ferkessédougou) à l'est et Bagoué (chef-lieu Boundiali) à l'ouest. Au dire de Da Costa *et al.* (2004), l'épicentre de ces réservoirs est localisé dans le département de Korhogo qui regroupe 107 retenues, soit 37 % des retenues d'eau du nord de la Côte d'Ivoire. La proximité géographique de certains de ces cours d'eau et lacs artificiels d'avec la ville de Korhogo a un rôle majeur dans l'accès des populations de cette localité, aux poissons dulçaquicoles frais qu'elles consomment. En effet, ces espaces aquatiques supportent des pêcheries fluviales et lacustres dont une partie des productions est commercialisée dans la ville de Korhogo. Les investigations ont ainsi, fait apparaître diverses aires de provenance de ces produits halieutiques essentiellement localisées dans quatre régions administratives dont deux du nord (Poro et Tchologo) et deux autres du centre du pays (Hambol et Gbèkè) (Tableau I).

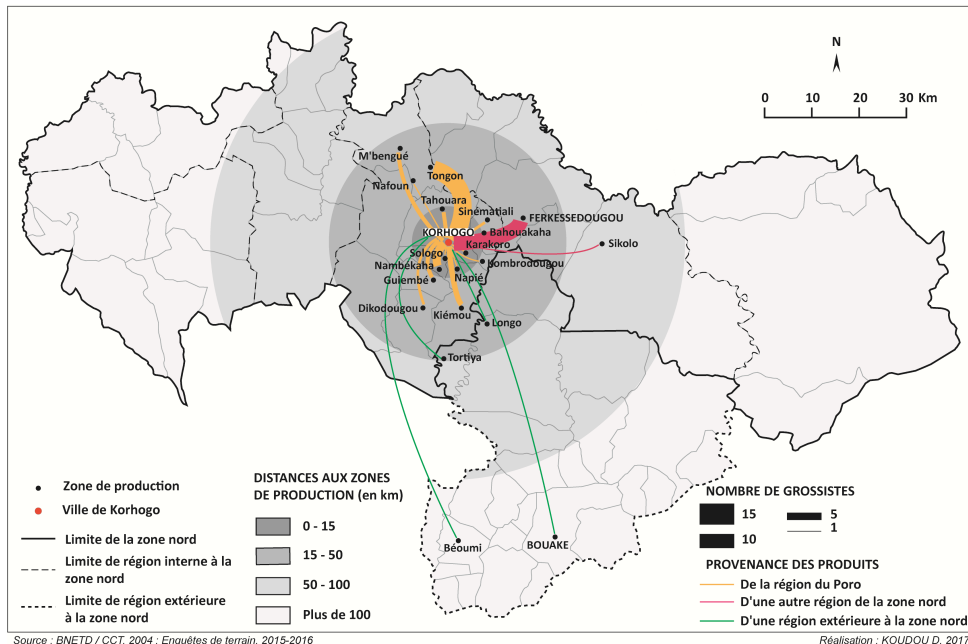
Le tableau I met en évidence, la prédominance des espaces de pêche localisés dans la région du Poro dans l'approvisionnement de Korhogo en produits frais de la pêche dulcicole. La dispersion des aménagements autorise en effet une distribution ponctuelle, mais large, de ces produits frais qui peuvent constituer un complément nutritionnel significatif (Tito De Morais *et al.*, 2007). En effet, au regard de ces statistiques, le Poro concentre 72,70 % des espaces de production fréquentés par les commerçants grossistes. Les trois autres régions également concernées ne réunissent chacune que 9,09 % de ces milieux aquatiques. Ce caractère endogène de l'approvisionnement qui, du reste, semble valoriser les productions locales, est favorisé par le fait qu'une forte proportion des grossistes (74,21 %) privilégie les espaces de production proches de Korhogo pour se pourvoir en poisson frais. Au demeurant, la faible propension de ces opérateurs à s'orienter vers le Hambol et le Gbèkè (6,44 %), deux régions du centre du pays plus distantes, tend à confirmer cette assertion. L'explication de cette situation tient d'une part à l'existence de pêcheries en activité à proximité de la ville, mais aussi à l'utilisation des engins à deux roues comme principaux moyens de déplacement des acteurs et de transport des produits. Dans ce second cas, ce mode de transport largement utilisé par les mareyeurs basés à Korhogo, contribue à réduire la fréquence de leurs mobilités vers les aires de production éloignées (Koudou *et al.*, 2016). Ainsi, le découpage de l'espace d'approvisionnement des grossistes en couronnes concentriques centrées sur la ville de Korhogo, montre une nette agrégation des zones de production fréquentées, dans un rayon de 50 kilomètres autour de cette agglomération (Figure 3).

Tableau I : Répartition des flux des commerçants grossistes approvisionnant  
 la ville de Korhogo en produits frais de la pêche continentale

Espace de production (nature)	Région administrative de l'espace	% d'espace par région	% des grossistes par espace de production	% des grossistes par région
Bahouakaha (lac)	Poro	72,70	1,61	74,21
Dikodougou (lac)			3,23	
Guiembé (lac)			4,84	
Karakoro (lac)			1,61	
Kiérou (lac)			6,45	
Komborodougou (lac)			3,23	
Lac urbain de Koko (lac)			1,61	
M'bengué (lac)			4,84	
Nafoun (lac)			1,61	
Napié (lac)			1,61	
Nouplé (lac)			3,23	
Sinématiali (lac et fleuve)			3,23	
Sologo (lac)			1,61	
Solomougou (lac)			9,68	
Tahouara (lac)			4,84	
Tongon (lac)			20,97	
Ferkessédougou (lac et rivière)	Tchologo	9,09	17,74	19,35
Sikolo (lac)			1,61	
Longo (fleuve)	Hambol	9,09	1,61	3,22
Tortiya (lac)			1,61	
Béoumi (lac)	Gbêkê	9,09	1,61	3,22
Bouaké (lac)			1,61	

Source : Enquêtes de terrain, 2015-2016

Figure 3. Zonage de l'espace de production en fonction de l'éloignement à la ville de Korhogo et mobilité des commerçants grossistes



L'examen de cette figure 3 montre une décroissance de la fréquence et de l'intensité des flux des commerçants grossistes à mesure que la distance qui sépare Korhogo des zones de production devient plus importante. Cela permet de confirmer l'existence d'une relation de proximité entre l'exploitation des espaces aquatiques proches de la ville de Korhogo et son ravitaillement régulier par les opérateurs du circuit de distribution des produits frais de la pêche continentale.

Ce faisant, les distances quotidiennes parcourues par ces acteurs sont en grande partie, inférieures à 50 kilomètres (aller simple) et sont réalisées dans les régions du Poro, du Tchologo et du Hambol. On remarque ainsi, que les plus importants flux de grossistes (20,97 %) et (17,74%) se font respectivement vers les espaces de pêche de Tongon (64 km) et Ferkessedougou (53 km). Par contre, les espaces de production éloignés, notamment ceux de Sikolo (115 km), Tortiya (119 km), Bouaké (214 km), Béoumi (276 km), représentant 16,67 % des aires de ravitaillement, sont peu concernées par leurs déplacements quotidiens. Seuls, 6,44 % des grossistes s'orientent vers ces aires de production. Du reste, il convient de noter que les espaces de pêche de Béoumi et Bouaké localisées dans la région du Gbêkê ne sont qu'exceptionnellement sollicités. Pourtant, ils font partie des principales zones de production de la pêche continentale au plan national, en raison de la

présence du lac de Kossou (863 km<sup>2</sup>). De plus, les déplacements vers ces zones ne sont le fait que de quelques grossistes (3,22 %), en période (mai à septembre) de baisse de la production locale.

De ce qui précède, il se dégage une tendance des commerçants à privilégier les déplacements vers les zones d'approvisionnement proches de ville de Korhogo, c'est-à-dire celles qui leur sont moins préjudiciables en termes de coûts/avantages. L'importance de la distance se révèle ainsi être une contrainte pour le ravitaillement de Korhogo à partir des aires de production éloignées. Cette situation est renforcée, selon une étude réalisée conjointement par ICEF/ENSEA/IRD<sup>4</sup>, par la concurrence du poisson importé dont le prix de vente, comparé à celui de la pêche locale, reste plus faible dans cette ville (Anonyme, 1999).

Dans le détail, les flux des commerçants sont tous aussi variables en termes d'importance, que la diversité des espaces aquatiques exploités. On note toutefois, une prépondérance des déplacements de ces acteurs vers les espaces lacustres (Tableau I), principaux espaces de pêche dans nord de la Côte d'Ivoire (Shep *et al.*, 2013 ; Silué, 2012 ; Levêque et Aubertin, 2007 ; Da Costa *et al.*, 2004 ; Koffi, 2000). Ces espaces dont la plupart ont été systématiquement empoissonnés à leur création (Da Costa *et al.*, *op.cit.*), offrent des conditions d'exploitation plus favorables aux pêcheurs. Ils concentrent par conséquent le plus d'exploitants et sont de ce fait, les plus visités par les commerçants. À titre d'exemple, on observe que 20,97 % et 17,74 % des commerçants grossistes, s'orientent respectivement vers le réservoir de la mine d'or de Tongon et, les lacs Morisson et Lokpoho à Ferkessédougou. À contrario, les sites fluviaux de Sinématiali et Longo avec 3,23 % et 1,61 % retiennent peu leur attention. Les cours d'eau, moins ouverts en termes d'espace et plus difficilement praticables à cause de la force du courant (surtout en période de crue) sont moins fréquentés par les exploitants et par extension, les commerçants.

Somme toute, les flux d'approvisionnement combinent à la fois des produits issus d'activités halieutiques pratiquées aussi bien dans les lacs de barrages que sur les cours d'eau. De même, ils proviennent tant d'espaces de capture internes, qu'externes à la région du Poro. Toutefois, qu'il s'agisse de la nature (lacustre ou fluviale) des espaces de production ou de leur localisation, il se dégage une nette prédominance d'un ravitaillement reposant sur la proximité géographique des espaces de pêche d'avec la ville Korhogo.

---

<sup>4</sup> ICEF : International de Conseil, d'Études et de Finances / ENSEA : École Nationale Supérieure de Statistique et d'Économie Appliquée / IRD : Institut de Recherche pour le Développement

Cette situation engendre des implications sur les circuits d'approvisionnement. En effet, elle conduit à une différenciation des itinéraires de commercialisation des produits en fonction des zones émettrices et de l'organisation des acteurs impliqués.

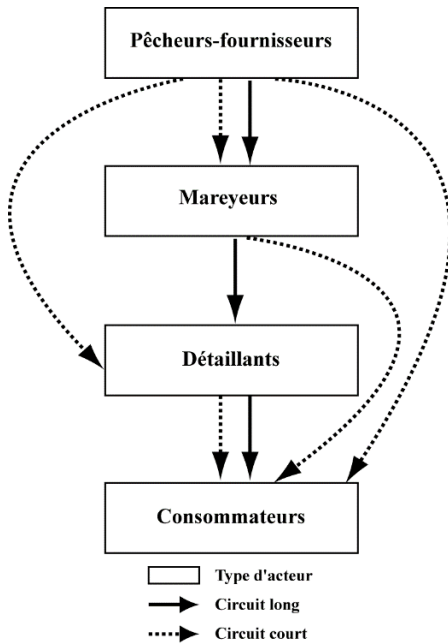
## **2.2. Une typologie des circuits déterminée par l'organisation des commerçants**

Le processus de distribution des pêches fraîches débute sur les échouages des espaces de production. Les acteurs approvisionnent ensuite le marché aux poissons, puis les marchés de quelques quartiers de la ville. Cela implique l'intervention d'un certain nombre d'opérateurs économiques aux fonctions relativement spécialisées. Deux groupes sont à distinguer.

Le premier est celui des commerçants grossistes, comprenant les pêcheurs-fournisseurs et les mareyeurs. Ils constituent numériquement, la catégorie professionnelle la moins importante. Ils ne représentent que 25,35 % des opérateurs des circuits de distribution. Pourtant, leurs fonctions sont plus diverses. Elles comprennent : la pêche, l'achat du poisson « bord-champ », le conditionnement et le transport au marché aux poissons de Koko, la distribution et la vente en gros ou en demi-gros sur ce marché. Ces acteurs qui sont essentiellement des hommes, exercent leur activité à plein temps. Deux composantes se particularisent en leur sein : les pêcheurs-fournisseurs et les mareyeurs.

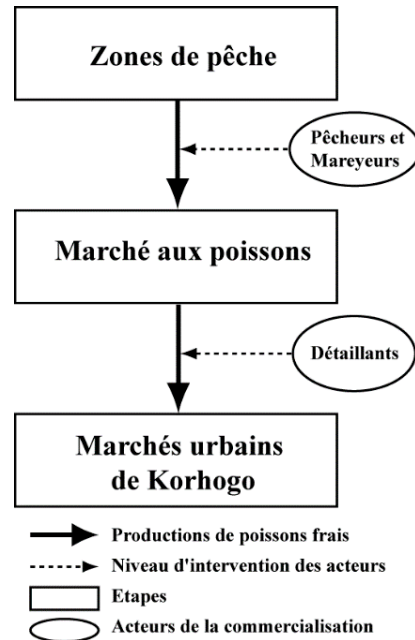
Le second regroupant les commerçants détaillants comprend les revendeuses à domicile, les revendeurs de marché et les revendeuses ambulantes. L'organisation de tous ces acteurs permet d'identifier deux types de circuits de distribution (circuit court et circuit long) utilisés par les commerçants pour le ravitaillement de la ville (figure 4 et 5).

Figure 4. Représentation des circuits de distribution du poisson frais de la pêche continentale vendu à Korhogo



Source : Enquête de terrain, 2015-2016

Figure 5. Niveaux d'intervention des acteurs dans les circuits de distribution



Sources : Adapté de Kouman, 2008 ; Enquête de terrain, 2015-2016

La figure 4 montre que le poisson frais parvient aux consommateurs de Korhogo par deux itinéraires (circuit court et circuit long) quelque peu différents selon le nombre et le type d'opérateurs impliqués. La figure 5 complète la précédente en mettant en évidence « les niveaux de relais des acteurs » (Kouman, 2008). En outre, l'examen des circuits de distribution, montre deux niveaux ou nœuds d'éclatement de la production. Au premier niveau, se trouvent les échouages et autres lieux de mise à terre du poisson, notamment les campements de pêche. Ce sont les premiers points de vente des produits qui mettent surtout face à face pêcheurs et mareyeurs. Au second, se trouve le marché aux poissons du quartier Koko de Korhogo. À ce niveau, face aux commerçants détaillants et aux consommateurs, on retrouve les pêcheurs-fournisseurs et les mareyeurs. Certaines quantités de poisson sont ensuite ramenées dans les marchés urbains où les détaillants de marchés commercent avec les consommateurs et autres clients.

Le circuit court se définit comme un « mode de commercialisation qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte avec au plus, un seul intermédiaire »<sup>5</sup>. Dans le cas présent, trois variantes s'observent dont deux impliquent surtout les pêcheurs-fournisseurs qui sont à la fois producteurs et commerçants puisque représentant 45,45 % des commerçants grossistes. En revêtant ce statut double, les pêcheurs-fournisseurs réduisent *de facto* le nombre d'intermédiaires en fonction de leur niveau d'implication dans le circuit.

Dans la première variante, le pêcheur-fournisseur vient proposer directement son produit aux consommateurs sur le site du marché aux poissons. Il n'existe donc aucun intermédiaire dans la transaction. Dans la seconde, une fois sur le site du marché aux poissons, le pêcheur-fournisseur livre son produit à des détaillants qui le ventilent par la suite auprès des consommateurs. Un résultat semblable est observé par Diallo *et al.*, (1997) dans la commercialisation du poisson en Guinée. Ils soulignent que cette situation s'explique en partie par la polyvalence de certains maillons de la chaîne de commercialisation. C'est-à-dire par la grande liberté des pratiques commerciales telles que la vente directe de poisson par un grossiste à un consommateur ou l'approvisionnement directe des détaillants auprès des grossistes. Ainsi, contrairement à ce que l'on observe dans la pêche artisanale maritime où la commercialisation est dévolue aux épouses des pêcheurs (Kouman, 2008 ; Koffié-Bikpo, 1997), ces acteurs commercialisent eux-mêmes leurs productions. Les volumes de produits ainsi vendus, sont essentiellement composés de leurs propres prises et généralement peu fournis.

Tout bien considéré, dans le jeu des acteurs de la chaîne de distribution, la double implication de ces pêcheurs qui ne se contentent pas d'être de simples producteurs répond au souci majeur de tirer un profit maximum de leur activité. Ils estiment en effet, que les revenus des commerçants sont plus consistants que les leurs. Cette idée est confirmée par les écrits de Baumann (1991) selon lesquels les rapports de force jouent ouvertement en faveur des commerçants. Pour cet auteur, les commerçants connaissent mieux que les pêcheurs les prix dans les centres de commercialisation, ce qui leur permet de répercuter les fluctuations à leur guise et d'en tirer ainsi un meilleur profit. De plus, ce constat est renforcé par nos investigations à ce sujet, qui montrent un revenu moyen journalier de

---

<sup>5</sup> Cette définition empruntée au milieu agricole français a été proposée dans le cadre du Plan d'action en faveur des circuits courts annoncé en avril 2010 par le Ministre de l'Agriculture Michel Barnier.

23 222 FCFA pour le mareyeur contre 17 795 FCFA pour le pêcheur-fournisseur. Il s'agit donc pour ces derniers, de tenter de supprimer ce différentiel de revenu qu'ils observent ; quitte à s'infliger un temps de travail supplémentaire représenté par la commercialisation de leur production. En clair, ils espèrent par la suppression de certains intermédiaires, en l'occurrence les mareyeurs, augmenter leur part de marge possible en cumulant celles de ces acteurs. Cette idée est partagée par Delhommeau (2009) qui souligne que la suppression des intermédiaires dans les circuits de distribution, notamment dans les circuits courts, permet de conserver de la valeur ajoutée pour le producteur. Pour Hérault-Fournier (2010), cela est dû au fait que les producteurs qui vendent leurs produits directement aux consommateurs ont une meilleure maîtrise de la fixation du prix. Ainsi, au Niger, Ali Abdou (2014) note que les pêcheurs qui utilisent cette pratique gagnent plus de revenus bruts que ceux qui respectent le principe de la chaîne commerciale.

Cette pratique des pêcheurs-fournisseurs peut également s'expliquer par l'avantage du lieu de résidence. En effet, les enquêtes révèlent qu'ils résident tous dans la ville de Korhogo d'où ils partent chaque matin vers les différentes zones de production. Contrairement aux pêcheurs qui habitent les campements et villages riverains des espaces de pêche, c'est un atout qu'ils exploitent par leur présence quotidienne au marché aux poissons. De ce point de vue, ce contact régulier avec les commerçants a eu pour conséquence de leur permettre de mieux apprécier les gains de ces derniers et de les inciter ainsi à une implication plus directe dans la commercialisation de leurs productions. Au plan spatial, les espaces aquatiques qu'ils exploitent sont tous localisés dans la couronne des 50 kilomètres (à vol d'oiseau) autour de Korhogo (figure 3). Le plus distant est le lac de la mine d'or de Tongon, situé à 64 Kilomètres environ, par la route. Ils couvrent ainsi moins d'espace en termes de distances parcourues que la seconde catégorie de grossistes (les mareyeurs) dont certaines des aires de ravitaillement sont localisées au-delà de cette zone.

La troisième variante de ce circuit court, implique les pêcheurs (exclusivement producteurs) qui habitent les campements de pêche et villages riverains des espaces de production. Les seuls intermédiaires entre ces exploitants et les consommateurs sont les mareyeurs. Ils se chargent de la collecte de la production auprès des pêcheurs sur les échouages ou dans les campements de pêche puis, le revendent au marché aux poissons, eux-mêmes au détail aux consommateurs.

À ce premier schéma de distribution, s'ajoute celui du circuit long qui intègre plusieurs intermédiaires entre les pêcheurs et les consommateurs. Dans ce cas, le poisson passe nécessairement par les mareyeurs (54,55 % des

commerçants grossistes) qui se le procurent auprès des pêcheurs dans les campements de pêche et autres lieux de débarquement qu'ils visitent quotidiennement. Ils le ramènent ensuite au marché aux poissons où il est cédé aux détaillants qui le commercialisent aux consommateurs. Les quantités de poissons qu'ils rapportent de ces périple journaliers dans les zones de production, sont relativement plus importantes que celles des pêcheurs-fournisseurs du fait de leur rôle de collecteur et permet d'ajouter une autre explication tout aussi rationnelle à l'observation de Baumann (*op.cit.*). De même, ils fréquentent également des espaces de production plus éloignés de Korhogo, notamment ceux de Sikolo (115 km), Tortiya (119 km), Bouaké (214 km) et Béoumi (276 km). En fait, il apparaît clairement que par leur nombre et leurs volumes de poisson plus conséquents, les mareyeurs assurent l'essentiel du transport de la production des espaces de pêche vers Korhogo. Ils remplissent par ailleurs, quelquefois la fonction importante de financement des pêcheurs qui par ce fait leur accordent l'exclusivité ou la primauté de leurs productions.

Tous les grossistes disposent d'engins à deux roues pour le transport du poisson des zones de pêche vers le marché aux poissons (Photos 1 et 2). Cela facilite leur mobilité et dynamise leur activité (Koudou *et al.*, 2016).

Photo 1. Arrivée d'un mareyeur au marché aux poissons



Cliché : Silué P. D., 2015

Photo 2. Un pêcheur-fournisseur venu commercialiser sa production sur le site du marché aux poissons



Cliché : Koudou D., 2015

Comme représentés sur les photos 1 et 2, les moyens de déplacement et de transport des produits utilisés par les pêcheurs-fournisseurs et les mareyeurs sont essentiellement les motos et les mobylettes. Le poisson est alors mis dans un sac puis déposé dans une sorte de caisse en bois ou en plastique, le tout mis sur le porte-bagage de l'engin de locomotion. Les conséquences de ces modes de « portage » et de conditionnement sont multiples : faiblesse des volumes transportés (généralement limités à une caisse de produits) ; risque de perte dû à la fragilité du poisson frais ; limitation des zones d'approvisionnement aux espaces de pêche relativement proches de la ville.

Parmi les opérateurs exerçant au marché aux poissons, les commerçants détaillants constituent la catégorie la plus nombreuse (74,65 %). On peut les définir comme des intermédiaires entre les commerçants grossistes et les consommateurs. Il s'agit donc de revendeurs qui assurent la vente de proximité. De fait, selon les cas, ils achètent ou réceptionnent le poisson qu'ils se chargent d'écouler suivant trois principaux modes de commercialisation : la revente à domicile, la vente dans l'un des marchés urbains et la revente ambulatoire. La vente à domicile qui implique 30,25 % des détaillants concerne le poisson transformé par friture et commercialisé devant les concessions. Les détaillants de marchés représentent 46,91 % de ces commerçants comprenant 2,63 % d'hommes et 97,37 % de femmes. Ils ventent leurs produits sur six des 13 marchés urbains que compte cette localité (Tableau II). Dans le détail, les proportions de revendeurs qui s'orientent vers ces sites secondaires présente une variété de situation.

Tableau II. Revendeurs ravitaillant les marchés urbains à partir du marché aux poissons de Koko

Identification du marché	Revendeurs	
	Effectifs	Pourcentage
Grand marché de Korhogo	26	34,21
Marché aux poissons	30	39,47
Marché de Petit Paris	3	3,95
Marché de Delafosse	13	17,10
Marché de Koko	1	1,32
Marché de Cocody	2	2,63
Marché de Sinistré	1	1,32
<b>Total</b>	<b>76</b>	<b>100</b>

Source : Enquête de terrain, 2015-2016

Suivant les données du tableau II, le site du marché aux poissons, le grand marché de Korhogo et celui du quartier Delafosse concentrent les plus importantes proportions des revendeurs. Ces trois sites cumulent 90,78 % de ces commerçants. Du fait de ces niveaux de fréquentation par les commerçants, ces espaces se présentent aussi comme les points de vente les mieux fournis aux niveaux des quantités commercialisées. Ces proportions s'expliquent par différentes raisons. Le taux de 39,47 % obtenu au niveau du marché aux poissons est lié au fait que la plupart des détaillants de marchés exposent d'abord leurs produits sur ce site juste après les avoir acquis avec les grossistes. Ils résolvent de la sorte, en partie, le problème posé par l'acquisition journalière « tardive » du poisson. En effet, le début des transactions commerciales sur ce marché est conditionné par le retour des grossistes, des zones de production, qui a généralement lieu en milieu d'après-midi (Koudou *et al.*, 2015). Le reste est commercialisé le lendemain dans les autres marchés, notamment au « Grand Marché ». De fait, il regroupe le taux plus élevé (34,21 %) de ces revendeurs, hormis celui du marché aux poissons qui, du reste, est un espace spécialisé dans la commercialisation des produits de la pêche locale.

Le dernier groupe d'opérateurs dans la catégorie des détaillants, est constitué par les revendeuses ambulantes (19,14 %) qui promènent le poisson à la criée, dans les rues de certains quartiers de la ville. Leurs aires d'influences sont plus diffuses du fait de la grande mobilité qui les caractérise.

### **2.3. Le marché aux poissons de Koko, un nœud central indispensable**

Le marché aux poissons de Koko est un marché de production tel que défini par Kouman (2008) ; c'est-à-dire un lieu public aménagé pour la commercialisation des produits de pêche. Il joue à ce titre, un rôle fondamental dans la distribution et la commercialisation du poisson frais de la pêche continentale consommé à Korhogo. Il représente le point central de distribution et de diffusion de ces produits halieutiques dans la ville. Tenu pendant plus de deux décennies sur le trottoir de l'une des principales rues (Koudou *et al.*, 2015), il est aujourd'hui relocalisé sur un site plus adéquat, à l'arrière de la principale mosquée du quartier Koko où ses deux pavillons accueillent commerçants et clients (Photo 3). Sa construction récente (en 2016) par le Conseil Municipal pour la distribution de ces produits halieutiques, confirme comme le souligne Kouman (*op.cit.*) que toute production de biens engendre nécessairement des équipements et des infrastructures pour la production et la commercialisation des biens

produits. Mais, elle incarne surtout une dynamique positive dans l'évolution de son rôle socioéconomique et alimentaire dans la ville. De plus, avec la croissance de sa fréquentation par les commerçants et les clients, cette relocalisation résout la question des nuisances causées par sa situation antérieure en bordure de voie (Koudou *et al.*, *op.cit.*).

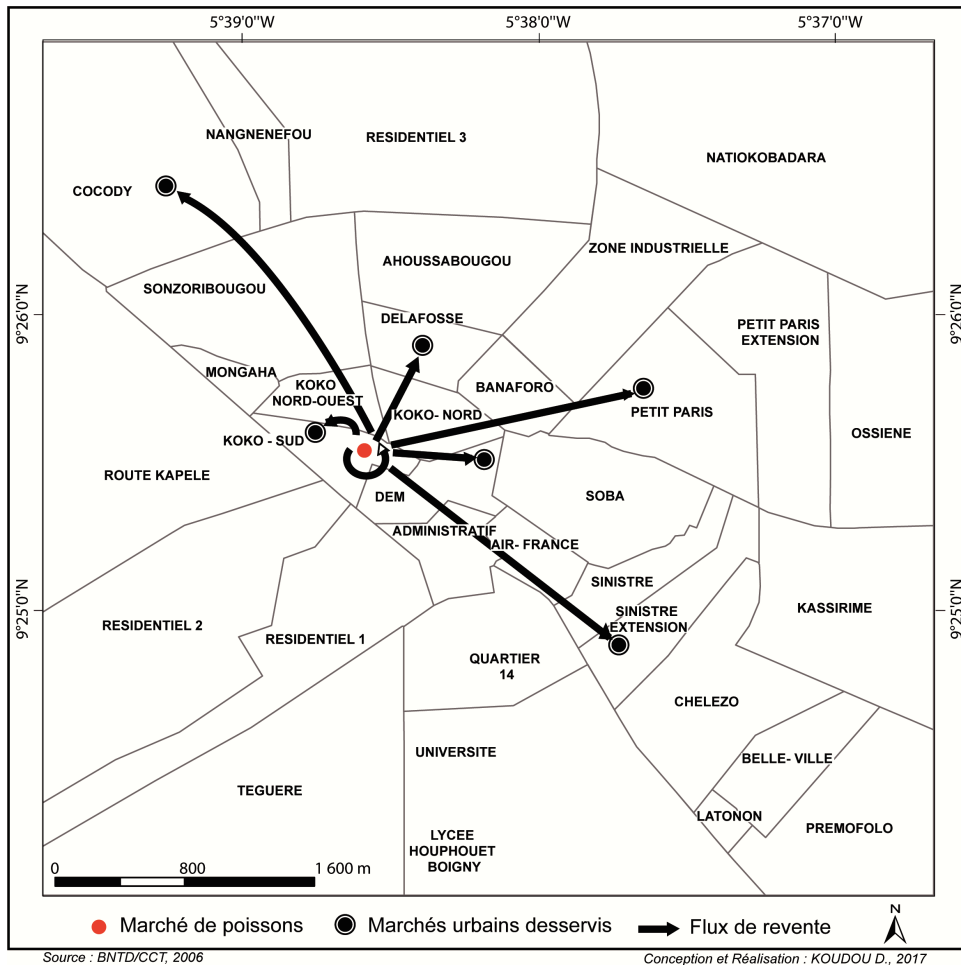
Photo 3. Une vue du nouveau site du marché aux poissons de Koko



Cliché : Koudou D., 2016

Par son caractère de marché permanent exclusivement consacré à la vente des produits halieutiques, les prises débarquées par les pêcheurs de la région transitent nécessairement par cet espace de vente. La fréquence quotidienne régulière de sa tenue provoque l'afflux des fournisseurs et d'acquéreurs de poissons. Elle témoigne à la fois de l'importance de la demande locale dont ce marché ne couvrirait que 18 % des besoins de consommation (Anonyme, 1999) et du dynamisme relatif des activités de production en amont. Elle s'explique par ailleurs, par son caractère unitaire dans l'ensemble de la région du Poro, qui y fait converger les flux de poissons frais. En effet, des produits halieutiques provenant de plusieurs campements et espaces de pêche, y transitent par l'intermédiaire des grossistes (pêcheurs-fournisseurs et mareyeurs) avant leur ventilation par les détaillants vers certains marchés urbains de la ville (figure 4).

Figure 6. Marchés urbains de Korhogo desservis par les revendeurs à partir du marché aux poissons de Koko



Au regard de la figure 4, l'aire d'influence du marché aux poissons de Koko semble peu étendue dans la ville, constituée de quelques marchés urbains. Pourtant, il représente incontestablement le point charnier de la distribution du poisson frais de la pêche locale dans la ville de Korhogo. Il se trouve en effet, au « centre » des circuits de distribution et de diffusion de ces produits halieutiques. De plus, sa localisation urbaine lui offre des opportunités à travers la diversité des profils socio-économiques de la clientèle. En effet, cet espace de vente remplit un double rôle. D'une part, c'est un marché de gros où se rencontrent les commerçants grossistes et les détaillants. Il peut à ce titre, être qualifié de marché de production comme le soulignent dans leurs travaux, Koudou (2012), Zran (2011) et Kouman

(2008). D'autre part, il regroupe le taux le plus important de revendeurs. C'est donc également (comme explicité dans le point suivant) le premier marché de vente au détail où 39,47 % des revendeurs de marchés et certains grossistes proposent leurs produits à la clientèle composée de ménages et de restaurateurs.

Selon la Direction Régionale du Ministère des Ressources Animales et Halieutiques, 58,431 tonnes d'août à décembre 2015 et 97,361 tonnes de janvier à septembre 2016 de produits halieutiques ont été commercialisés à Korhogo à partir de ce marché. Cela fait un total d'environ 156 tonnes de poissons sur l'ensemble des deux périodes considérées, soit un peu plus de 13 mois. En comparaison au chiffre annuel de 1998 provenant de ce même service et qui faisait état de 300 tonnes (Anonyme, 1999), on note une nette baisse susceptible d'expliquer en partie, la faible extension de la zone d'influence de cet espace marchand au niveau des marchés urbains de Korhogo. L'action de distribuer étant fondamentalement liée à celle de pêcher, plus les captures sont importantes, davantage, l'aire de distribution est grande (Kouman, *op. cit.*).

## CONCLUSION

La commercialisation du poisson frais de la pêche continentale dans le nord de la Côte d'Ivoire a un caractère local. Le marché aux poissons du quartier Koko est le nœud fondamental d'éclatement de la production commercialisée dans la ville de Korhogo. Les investigations qui y ont été menées, révèlent que les produits vendus sur ce site proviennent quasi-essentiellement des espaces aquatiques de cette zone géographique. Globalement, ces pêches fraîches suivent deux types de circuit court et long dont les déterminants reposent à la fois sur la localisation des espaces de pêche, le nombre et l'organisation des acteurs impliqués dans leur distribution. La fluidité de leur organisation assure le ravitaillement quotidien de cet important marché de consommation. Aussi, serait-il intéressant que des recherches complémentaires se penchent sur le décryptage en profondeur du profil de pauvreté des commerçants.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ALI ABDU (O.), 2014. *Étude de la commercialisation du poisson frais dans la communauté urbaine de Niamey (Niger)*. Mémoire de master en productions animales et développement durable. École Inter-États des Sciences et Médecine Vétérinaires (EISMV) de Dakar, Économie et Politiques d'Élevage, 44 p.

ALOKO-N'GUESSAN (J.), 1979. *L'impact de la création du lac de Kossou sur l'organisation spatiale des sous-préfectures de Bodokro, de Beoumi et de Sakassou (Côte d'Ivoire)*. Thèse de doctorat 3<sup>ème</sup> cycle en géographie, Université Nationale de Côte d'Ivoire, Faculté des lettres et sciences humaines, IGT, 481 p.

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>ème</sup> cycle, Université de Cocody-Abidjan, 325 p.

ANONYME, 1999. « Élevage et pisciculture dans le département de Korhogo : Situation actuelle et possibilités de développement » in *L'économie locale de Korhogo et de sa zone d'influence (ECOLOG)*. Rapport général, Étude de cas du programme "Relance des économies locales en Afrique de l'ouest", Programme de développement municipal (PDM), Club du Sahel, Commission européenne, Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE), ICEF, ENSEA, IRD, pp. 137-160.

BAUMANN (E.), 1991. « Pêche artisanale et informalité dans le Delta central du Niger » in *Les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles*. Actes du Colloque international de Nouakchott. Université d'Orléans. Edition PUF, pp. 207-219.

DA COSTA (K. S.), 2003. *Petits barrages du Nord de la Côte d'Ivoire : Outils intégrés pour le développement des pêches*. Note descriptive, CNRA, Bouaké, 27 p.

DA COSTA (K. S.), TITO DE MORAIS (L.), TRAORÉ (K.), 2004. *Potentialités halieutiques des petits barrages du Nord de la Côte d'Ivoire*. Centre National de Recherches Agronomiques (C.N.R.A), Institut de Recherche pour le Développement (I.R.D), 6 p.

DELHOMMEAU (T.), 2009. « Alimentation : circuits courts et circuits de proximité » in *Les Cahiers de la Solidarité* n° 20, Commission européenne, Communauté française – Wallonie – Bruxelles, 251 p.

DCGTx, 1989. *Projet pour le développement des pêches du lac de barrage de Taabo*. Présidence de la République de Côte d'Ivoire / DCGTx, Abidjan, 93 p.

DIALLO (M. M.), VINCENT FAUTREL (V.), MILIMONO (R. P.), SOLIE (K.), 1997. « La commercialisation du poisson en Guinée : panorama des principaux acteurs et identification des circuits commerciaux » in *BIODATA*, 21 p.

DIPA, 1997. *Revue sectorielle de la pêche artisanale maritime et lagunaire en Côte d'Ivoire*. FAO, Document technique n°110, 62 p.

HÉRAULT-FOURNIER (C.), 2010. « Les circuits courts : définition et enjeux » in *Les Carnets Pro de Liproco*, n°1, 10 p. <http://liproco-circuits-courts.com>

KOFFI (C.), BOBLAI (B.), SORO (F.), 1992. « Aspects socio-économiques des pêches et de la commercialisation des ressources des plans d'eau hydro-agro-pastoraux du Nord de la Côte d'Ivoire » in ANONYME (ed.). *Valorisation du potentiel piscicole des barrages hydro-agro-pastoraux du Nord de la Côte d'Ivoire*. Rapport préliminaire IDESSA, Bouaké (RCI), multigrade, pp. 44-181.

KOFFIÉ-BIKPO (C. Y.), 1997. *La pêche artisanale maritime en Côte d'Ivoire : Étude géographique*. Thèse de doctorat de géographie de l'Université de Nantes-Faculté des lettres et sciences humaines. Institut de géographie et d'aménagement régional. Géolittomer-Nantes, UMR 6554-CNRS, 324 p.

KOUDOU (D.), KOUADIO (N. K. F.), SILUÉ (P. D.), ZRAN (G. M.), 2015. « Organisation et gestion d'un espace marchand spontané pour le commerce du poisson frais dans la ville de Korhogo, au Nord de la Côte d'Ivoire » in *Revue de Géographie de l'Université de Ouagadougou (RGO)*, Volume 2, N°004, pp. 43-64.

KOUDOU (D.), KOUMAN (K. M.), ALLA (K. A.), DRAMA (B. G. H.), 2016. « Mobilité des mareyeurs dans l'approvisionnement de la ville de Korhogo en produits de la pêche locale » in *Revue des sciences sociales du PASRES (RSS-PASRES)*, PASRES Éditions, 4<sup>ème</sup> année, Numéro spécial, pp. 63-78.

KOUDOU (D.), 2012. *Pêche et développement socioéconomique : cas de la sous-préfecture de Taabo (Côte d'Ivoire)*. Thèse unique de doctorat, Université Félix Houphouët-Boigny, Institut de Géographie Tropicale, Abidjan (Côte d'Ivoire), 349 p.

KOUMAN (K. M.), 2008. *Implantation des pêcheurs dans le Sud-ouest de la Côte d'Ivoire : permanence et mutation dans l'organisation de l'espace*. Thèse unique de doctorat de géographie, Université de Cocody-Abidjan, Institut de géographie tropicale, 419 p.

LEVÊQUE (C.), AUBERTIN (C.), 2007. Préface, in CECCHI Ph. *L'eau en partage, les petits barrages de Côte d'Ivoire*, Éditions IRD Coll. Latitudes 23, Paris, pp.13-16.

MORIZOT (A.), 2010. *La compréhension de l'espace dans les enquêtes de mobilité et de transport*. Mémoire de Maîtrise, Université de Provence (Aix-Marseille 1), UFR des Sciences Géographiques et de l'Aménagement, Spécialité : Structures et dynamiques Spatiales, 133 p.

PUMAIN (D.), SAINT-JULIEN (T.), 2010. *Analyse spatiale : les interactions*. Edition Armand, CURSUS, Paris, 2<sup>e</sup> édition, 218 p.

SHEP (H.), ALLECHI (Y. L.), TRAORÉ (F.), KONAN (K. S.), 2013. *Enquête cadre de la pêche artisanale continentale*. Rapport final, Ministère des ressources animales et halieutiques, Union économique et monétaire ouest africaine, 67 p.

SILUÉ (P. D.), 2012. *Impact socio-spatial des retenues d'eau dans le nord de la Côte d'Ivoire : cas de la région des savanes*, Thèse de doctorat unique, Université Félix Houphouët-Boigny, Abidjan, 330 p.

TITO DE MORAIS (L.), DA COSTA (S.), RAFFRAY (J.), TRAORÉ (K.), 2007. « Pêches artisanales dans les petits barrages » in Cecchi Ph. *L'eau en partage, les petits barrages de Côte d'Ivoire*, Éditions IRD Coll. Latitudes 23, Paris, pp. 217-227.

ZRAN (G. M.), 2011. *Étude géographique de la pêche continentale dans l'ouest de la Côte d'Ivoire : cas des départements de Danané et de Zouan Hounien*. Thèse unique de doctorat de géographie, Université de Cocody-Abidjan, 306 p.