

À H Ñ H Ñ



REVUE DE GEOGRAPHIE DU LARDYMES

Laboratoire de Recherche sur la Dynamique des
Milieux et des Sociétés

Faculté des Lettres et Sciences Humaines

Université de Lomé

À H ̄ H ̄

Revue de Géographie de Lomé

publiée par le *Laboratoire de Recherche sur la Dynamique des Milieux et des Sociétés (LARDYMES)* du Département de Géographie de la Faculté des Lettres et Sciences Humaines de l'Université de Lomé.

Directeur :

Koffi Ayéchoro AKIBODE, Professeur à l'Université de Lomé

Secrétariat de Rédaction :

- **Koudzo SOKEMAWU**, Maître de Conférences à l'Université de Lomé
- **Martin Dossou GBENOUGA**, Maître de Conférences à l'Université de Lomé

Secrétariat administratif :

- **Koudzo SOKEMAWU**, Maître de Conférences à l'Université de Lomé

Comité Scientifique :

- **Antoine Asseypo HAUHOUOT**, Professeur Honoraire à l'Institut de Géographie Tropicale – Université de Félix Houphouët-Boigny – Abidjan
- **Francis AKINDES**, Professeur à l'Université Alassane Ouattara, Bouaké
- **Jérôme ALOKO-N'GUESSAN**, Directeur de Recherche à l'Institut de Géographie Tropicale, Université de Félix Houphouët-Boigny – Abidjan, Côte d'Ivoire
- **Maurice Bonaventure MENGHO**, Professeur à l'Université Marien N'Gouabi de Brazzaville
- **Koffi Ayéchoro AKIBODE**, Professeur à l'Université de Lomé
- **Benoît N'BESSA**, Professeur à l'Université d'Abomey-Calavi, Bénin
- **Mamadou SALL**, Professeur à l'Université Cheick Anta Diop de Dakar, Sénégal
- **Joseph-Marie SAMBA-KIMBATA**, Professeur à l'Université Marien N'Gouabi de Brazzaville
- **Yolande OFOUEME-BERTON**, Professeur à l'Université Marien N'Gouabi, Brazzaville
- **Oumar DIOP**, Professeur à l'Université Gaston Berger Saint-Louis, Sénégal
- **Henri MONTCHO**, Professeur à l'Université Zinder, Niger
- **Arsène DJAKO**, Professeur à l'Université Alassane Ouattara, Bouaké
- **Tchégnon ABOTCHI**, Professeur à l'Université de Lomé
- **Wonou OLADOKOUN**, Professeur à l'Université de Lomé
- **KLASSOU Komi Sélom**, Maître de Conférences à l'Université de Lomé
- **ZINSOU-KLASSOU Kossiwa**, Maître de Conférences à l'Université de Lomé

A ces membres du comité scientifique, s'ajoutent d'autres personnes ressources consultées occasionnellement en fonction des articles à évaluer

Photo couverture : Récolte de café à Lavié-Afédomé dans l'ouest de la Région des Plateaux au Togo
(Crédit M. SOKEMAWU)

Copyright © reserved « Revue À H ̄ H ̄ »

AVIS AUX AUTEURS

1. Les textes proposés à la rédaction de la revue doivent être saisi à interligne simple et accompagnés de leur éventuelle illustration.

Le volume des articles ne doit pas dépasser 20 pages, illustrations comprises. Il est recommandé aux auteurs d'adopter, dans la forme de leur texte (titres, numérotation décimale des sous-titres, interligne 1,5, etc.), la présentation habituelle de la revue et de limiter au maximum le nombre et la dimension des illustrations (tableaux, photos, cartes, graphiques, etc.).

2. Les articles en français ou anglais doivent être accompagnés impérativement d'un résumé de quelques lignes en français et de sa traduction en anglais avec des mots clés qui doivent couvrir le champ thématique et le champ géographique.

3. Le comité de rédaction demande aux auteurs de mettre sous le titre de leur article, leurs nom et prénoms, leur grade universitaire, l'Institution d'attache ainsi que leurs adresses électroniques.

4. Le texte devra être saisi avec le logiciel Word et enregistré sous version 2007 puis envoyé par courriel à : revueahoho@yahoo.fr du 1^{er} mars au 31 juillet.

5. Les tableaux et figures – la taille des croquis est définie par le module 25 x 18 cm représentant une pleine page fractionnable par colonne de 6,5 cm / 13,5 cm toutes les illustrations seront accompagnées de légendes.

6. Les cartes, les fichiers informatiques de dessin (cartes ou graphiques) réalisés avec les logiciels adobe avec sélection sur couches, donnent à l'impression les meilleurs résultats. Il est préférable de les fournir en P.C. Tous les fichiers en pixels (Bitmap) sont exclus à l'exception de photos ou fonds gris légers.

7. La Bibliographie – l'article doit être suivi obligatoirement d'une bibliographie qui prend en compte non seulement les ouvrages cités dans le texte mais aussi d'autres ouvrages dont l'auteur s'est inspiré ou qui ont un rapport avec le sujet traité.

La bibliographie doit être présentée selon le modèle suivant :

- les ouvrages : Nom et initial de ou des prénoms de l'auteur, Année de publication (entre parenthèses), Titre de l'ouvrage, Editeur, lieu de publication, Année d'édition, Nombre de pages ;

- les articles : Nom et initial de ou des prénoms de l'auteur, Année de publication (entre parenthèses), Nom de la revue (en italique), Numéro du volume, Editeur, Lieu d'éditions, Pages de début et de fin de l'article.

Il convient de classer les ouvrages par ordre alphabétique des noms de leurs auteurs. Pour des ouvrages d'un même auteur, il faut les classer par ordre chronologique de leur date de publication.

8. Le Tiré à part – les auteurs d'articles recevront gratuitement 2 (deux) tiré à part en version imprimée ou sa version numérique. Pour cela, les adresses électroniques des auteurs sont indispensables. La revue pourra leur être fournie à titre onéreux.

L'envoi d'un manuscrit proposé à la publication vaut acceptation, par son auteur, des conditions ci-dessus indiquées.

N. D. L. R.

Sommaire

Pauline Agoh DIBI KANGAH

Développement de l'économie cacaoyère et conflits fonciers dans le sud forestier ivoirien p. 1-11

Moussa GIBIGAYE

Etude des contraintes liées à l'adaptation de la motorisation agricole dans la région de plateau et de plaine de la Commune d'Abomey-Calavi au Bénin p. 12-22

Ludovic Baïsserné PALOU

Pratiques paysannes de fertilisation des parcelles dans le bassin versant des lacs Léré et Tréné au Tchad p. 23-33

Edgard José GNELE

Contraintes d'aménagement et de préservation des habitations traditionnelles sur pilotis en milieu lacustre à Sô-Ava (Bénin) p. 34-44

Damitonou NANOINI

Mobilité rurale et difficultés d'accès aux services de base dans la préfecture de Tandjoaré (Nord-Togo) p. 45-54

Alida M. O. ADJILE, Roch L. MONGBO, Anne FLOQUET

Les exploitations agricoles familiales arachidières de la commune de Ouessè au centre Bénin : état des lieux, typologies et dynamiques des systèmes de cultures p. 55-67

Jean-Aimé Yao ASSUÉ

Effondrement de la politique d'emploi du gouvernement ivoirien et relais du secteur privé : le cas de la SUCAF CI p. 68-79

Pessièzoum ADJOUSI

Morphodynamique et mise en valeur de la basse vallée alluviale du Mono dans les secteurs de Agomé-Glozou et d'Afomonou (Sud-Est Togo) p. 80-92

Mohamed LABIADH

Caractérisation aérodynamique des unités géomorphologiques du Sud tunisien à partir des mesures dérivées du produit POLDER p. 93-99

Tini Kodzo OLANLO, Kodjo Adika TOGBE, Tak Youssif GNONGBO

Inventaire et catégorisation de la géodiversité de la chaîne de l'Atacora dans son secteur Sud-Ouest au Togo p. 100-112

Maïmouna YMBA

Pollution de la lagune Ébrié et effet néfaste sur la santé des populations riveraines de l'île de Petit-Bassam à Abidjan (Côte d'Ivoire) p. 113-127

Tatongueba SOUSSOU

Recolonisation des friches urbaines de la ville de Kara (Nord du Togo) par un arbrisseau à dissémination rapide : *Calotropis procera* (Aiton) p. 128-134

Nasser SERHAN

Organisation et dynamisme d'une filière migratoire : le cas de la filière Kfar Kila (Liban) - Céchi (Côte d'Ivoire) p. 135-145

Euloge Grégoire VIDEGLA, Anne FLOQUET, Roch MONGBO, Olga Rachelle ABLOUTAN

Système de commercialisation et qualité de l'huile d'Agonlinmi: atouts et contraintes à la mise en place d'une indication géographique (IG) **p. 146-153**

Kpan Noël VEI

Evaluation de l'impact socio-environnemental de la mise en eau du barrage de Kossou dans la région de Béoumi en Côte d'Ivoire **p. 154-163**

Nathalie Odette Madeleine TOGBE

Environnement sanitaire et gestion de la malnutrition dans la Commune de Bopa au Bénin **p. 164-175**

Zébété Koko HOUEDAKOR

Etat de la nappe phréatique du bassin sédimentaire sableux de la ville de Lomé, Novembre 2013 **p. 176-186**

Dadja Zénobe ETTIEN

Les unités de conditionnement d'eau en sachet plastique transparent à Bouaké (Côte d'Ivoire) : une étude géographique de la production et de la distribution **p. 187-201**

**SYSTEME DE COMMERCIALISATION
ET QUALITE DE L'HUILE
D'AGONLINMI: ATOUTS ET
CONTRAINTES A LA MISE EN PLACE
D'UNE INDICATION GEOGRAPHIQUE
(IG)**

*Euloge Grégoire VIDEGLA Doctorant
Faculté des Sciences Agronomiques (FSA)
Département d'Economie, de Socio-Anthropologie et de
Communication pour le Développement Rural
(DESAC),
Université d'Abomey-Calavi (UAC), Bénin
Email: vidglaeuloge@yahoo.fr*

*Anne FLOQUET Professeur
Laboratoire d'Analyse des Dynamiques Sociales et du
Développement (LADYD)
Département d'Economie, de Socio-Anthropologie et de
Communication pour le Développement Rural
(DESAC)
Faculté des Sciences Agronomiques (FSA),
Université d'Abomey-Calavi (UAC), Bénin
Email : anneb.floquet@gmail.com*

Roch MONGBO Professeur
*Directeur du Laboratoire d'Analyse des Dynamiques
Sociales et du Développement (LADYD) Département
d'Economie, de Socio-Anthropologie et de
Communication pour le Développement Rural
(DESAC)
Faculté des Sciences Agronomiques (FSA)
Université d'Abomey-Calavi (UAC), Bénin
Email : rochl_mongbo@yahoo.fr*

*Olga Rachelle ABLOUTAN Master
professionnel
Science Agronomique à la Faculté des Sciences
Agronomiques (FSA)
Département d'Economie, de Socio-Anthropologie et de
Communication pour le Développement Rural
(DESAC)
Université d'Abomey-Calavi, Bénin
Email : olgaabloutan@gmail.com*

Résumé : L'huile d'arachide d'Agonlin est un produit de réputation issu d'un territoire du centre Bénin. Pour dégager ses atouts et contraintes à l'obtention d'une Indication Géographique (IG), son système de commercialisation est analysé ainsi que les effets sur la qualité. Une enquête individuelle a été réalisée à l'aide de questionnaire auprès de 156 transformatrices et commerçantes en zone de production (Covè) et sur les marchés de Cotonou. Elle a révélé trois (03) types de circuit de commercialisation : régional long, local court et vente directe. Il a aussi été constaté que la qualité de l'huile est affectée par son mélange avec

d'autres moins coûteuses et que la fréquence des huiles pures décroît fortement à mesure que le nombre d'intermédiaires augmente. Pourtant, la qualité des produits fournis est le premier élément cité qui maintient des relations fidélisées entre grandes transformatrices et commerçantes grossistes. Mais ensuite, la faiblesse des marges commerciales et l'absence d'information du consommateur sur la qualité incitent aux contrefaçons. Deux scénarios peuvent endiguer celles-ci. Le premier organise la vente groupée et le conditionnement des huiles des transformatrices de sorte à empêcher toute contrefaçon en aval. Le deuxième enrôle transformatrices et commerçantes dans une démarche qualité. Quelle que soit l'option retenue, l'organisation pour le maintien de la qualité est une condition pour l'obtention d'une Indication Géographique (IG).

Mots-clés: Circuit de commercialisation, indication géographique, produit de réputation, qualité des produits, système agroalimentaire.

Abstract: Agonli groundnut oil is a famous food product from the central part of Benin. Assets and constraints towards a geographical indication are being assessed by analyzing its marketing system. 156 oil processing entrepreneurs and traders have been surveyed in both production (Covè) and consumption (Cotonou) area. Three marketing circuits were identified: a regional longer one, a local shorter one and direct sales. Agonlin oil dilution with cheaper oils could be assessed; its incidence increases greatly with the number of intermediaries in the circuits. This happens in spite of the fact that good oil quality is the main criterion for processing units and traders to engage in a stable long-term relationship. But in later segments, low trade margins as well as the lack of consumers' information on product quality do induce fraud. Two scenarios may control it. One organizes the direct sale in bulk of Agonlin oil from processing units and its packaging so that no more fraud in the circuit is possible. The other one mobilizes both small entrepreneurs in processing and traders in a collective action for quality improvement. At any case, stakeholders' organization for quality control is a condition for the claim of a Geographical Indication.

Keywords: Trading circuit, geographical indication, famous product, product quality, agri-food system.

Introduction

L'artisanat agroalimentaire apparaît aujourd'hui comme un sous-secteur d'activités stratégiques dans la lutte contre la pauvreté. Il rassemble une importante proportion de la

population rurale et constitue une source d'emploi pour les femmes que la grande majorité des travaux sur la pauvreté classe parmi les couches les plus vulnérables du pays. Alors que des produits alimentaires issus de l'agriculture intensive et de la transformation industrielle des pays développés sont ensuite massivement exportés vers les pays sous-développés et que les systèmes de production, de transformation et de commercialisation des produits agro-alimentaires en Afrique sub-saharienne souffrent de faible productivité, d'inefficacité et d'inefficience, certains produits issus de l'artisanat agroalimentaire local demeurent une alternative crédible. Ils conservent une place de choix dans le panier de la ménagère, allègent la dette nationale et représentent dans le même temps des activités pour sortir de la précarité une frange de la population qui contribue à leur production (KOFFI-TESSIO M., TOSSOU K., HOMEVO E., 2007).

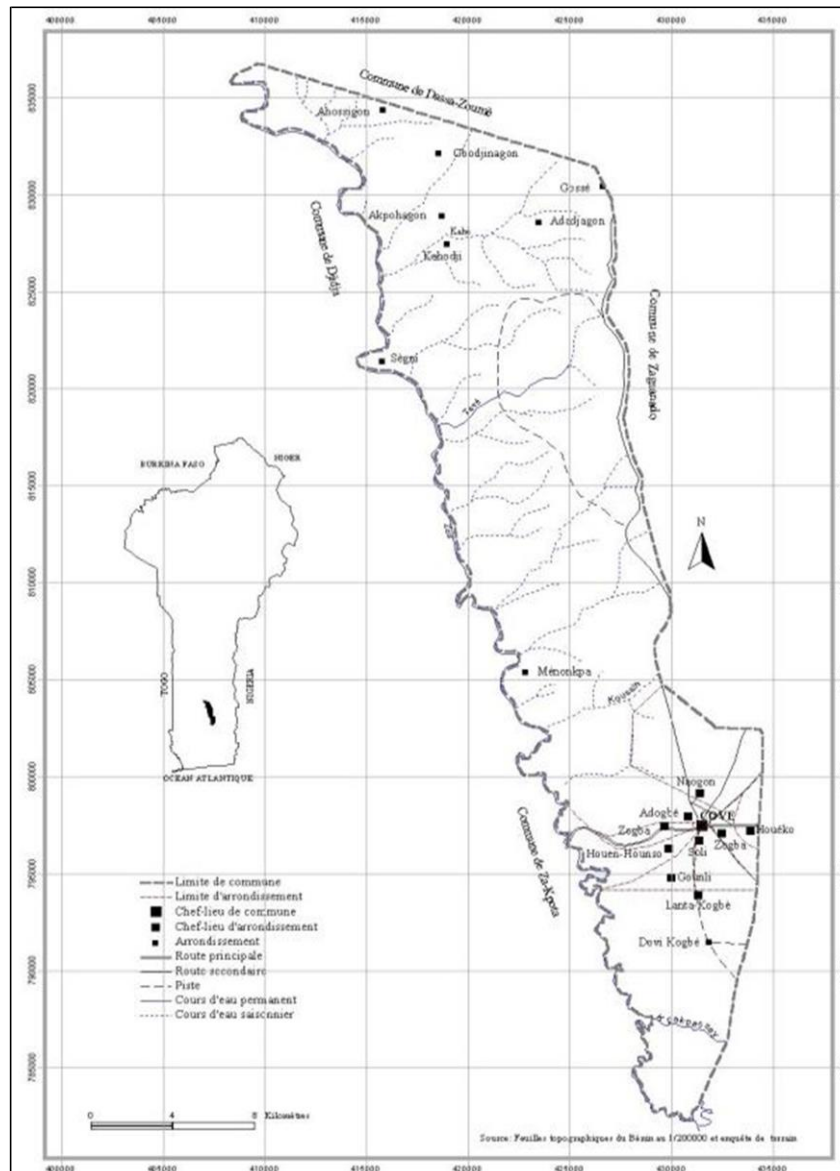
L'huile d'arachide connue sous l'appellation « *agonlinmi* » est produite au Bénin dans l'aire géographique Agonlin qui couvre les communes de Zangnanado, Covè et Ouinhi et ses environs comme les communes de Djidja, Za-Kpota et Agbangnizoun. Cette production agroalimentaire se distingue des autres à cause des spécificités remarquables du produit. L'huile d'Agonlinmi détient un nom et une réputation du fait de qualités spécifiques et originales. Elle est le produit d'un savoir-faire développé par des femmes transformatrices et des producteurs d'arachide, transmis et réajusté de génération en génération. Du fait de sa dépendance vis-à-vis d'un savoir-faire particulier, elle est produite dans une zone géographique bien définie. Dans la présente phase d'une recherche plus vaste englobant l'ensemble de ces systèmes de production, transformation et commercialisation, nous

nous intéressons aux conditions d'échange du produit le long de ses circuits de commercialisation et à leurs effets sur la qualité de l'huile. Nous analysons en quoi ces conditions influencent la garantie pour les acheteurs d'accéder à une huile correspondant à sa réputation.

Il a été établi durant la phase exploratoire de la recherche que le produit subit actuellement diverses formes de mélange avec d'autres huiles (palme, coton) avant de parvenir au niveau du consommateur final, ce qui risque de décourager les consommateurs. Nous allons donc décrire les circuits de commercialisation, les acteurs impliqués et les transactions conduites puis nous intéresser aux facteurs qui influencent la qualité du produit et qui peuvent être utilisés comme levier pour son maintien, voire son amélioration. Plus particulièrement, nous analysons les éléments qui, dans le système de commercialisation, peuvent concourir au développement d'une Indication Géographique pour ce produit ou contraindre son obtention.

Selon l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, les indications géographiques sont en effet, « *des indications qui servent à identifier un produit comme étant originaire du territoire, d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, une réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique* » (ADPIC, 1994). Ce sont des noms utilisés pour identifier et commercialiser des produits agricoles et des denrées alimentaires ainsi que d'autres produits confectionnés de manière traditionnelle tels que les produits de l'artisanat (BAGAL NGO M. et VITTORI M., 2011).

Carte n°1 : Carte administrative de la commune de Covè



Source: Monographie Covè 2006.

1. Méthodologie

d’Agonlin à travers la cartographie des divers

TOLLENS E. (1997), définit le système de commercialisation comme un ensemble opérationnel caractérisé par un flux de produits, un flux d’argent et un flux d’informations, le tout étant lié et interconnecté. Le système de commercialisation ainsi défini peut être sensible aux effets des forces externes d’ordre économique, politique social culturel. Cette recherche aura permis de connaître le profil des acteurs du système de commercialisation, l’organisation des acteurs, le cadre institutionnel de la Chaîne de valeur de l’huile d’arachide et les différents circuits de commercialisation, de distribution et de consommation de cette huile. Le présent article aborde le système de commercialisation de l’huile d’arachide

circuits observés et la description du profil des commerçants des marchés locaux et domestiques urbains ainsi que des fonctions que ces commerçants assument. Nous nous référons pour cela à TOLLENS E. (*op.cit.*) qui assigne essentiellement trois fonctions au système de commercialisation: une fonction d’échange (achat, vente, formation des prix), une fonction physique (collecte et transport, stockage, transformation, emballage, triage et classification) et une fonction de facilitation (financement et couverture du risque, informations objectives sur les conditions de commercialisation, recherche et développement et promotion des ventes). Les questions de pouvoir de marché et de gouvernance dans la chaîne de valeur sont

également abordées en analysant les valeurs ajoutées par chaque maillon de cette chaîne.

Une phase exploratoire a permis d'identifier les principales catégories d'acteurs au niveau de la transformation et de la commercialisation. La phase de collecte approfondie a consisté à collecter des données primaires relatives aux objectifs de l'étude auprès des différentes catégories d'acteurs identifiés impliqués dans la chaîne de distribution de l'huile d'arachide d'Agonlin. Elle s'est déroulée sous forme d'entretiens structurés conduits à l'aide d'un questionnaire. Les travaux ont été conduits dans une commune de grande production, la commune de Covè (carte 1) et une commune de grande consommation, Cotonou. La technique de sélection des différents enquêtés utilisée pour cette étude a été celle de la boule de neige. Au total, 156 unités d'observation ont été retenues constituées de 30 grandes transformatrices, 30 petites transformatrices, 13 commerçantes grossistes basées à Cotonou, 30 détaillantes basées à Covè et 20 à Cotonou.

Une technique de reconnaissance de la qualité de l'huile, plus spécifiquement de son méteilage (mélange de l'huile Agonlinmi avec des huiles moins coûteuses et sans odeur comme l'huile de palme ou l'huile de coton) a été développée avec l'aide d'un panel de transformatrices et de commerçantes. Cette méthode se base sur l'odeur, le goût, la viscosité et la couleur de l'huile. Durant

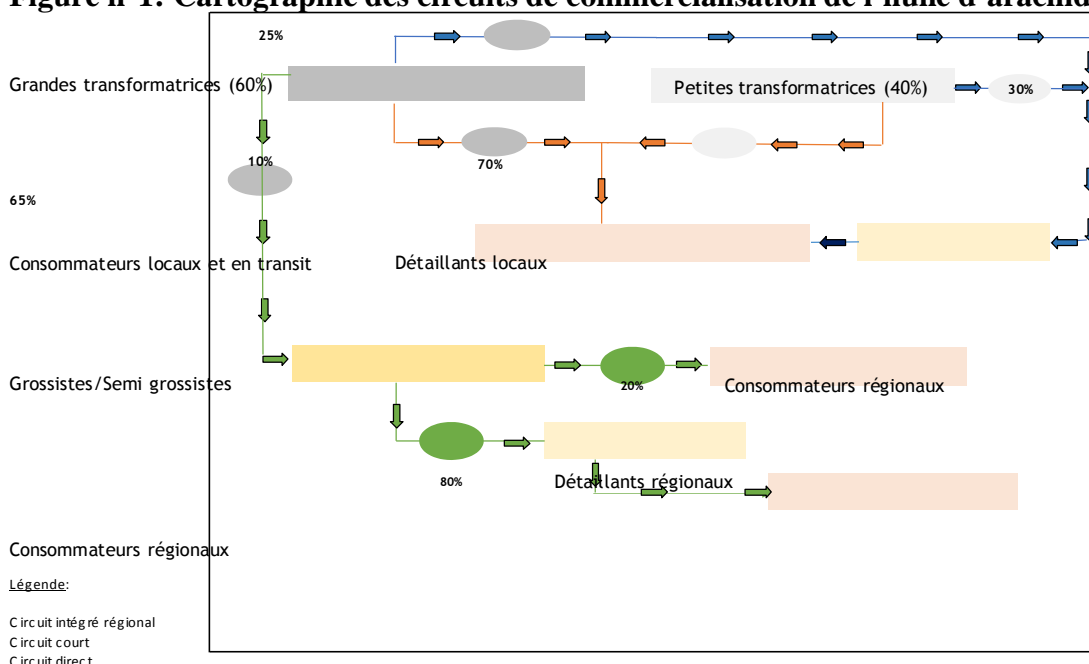
l'enquête des prélèvements systématiques d'échantillons d'huile ont été effectués auprès de chaque enquêtée. La pureté de chaque échantillon a été testée en utilisant la technique mentionnée pour un classement en deux catégories : huile pure versus huile méteilée. Un test d'indépendance de chi² a été réalisé pour tester un éventuel lien entre la qualité de l'huile en aval de chaque circuit et les types de circuits identifiés.

Les comptes d'exploitation sur les activités de transformation et sur les activités de commercialisation de l'huile d'arachide d'Agonlin selon les types d'enquêtés ont permis de mesurer des paramètres de performance tels que la valeur ajoutée par enquêté (VAi) et la marge brute d'activité par enquêté (MBi) ainsi que les ratios de valeur ajoutée unitaire ramenée au kg produit et au franc dépensé pour les consommations intermédiaires dans l'activité (respectivement VAI/kg de matières premières, MBi/CIi).

2. Résultats

La cartographie des circuits de commercialisation de l'huile d'arachide d'Agonlin (Figure n°1) a révélé la coexistence de trois types de circuits de commercialisation: un circuit intégré à ramifications régionales, un circuit court à ramifications locales et un circuit direct. Ces circuits se différencient par leur nombre d'acteurs et par leur aire d'influence géographique.

Figure n°1: Cartographie des circuits de commercialisation de l'huile d'arachide d'Agonlin



% Estimation de la part de l'huile évacuée



Source : D'après les résultats de nos travaux de terrain (novembre-décembre 2013).

Le circuit de commercialisation intégré réunit un ensemble d'acteurs d'intérêts différents provenant de plusieurs régions de grande consommation du sud Bénin et il cible les marchés urbains où se concentrent la majorité des consommateurs (Cotonou et son agglomération). On y rencontre les grossistes et semi grossistes venus de Cotonou, Porto Novo, Pobè, Ouinhi, etc. Les résultats de l'étude ont révélé que 65% de la production d'huile d'arachide d'Agonlin est évacuée par ces grossistes/semi grossistes vers les zones de

consommation où les détaillantes prennent le relais pour la distribution aux consommateurs.

Le circuit de commercialisation court quant à lui, fait intervenir une seule catégorie d'intermédiaires, les détaillantes qui s'approvisionnent chez les transformatrices, petites ou grandes. Ces détaillantes approvisionnent à leur tour les consommateurs locaux de la commune de Covè ainsi que ceux en transit empruntant la voie Inter-Etats qui traverse la commune (Photo n°1).

Photo n°1: Vente en bord de voie d'huile d'Agonlin et autre dérivés de l'arachide aux acheteurs en transit à Covè



Source : ABLOUTAN, 2014.

En ce qui concerne le circuit de commercialisation direct, il ne comporte pas d'intermédiaires, mettant directement les productrices d'huile d'arachide de la commune de Covè, qu'elles soient petites ou grandes, en contact avec les consommateurs locaux. Ce circuit local est centré autour du marché de Covè où certaines transformatrices ont un stand et assurent la commercialisation de leur produit et de celui d'autres transformatrices auprès de consommateurs, semi-grossistes et détaillants de la région.

La transformation de l'huile d'arachide destinée au marché dans la zone de recherche est conduite par deux types d'acteurs : des « grandes » transformatrices qui transforment en moyenne 270 kg d'arachide à chaque opération et 260 transformations par an, soit une transformation annuelle moyenne de 70 200 kg et des « petites » transformatrices qui transforment en moyenne 150 kg par opération et réalisent 104 opérations dans l'année, soit une transformation annuelle de 15 600 kg.

L'huile produite par les grandes transformatrices est vendue surtout aux grossistes qui approvisionnent les marchés urbains (circuit intégré) tandis que l'huile produite par les petites transformatrices approvisionnent les marchés locaux et les ventes au bord de voie (circuits court et direct).

2.1. Les relations entre acteurs des circuits de commercialisation

Dans le circuit direct, les transformatrices cèdent une partie de leur production aux consommateurs du milieu ainsi qu'aux consommateurs circulant sur la voie inter-Etats Nord-Sud et profitant de leur voyage pour s'approvisionner en huile (10% de la production des grandes transformatrices et 40% de celle des petites transformatrices). Le paiement se fait au comptant. Aucun cas de paiement à crédit ni de contractualisation n'a été observé entre ces deux catégories d'acteurs. Les consommateurs sont guidés par la qualité et la proximité du produit. La

stratégie d'adaptation aux éventuelles difficultés de paiement des consommateurs est de proposer les produits en lots de quantités décroissantes avec des contenances variant du bidon de 25 litres au huitième de litre.

Dans le circuit local, les transformatrices constituent la source d'approvisionnement en huile d'arachide d'Agonlin des commerçantes détaillantes de la commune de Covè. Cet approvisionnement se fait, le plus souvent, par paiement au comptant des produits achetés chez les transformatrices. L'achat des produits à crédit concerne seulement 23% des échanges. Aucune forme de contractualisation n'a été observée entre les transformatrices et les commerçantes détaillantes locales. Cependant, les relations entre les transformatrices et les commerçantes détaillantes locales sont parfois basées sur des rapports de fidélité. Chaque commerçante détaillante s'approvisionne auprès d'un même groupe de transformatrices et le principal facteur de maintien de cette relation est la qualité et la disponibilité de produits et dans une moindre mesure, la parenté.

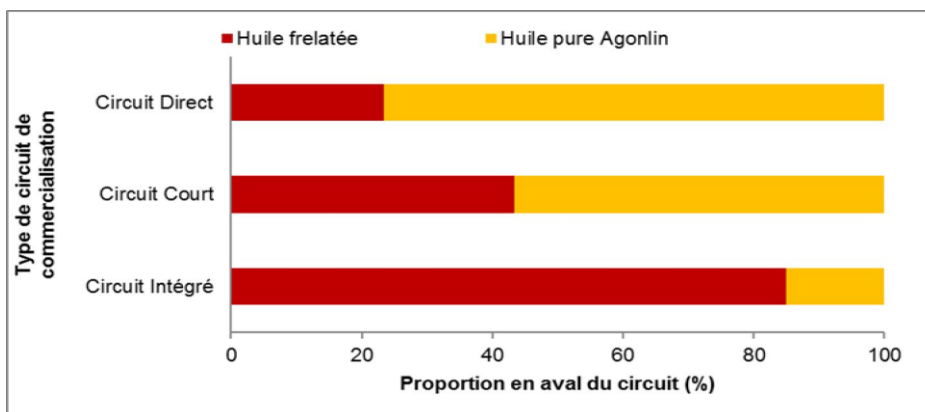
Dans le circuit intégré visant le marché urbain, les grossistes entretiennent des relations fidélisées avec les transformatrices auprès desquelles elles s'approvisionnent. Elles n'hésitent pas envoyer un moyen de transport

(une bâchée) pour prendre le stock commandé au jour dit, sans plus se déplacer. La qualité des produits fournis par les transformatrices est ainsi le premier élément qui détermine et maintient les relations de fidélité entre grandes transformatrices et ces commerçantes grossistes. Ensuite, deux autres facteurs tout aussi importants ont été évoqués par les enquêtées. Il s'agit du respect des engagements qui se traduit par le respect des termes du contrat oral (paiement régulier, respect du délai de livraison, etc.) et la disponibilité du produit auprès des grandes transformatrices. Au sein de ce circuit, les relations entre grossistes et détaillantes sont caractérisées par l'achat-vente au comptant et aucun cas de session du produit à crédit n'a été observé. Une forme de contractualisation orale a cependant, été observée entre certaines détaillantes et des commerçantes grossistes. Ces détaillantes contactent à l'avance les commerçantes grossistes pour réserver les quantités d'huile dont elles ont besoin. Ceci tend à montrer que la demande est supérieure à l'offre pour ce produit de qualité.

2.2. La relation entre la qualité de l'huile et le circuit

Un gradient de pureté décroissant de l'huile a été observé à mesure que les nombres d'intermédiaires augmentent (Figure n°2).

Figure n°2: Qualité des huiles en aval des différents circuits de commercialisation



Source : D'après les résultats de nos travaux de terrain (novembre-décembre 2013).

Ainsi, dans le circuit de commercialisation intégré à ramification régionale où un plus grand nombre d'intermédiaires est dénombré, plus de 5 huiles sur 6 se sont révélés frelatées en fin de circuit. Dans les circuits courts, 40% des huiles ne sont pas pures et même dans les circuits de vente directe, près d'une huile d'arachide sur 4 est de mauvaise qualité.

Ainsi, même dans ces circuits mettant directement le consommateur en rapport avec les unités de transformation, il y a déjà des huiles de mauvaise qualité du fait de transformatrices qui procèdent elles-mêmes au métissage de l'huile dès la transformation.

2.3. La falsification des huiles motivée par la recherche du profit

Le tableau n°1 présente la valeur ajoutée moyenne générée par kg d’arachide

transformée et celles obtenues par franc investi dans les trois différents circuits de commercialisation identifiés dans le cadre de l’étude.

Tableau n°1: Distribution de la valeur ajoutée et de la VA/CI selon les circuits de commercialisation

		Circuit Intégré	Circuit court	Ventes directes	P-value
CI	M	7 623 831	9 070 759	10 081 135	0,000***
	CV(%)	109,63	83,36	75,77	
VA	M	2 946 792	2 577 789	2 892 558	0,000***
	CV(%)	91,50	87,14	78,45	
VA/ kg	M	91,70	118,29	129,82	0,000***
	CV(%)	58,26	42,41	34,53	
VA/CI	M	10,46	0,28	0,29	0,000***
	CV(%)	395,19	35,28	35,79	

Source : Enquête Covè, Novembre-Décembre 2013

M = Moyenne ; CV = Coefficient de Variation en pourcentage ; VA : Valeur Ajourée ; CI : Consommation Intermédiaire

La valeur ajoutée moyenne par kg de matière première varie suivant les circuits et diminue au fur et à mesure que le nombre d’intermédiaires augmente. Elle est de 129,82

F CFA/kg dans le circuit de ventes directes (sans intermédiaires) ; de 118,29 F CFA/kg dans le circuit court (avec un intermédiaire) et de 91,70 F CFA dans le circuit intégré (avec plus de deux intermédiaires). De plus, cette valeur ajoutée par la commercialisation est faible, d’où la tentation de mélanger les huiles pour améliorer la rémunération des facteurs de commercialisation. Ainsi le circuit intégré obtient-il une valeur ajoutée par franc investi de 10,5 (30 fois supérieure à celle des autres circuits).

3. Discussion

Les circuits courts et directs (dont l’aire d’influence est locale) constituent donc une certaine garantie de qualité du produit. Lorsque la qualité des produits agroalimentaires n’est soumise à aucun contrôle interne ou externe, le contact avec les producteurs, ici les transformatrices, reste pour les consommateurs finaux le seul moyen de se garantir une qualité acceptable (SYLVANDER, 1994). Dans le cas précis de l’huile d’Agonlin, seuls les acheteurs locaux ou en transit à Covè bénéficient de cet avantage qui participe à renforcer les relations producteurs-consommateurs.

Dans les circuits plus longs, bien que les grossistes aient des exigences de qualité qu’elles sont en mesure d’imposer à leurs

fournisseurs (les transformatrices), elles et les acteurs plus en aval sont amenés à détériorer la qualité du produit afin de le mettre en marché à un prix que les consommateurs urbains vont juger acceptable sans remettre en cause l’obtention d’un bénéfice. En effet, le prix en milieu urbain est à peine plus élevé et parfois plus bas que celui payé par les consommateurs des circuits courts, ce qui s’explique en partie par la concurrence exercée par des huiles de substitution et par le pouvoir d’achat de certains consommateurs qui ne les incite pas à payer pour la qualité.

Conclusion

La qualité de l’huile d’Agonli se détériore au fur et à mesure où le circuit s’allonge et où le nombre d’acteurs intermédiaires devant tirer bénéfice de leur activité s’accroît, sans apparemment que cela puisse se répercuter sur le prix de vente aux consommateurs. Les circuits directs constituent donc pour l’instant la seule voie pour les consommateurs d’obtenir un produit de qualité à un prix jugé accessible et encore ces consommateurs doivent-ils vérifier le produit dès sa source. Or, cela limite considérablement la taille du marché que de se baser uniquement sur de la vente directe. De plus, cela ne constitue pas une assurance absolue puisque même au niveau local, il y a métissage dans un quart des huiles vendues.

Face à cela, plusieurs scénarios sont envisageables. Le premier cible un segment de marché urbain prêt à mettre le prix pour une huile de qualité. Le travail vise à améliorer la

qualité de l'huile au niveau de la transformation, puis de la conditionner sous une forme réduisant les risques de métissage et de tromperie des usagers. Un nouveau circuit de commercialisation est mis en place qui permet de relier les unités de conditionnement et les supermarchés urbains (du reste en pleine expansion). En parallèle, un travail de protection de l'appellation de l'huile d'Agonlin est entamé qui porte essentiellement sur ce produit. Ce scénario ouvre aussi des opportunités d'entrer sur les marchés extérieurs plus exigeants dans la sous-région ou à l'export.

Le deuxième scénario vise à réduire les coûts de production, transformation et commercialisation et ainsi de rendre l'huile plus compétitive par rapport à ses substituts potentiels; cela réduit la pression qui pousse au métissage, sans toucher de façon fondamentale aux circuits de commercialisation existants. Si ceux-ci perdurent, c'est qu'ils remplissent des fonctions d'approvisionnement de proximité et en petites quantités qui correspondent aux besoins des consommateurs peu aisés. En parallèle, des actions d'information des acheteurs le long de la chaîne sont conduites pour prévenir le métissage des huiles. Elles peuvent s'accompagner d'actions visant à enrôler transformatrices et commerçantes dans des chartes de qualité.

Le premier scénario suppose une organisation de certaines transformatrices prêtes à s'accorder sur un cahier des charges dont le respect garantira au consommateur la qualité et l'origine de l'huile. Il est aussi nécessaire

d'accompagner les transformatrices dans les processus et les formalités nécessaires pour faire reconnaître l'huile d'arachide d'Agonlin en tant que produit à indication géographique du fait de son identité territoriale et culturelle. Le deuxième scénario suppose une organisation au sein des circuits de commercialisation pour une exigence et un contrôle interne de qualité jusqu'au niveau des consommateurs (avec le cas échéant l'assistance des Pouvoirs Publics). Bien évidemment, les deux scénarios ne s'excluent pas.

Bibliographie

BAGAL NGO M. et VITTORI M., (2011) : Origin - Manuel pratique sur les Indications Géographiques pour les pays ACP. Centre Technique de Coopération Agricole et Rural (CTA), Impression AGRIDEA, Lausanne, 67 p.

KOFFI-TESSIO M., TOSSOU K., HOMEVO E., (2007) : Les Marges de Commercialisation et l'équité du commerce des produits alimentaires au Togo. In : *AAAEE Conference Proceedings*, pp. 301-306.

SYLVANDER B., (1994) : La qualité: du consommateur final au producteur. La construction sociale de la qualité : des produits aux façons de produire. *Etud. Rech. Syst. Agraires Dev*, (28), pp. 27-49.

TOLLENS E., (1997) : Cadre Conceptuel Concernant l'Analyse de la Performance Economique des Marchés. Collection Aliments dans les villes, FAO, Rome, 64 p.

Àhṣhṣ

Àhṣhṣ : que signifie ce vocable et pourquoi l'avoir choisi pour désigner une revue scientifique ? Le mot ahṣhṣ prononcé àhṣhṣ, à ne pas confondre avec ahṣhlō, désigne en éwé le cerveau, au propre et au figuré, et aussi la cervelle. Il appartient au champ analogique de súśú "pensée", "idée" ; anyásā "intelligence" "connaissance". Anyásā désigne également la bronche du poisson.

Dans les textes bibliques, anyásā est mis en rapport synonymique avec núnya "savoir".

Mais pour exprimer le savoir scientifique, et la pensée profonde profane, on utiliserait Àhṣhṣ. Voilà pourquoi le vocable a été retenu pour nommer cette Revue de Géographie que le *Laboratoire de Recherche sur la Dynamique des Milieux et des Sociétés (LARDYMES)* du Département de Géographie se propose de faire paraître annuellement.

La naissance de cette revue scientifique s'explique par le besoin pressant de pallier le déficit d'organes de publication spécialisés en géographie dans les universités francophones de l'Afrique subsaharienne.

Aujourd'hui, nous vivons dans un monde de concurrence et d'évaluation et le milieu de la recherche scientifique n'est pas épargné par ce phénomène : certains pays africains à l'instar des pays développés, évaluent la qualité de leurs universités et organismes de recherche, ainsi que leurs chercheurs et enseignants universitaires sur la base de résultats mesurables et prennent des décisions budgétaires en conséquence. Les publications scientifiques sont l'un de ces résultats mesurables.

La publication des résultats de la recherche (ou la transmission de l'information ou du savoir est la pierre angulaire du développement de la culture technologique de l'humanité depuis des millénaires : depuis les peintures rupestres d'animaux (destinées peut-être à la formation des futurs chasseurs ou à honorer un projet de chasse) en passant par les hiéroglyphes des Egyptiens jusqu'aux dessins et écrits de Léonard de Vinci (les premiers rapports techniques). L'apparition de techniques d'impression bon marché a induit une croissance explosive des publications, et une certaine évaluation de la qualité était devenue nécessaire. Les sociétés savantes ont commencé à critiquer les publications, qui étaient souvent sous forme manuscrite et lues en public ; ce procédé est la version ancestrale de l'évaluation que nous pratiquons de nos jours. Aujourd'hui, une publication électronique multimédia accessible par un hyperlien, comportant un code exécutable et des données associées, peut être évaluée par toute personne au moyen d'un commentaire en ligne.

Le fait d'extérioriser les concepts de l'esprit des chercheurs et enseignants universitaires, de les consigner par écrit (avec les résultats et observations qui y sont associés), permet une conservation posthume des travaux de ceux-ci et rend leurs résultats reproductibles et diffusables. Certains estiment que cette « conservation externe de la mémoire » est le signe distinctif de l'humanité.

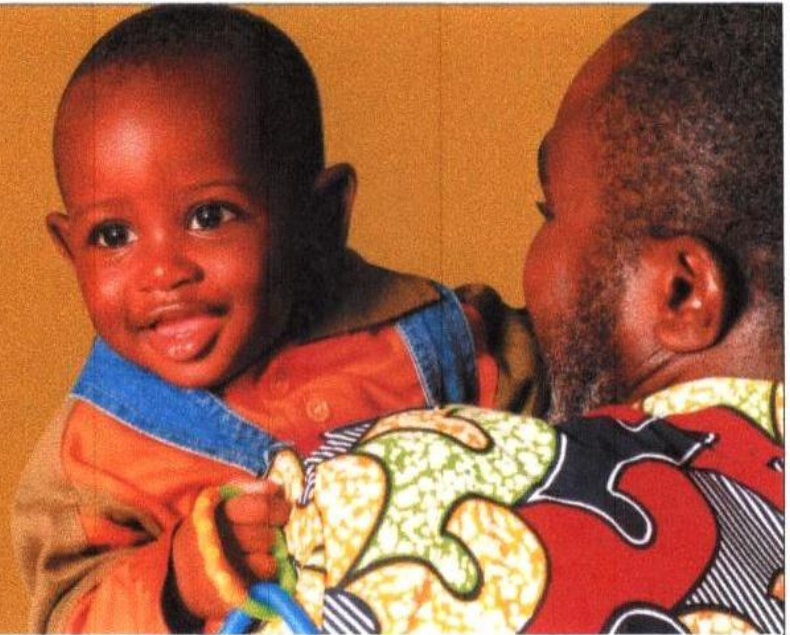
C'est précisément pour parvenir à cette vision holistique de la recherche (et non seulement de ses résultats, dont les plus évidents sont les publications, mais aussi de son contexte), que nous éditons depuis 2007 la revue Ahṣhṣ afin que chaque géographe trouve désormais un espace pour diffuser les résultats de ses travaux de recherche et puisse se faire évaluer pour son inscription sur les différentes listes d'aptitudes des grades académiques de son université.

Puisse sa parution être transmise au sein des enseignants et chercheurs du LARDYMES de génération en génération.

Professeur Koffi A. AKIBODE



**La garantie d'un
avenir assuré**



Assurances

Transports
Dommages aux Biens
Multirisque Habitation
Multirisques Professionnelles

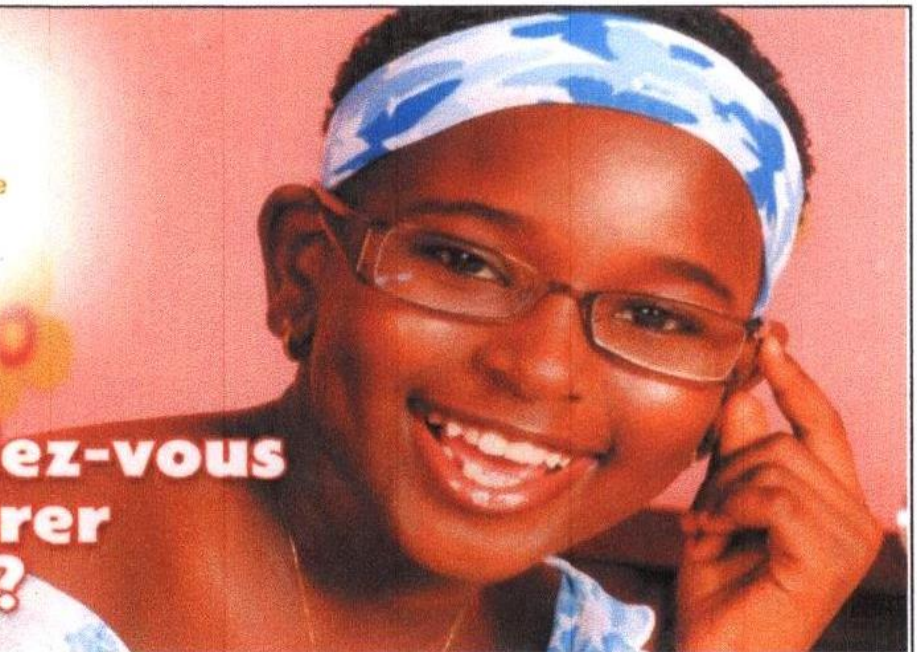
Automobile
Maladie
Accidents
Voyage
Responsabilités Civiles



Notre réseau en Afrique de l'Ouest et Centrale : Bénin - Cameroun - Congo - Côte d'Ivoire - Gabon - Ghana - Guinée - Guinée Bissau - Mali - Nigeria - Sénégal - Togo



**Et vous,
qu'attendez-vous
pour assurer
votre vie ?**



Produits

NSIA Retraite
NSIA Pension
NSIA Etudes
NSIA Prévoyance Décès

NSIA Vitalis
NSIA Emprunteur
NSIA Obsèques
Indemnités de Fin de Carrière



Notre Siège : Rue Brazza (Derrière la grande poste) - BP 1120 Lomé - Togo Tél. : 22 20 81 50 / 22 20 81 51 / 22 23 49 00
Fax : 22 20 81 52 / 22 20 58 88 Email: nsia.togo@groupensia.com Site web : www.groupensia.com

Nos Agences : A Lomé : Agence du Boulevard, Agence la Bretelle, A L'intérieur : Atakpamé, Kpalimé, Sokodé, Kara

