

STRENGTHEN Publication Series

Document de travail No. 9 – Septembre 2019

Emploi et Revenu dans la Chaîne de Valeur du Manioc en Côte d'Ivoire

Dr. Simon Barussaud et Vanessa Adou Kouassi
Bureau d'Etudes PEASA



Ce document a été produit par
le Bureau International du Travail
avec le soutien financier
de l'Union Européenne

Service de
Développement
et Investissement

Département
des Politiques
de l'Emploi

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à l'adresse suivante: Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: pubdroit@ilo.org.

Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Visitez le site www.ifro.org afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications et les produits électroniques du Bureau international du Travail peuvent être obtenus dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: ilo@turpin-distribution.com.

Visitez notre site Web: www.ilo.org/publns, ou contactez: ilopubs@ilo.org

TABLE DES MATIERES

Table des matières	3
Sigle et abréviation	4
Table des illustrations.....	5
1. Introduction	7
1.1 Justification de l'importance socio-économique de la filière manioc en Côte d'Ivoire.....	7
1.2. Objectifs et plus-value de l'étude.....	8
2. Présentation de la chaîne de valeur du Manioc	10
2.1. Informations générales sur la CV du manioc en Côte d'Ivoire	10
2.2. Cartographie de la CV.....	13
2.3. Mode organisationnel de la CV.....	15
2.4. Politiques et initiatives en faveur du développement de la CV.....	17
3. Méthodologie et déroulement de l'étude.....	20
3.1. Clarification conceptuelle	20
3.2 Délimitation du périmètre de la recherche au niveau géographique, sectoriel et des unités statistiques observées	24
3.3 Déroulement de la phase préparatoire et principaux enseignements obtenus	26
3.4 Design de l'enquête, outils de collecte de données et technique d'échantillonnage utilisée... 29	
4. Principaux résultats de l'étude	30
4.1 <i>Profils socio-démographiques et conditions de démarrage des UT</i>	31
4.2 Modalité de fonctionnement des UT.....	38
4.3 Revenus générés et niveau de rentabilité des UT.....	51
4.4 Création d'emploi et profil des travailleurs.....	57
4.5 Analyse qualitative des emplois créés.....	64
5. Principales recommandations et levier potentiels d'intervention.....	71
6. Références bibliographiques (par ordre d'apparition dans le document).....	75

Sigle et abréviation

ANADER	: Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
ASS	: Afrique Sub-Saharienne
BAD	: Banque Africaine de Développement
BIT	: Bureau International du Travail
CA	: Chiffre d'Affaires
CNA	: Chambre Nationale de l'Agriculture
CNRA	: Centre National de Recherche Agricole
CNMCI	: Chambre Nationale des Métiers de Côte d'Ivoire
CMU	: Couverture Maladie Universelle
CNAM	: Caisse Nationale d'Assurance Maladie
CNPS	: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
CV	: Chaîne de Valeur
DOPA	: Direction des Organisations Patronales Agricoles
FIRCA	: Fond Ivoirien de Recherche et de Conseil Agricole
FAO	: Food and Agriculture Organization
I2T	: Institut de Technologie Tropicale
IMF	: Institution de Micro-Finance
MPME	: Micro Petite et Moyenne Entreprise
MINADER	: Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
OCPV	: Office de Commercialisation des Produits Vivriers
OHADA	: Organisation pour l'Harmonisation Africaine du Droit des Affaires
OIA	: Organisation Interprofessionnelle Agricole
SCOOPS	: Société Coopérative Simplifiée
SMIG	: Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti
UT	: Unité de Transformation

Table des illustrations

Liste des figures

Figure 1. Evolution de la production de manioc de 2005 à 2017	10
Figure 2: Schématisation des différents maillons de la CV Manioc et de ses acteurs directs/indirects .	13
Figure 3: Schématisation des étapes successive du processus de transformation du manioc.....	23
Figure 4: Age moyen des UT selon leur localisation Figure 5 : Appartenance ethnique des responsables d'UT.....	33
Figure 6; Motivation au démarrage de l'activité et à la création d'une UT	34
Figure 7: Mode d'apprentissage de l'activité	34
Figure 8. Capital initial investi au démarrage de l'UT & Figure 9: Provenance des capitaux investis...	35
Figure 10: Site d'implantation de l'UT & Figure 11 : Type d'aménagement effectué au sein de l'UT .	36
Figure 12: Type de fournisseurs choisi par les UT & Figure 13: Variété de manioc frais choisie par les UT.....	40
Tableau 3: Différents prix de revient du manioc frais & Figure 14: Commande hebdomadaire moyenne de manioc en valeur et en volume.....	41
Figure 15: Localisation de l'Unité de transformation & Figure 16: Etapes du processus faisant recours à des prestataires extérieurs	43
Figure 17: Type de produits dérivés transformés & Figure 18. Volonté d'opérer une diversification des produits dérivés.....	44
Figure 19: Distribution par produits des recettes hebdomadaires totales & Figure 20: Comparaison des produits dérivés commercialisés à Abidjan et à Bouaké.....	48
Figure 21: Zone de commercialisation selon la localisation des UT & Figure 22: Clientèle type selon la localisation des UT	49
Figure 23: Mise en place d'un système de comptabilité (écrite).....	51
Figure 24: Distribution du chiffre d'affaires hebdomadaires des UT en FCFA.....	52
Figure 25: Comparaison des box plot du CA hebdomadaire des UT selon leur milieu (à gauche) et leur zone géographique (à droite).....	53
Figure 26: Chiffre d'affaire hebdomadaires moyen selon le nombre de produits commercialisés (à gauche) et l'étendue du marché ciblé (à droite).....	54
Figure 27: Distribution du bénéfice hebdomadaire des UT en FCFA.....	55
Figure 28: Comparaison des box plot du bénéfice hebdomadaire des UT selon leur milieu (à gauche) et leur zone géographique (à droite)	55

Figure 29: Distribution de la taille des UT selon le nombre de leurs travailleurs	58
Figure 30: Comparaison des box plot de l'effectif (nombre de travailleurs) des UT selon leur milieu (à gauche) et leur zone géographique (à droite).....	58
Figure 31: Comparaison de la composition en emploi des UT selon leur localisation	59
Figure 32: Comparaison du type de poste occupé au sein des UT selon leur localisation	61
Figure 33: Type d'emploi selon le cycle de transformation.....	61
Figure 34: Distribution des revenus mensuels des travailleurs et comparaison de leur revenus moyens en fonction du type d'UT.....	62
Figure 35: Comparaison des revenus mensuels moyens des travailleurs en fonction du type d'emploi .63	
Figure 36: Type de contrat de travail selon le type d'UT & Figure 37: Principales modalités définies dans le contrat.....	65
Figure 38: Nombre d'heures hebdomadaires de travail & Figure 39: Heures supplémentaires et congés annuels.....	65
Figure 40: Couverture sociale et médicale des travailleurs selon le type d'UT et le statut de l'emploi .	67
Figure 41: Niveau de pénibilité de l'activité en fonction du type d'UT et de la nature du travail effectué	68
Figure 42: Quelles sont les tâches les plus pénibles du processus de transformation	69
Figure 43: Quelle est votre perception sur le niveau de salubrité (à gauche) et de sécurité (à droite) de votre lieu de travail?.....	69
Figure 44: Niveau de satisfaction dans l'emploi Figure 45: Volonté de poursuivre l'activité.....	70

Liste des tableaux

Tableau 1: Comparaison des caractéristiques des variétés traditionnelles et améliorées diffusées de Côte d'Ivoire.....	12
Tableau 2: Aperçu des programmes / projets récents d'appui à CV du manioc en CI financés par des bailleurs de fonds	18
Tableau 3: Présentation des projets/programmes en cours de réalisation dans la CV du manioc	19
Tableau 4: Variables de différenciation des UT artisanales et Semi-industrielle.....	22
<i>Tableau 5. Caractéristiques des responsables d'UT et de leurs travailleurs</i>	<i>31</i>
Tableau 6: Différents prix de revient du manioc frais & Figure 14: Commande hebdomadaire moyenne de manioc en valeur et en volume	41
Tableau 7: Principaux postes de dépenses des UT selon leur localisation	45

1. Introduction

Le Bureau International du Travail dans le cadre du projet STRENGTHEN, financé par la Commission Européenne, aide à la formulation de politique sectorielle créatrice de revenu et d'emploi. Au cours de l'atelier qui s'est tenu en Juin 2018 à Abidjan, le groupe de travail a mentionné l'importance du secteur agricole pour l'emploi en Côte d'Ivoire. Le groupe de travail a émis le souhait que le projet finance une étude des potentiels en emploi de la chaîne de valeur d'un produit agricole. Sur la base de cette recommandation, un travail d'identification des différentes filières agricoles porteuses sur le plan national a été effectué permettant de retenir la Chaîne de Valeur (CV) du Manioc comme étant propice à la création d'emploi. Ce choix concerté est justifié par un ensemble de considérations exposées dans la partie suivante.

1.1 Justification de l'importance socio-économique de la filière manioc en Côte d'Ivoire

Dans un pays agricole et rural comme la Côte d'Ivoire, le manioc occupe une place de choix et il demeure la seconde culture vivrière derrière l'igname. Ce produit agricole permet d'assurer un revenu et de procurer un emploi à plusieurs centaines de milliers d'ivoirien dans les différents maillons de la CV en milieu rural comme urbain. A cet égard, plusieurs facteurs justifient la pertinence de choisir cette filière pour y mener une étude sur les potentialités de création d'emploi :

- La production nationale de manioc a connue une hausse significative au cours des cinq dernières années et sa culture se propage dans l'ensemble des zones géographiques et climatiques de la Côte d'Ivoire. Cette propagation est favorisée par la grande résistance des plants de manioc face aux différents aléas climatiques et sa capacité à pousser sur des sols plus ou moins arides. Il est ainsi plébiscité par un nombre croissant d'exploitations agricoles familiales qui l'associe efficacement à d'autres cultures de rentes et/ou vivrières
- Le manioc est un bien agricole qui peut être facilement transformé en une multitude de produits dérivés qui peuvent servir à un usage alimentaire, agropastoral (élevage de porc notamment) ou même industriel (amidon). L'identification du potentiel commercial de ses différents produits dérivés et des emplois qu'ils peuvent éventuellement générer s'avèrent très important
- L'attieké, principal produit dérivé du manioc, est le met ivoirien par excellence qui est consommé par l'ensemble des familles ivoiriennes quelque soit leur origine sociale, culturelle et/ou géographique. Sa consommation croissante en zone urbaine comme rurale en fait un enjeu de sécurité alimentaire et de préservation du pouvoir d'achat des populations les plus vulnérables qui demeurent soumises à l'évolution fréquente de son prix d'achat.

- Le processus de transformation du manioc demeure encore faiblement mécanisé et il recelle de nombreuses potentialités d'amélioration qu'il s'agira de pouvoir identifier et évaluer au travers de cette étude. A cette égard, la littérature récente (Mendez del Villar, P., Adaye, A. et all. ,2017) a mis en évidence que 75% de la transformation est effectuée de manière artisanale contre 20% de manière semi-industrielle et 5% de manière industrielle)
- La CV du manioc demeure fortement pourvoyeur d'emploi pour les femmes et de plus en plus les jeunes à tous les échelons de la filière (production, transformation, commercialisation). Ce constat est valable à la fois pour les zones rurales comme pour les zones urbaines et périurbaines où se trouvent de nombreuses unités de transformation du manioc
- La CV bénéficie d'un intérêt croissant du ministère de l'agriculture et des PTF qui multiplie les initiatives visant à développer les différents maillons de la filières. De par sa position stratégique, de plus en plus de programme (cf Pro2M) cible directement le maillon transformation via la volonté de favoriser la mécanisation des unités assurant la fabrication des différents produits dérivés du manioc. Par ailleurs, la CV bénéficie de l'implication d'une multitude d'organisme d'appui et d'encadrement des acteurs directs (CNRA, ANADER, FIRCA, DOPA-MINAGRI, OCPV)

Cette justification de l'importance socioéconomique de la CV du manioc, dans une perspective de création d'emploi et de mise en place d'activités génératrices de revenu pour les populations vulnérables, étant faite, il convient de décrire les objectifs spécifiques de cette étude et de montrer en quoi elle constitue une plus value par rapport à la littérature existante.

1.2. Objectifs et plus-value de l'étude

En parcourant la littérature sur la CV du manioc, on remarque que les références bibliographiques consacrées au sujet sont nombreuses et diverses et qu'elles portent à la fois sur des analyses systémiques des différents maillons de la filière (Rongead 2015, Mendez del Villar, P., Adaye et all 2017) et également sur des aspects très ciblés et techniques en liant avec l'amélioration des pratiques culturales. Dans leur large majorité, ces études mettent l'accent sur le volet production qui fait l'objet de toute les attentions et dont on cherche à évaluer le potentiel d'accroissement des rendements agricoles via l'introduction de variétés améliorés, l'optimisation des techniques culturales et l'association avec d'autres cultures vivrières et/ou de rente. Malgré son positionnement stratégique au sein de la CV et sa contribution à la création de revenu et d'emploi, peu d'études s'intéresse en profondeur au maillon transformation dont on connaît finalement peu de chose. Les rares études qui s'intéressent à ce maillon le considère uniquement dans son rôle fonctionnel d'intermédiaire entre les producteurs de manioc et les consommateurs finaux et non dans une optique de développement de ces Unités de Transformation. Ainsi, le degré de connaissance de des caractéristiques de fonctionnement et desaux principales contraintes rencontrées par les Unités de Transformation est faible et mérite clairement d'être amélioré. En particulier la composante emploi est souvent négligée et peu

approfondie quant bien même, il procure une source de revenu principal ou complémentaire pour plusieurs dizaines de milliers de ménages urbains, péri-urbains et ruraux.

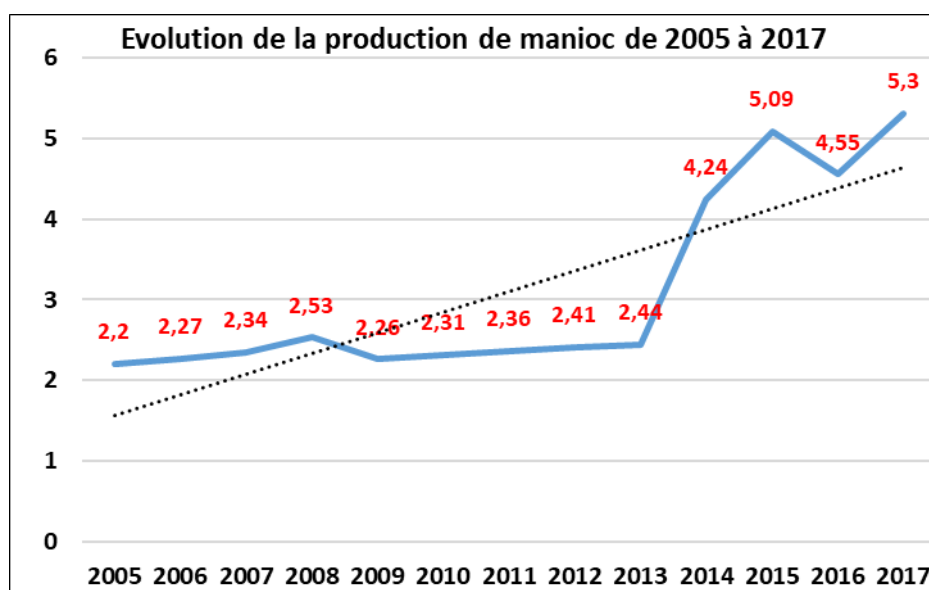
Partant de ce constat d'un déficit de connaissance à combler, l'objectif principal de cette étude est de fournir un ensemble d'information sur ce maillon transformation afin de pouvoir effectuer une typologie pertinente des acteurs, d'identifier les principales contraintes et opportunités auxquelles elles font face et de pouvoir évaluer leur potentiel de création de revenu et d'emploi. Cette composante emploi, qui constitue clairement une plus value de cette étude par rapport aux études antérieures se fera à la fois dans un approche quantitatif (nombre d'emploi créé, taille moyenne des Unités de transformation) et également qualitatif via une évaluation des conditions d'emploi à l'intérieur du secteur. Cette appréciation qualitatif des emplois exercés au sein des unités de transformation se fera via une enquête de terrain menée auprès des travailleurs.

2. Présentation de la chaîne de valeur du Manioc

2.1. Informations générales sur la CV du manioc en Côte d'Ivoire

Le manioc est l'une des principales cultures vivrières en Côte d'Ivoire en volume de production et de consommation. Il a connu un essor important au cours des dix dernières années avec une production qui a progressé à un rythme annuel de 8,5% par an entre 2005 et 2015 le mettant au deuxième rang après l'igname (Mendez Del Villa et al., 2017). En 2017, la production de la Côte d'Ivoire s'élevait à 5.3 millions de tonnes le mettant au 3^{ème} rang en Afrique de l'ouest (FAOSTAT).

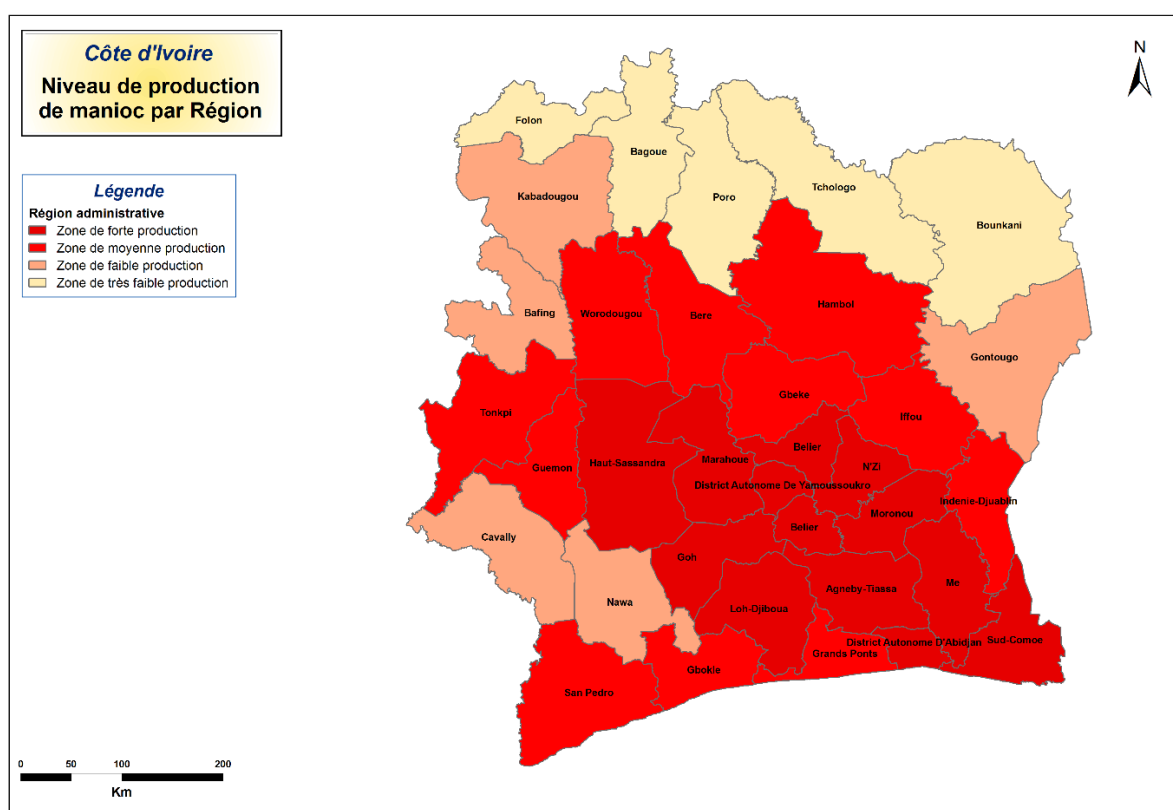
Figure 1. Evolution de la production de manioc de 2005 à 2017



Source : Statistiques FAOSTAT de 2005 à 2017

Le manioc est une culture prépondérante cultivée sur environ 4/5 du territoire national (N'zué et al., 2004) du fait d'un climat favorable. Tel qu'illustrée par la figure 2, la zone sud est une zone de forte production à qui était attribuée jusqu'à 40% de la production nationale (N'zué, et al., 2014). Cependant, ces dernières années, des faits nouveaux comme l'accroissement des terres allouées aux cultures pérennes (plus rémunératrices), le développement de l'agriculture péri-urbaine autour d'Abidjan ajoutés à la forte urbanisation ont fait baisser considérablement la production de la zone (Mendez et al., 2017). Les régions du centre et du centre ouest, fortement accompagnés par plusieurs projets d'amélioration de la production et d'accès au matériel de plantation, sont aujourd'hui en passe de devenir les premières régions productrices de manioc.

Carte 1: Répartition géographique de la production nationale de manioc en CI



Source: OCHA2011, RONGEAD2015

Réalisation: PESA Sàrl (Novembre 2019)

Source : *Etude la filière manioc en Côte d'Ivoire (RONGEAD, 2015)*

Par ailleurs, la reconnaissance du manioc comme culture prioritaire du pays en termes de sécurité alimentaire, de création de valeur ajoutée, de substitution aux importations, et d'opportunité de diversification (PNIA, 2015,2017) a conduit à la mise sur pied de nouvelles variétés ainsi que de nouvelles méthodes de production et de multiplication du matériel végétal. Ces variétés peuvent produire de 32 à 34 tonnes par hectare et par an, contre moins de 20 tonnes par hectare à partir de variétés de manioc traditionnelles (N'zué, et al., 2013). Elles affichent des caractères agronomiques et technologiques (taux de matière sèche, résistance aux maladies et ravageurs) supérieur aux cultivars (Tableau 1).

Le développement de ces nouvelles variétés a contribué au changement des logiques de production qui s'orientent de plus en plus vers une agriculture commerciale. C'est pourquoi on voit aujourd'hui augmenter les revenus tirés de cette culture par les producteurs, ce qui pourrait être un moyen d'autonomisation des femmes, principales actrices de la chaîne des valeurs. Au-delà des avantages économiques, le manioc est une excellente source de calories qui aide à combattre la faim dans plusieurs zones du pays.

Tableau 1: Comparaison des caractéristiques des variétés traditionnelles et améliorées diffusées de Côte d'Ivoire

Variétés	Cycle (Mois)	Rendement moyen ¹ (t/ha)	Caractéristiques	Usage courant
Variétés traditionnelles				
YACE	11 à 18	20	Variété sensible à la mosaïque ² , aux acariens et aux cochenilles, taux de matière sèche ³ de 40%, bon pour transformation en Attiéké	Attiéké, placali
BONOUA	12 à 20	15	Sensibilité à la mosaïque et aux cochenilles, rendement faible, taux de matière sèche de 40%, bonne cuisson et bon goût	Foutou
Variétés améliorées				
BOCOU 1	12 à 20	25	Variété à très bon couvert végétal, sensible aux acariens, rendement élevé, taux de matière sèche de 39%	Attiéké, placali, foutou
BOCOU 2	11 à 16	25	Variété à bon couvert végétal, sensible aux acariens, sensible à la pourriture racinaire, récolte aisée, rendement élevé, taux de matière sèche de 38%	Attiéké
BOCOU 3	12 à 16	25	Variété à bon couvert végétal, Tolérante aux viroses, sensibles à la pourriture racinaire, rendement élevé, taux de matière sèche de 37%	Attiéké, placali
TMS4(2)14252	11 à 18	25	Tolérante aux viroses, bon couvert végétal, récolte aisée, rendement élevé, taux de matière sèche de 36%	Attiéké, placali, foutou

Source : *Bien cultiver le manioc en Côte d'Ivoire (CNRA, 2013)*

Le développement en amont de la production induit des activités intégrées pour répondre aux demandes de consommation de plus en plus sophistiquées et variées des populations (surtout urbaines). Ainsi, il importe de spécifier les différentes étapes (maillons de la chaîne des valeurs) par lesquelles passe le manioc avant d'être vendu au consommateur final et les différentes catégories d'acteurs qui interviennent au sein de celle-ci.

¹ Il s'agit ici des rendements en milieu paysan alors que les rendements agricoles en centre de recherches (milieu expérimental) peuvent atteindre des niveaux deux fois plus élevés attestant du potentiel d'amélioration des techniques culturales des exploitations familiales.

² C'est une maladie qui affecte le manioc. Le vecteur de la maladie est la mouche blanche. Cette maladie du manioc est la plus répandue en Côte d'Ivoire. Elle provoque des taches jaunes ou vert-pâle, des déformations des feuilles et la réduction de l'appareil végétatif. Les pertes de rendement en racines varient de 20 à 90 %

³ La teneur en matière sèche du manioc est un aspect très important. Le manioc étant essentiellement constitué d'eau et d'amidon, la matière sèche est ce qu'il reste du manioc une fois toute l'eau retirée. Par conséquent, il représente un indicateur très important du rendement des Unités de Transformation.

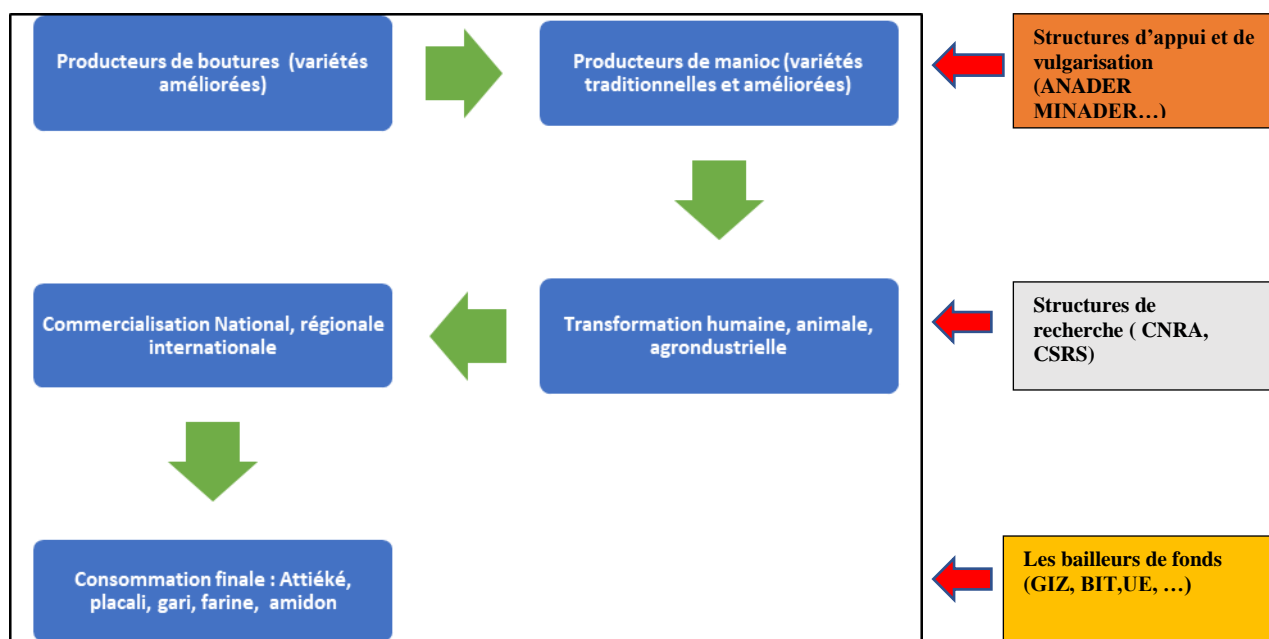
2.2. Cartographie de la CV

Selon la FAO (2005), le terme « **chaîne de valeur agricole** » se définit comme l'ensemble des acteurs et des activités qui font passer un produit agricole de base du stade de la production dans les champs à sa consommation finale. Comme le produit passe par plusieurs stades de la chaîne, sa valeur augmente (BIT, 2009).

La chaîne des valeurs du manioc en Côte d'Ivoire est composée de quatre maillons principaux. Au sein de celle-ci, on retrouve deux types d'acteurs impliqués à savoir : **les acteurs directs constitués d'agents économiques divers** et **les acteurs indirects représentés par les structures d'appui**, de financement, de recherche agricole, les partenaires au développement, etc.

Le graphique ci-après (figure 3) propose un schéma simplifié des principaux maillons ainsi que les acteurs directs et indirects de la chaîne des valeurs du manioc en Côte d'Ivoire.

Figure 2: Schématisation des différents maillons de la CV Manioc et de ses acteurs directs/indirects



Source : Elaboré par l'auteur, 2019

Les acteurs directs interviennent dans les quatre principaux maillons de la chaîne des valeurs du manioc que sont : la production, le transport, la transformation et la commercialisation. L'accent étant mis ici sur la présentation des caractéristiques des acteurs directs de la chaîne de valeurs spécifiques au contexte socioéconomique de la Côte d'Ivoire.

➤ **Les producteurs :** On retrouve ici les producteurs de boutures améliorées (ou encore pépiniéristes) et les producteurs de manioc. L'apparition et la vulgarisation des boutures améliorées durant ces dernières années sont en train de transformer les modes de production du manioc en Côte d'Ivoire. On assiste donc progressivement à l'émergence de plantations de manioc à caractère

typiquement commercial. Cependant, il faut noter que le manioc en Côte d'Ivoire est généralement cultivé par des petits exploitants familiaux sur de petites parcelles avec une grande part destinée à l'autoconsommation. Par ailleurs, le manioc est majoritairement produit par les femmes de manière individuelle ou collective. Dans la plupart des cas, les groupements de femmes font aussi bien la production que la transformation.

➤ **Les transformateurs :** La transformation est un maillon, clé de la chaîne de valeurs du manioc pour plusieurs raisons. Elle constitue un moyen pour augmenter la durée de conservation des racines hautement périssables à travers des produits diversifiés. Il s'agit du seul moyen de rendre comestible les variétés dites « amères » par les différents procédés de transformation qui éliminent la teneur élevée en acide cyanhydrique. La transformation est également un maillon pourvoyeur d'emploi du fait du caractère pénible de l'activité et donc de la nécessité du recours à une main d'œuvre parfois abondante en fonction de la taille de l'activité. On relèvera aussi la création d'emploi à partir des activités connexes. La transformation du manioc en Côte d'Ivoire est à 99% l'affaire des femmes. On retrouve dans le pays plus d'une vingtaine de produits dérivés du manioc ont le plus consommé est l'Attieké. Dans la majorité des cas, les unités de transformations sont artisanales avec des équipements rudimentaires ce qui limite considérablement leurs capacités de production. Ces dernières années, des unités de transformation semi-industrielle, encore à l'étape embryonnaire, ont développé des activités importantes avec l'apparition de produits plus élaborés. Cela traduit les potentialités de développement de la culture du manioc qui peut avoir un potentiel de transformation structurel et d'industrialisation.

➤ **Les commerçants :** Les commerçants sont les premiers agents de distribution du manioc et de ses dérivés. Ils assurent la liaison entre les producteurs ou les transformateurs et les consommateurs. Il y a différents types de commerçants en fonction de la taille de l'activité : les grossistes, les semi-grossistes et les détaillants. Les produits dérivés du manioc (notamment le l'attieké et le placali) se vendent aussi bien en Côte d'Ivoire que dans la sous-région Ouest Africaine, notamment au Mali et au Burkina Faso. Cependant, plusieurs obstacles comme l'état des infrastructures routières, et les nombreux points de contrôle augmentent les coûts de transaction et donc le dynamisme, la rentabilité et la continuité de ces circuits de commercialisation.

Dans certaines zones éloignées des centres urbains, les collecteurs jouent un rôle important visant à réduire les coûts du transport qui renchérissent le prix du manioc et des dérivés dans les grands centres urbains.

Le développement des CV agricoles nécessite l'intervention d'acteurs indirects afin de créer un environnement propice. Ainsi, en raison des besoins suscités par la chaîne des valeurs du manioc dans le contexte Ivoirien, on distingue trois grands types d'acteurs indirects :

➤ **Les structures d'appui et de vulgarisation :** Plusieurs structures d'appui et de vulgarisation interviennent dans la chaîne des valeurs du manioc. Il reste que les appuis sont de divers ordres avec des niveaux d'implication plus ou moins distincts. L'appui de l'ANADER concerne le volet encadrement technique des producteurs et diffusion des bonnes pratiques agricoles et des variétés

améliorées. Ces actions influencent directement les modes de productions du manioc dans les sociétés rurales et a contribué à l'intérêt croissant porté à la filière ces dernières années. Il y a également, le MINADER qui, à travers la DOPA, multiplie les efforts en vue du développement des interactions entre les acteurs impliqués. Son objectif est de mettre en place une organisation interprofessionnelle agricole (OIA) de la filière manioc pour privilégier la concertation entre les différents niveaux d'acteurs. Souhaitant accompagner cette dynamique de regroupement des acteurs, la DOPA a bénéficié d'un financement de l'UE pour assurer la mise en place d'un collège des producteurs qui constitue la première étape de création de cette OIA. Au niveau de l'appui financier et technique aux producteurs et aux transformateurs, le FIRCA intervient à travers des programmes d'appui qui ont pour objectifs le transfert, la diffusion et l'adoption de technologies performantes par les différents maillons de la filières (Projet Pro2M).

➤ **Les centres de recherche :** La recherche variétale, les expérimentations sur les pratiques culturales et les itinéraires techniques dans le cadre duquel s'inscrit les structures de recherche montrent l'intérêt des chercheurs pour cette culture. Durant ces dernières années, les centres de recherche ont multiplié les efforts pour développer des variétés qui répondent au mieux au besoin des acteurs. Aujourd'hui, l'important pour les centres de recherche est de trouver des variétés plus productives, résistantes et nutritives. Ces nouvelles variétés sont créées dans les stations de recherche puis évaluées auprès des populations locales. Parfois, les travaux de recherche se font en collaboration avec d'autres centres de recherche comme IITA. Les avantages qu'apporte la recherche profitent à tous les acteurs directs de la chaîne des valeurs et reste indispensable pour l'objectif d'industrialisation de la filière.

➤ **Les bailleurs de fonds :** Durant ces dernières décennies, l'ACV est très adoptée dans le cadre des projets d'appui au domaine agricole. Autrement dit, la plupart des interventions ne sont plus axées sur une catégorie d'acteurs mais s'inscrivent dans une logique plus globale avec des interventions appropriées ciblant l'ensemble des acteurs. L'action des bailleurs de fonds en matière ACV vise à renforcer la capacité des acteurs afin de réduire la pauvreté, atténuer l'insécurité alimentaire et favoriser la création d'emplois.

Après avoir présenté la chaîne des valeurs du manioc en Côte d'Ivoire, il est important d'opérer une clarification conceptuelle autour des notions clés utilisées tout au long du présent rapport.

2.3. Mode organisationnel de la CV

Entre un amont en plein développement avec l'accroissement des boutures améliorées et un aval en pleine mutation avec le développement des activités agroalimentaires, l'intérêt pour le manioc est de plus en plus grandissant. Cependant, ce dynamisme est quelque peu freiné par un manque de consolidation des activités par les structures d'appui et des acteurs qui évoluent de façon isolée dans l'informel.

Cette section aborde le rôle des structures d'appui et le degré d'organisation des acteurs de la chaîne des valeurs du manioc, et plus particulièrement le maillon transformation.

2.3.1. Rôle des structures d'appui

Plusieurs structures sont censées appuyer la chaîne des valeurs à travers des actions complémentaires afin de débloquent les goulots d'étranglements. Ces actions visent à rendre les chaînes des valeurs plus dynamiques pour répondre aux attentes de plus en plus exigeantes des consommateurs en termes de qualité et de sécurité sanitaire des produits dérivés. Cependant, il a été constaté un environnement institutionnel insuffisant. Les services techniques des différents ministères se sont recentrés sur les missions régaliennes. Aux niveaux déconcentrés, ils continuent à apporter des appuis techniques, mais leurs ressources opérationnelles sont très faibles (SNDCV, 2014).

Parmi ces structures figurent entre autres le Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) et le Centre Suisse de Recherche Scientifique (CSRS) qui interviennent sur la production de matériel végétal amélioré et l'amélioration des itinéraires techniques. A ce niveau des efforts ont été déjà faits par l'introduction de plus d'une dizaine de variétés élites même si elles se heurtent souvent aux exigences des producteurs et des transformateurs qui ont des centres d'intérêts⁴ différents.

Par ailleurs, l'Agence Nationale d'Appui au Développement Rural (ANADER) qui est chargée d'assurer les services de vulgarisation agricole est principalement axée sur les cultures de rente et n'accorde qu'une attention limitée à l'aspect valorisation de la culture du manioc. Même si elle renferme un département chargé de la valorisation, il est assez récent et méconnue des acteurs qui ne l'approche qu'en dernier recours. De son côté, le Ministère de l'agriculture n'apporte qu'un appui ponctuel aux acteurs à la faveur des différents projets qu'il abrite.

Aussi, la société Ivoirienne de Technologie Tropicale (I2T) est la seule structure à intervenir de manière un peu plus poussée sur le maillon transformation du manioc. Celle-ci développe une expertise sur la valorisation de produits vivriers le manioc en faisant partie. Cette structure propose à ce jour cinq lignes de transformation du manioc à savoir : l'attiéké, le placali, le gari, la farine et l'amidon dont la plus commercialisée est celle de l'attiéké. La structure dit être en évolution permanente en fonction des besoins des acteurs en matière d'équipements et prévoit la mise sur le marché d'un système de cuisson continue sur tapis roulant et une éplucheuse pour l'attiéké.

⁴ Alors que le producteur d'intéresse au rendement à l'hectare, le transformateur est plutôt intéressé par le taux de rendement de la matière sèche, la couleur de la pulpe et bien d'autres aspects susceptibles d'influencer la qualité du produit final.

2.3.2. Degré de structuration des acteurs

La chaîne des valeurs du manioc en Côte d'Ivoire est très peu organisée avec une domination du secteur informel à tous les maillons. Les acteurs sont confrontés à des contraintes au niveau de la productivité, la technologie, les outils de transformation et l'accès au marché. Ils sont peu ou pas organisés en groupement ou coopérative plus ou moins formels selon les nouvelles dispositions de l'OHADA. Les organisations diffèrent dépendamment de leur implantation en milieu urbain ou rural.

En milieu urbain, les coopératives de transformatrices sont très rares car les femmes préfèrent travailler individuellement. Rarement regroupées sur un même site, chaque unité fonctionne de manière individuelle depuis l'approvisionnement jusqu'au marché. Les organisations qui existent sont d'avantage des formes d'association d'entraides sociales plutôt qu'un regroupement de transformatrices puisqu'elles n'ont généralement aucune activité en commun. Ce mode d'organisation plaide en faveur des formations sur le fonctionnement des coopératives pour amener ces femmes à bénéficier des avantages de telles organisations en devenant des interlocutrices des pouvoirs publics afin de s'assurer une meilleure prise en compte dans les stratégies de développement.

Dans le milieu rural, même si elles sont pour la plupart constituées en groupements informels, elles disposent d'un mode organisationnel plus poussé basé sur les formes traditionnelles d'entraides et de partage. Au nombre d'une trentaine de femmes en moyenne, elles disposent d'un site où elles se retrouvent au moins chaque semaine pour une transformation d'ensemble. Hormis cela, chaque femme établit son programme personnel de travail en fonction de sa disponibilité par rapport aux travaux champêtres. Soucieuse de réduire les frais de transports et de s'assurer une clientèle, elles acheminent en général leurs produits par petits groupes vers les zones de commercialisation.

Cette implication plus forte des femmes du milieu rurale dans les différents maillons de la CV du manioc engendre de nouvelles opportunités commerciales comme c'est le cas actuellement au centre du pays dans la zone de Bouaké. Ce système induit une meilleure intégration des transformatrices dans la chaîne des valeurs du manioc et leur octroie un certains pouvoir afin de ne pas subir les pressions des commerçants qui demeurent jusqu'à présent le maillon dominant de la CV.

2.4. Politiques et initiatives en faveur du développement de la CV

La CV du manioc en Côte d'Ivoire a connu un développement important ces dernières années en partie dynamisée par les politiques et les organisations internationales qui ont fait leurs, les objectifs de développement de la filière à travers plusieurs projets.

La Côte d'Ivoire en tant que membre de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a adopté en 2005 l'ECOWAP (Economic Community of West Africa States Agricultural Policy) décliné par la suite en PDDAA (Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine) avec pour objectif d'opérationnaliser ce PDDAA au travers du Programme

Régional d'Investissement Agricole (PRIA) et des Programmes Nationaux d'Investissement Agricole (PNIA). Il vise à construire un marché régional performant en s'appuyant sur les exploitations familiales et la promotion des entreprises agricoles grâce à l'implication du secteur privé (PNIA, 2017). A partir de ce cadre global, l'Etat Ivoirien a élaboré une stratégie nationale de développement du vivrier autres que le riz a été développée depuis 2014 une Stratégie Nationale du Vivrier autres que le riz où le manioc occupe une place de choix parmi les cultures à valoriser. Le manioc fait aussi partie depuis 2013 de la stratégie nationale d'exportation (SNE).

Par ailleurs, les organisations internationales tout en plaçant leurs actions dans le cadre global du PNIA accordent un soutien non négligeable à la CV du manioc. Le tableau ci-après donne un aperçu des actions réalisées⁵ au cours de ces dernières années.

Tableau 2: Aperçu des programmes / projets récents d'appui à CV du manioc en CI financés par des bailleurs de fonds

Partenaires au développement	Programme / Projet	Année d'exécution	Maillons de la chaîne des valeurs concernés	Activités menées
Gouvernement Flamand	Amélioration du rendement du manioc et du revenu des opérateurs de la filière manioc en basse Côte d'Ivoire (VLIR)	2009-2015	Production	Amélioration de la productivité par la diffusion des variétés améliorées Accroissement du revenus des producteurs
Banque Africaine de développement (BAD)	Diffusion de Nouvelles Technologies Agricoles en Afrique	2008-2012	Production	Vulgarisation de variétés améliorées de manioc à haut rendement Mise en place de plateforme d'innovation
Union Européenne (UE)	Programme d'appui au Commerce et à l'Intégration Régionale	2010-2014	Transformation, Commercialisation	Evaluation du potentielle à l'exportation du manioc, Renforcement de la compétitivité des entreprises exportatrices à travers une assistance technique et matériel
Coopération Allemande (GIZ)	Projet d'Adaptation au Changement Climatique et Stabilisation des Bases de Vie de la Population dans le Sud Ouest de la Côte d'Ivoire (PACCS)	2014	Production	Intensification de la production à travers la diffusion des variétés améliorées
Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI)	Promotion et commercialisation de la banane plantain et du manioc en Côte d'Ivoire	2014-2015	Commercialisation	Renforcement du Système d'Information de Marché de l'OCPV, diffusion d'informations et de conseils commerciaux hebdomadaires pour les agriculteurs et les consommateurs, Formations des responsables des OP sur les stratégies de commercialisation des produits, Conseil et mise en relation des OP avec des grossistes et des détaillants pour l'écoulement de la production
Groupe Consultatif pour la Recherche Agricole Internationale (GCRAI)	Humidropics	2014-2016	Production, Transformation	Intensification de la culture à travers les variétés améliorées et les associations culturelles formation des groupements de femmes sur les techniques de transformation du manioc

⁵ Dans certains cas, le projet ne porte pas uniquement sur la chaîne des valeurs du manioc intègre une composante importante

Banque Mondiale (BM)	Programme de Productivité de l'Agriculture en Afrique de l'Ouest (PPAAO)	2012-2016	Production transformation	Amélioration de la productivité à travers la diffusion des variétés améliorées et les nouvelles technologies de production Valorisation de la farine de manioc à travers son introduction dans la boulangerie-pâtisserie, Standardisation du ferment traditionnel du manioc
L'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO)	GCP 254	2015-2017	Toute la chaîne des valeurs	Organisation, structuration et formalisation des groupes de jeunes pour l'intensification de la production. Accompagnement et coaching des acteurs de la chaîne de valeur à travers la mise en place de parcelles et d'unités de transformation
	GCP 448	2014-2016	Production Commercialisation	Mise en relation des producteurs et des commerçants au niveau national et régional

Pour capitaliser sur les acquis obtenus au travers des programmes d'appui antérieurs et afin d'adresser certaines contraintes de la CV, de nouveaux projets en cours de déploiement vise à cibler les différents maillons de celle-ci (voir Tableau 3).

Tableau 3: Présentation des projets/programmes en cours de réalisation dans la CV du manioc

Partenaires au développement	programme / Projet	Année d'exécution	Maillons de la chaîne des valeurs concernés	Activités menées
Fond International pour le Développement de l'Agriculture	Projet de réhabilitation agricole et de réduction de la pauvreté (PRAREP)		Producteur	développement des activités de production du manioc
Union Européenne (UE)	Programme d'appui au développement des filières manioc et maraîchers en Côte d'Ivoire (Pro2M)	2018-2021	Production de boutures, production de manioc, transformation	Production de matériel végétal sain, performant et adapté aux besoins des utilisateurs ; Renforcement des dispositifs de production et de transformation, en termes de facilitation de l'accès aux meilleures technologies, à un service de mécanisation des opérations agricoles, à une meilleure prise en charge des questions environnementales et sanitaires et ; Commercialisation en termes d'accès aux débouchés/marchés et à la logistique pour le transport des produits.
Gouvernement Ivoirien / Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD)	Programme d'appui au développement des chaînes de valeurs inclusives et à la promotion des initiatives locales (PACIPIL)	2017-2020	Tous les acteurs de la chaîne des valeurs	Les pouvoirs publics mettent en œuvre des politiques qui garantissent des modes de production et de consommation durables, la création de revenus et la résilience au changement climatique des populations les plus vulnérables / Les populations les plus défavorisées en particulier les jeunes et les femmes disposent de compétences techniques, ont davantage accès au financement et entreprennent des activités créatrices de revenus et d'emplois.

3. Méthodologie et déroulement de l'étude

3.1. Clarification conceptuelle

Un élément non moins important dans la méthodologie de ce travail fût la catégorisation des unités de transformation rencontrées dans la zone d'étude en fonction d'un certain nombre de critères. La transformation des produits agricoles est toute action mécanique, physique et/ou chimique que subit un organisme biologique d'origine végétale ou animale pour obtenir une forme autre que celle d'origine. Il en ressort de cette étude deux types d'unités de transformation : les unités artisanales et les unités semi-industrielles.

3.1.1 Catégorisation des unités de transformation

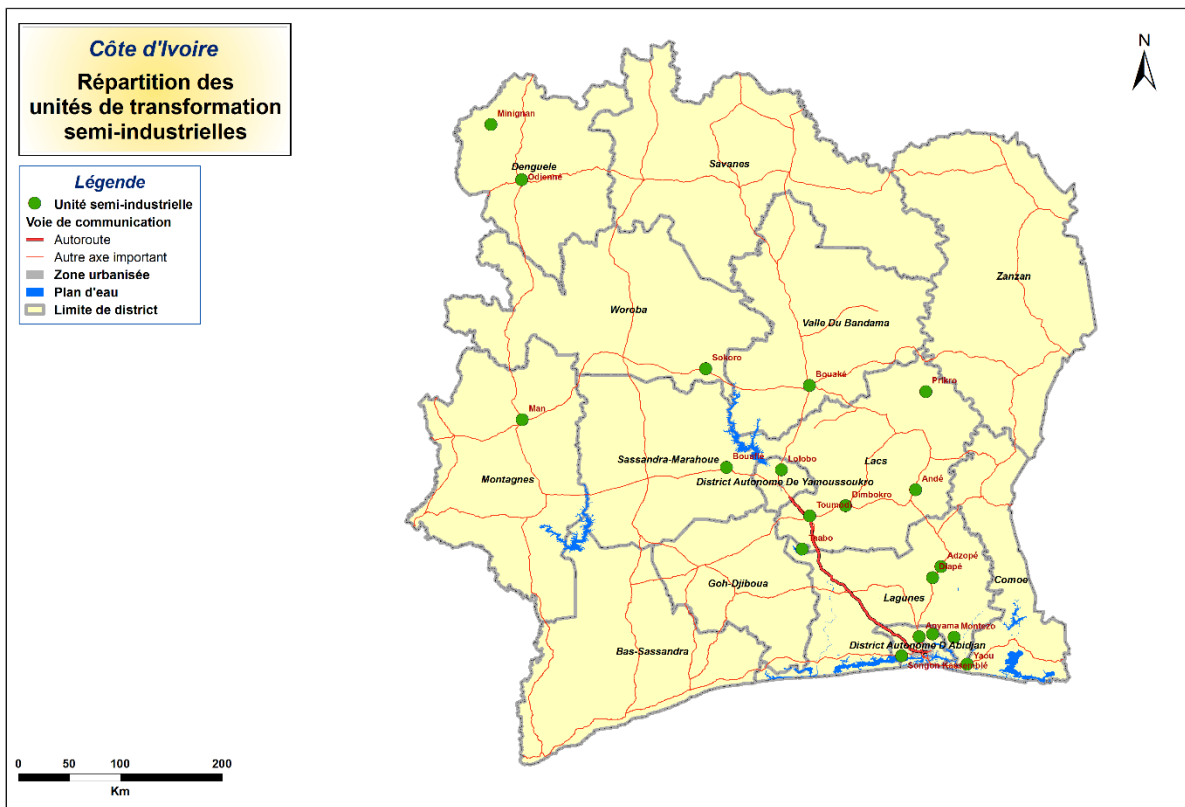
Broutin et Bricas (2006) ont proposé diverses typologies des activités agroalimentaires en fonction de la taille des entreprises, l'envergure des activités ainsi que du niveau de formalité et de technologie. Cependant, de telles distinctions tiennent forcément compte de certaines spécificités propres interreliées à la nature des produits concernés et au contexte général dans lequel les activités sont exercées. Pour le cas spécifique des unités de transformation du manioc en Côte d'Ivoire, nous avons utilisé plusieurs facteurs pour élaborer notre typologie des UT. Une typologie plurifactorielle se dégage. Même si pendant longtemps, les activités de transformation du manioc étaient réalisées de façon non mécanisée et non standardisée avec des opérations fondées sur des savoirs traditionnels ; aujourd'hui, la réalité est tout autre avec l'émergence des unités semi-industrielles. Dès lors, il est utile pour les besoins de cette étude de faire une distinction entre ces deux types d'unités à partir d'un certain nombre de critères ressortis à l'issue d'une revue documentaire (Mendez et al, 2017), des résultats de la phase exploratoire (échanges avec le FIRCA) et des résultats de la collecte des données.

➤ **Les UT artisanales** : Sur l'ensemble de la zone d'étude, ce type d'unités est très nettement dominant. De petites tailles, elles sont pour la majorité gérées sur une base individuelle ou familiale avec une part d'autoconsommation importante. On retrouve ce type d'unités dans toutes les familles chez les peuples du sud de la Côte d'Ivoire pour qui le manioc et ses dérivés (Attiéké surtout) constituent l'un des aliments de base. Les activités sont menées sur les lieux d'habitation impliquant l'utilisation des arrières cours et parfois des devantures des maisons sur lesquelles sont construits des hangars de fortune vulnérables aux moindres aléas climatiques (vents, pluies...). Ce caractère informel est accompagné de technologies rudimentaires sur l'ensemble du processus de transformation hormis l'étape du broyage qui nécessite le recours à des prestataires extérieurs. Ces unités ne peuvent fournir que les dérivés alimentaires (essentiellement Attiéké, placali) destinés au marché national et quelquefois régional. Un autre élément tout aussi important que les précédents est la composante main-d'œuvre. Dans ce type d'unité, le responsable suit l'ensemble du processus et se fait aider par les

membres de sa famille ou par un nombre limité de personnes (moins de 10 personnes) pour certaines tâches laborieuses et demandeuse de main-d'œuvre comme l'épluchage. Avec ces conditions, la capacité de production de ces unités reste très limitée.

➤ **Les unités semi-industrielles** : Ces unités affichent des réalités différentes. Au nombre d'une quinzaine seulement, elles se concentrent principalement dans la zone d'Abidjan ainsi que le long de l'axe Abidjan-Yamoussoukro-Bouaké. Il existe également quelques autres unités isolées (*Cf Figure ci-dessous*). Gérées sur une base entrepreneuriale, les unités semi-industrielles sont installées sur des sites bien aménagés avec de grands espaces à disposition. Ces unités sont caractérisées par une capitalisation élevée et des technologies avancées (au moins 3 équipements mécanisés en dehors du broyage) qui leur permettent de traiter des volumes plus importants avec de meilleurs conditionnements. Avec une capacité d'au moins 5 tonnes par jour, ces unités disposent de plus d'une dizaine d'employés. Elles ciblent des marchés différents notamment la grande distribution, la sous-région, et, dans une moindre mesure, à l'internationale avec quelques marchés de niches (France, Etats-Unis...). Globalement, l'attiéké et la farine représentent une part substantielle des dérivés produits dans ces unités même si l'on retrouve par moment la pâte de manioc fermentée (produit semi-fini) et l'amidon. A l'opposé des unités artisanales, celles-ci disposent d'un système rigoureux de comptabilité et dégagent des marges bénéficiaires plus importantes.

Carte 2 Répartition géographique des unités semi-industrielles de transformation du manioc



Source: OpenStreetMap, IGT Abidjan, FIRCA 2018

Réalisation: PESA Sári (Novembre 2019)

Les différents variables utilisées pour opérer la différenciation sont répertoriés dans le tableau ci-après :

Tableau 4: Variables de différenciation des UT artisanales et Semi-industrielle

Variables de différenciation	UT Artisanales	UT Semi-industrielle
Démarrage de l'activité		
Site de transformation	lieu d'habitation ou espace communautaire	Local bien aménagé (fermé)
Type d'équipements	Aucun équipement mécanisé, tâches manuelle	au moins trois équipements en dehors du broyeur
Niveau d'investissement	Très faible	élevé
Savoir-faire	Traditionnel, dosage aléatoire	Techniques améliorées, meilleure contrôle des dosages (pesée)
Caractéristiques de fonctionnement		
Produits dérivés	Spécialisation mono-produit (Attiéké ou Placali)	Forte diversification (Attiéké, Placali, Amidon, Farine panifiable)
Type de marché	Local, National, et régional	Grande distribution, régional et marché de niche à l'international
Capacité de production	Faible	Elevé
Perspective de l'activité	Aucune stratégie de développement, manque de perspective	Stratégie de multiplication des activités, perspectives d'agrandissement, recherche constante de nouveaux débouchés

Source : Elaboré par l'auteur, 2019

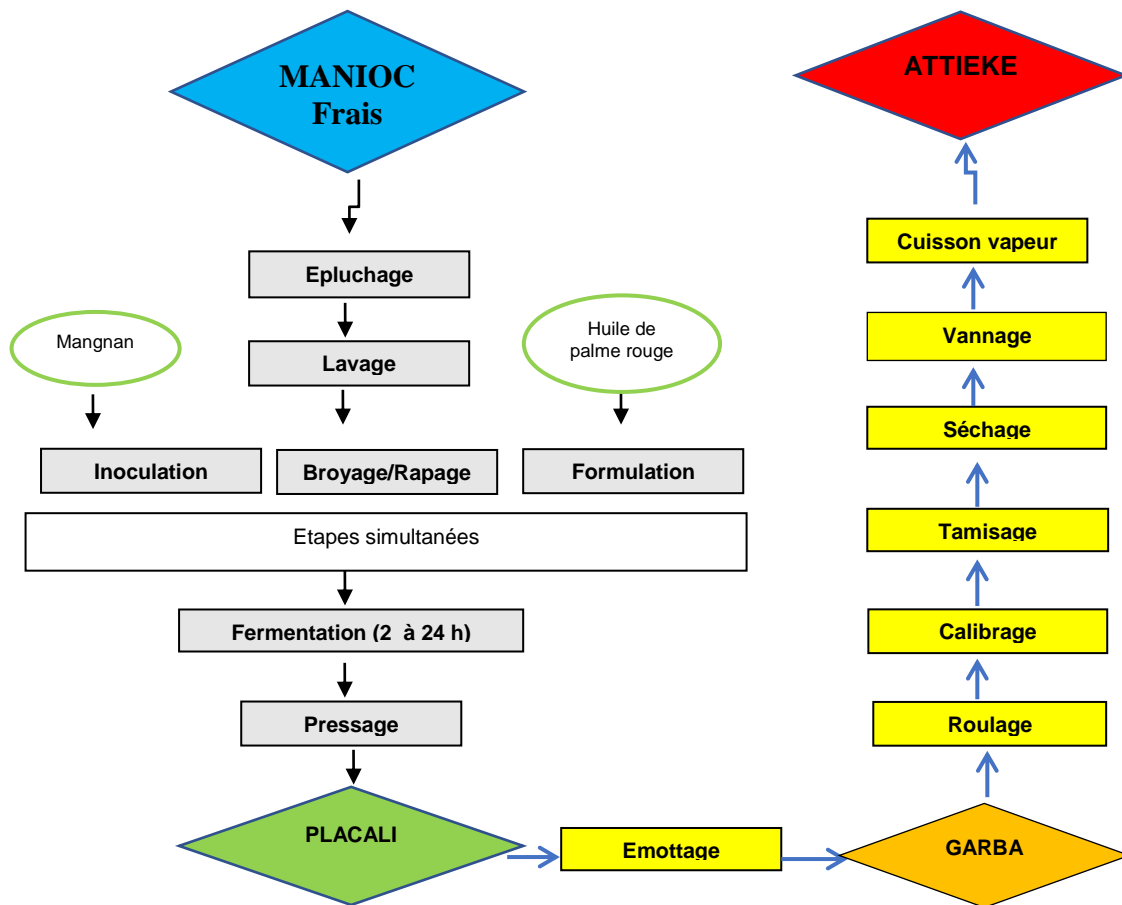
On retrouve également une forme d'unité de transformation à la croisée des deux types d'unités combinant au mode organisationnel des unités artisanales l'introduction d'un ou deux équipements mécanisés (généralement le broyeur et/ou le semouleur). Ce type d'unités produit des quantités plus importantes de produits dérivés et ont comme solution palliative à la faible mécanisation une main d'œuvre importante. Mis à part ces aspects, ce type d'unités se rapprochent le plus des unités artisanales.

3.1.2 Les différentes étapes de la transformation du manioc en Attiéké

Le processus de transformation du manioc frais en Attiéké se fait suivant deux cycles. Le premier cycle de production permet d'obtenir une pâte appelée placali qui représente un produit fini ou semi-fini selon la nature du produit final à obtenir. Le second cycle permet d'obtenir de l'attiéké à partir du placali.

Les différentes étapes de transformation par lesquelles passe le manioc frais depuis la récolte jusqu'au consommateur final sont décrites dans le graphique ci-après.

Figure 3: Schématisation des étapes successive du processus de transformation du manioc



Source : Adaptation Analyse de la chaîne des valeurs du manioc en Côte d'Ivoire (Mendez et al., 2017)

Comme le montre la figure ci-avant, la transformation commence le 1^{er} jour par l'épluchage, le lavage et le broyage. L'**épluchage** qui se fait manuellement à l'aide d'un couteau consiste à séparer l'épiderme de la racine du manioc qui est par la suite découpée grossièrement en plusieurs morceaux. Le **lavage** consiste à éliminer la poussière et les impuretés à l'eau claire. Quant au **broyage**, il peut être réalisé soit manuellement à l'aide d'une râpe⁶, soit mécaniquement par une broyeuse et permet d'obtenir la pâte de manioc. Lors du broyage, un ferment dit « mangnan⁷ » et de l'huile de palme sont ajoutés au manioc. La pâte de manioc obtenue à l'issue du broyage subit une fermentation lactique

⁶ Les râpes manuelles sont des morceaux de tôles perforés

⁷ Morceau de manioc frais, cru, cuit ou séché, ensaché pendant 03 jours

anaérobie qui permet : (i) la libération des composés cyanogènes toxiques ; (ii) l'acidification et ; (iii) le développement d'arômes.

Ensuite, la pâte de manioc fermentée est pressée afin de réduire la teneur en eau. **Le pressage** peut se faire à partir de trois procédés : méthodes traditionnelles (utilisation de pierre ou de sac de sable, à l'aide des presses manuelles ou de façon mécanique à l'aide d'uneessoreuse. A la fin de ce 1^{er} cycle on obtient la pâte de placali qui a une durée de conservation plus longue (3 à 4 semaines). Cependant, lorsqu'on veut l'utiliser pour produire de l'attiéké, il est recommandé de ne pas allonger la durée de conservation au risque d'altérer la qualité du produit⁸.

L'émottage de la pâte de placali marque le début du 2^{ème} cycle de transformation. Il permet d'éliminer une partie des fibres afin de faciliter le roulage. Après cette étape, on peut interrompre le processus de transformation pour obtenir le garba⁹ après cuisson à la vapeur. On peut également poursuivre le processus de transformation avec le roulage qui permet de former des grains homogènes. **Le calibrage** permet de classer les granules. Après, à l'aide de vans ou de bâches en plastique, la semoule est **séchée** pour réduire la teneur en eau et évaporer les composés toxiques volatils. Ensuite, les fibres résiduelles éliminées à l'aide de van et/ou d'un ventilateur lors du **vannage**. Les fibres plus légères sont séparées des grains d'attiéké. Enfin, l'étape de la cuisson où l'attiéké sec est placé dans une écuelle perforée placée sur une marmite contenant de l'eau portée à ébullition. La jointure est colmatée avec de la pâte de manioc. Le bois peut être remplacé par du gaz. La cuisson à la vapeur des grains de semoule séchés permet de gélatiniser l'amidon et obtenir de l'attiéké frais. L'attiéké ainsi obtenu est de meilleure qualité comparativement au Garba.

3.2 Délimitation du périmètre de la recherche au niveau géographique, sectoriel et des unités statistiques observées

Sur le plan géographique, le périmètre de recherche va concerner deux zones :

1. **La zone d'Abidjan** dans un rayon de 90km. Il s'agit d'un bassin de production et de transformation traditionnelle du manioc plus particulièrement dans le Sud-Comoé pour la production d'attiéké et différents autres dérivés. Cette zone constitue par ailleurs le principal bassin de commercialisation et d'exportation des produits dérivés à l'international. Etant

⁸ En effet, l'attiéké obtenue à partir de la pâte de placali conservée sur une longue période est en général de couleur grise avec une odeur et un goût acide plus prononcé

⁹ Attiéké bas de gamme pour lequel on n'a besoin ni de semouler, calibrer ou encore vanner

également confrontée à des contraintes spécifiques liées à l'extension de la zone urbaine de l'agglomération abidjanaise et à la raréfaction des zones de culture du Manioc.

2. **La zone de Bouaké** située dans la région Centre de la Côte d'Ivoire qui connaît un développement plus récent de la culture du manioc. De par sa centralité, cette zone bénéficie d'une dynamique commerciale plus large avec notamment l'exportation de placali vers Abidjan et les pays de l'hinterland (Burkina-Faso, Mali...).

Cette comparaison des deux zones permettra de constater les différences de fonctionnement de la filière et leurs répercussions sur les unités de transformation.

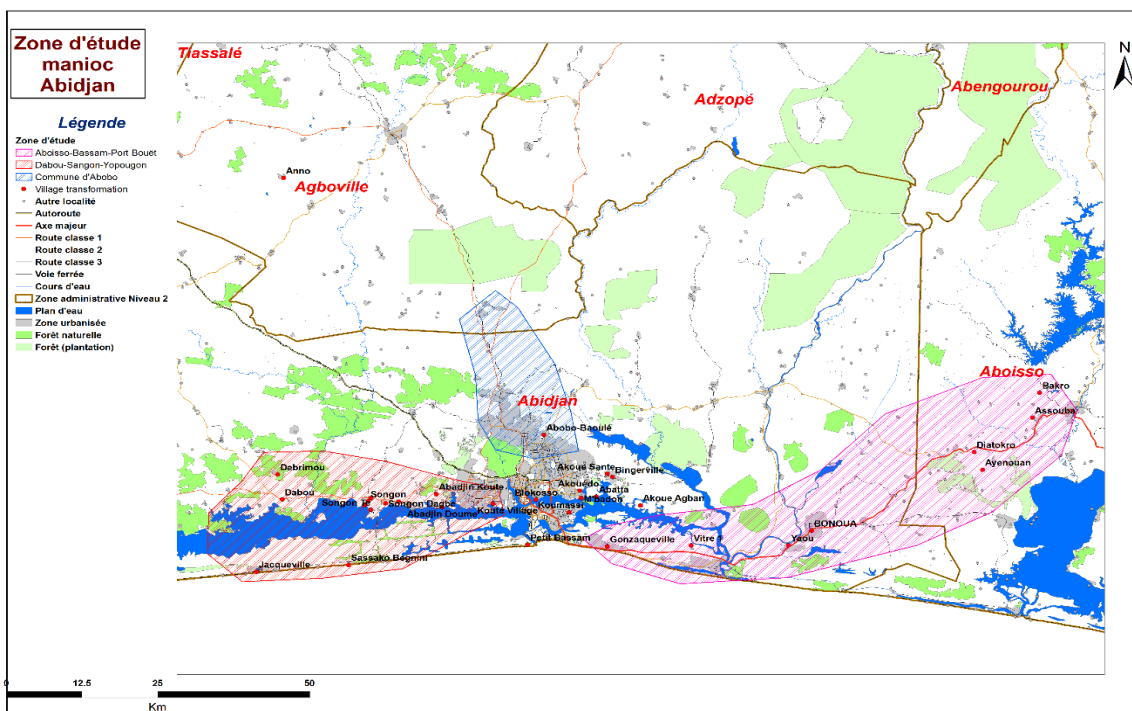
Au niveau sectoriel, une attention particulière sera accordée à la structure des réseaux d'approvisionnement/commercialisation. Pour la zone d'Abidjan, une organisation basée sur trois couloirs d'approvisionnement a été identifiée en concertation avec les principales structures d'encadrement et les acteurs de la filière.

Il s'agit de :

1. Axe 1 (Est) : Aboisso (Sud-Comoé), Bassam, Port Bouët
2. Axe 2 (Nord) : Communes d'Abobo, d'Anayama et des autres localités de la zone septentrionale d'Abidjan
3. Axe 3 (Ouest) : Dabou, Sangon, Yopougon

Une différenciation sera également faite entre les deux types de zones (urbain et rural) plus particulièrement en ce qui concerne la répartition spatiale des unités de transformation par type.

Carte : Zone d'étude d'Abidjan avec les 3 couloirs d'approvisionnement



Suite aux échanges avec les différents services techniques et aux observations de terrain, il ressort essentiellement l'existence de deux types d'unités de transformation du manioc :

- Les unités de type traditionnelles/familiales estimées à plus de 95% de l'ensemble. Il s'agit de structures très faiblement équipées avec des capacités de transformations faibles (moins de 1t/jour) et un nombre limité de travailleurs (moins de 10)
- Les unités de type semi-industrielles/coopératives estimées à 5% de l'ensemble. Ces structures ont au moins 90% de leur process mécanisé et des capacités de production d'au moins 5t/jour et comptent d'une dizaine à une trentaine de travailleurs

Cette deuxième catégorie a fait l'objet d'un recensement dans le cadre du projet PRO2M mené par le FIRCA avec l'identification de près d'une trentaine de structures à l'échelle nationale. Pour une meilleure représentativité de cette deuxième catégorie, il est prévu de rencontrer l'ensemble des unités semi-industrielles recensées dans les deux zones identifiées par la présente étude.

Clé de répartition des unités artisanales et semi-industrielles selon leur localisation ¹⁰

	UT artisanales		UT semi-industrielles
	Milieu urbain (50%)	Milieu rural (50%)	Recensement sur les deux zones d'enquête
Zone de Bouaké (40%)	20	20	10 UT semi-industrielles fonctionnelles
Zone d'Abidjan (60%)	30	30	
Total	100 UT artisanales		10 UT semi-industrielles

3.3 Déroulement de la phase préparatoire et principaux enseignements obtenus

La phase préparatoire s'est essentiellement articulée autour des points suivants :

- Revue de la littérature existante sur la filière manioc
- Rencontre des acteurs impliqués dans l'accompagnement et/ou le fonctionnement de la filière manioc

¹⁰ Nous établirons, par la suite, la clé de répartition des unités de transformation sur la base du répertoire fourni par le FIRCA via le projet Pro2M

La revue de la littérature a permis d'avoir une bonne compréhension de l'organisation de la filière dans ses différentes étapes (production, transformation, commercialisation) puis d'établir un document de synthèse afin de dégager les grandes lignes dans la perspective d'élaborer des documents (guides d'entretien figurant en annexe) pour la rencontre des acteurs de la filière.

Des démarches ont parallèlement été entreprises afin de pouvoir rencontrer les acteurs impliqués dans le fonctionnement et l'encadrement de la filière manioc. Ceux-ci se subdivisent en deux catégories :

1. Les structures d'encadrement (ministères de tutelle, centres de recherche agricole, structures d'appui financier...)
2. Les acteurs de la filière du manioc et plus particulièrement les transformateurs

Une quinzaine de structures d'encadrement et services techniques intervenant dans la filière manioc ont pu être identifiées sur la base des études précédentes (Vivrier en 2017, Gouvernance en 2018) tout comme avec l'appui de l'Agence Emploi Jeunes facilitateur de l'étude notamment dans la mise en relations avec les personnes ressources des différentes institutions.

Catégorie de structure identifiée	Nom de la structure
Ministères de tutelle	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
	Ministère en charge de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle
	Ministère de la Femme, de la Famille et de l'Enfant
Structures faïtières	Chambre Nationale d'Agriculture
	Chambre de Commerce et des Métiers
	OCPV Office d'Aide à la Commercialisation des Produits Vivriers
	CGECI Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire
Centres de recherche et développement de technologies appropriées	I2T Société Ivoirienne de Technologie Tropicale
Centres nationaux de recherche agricole	CNRA Centre National de Recherche Agricole
	ANADER Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
Structures d'appui à la recherche agricole	FIRCA Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles
Centres de recherche, coopération bi ou multi latérale	CIRAD Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
	CSRS Centre Suisse de Recherche Scientifique
	GIZ Coopération Allemande
Structures de finance/micro finance	COOPEC Coopérative d'Epargne et de Crédit de Côte d'Ivoire
	ADVANS

Les échanges avec ces structures ont permis d’avoir des conseils pour mieux orienter la méthodologie de la phase de collecte des données.

L’approche des unités de transformation a dans un premier temps été faite sur la base d’un listing des coopératives actives dans la filière manioc issu du Répertoire des Sociétés Coopératives. Sur les 24 structures recensées, celles des régions des Grands-Ponts (7) et du Sud-Comoé (2) ont été contactées et un certain nombre de responsables ont pu être rencontrés. Les quelques structures rencontrées ont permis une approche plus approfondie des réalités du terrain notamment par une identification plus précise des zones concernées par la transformation du manioc et l’obtention de contacts d’autres acteurs de la filière établis dans ces zones. Un certain nombre de ces acteurs ont ensuite été rencontrés dans les zones péri-urbaines et rurales dans le cadre de deux sorties de terrain (zone Bassam et Aboisso à l’Est d’Abidjan et zone Dabou et Sangon à l’ouest d’Abidjan). Au total, ce sont près d’une vingtaine d’acteurs actifs dans la transformation du manioc qui ont été rencontrés. Les échanges se sont basés sur un guide d’entretien articulé autour de cinq (5) paramètres qui sont : (i) Dimension approvisionnement (ii) Transformation (iii) Organisation et emploi créé (iv) Commercialisation, (v) Dimension partenariat et stratégie

Chaque rencontre a fait l’objet d’une synthèse qui a permis de mieux identifier les spécificités de chaque unité de transformations et mieux connaître les principales difficultés (facteurs de vulnérabilité) et potentialités dans l’organisation de la filière.

Principaux enseignement obtenus

Relativement aux différentes dimensions abordées dans les échanges, les principaux enseignements sur le fonctionnement et l’organisation de la filière manioc figurent dans le tableau ci-après :

Dimension	Observations
Approvisionnement	<ul style="list-style-type: none"> -Eloignement progressif des zones d’approvisionnement avec la densification du tissu urbain et le développement des cultures de rente -Plus grande spécialisation de la région du Centre dans l’exportation de placali (produit semi-transformé) vers Abidjan -Forte variabilité des coûts d’approvisionnement dépendamment de la saison -La principale difficulté est la forte variabilité de la qualité des produits de base (tout particulièrement le placali)
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> -Très nette dominance des unités familiales « chaque famille produit de l’attiéké » -Faible niveau d’équipement de la très nette majorité des unités de transformation (presses manuelles, foyers à gaz, petit matériel) -En milieu urbain manque d’espace pour mener l’activité de transformation -Le manque d’équipement est la principale difficulté évoquée au sein des unités de transformation (accès difficile au crédit, travail pénible pour les femmes, capacités de production limitées...)
Organisation et emploi créé	<ul style="list-style-type: none"> -Recours principalement à des journalières rémunérées selon un tarif à la tâche ou au volume produit -Existence de coopératives mais qui se révèlent peu fonctionnelles en dehors des grosses commandes -> les transformatrices ont tendance à travailler individuellement sur les sites des coopératives et à ne se regrouper qu’en cas de grosse commande

Commercialisation	-Augmentation de la demande pour l'attiéké et le placali qui sont les principaux dérivés du manioc -Pratique de la vente à crédit pour la clientèle fidélisée -Les transformatrices individuelles sont souvent confrontées à un manque de solvabilité de leur clientèle -Observation d'une baisse des grosses commandes à l'issue de la crise de 2010 -Tendance à diversifier la production pour mieux répondre aux besoins des ménages (produits conditionnés, vente en grande surface, exportation pour satisfaire la diaspora...)
Partenariat et stratégies	-Forte tendance des acteurs de la filière à vouloir évoluer individuellement -Manque d'organisation/communication au sein de la filière (pas de mise en relation transformateurs-clients, gestion basique de la majorité des unités, absence de recensement...) -Quasiment aucun soutien de la filière par les institutions financières (microcrédit) par faible confiance à l'activité

3.4 Design de l'enquête, outils de collecte de données et technique d'échantillonnage utilisée

L'enquête portera sur deux niveaux qui sont les unités de production et les travailleurs des unités de production. Le modèle d'enquête sera basé sur :

- Un inventaire des unités de transformation
- La connaissance de leurs caractéristiques générales (light survey)
- La sélection d'un échantillon représentatif en fonction de la taille de la population mère
- Un certain nombre de variables clés (effectif, niveau d'équipement, etc)

Une contrainte minimale a été déterminée pour qu'une unité de transformation puisse faire l'objet de l'enquête. Il s'agit de :

- Un minimum de deux personnes actives
- La continuité de l'activité (au moins un cycle de transformation par semaine)
- La commercialisation d'une partie de la production
- L'activité de transformation du manioc doit constituer la principale source de revenus du responsable d'unité

Les outils de collecte de données seront adaptés à chacun des deux publics cibles qui sont :

- Les responsables d'unités de transformation
- Les travailleurs au sein des unités de transformation

Les questionnaires porteront sur deux grandes thématiques :

1. Caractéristiques des unités de production
2. Caractéristiques des travailleurs dans la transformation du manioc

4. Principaux résultats de l'étude

Les résultats de l'étude sont basés sur les données collectées dans un premier temps au niveau des 100 responsables d'Unités artisanales de Transformation (UT) de manioc puis dans un second temps auprès de 300 travailleurs évoluant au sein de ces mêmes UT. Par ailleurs, 10 Unités semi-industrielles ont été enquêtées ainsi que 30 travailleurs opérant au sein de ce type spécifique d'UT. La base des responsables d'UT devant la petitesse de ses effectifs a été analysé à part et de manière spécifique tandis que leurs 30 travailleurs, représentant un échantillon plus significatif et intéressant, ont été rajouté à la base centrale des 300 travailleurs opérant au sein des UT artisanales. Cette fusion des deux types de travailleurs nous a permis de procéder à des analyses comparatives entre les conditions d'emploi prévalant au sein de ces deux types d'UT.

La structure des résultats proposées repose principalement sur l'agencement des différents modules du questionnaire permettant de répondre aux questions suivantes :

1. Qui sont les responsables d'UT et comment s'est passé le démarrage de leur activité ?
2. Quelles sont les modalités de fonctionnement de ces unités et comment parviennent-elles à gérer les principales fonctions de leur activités (approvisionnement, transformation et commercialisation) ?
3. Quels sont les revenus générés par les différents types d'UT et quel est leur niveau de rentabilité ?
4. Quel est la taille des UT et quelle est la composition par type d'emploi ?
5. Quelles sont les conditions d'emploi des travailleurs des UT, respect-ils les différents critères de l'emploi décent et constituent-ils un moyen durable et perenne de subvenir à leur besoins ?

Au travers des résultats produits lors de ces 5 parties, un accent particulier sera mis sur la localisation des UT qui demeure une variable importante à prendre en considération telle que mise en évidence dans la méthodologie d'enquête. Pour ce faire, des comparaison seront effectuées entre les UT opérant en milieu urbain par rapport à celles évoluant en milieu rural, celles situées dans la zone d'Abidjan et celles présentes dans la zone de Bouaké.

4.1 Profils socio-démographiques et conditions de démarrage des UT

4.1.1 Profils socio-démographiques des responsables d'UT : entre permanence et évolution

La transformation du manioc frais en attiéké, placali et autres produits dérivés est une activité familiale qui est traditionnellement dévolue aux femmes des communautés lagunaires (notamment ébriés) qui étaient situées autrefois dans les principales zones de production de manioc. La transformation de ce produit était à l'époque l'apanage de ces communautés lagunaires qui possédaient le manioc comme principale base alimentaire et qui attachaient une forte valeur symbolique et culturelle aux différents savoirs-faire nécessaires à sa transformation. Au sein de celles-ci, la production d'attiéke occupe une place centrale dans les activités familiales et la jeune fille est peu à peu initiée à l'activité par sa mère ou sa tante afin de contribuer de plus en plus activement à l'Unité artisanale de Transformation qui servait avant tout à satisfaire l'auto-suffisance alimentaire (seuls les surplus étaient alors commercialisés). Si cette image d'épinal d'une activité féminine, familiale, traditionnelle et socialisante est toujours présente, l'analyse du profil socio-démographique des responsables d'UT permet de distinguer des facteurs de continuité et d'autres démontrant une dynamique de changement.

Tableau 5. Caractéristiques des responsables d'UT et de leurs travailleurs

Catégories	110 Responsable UT	330 Travailleurs
Sexe		
Homme	1.0%	2%
Femme	99.0%	98%
Classe d'âge		
-20 ans	0.0%	19.0%
20-35 ans	20.8%	45.8%
35-60 ans	66.3%	28.8%
Plus de 60 ans	12.9%	6.5%
Niveau instruction		
Non alphabétisé	41.6%	47.2%
Primaire	38.6%	28.2%
Secondaire 1 ^{er} cycle	17,8%	18.7%
Secondaire 2 nd cycle	1.0%	4.3%
Supérieur	1.0%	1.6%
Nombre d'année dans l'activité		
Moins de 2 ans	1.0%	22.9%
2 à 5 ans	15.8%	44.2%
5-10 ans	17.8%	15.6%
Plus de 10 ans	65.3%	17.3%

Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Au niveau des facteurs de continuité, l'analyse de la variable *genre* démontre que cette activité reste principalement réservée aux femmes que ce soit en tant que responsables d'unités ou en tant que travailleuses. Les femmes représentent ainsi 99% des responsables d'UT et près de 98% des travailleurs. Cette prévalence féminine particulièrement marquée au niveau des activités de transformation s'inscrit dans le contexte de la CV du manioc dont les activités de productions sont elles-même dévolues aux femmes. Cependant, il faut indiquer que la présence des hommes dans ces activités ne sont pas proscrites mais elle demeure économiquement et socialement peu considérée.

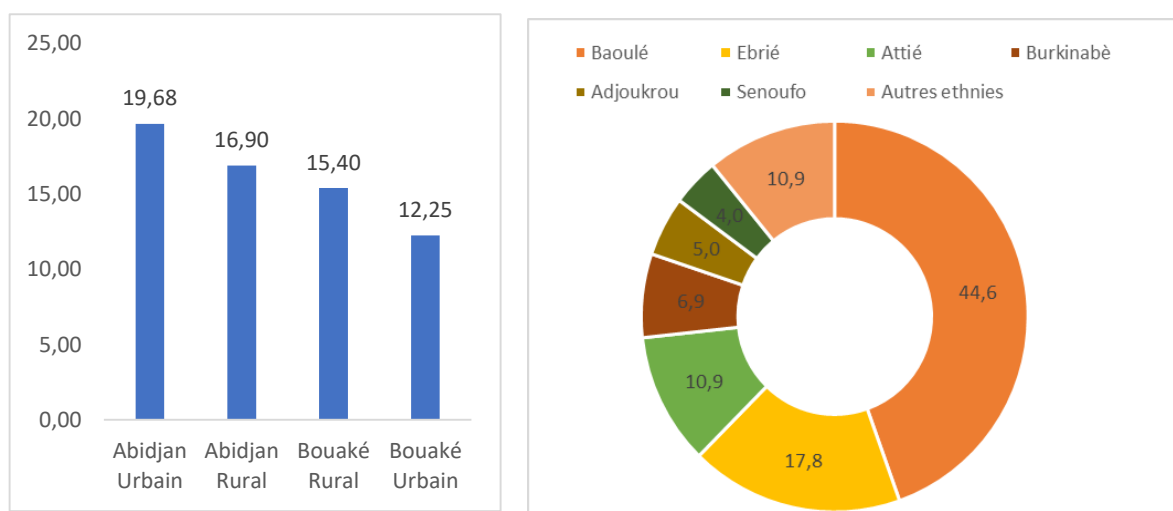
La *comparaison des classes d'âge* entre responsable d'UT et travailleurs demeure également très intéressante avec des profils plus âgés chez les premiers comparativement aux seconds. Ce différentiel reflète l'apprentissage graduel du métier de transformation par la jeune fille qui travaille d'abord au sein de l'unité familiale avant de créer sa propre unité et d'en être la première responsable. En effet, les résultats du tableau 2 démontre que la classe d'âge dominante est celle de 35-60 ans pour les responsables d'UT (66.3%) alors qu'elle se situe entre 20-35 ans pour les travailleurs (45.8%). Par ailleurs, près de 13% des responsables d'UT ont plus de 60 ans démontrant l'importance socio-économique de cette activité qui constituent pour ces familles la principale source de revenu.

Le *nombre d'année passée dans l'activité* reflète également cette différenciation entre les responsables d'unité très expérimentées qui, pour la grande majorité, exercent cette activité depuis plus de 10 ans (65.3%) et les travailleuses dont le niveau d'ancienneté demeure beaucoup plus réduit (44.2% possèdent entre deux et cinq ans d'expérience). Au travers des entretiens qualitatifs, il a été signifié par les répondants que le processus d'autonomisation économique des femmes au sein de la cellule familiale, matérialisé par la création de sa propre UT, se fait de manière symétrique à son autonomisation sociale, symbolisée quant à elle par le mariage et/ou le départ de la famille. Cette observation est corroborée par le pourcentage plus élevé de célibataires parmi les travailleurs (39.9%) que parmi les responsables d'UT (9.9%).

Le *niveau d'instruction* demeure toujours très faible pour l'ensemble de la population active travaillant au sein des UT. La part des responsables d'UT non alphabétisées est de 41.6% et ce taux monte à 47.7% pour les travailleuses qui, malgré leur classe d'âge plus jeune, ne possèdent pas un niveau scolaire plus élevé. En dépit de la forte amélioration du niveau d'insctruction des jeunes générations, seule une travailleuse sur quatre (24.6%) est allée au-delà de l'école primaire. En effet, l'activité de transformation du manioc dans son approche traditionnelle et artisanale repose avant tout sur des savoirs faire pratique et non pas sur des connaissances théoriques acquises au travers d'un parcours scolaire approfondi. Pour résultat, elle demeure avant tout un secteur refuge pour les jeunes femmes qui ne disposent pas de perspectives d'emploi sur le marché formel du travail du fait de leur parcours scolaire très limité.

Au niveau des facteurs de changement, on dénote que les activités de transformation du manioc se sont diffusées sur le plan géographique et démocratisées sur le plan ethno-culturel. Autrefois, apanage des communautés lagunaires (ébriés, abourés, adjoukrou, attiés) du sud, la création d'UT s'est progressivement répandue sur l'ensemble du territoire national à mesure de l'évolution des habitudes de consommation alimentaire et de la place de plus en plus importante accordée à la culture du manioc dans l'économie agricole nationale (deuxième culture vivrière en termes de volume). En effet, cette augmentation significative des volumes de production sur la période 2000-2019 s'est avant tout effectuée de manière extensive via un élargissement et une diversification des zones de production, principalement au centre du pays. L'analyse du nombre d'année d'existence des UT (Figure 1) démontre ce processus de diffusion de la ville d'Abidjan à sa périphérie dans un premier temps, puis dans un second temps à la zone géographique de Bouaké. En effet, l'âge moyen des UT de la ville d'Abidjan est de 19.68 ans contre 12.25 ans pour la ville de Bouaké qui est devenue peu à peu le carrefour des circuits de commercialisation et de transformation du manioc.

Figure 4: Age moyen des UT selon leur localisation **Figure 5 : Appartenance ethnique des responsables d'UT**



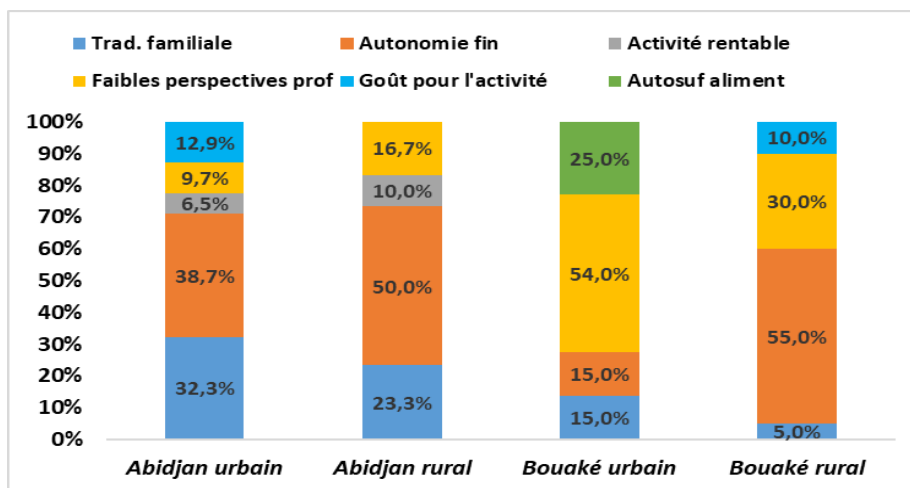
Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Cette diffusion spatiale des UT s'est accompagnée d'une démocratisation sociale des activités de transformation qui, sont dorénavant, le reflète de la pluralité ethnique que renferme la Côte d'Ivoire. Durant ces dernières années, on a ainsi assisté à un processus de transmission des savoirs-faire de la transformation du manioc des groupes ethniques du sud vers ceux du centre. Pour résultats, près de 45% des responsables d'UT sont Baoulés alors que la proportion des Ebriés se situe en-deçà de 20%. Ce processus de diffusion touche même les communautés étrangères à l'image des Burkinabè (principalement du groupe ethnique Mossi) qui représentent 7.9% des responsables d'UT.

Ces changements dans le profil des responsables d'UT témoignent d'une évolution progressive dans la perception de l'activité qui est dorénavant considérée comme une source potentielle de revenu et qui

représente un moyen pour les femmes, sans perspectives professionnelles, d'accéder à une autonomie financière. Cette tendance est d'autant plus marquée à Bouaké où les années de conflits militaires et de crises économiques ont obligé les femmes à dégager leur propres sources de revenu garantissant leur auto-suffisance alimentaire (Figure 3) .

Figure 6; Motivation au démarrage de l'activité et à la création d'une UT



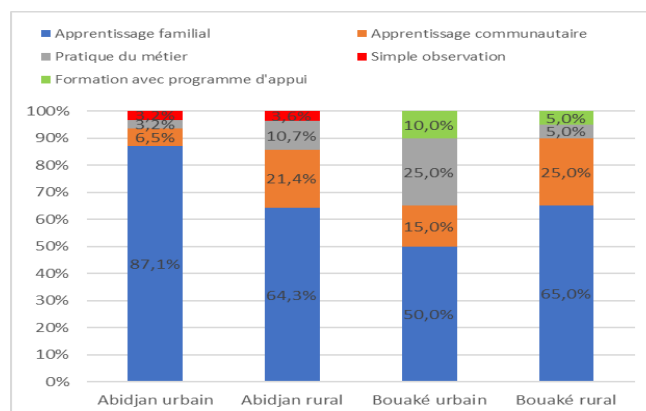
Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

L'attrait exercé par cette activité de transformation auprès des femmes peu instruites est d'autant plus manifeste que celle-ci possède peu de barrières à l'entrée et qu'elle peut être initiée sans un capital financier important.

4.1.2 Des conditions facilitées de démarrage de l'activité

La création d'une UT artisanale se caractérise par la modicité des barrières à l'entrée tant sur le plan des capitaux culturels, matériels et financiers qu'il faut mobiliser.

Figure 7: Mode d'apprentissage de l'activité

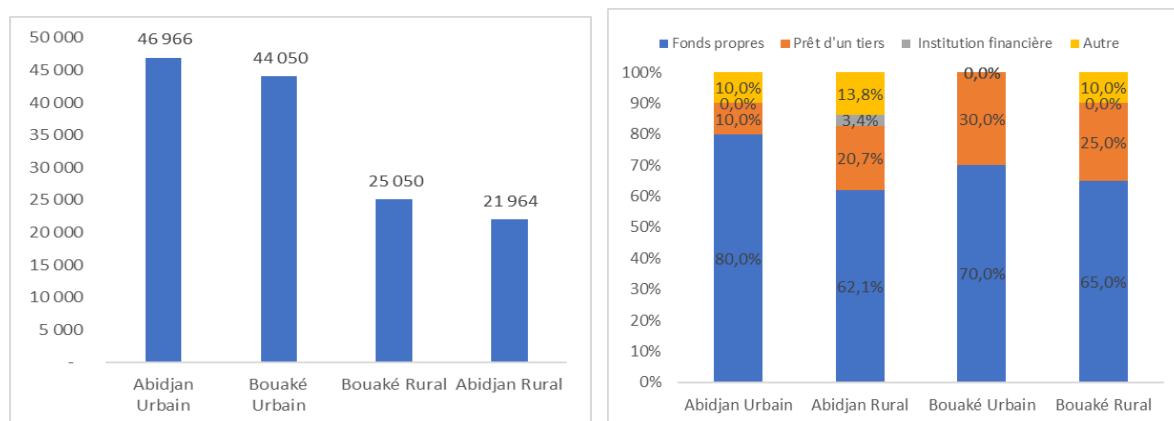


Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

L'apprentissage du métier se fait principalement dans le *cadre familial* via la transmission des savoirs-faire de mère en fille ou alors de *manière communautaire* via la mise en place d'UT collectives qui permettent de former à l'activité un nombre importants de femme d'un même quartier ou d'une même communauté. Enfin, la troisième modalité d'apprentissage demeure également de nature informelle via *la pratique régulière du métier* en tant que travailleuse qui permet d'acquérir peu à peu la maîtrise des différentes étapes du processus de transformation du manioc nécessaire à la production d'attieké. Seules 10% des transformatrices de Bouaké déclarent avoir bénéficié d'une formation au travers d'un programme d'appui avant de lancer leur UT.

La simplicité de ce mode d'apprentissage du métier, via l'observation participante dans un cadre familial ou communautaire et l'acquisition empirique des différentes étapes du processus de transformation, permet à une frange faiblement instruite de femmes de créer leur propre activité. Cette facilité d'accès constitue un élément important expliquant l'essor rapide des UT en milieu péri-urbain et également rural où les sources de revenu pour les femmes ne sont pas très nombreuses et régulières. Cependant, cet acquisition empirique du métier sans connaissance théorique de base sur les procédés de transformation du manioc frais en attieké présente un ensemble de défis pour permettre d'optimiser le fonctionnement de ces UT et pour améliorer les rendements obtenus à l'issue des différentes étapes du cycle de transformation (taux de conservation en matière sèche très en deçà du niveau optimal).

Figure 8. Capital initial investi au démarrage de l'UT **Figure 9: Provenance des capitaux investis**



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Les **capitaux investis au démarrage** de l'UT, relativement modiques, démontrent également la faiblesse des barrières financières à l'activité. En majorité, les responsables d'UT n'ont démarré leur activité qu'avec un niveau d'équipement très limité composé d'un kit minimal de production (bassines, marmites, ustensiles de cuisine, foyer à bois, etc) sans matériel et/ou équipement lourd. Des différences s'observent toutefois entre les zones urbaines (Abidjan ou Bouaké) où la taille des UT est plus importante et les investissements consentis sont plus conséquents (environ 50'000 FCFA), et les zones rurales où le matériel de production demeure plus limité et de qualité moindre (acheté d'occasion ou utilisé sous la forme de location hebdomadaire). Dans les deux cas, le financement de ce capital se fait principalement sur fonds propres (80% au niveau d'Abidjan) ou alors via des prêts

sollicités auprès de tiers, principalement des membres de l'unité familiale. Cette faiblesse des montants nécessaires afin de pouvoir lancer sa propre UT constitue le second critère qui explique leur diffusion rapide dans les quartiers populaires des villes ivoiriennes, les zones périurbaines ou même en milieu rural où le processus de transformation se fait encore de manière très rudimentaire et nécessite très peu d'équipement,

Enfin, la **localisation à domicile de l'activité** constitue le 3^{ème} élément qui témoigne de la facilité de création d'une UT qui opère principalement depuis leur propriété personnels ou de la cour familiale pour éviter de devoir payer des frais de location ou d'aménagements importants.

Figure 10: Site d'implantation de l'UT

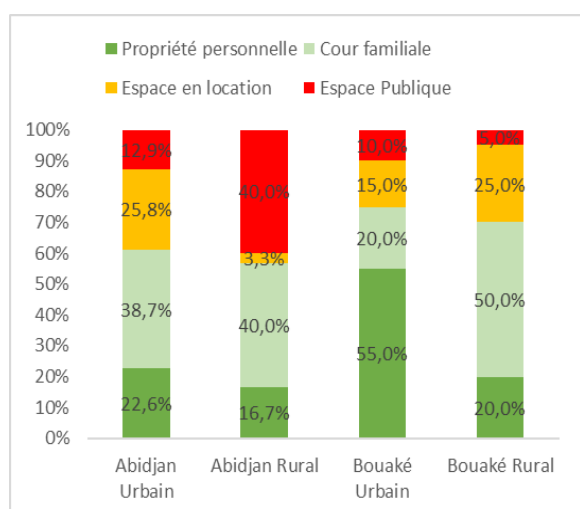
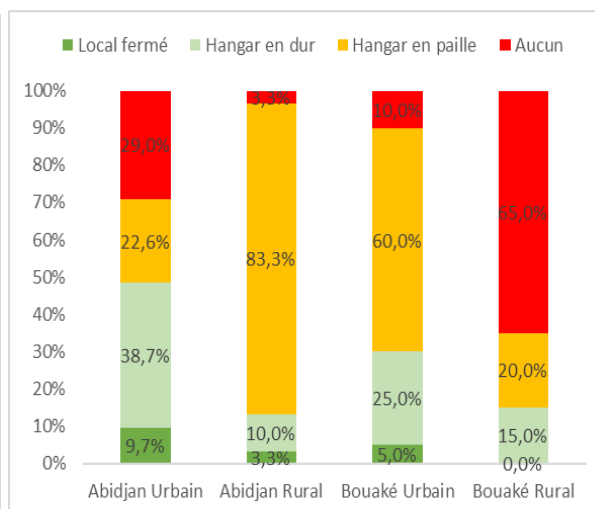


Figure 11 : Type d'aménagement effectué au sein de l'UT



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

La localisation à domicile de l'activité est particulièrement forte au niveau de la zone de Bouake où ce mode d'implantation est préconisé par 70% des UT que ce soit en milieu urbain (propriété personnelle) ou en milieu rural (cour familiale). A Abidjan, la situation est quelque peu différente puisque la pression foncière étant plus importante, il demeure plus difficile d'avoir sa propriété personnelle et un nombre plus important d'UT sont obligées de louer un emplacement (25.8% des UT d'Abidjan ville) ou d'opérer directement sur le domaine publique à travers une négociation avec les autorités coutumières qui légitiment plus ou moins durablement ce type d'implantation (ex : villages Ebriés situés dans les quartiers lagunaires de la ville d'Abidjan)¹¹.

¹¹ Cette enquête a notamment été réalisée dans les villages Ebriés de Blokoss, d'Anonno et d'Akouédo tous situés dans la commune de Cocody et qui possèdent un savoir faire reconnue en matière de production d'Attieké.

Cette absence d'investissements importants est également perceptible à travers le faible niveau d'aménagement du site de l'UT. La construction de bâtiments en dur pour abriter le processus de transformation est peu répandue et principalement le fait des UT situées dans la ville d'Abidjan (hangar en dur) et, dans une moindre mesure, dans celle de Bouaké. Pour le reste, les UT situées en milieu rural opèrent sous un hangar en paille (83.3% des UT de la zone rurale d'Abidjan) ou alors à l'air libre sans aucune protection du processus de production. Cette absence d'infrastructure de base constitue un motif de vulnérabilité de l'UT qui peut faire face à toutes sortes d'aléas climatiques et/ou sécuritaires à même d'entraver le processus de transformation.

La présentation du profil socio-démographique des responsables d'UT artisanales et des conditions facilitées de démarrage de l'activité a mis en évidence le peu de capital financier, matériel et logistique nécessaire au lancement de sa propre unité. En cela, elle constitue une Activité Génératrice de Revenu (AGR) très prisée des couches populaires de la population qui y voient un moyen d'acquérir une autonomie financière et de sécuriser leur auto-suffisance alimentaire. Suivant l'élargissement et la diversification des zones de production de manioc frais, la multiplication des UT, d'abord cantonnées au sud du pays se sont progressivement étendues au centre et plus accessoirement au nord du pays. Cette diffusion spatiale des activités de transformation de manioc a participé à l'essor de la zone de Bouaké qui, par sa centralité, fait office de lieu de transit du manioc frais et d'exportation de ses différents produits dérivés.

Cependant, cette multiplication des UT artisanales présente également quelques limites car la modicité des capitaux matériels et financiers investis et la faiblesse du bagage culturel des responsables possèdent des répercussions directes sur l'efficacité de leur fonctionnement. A cet égard, leur potentiel de création de revenu et d'emploi mérite également d'être analysé au cours des parties suivantes. Préalablement, nous procéderons à une brève description des profils des responsables d'UT semi-industrielles et des conditions de démarrage de leurs activités qui se distinguent fortement de celles des UT artisanales.

Le cas spécifique des responsables d'UT semi-industrielles

L'analyse des profils des 10 responsables d'UT semi-industrielles enquêtées lors de cette étude présente des caractéristiques très différentes de celles des UT artisanales. En premier lieu, il convient de signaler que 2/3 de ceux-ci (60%) sont des hommes d'âge relativement avancé (classe d'âge modale 40-50ans). Ils possèdent également un niveau d'instruction sensiblement plus élevés puisque tous sont alphabétisés et que 60% d'entre eux ont obtenu un diplôme secondaire (BAC) ou supérieur (BTS ou Maîtrise). La création de leur UT répond, avant tout, à une ambition et/ou un intérêt personnel pour l'activité ou la volonté de saisir une opportunité entrepreneuriale liée à l'identification préalable d'un

marché de niche à fort potentiel de croissance. En analysant plus finement les conditions de démarrage de l'activité, on constate deux profils distincts de promoteurs, à savoir :

- Des femmes présentes depuis longtemps dans l'activité qui ont appri leur métier de manière familiale et qui ont pu progressivement mécaniser leur UT via le financement de leurs équipements sur la base des revenus dégagés de l'activité ou de financements extérieurs, notamment au travers de programmes d'appui. Ces femmes possèdent une connaissance empirique de leur métiers et également un fort capital social et commercial leur permettant de satisfaire une clientèle diversifiée.
- Des hommes qui, dans une vision entrepreneuriale de l'activité, ont choisi d'acquérir l'ensemble des équipements nécessaires au lancement d'une ligne complète de production (broyeur, semouleur,essoreur, foyer à gaz) acquise auprès des sociétés spécialisées (I2T, CDT). Cet investissement initial, d'un montant compris entre 5 et 10 millions de FCFA, a également nécessité l'aménagement de locaux en dur pour sécuriser leur équipement et garantir une continuité dans le processus de transformation. Ce profil bien spécifique de responsables ont bénéficié de formations de la part des fournisseurs d'équipement (I2T,CDT)¹² de même qu'ils se sont attachés les services de femmes expérimentées dans les activités de transformation afin de superviser le bon déroulement du processus.

La présentation des profils de responsables d'UT étant effectué, il convient d'analyser les modalités de fonctionnement de ces unités en partant du mode d'approvisionnement de celles-ci en allant jusqu'à l'identification de leur circuit de commercialisation. Un accent particulier sera placé sur la description du déroulement des différentes étapes du processus de transformation du manioc frais qui demeure le cœur d'activité de ces UT.

4.2 Modalité de fonctionnement des UT

Les UT en tant que maillon intermédiaire de la chaîne des valeurs opèrent le lien entre les activités de production en amont et la commercialisation des produits dérivés au niveau du consommateur final en aval. Dans un premier temps, il convient de décrire et d'analyser le mode d'approvisionnement de ces UT auprès des producteurs situés au sein des principaux bassins de production.

¹² Ces deux sociétés fabricantes d'équipement s'occupent de l'installation des équipements au sein de l'UT et elles

4.2.1 Modes d'approvisionnement de la matière première

La culture du manioc, telle que nous l'avons décrite dans la phase introductive, présente un certain nombre d'avantages liés à sa résistance aux aléas climatiques (sécheresse comme pluviométrie élevée), à son mode de culture peu exigeant (en main-d'oeuvre notamment), son association avec d'autres cultures vivrières et la possibilité d'échelonner sa récolte tout au long de l'année. En théorie, le produit est disponible en toute saison et les contraintes d'accessibilité devrait être réduites au maximum. Cependant, dans la pratique, la disponibilité du produit demeure relativement variable suivant la saison et son prix connaît des fluctuations modérées en fonction de la loi naturelle de l'offre et de la demande. Ainsi, le produit est relativement disponible en saison pluvieuse (de Juin à Octobre) car la récolte des racines est facile et elle nécessite peu de travail ce qui pousse de nombreux producteurs à vouloir commercialiser leur produit à ce moment précis de l'année. A contrario, en saison sèche, la récolte nécessite plus de travail et le risque de dégradation du produit est plus élevé lors du déplantage du manioc, ce qui dissuade de nombreux producteurs de commercialiser leur production à ce moment de l'année. Pour résultat, le produit est moins disponible et les contraintes d'approvisionnement sont plus fortes au niveau des UT qui sont obligées de diversifier leurs zones d'achat et les variétés achetées pour sécuriser un accès régulier à de la matière première (manioc frais). Le critère de la localisation est une donnée importante car les différentes régions ne font pas face à ces contraintes avec la même intensité : Par conséquent, le mode d'approvisionnement choisi par les responsables d'UT demeure fortement influencé par leur zone d'implantation géographique.

Les *UT de la zone d'Abidjan* sont celles qui sont le plus éloignées des zones de production et elles sont obligées de passer par des intermédiaires pour obtenir de manière régulière leur matière première (Figure 9). Elles sont ainsi 80.6% à s'approvisionner auprès de grossistes et 54.8% à passer par des transporteurs qui possèdent une flotte dédiée de véhicule (Bachés de 2.2 Tonnes, KIA de 3.5 Tonnes) et sont spécialisés dans l'acheminement du manioc frais des zones de production vers les sites urbains de déchargement. En terme de variétés de manioc, le choix des responsables d'UT se porte avant tout sur le Yacé qui est une variété améliorée développée il y a de nombreuses décennies et qui demeure de ce fait la plus populaire et la plus disponible.

Les *UT de la zone urbaine de Bouaké* sont relativement proches des zones de production qui sont situées principalement au centre du pays. S'approvisionnant également auprès des grossistes (76.6%), elles sont aussi plus nombreuses à payer le manioc bord champ au moment où celui-ci est largement disponible. Ce mode d'approvisionnement en circuit court, leur permet d'éviter les intermédiaires, et ainsi obtenir des prix d'achat plus attractifs tout comme d'avoir un meilleur suivi de la qualité et de l'homogénéité du manioc acheté. Cette proximité des zones de culture a pour second avantage d'avoir un accès préférentiel à une gamme diversifiée de variétés (Yacé, Yavo, Bocou 1) qui possèdent

chacune des avantages et des inconvénients en terme de prix d'achat, de durée de conservation, de taux de conservation de matière sèche qui influence fortement le processus de transformation du manioc frais et la rentabilité futur du produit.

Les UT de la zone rurale de Bouaké sont situées en plein cœur des zones de production ce qui facilite grandement le processus d'approvisionnement régulier en matière première. Elles sont ainsi 90% à s'approvisionner bord champ et près de 65% à transformer leur propre production qui souvent ne suffit pas à alimenter leur besoin en matière première. Elles sont également plus nombreuses à transformer des variétés améliorées récentes (Yavo, Bocou 1 et 2).

Figure 12: Type de fournisseurs choisi par les UT

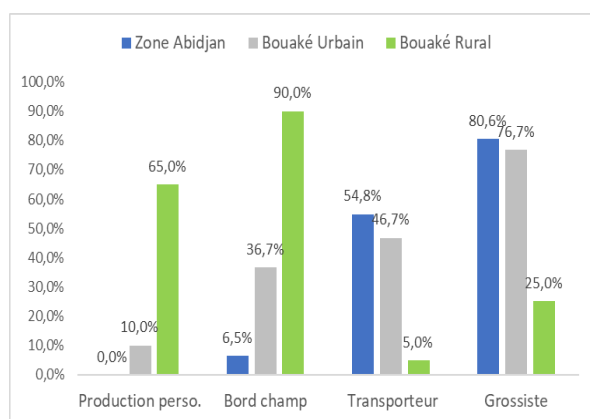
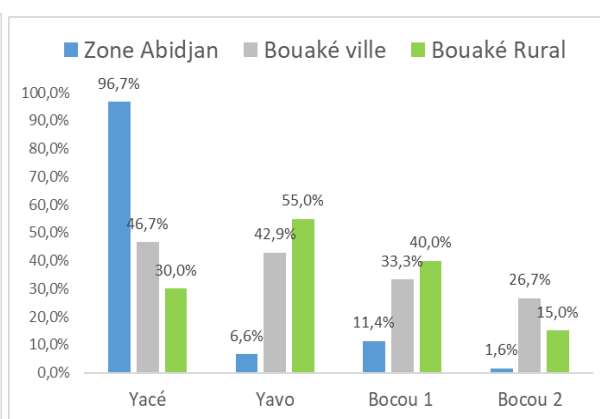


Figure 13: Variété de manioc frais choisie par les UT



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

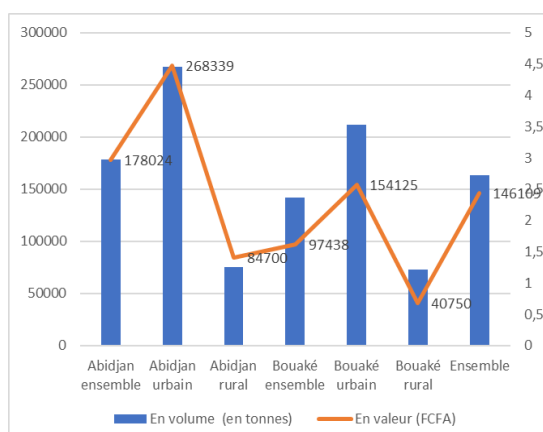
Au-delà de la disponibilité et de la diversité du produit, les UT des différentes régions de l'enquête font face à des prix de revient plus ou moins élevés. Des différences significatives s'observent entre les UT du milieu urbain et du milieu rural d'une part et des UT de la zone d'Abidjan par rapport à la zone de Bouaké d'autre part. Si l'on compare les deux extrêmes, les UT de la zone péri-urbaine d'Abidjan (Anyama, Songhon) paient un prix de revient moyen plus de deux fois supérieur à celles situées dans la zone rurale de Bouaké (~ 67'000 FCFA la tonne contre ~33'000 FCFA la tonne). Ce différentiel possède nécessairement des répercussions sur la structure des charges de l'UT et son niveau futur de compétitivité prix. Par conséquent, il constitue un avantage comparatif certain pour les UT situés dans la zone de Bouaké vis-à-vis de celles évoluant à Abidjan (Tableau 3).

En plus des différences tarifaires, les UT artisanales ne possèdent pas les mêmes volumes hebdomadaires de commandes suivant leur localisation. Les UT abidjannaise sont celles qui ont les commandes les plus importantes en volume et surtout en valeur (~ 270'000 FCFA par semaine) suivies des UT de la ville de Bouaké (~154'000 FCFA) puis enfin de celles en zone rurale (~40'000 FCFA) qui ne possèdent pas une clientèle suffisamment large et régulière pour avoir un volume d'achat en matière première important (Figure 11).

Tableau 6: Différents prix de revient du manioc frais valeur et en volume

	Prix moyen à la tonne	Prix par baché (2,2 Tonnes)
Abidjan ensemble	59 941	131 870
Abidjan urbain	60 166	132 365
Abidjan rural	67 760	149 072
Bouaké ensemble	41 113	90 449
Bouaké urbain	43 661	96 055
Bouaké rural	33 678	74 091
Ensemble	53 717	118 176

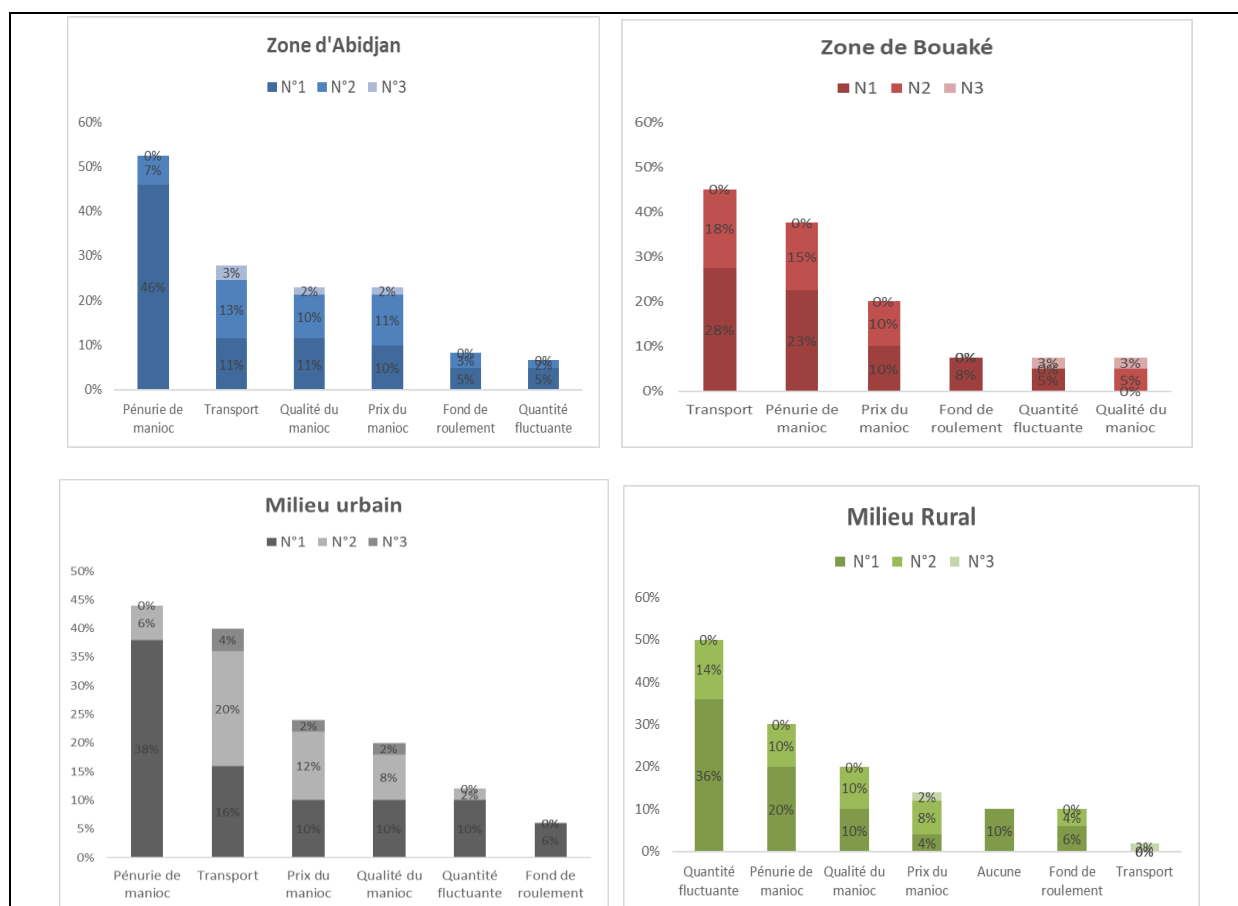
Figure 14: Commande hebdomadaire moyenne de manioc en



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

La comparaison des contraintes spécifiques rencontrées par les UT dans leur mode d'approvisionnement rend compte des avantages et inconvénients de chaque zone géographique.

Encadré 1: Comparaison des principales contraintes d'approvisionnement suivant la localisation des UT



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Les UT urbaines, et plus spécifiquement celles de la ville d'Abidjan, possèdent comme principale contrainte d'approvisionnement la pénurie de manioc frais, qui malgré la hausse continue de la production nationale, constitue une réalité saisonnière particulièrement marquée au sein de ces territoires. La multiplication des UT opérant en ville d'Abidjan, l'éloignement progressif des zones de production (face à l'étalement urbain, les terres agricoles sont de plus en plus rares) et la difficulté à mettre en place des circuits fiables et formels d'approvisionnement accentue cette pénurie à certains moments particuliers de l'année. Ceci notamment lorsque la demande en produits dérivés (attieké, garba, placali) est très importante à Abidjan à l'image des périodes des fêtes de fin d'année. Tout naturellement, la deuxième contrainte évoquée par les UT urbaines est liée au transport de la matière première qui est à la fois cher, précaire et peu fiable du fait de l'état de vétusté des flottes de véhicules, de la dégradation des voies de transport et du caractère informel des sociétés de transports de denrées agricoles qui ne prennent aucune disposition pour garantir la bonne conservation du produit. Enfin, la troisième contrainte déclarée par les UT urbaines est liée à la volatilité du prix du manioc qui du fait des contraintes précédemment évoquées (pénurie et transport) peut connaître des pics saisonniers qui demeurent difficiles à gérer pour les responsables d'UT. En effet, elles sont souvent obligées d'internaliser ce rencherissement du produit, de diminuer leur marge bénéficiaire car l'élasticité-prix des produits dérivés est très élevée ; le consommateur final n'étant pas prêt à payer plus cher son attieké, son placali ou son garba.

Les UT rurales et en particulier celles évoluant dans la zone de Bouaké font face à des contraintes d'approvisionnement beaucoup moins accentuées et de nature différente. La première contrainte évoquée est liée aux quantités fluctuantes de leur production et/ou de la production des champs de proximité dépendant des cycles agricoles et climatiques. Cette contrainte met en évidence que de nombreuses UT des zones rurales sont en même temps productrices et transformatrices de manioc et que l'évolution de leur production les amène parfois à devoir s'approvisionner dans les champs et/ou les villages voisins. Ce double statut se perçoit également concernant la troisième contrainte citée et qui se rapporte à la qualité du manioc acheté qui ne répond pas toujours aux impératifs de la transformation. En particulier, cette problématique est évoquée concernant l'introduction des variétés améliorées qui possèdent des rendements productifs importants mais ne conviennent pas toujours de façon réelle (ou supposée) au processus de transformation.

Après avoir décrit les différents modes d'approvisionnement des UT en manioc frais et l'influence de leur situation géographique sur les contraintes auxquelles elles font face, la prochaine section s'intéresse au processus de transformation de cette matière première en différents produits dérivés du manioc qui possèdent des étapes spécifiques à suivre pour obtenir des produits finis de qualité, appréciés du consommateur final.

4.2.2 Déroulement du processus de transformation

Le processus de transformation est le cœur de l'activité des UT qui, à partir de la matière première commandée, procèdent à la fabrication des différents produits dérivés du manioc qui seront par la suite commercialisés. Durant ce processus, durant au minimum 2.5 jours, le responsable de l'UT effectue un ensemble de choix qui auront un impact direct sur la qualité de sa production et son attractivité vis-à-vis du segment de clientèle ciblé. Parmi les premiers choix à opérer, il y a la détermination du lieu d'implantation de l'UT et l'externalisation d'une ou plusieurs étapes du processus de transformation.

Figure 15: Localisation de l'Unité de transformation à des prestataires extérieurs

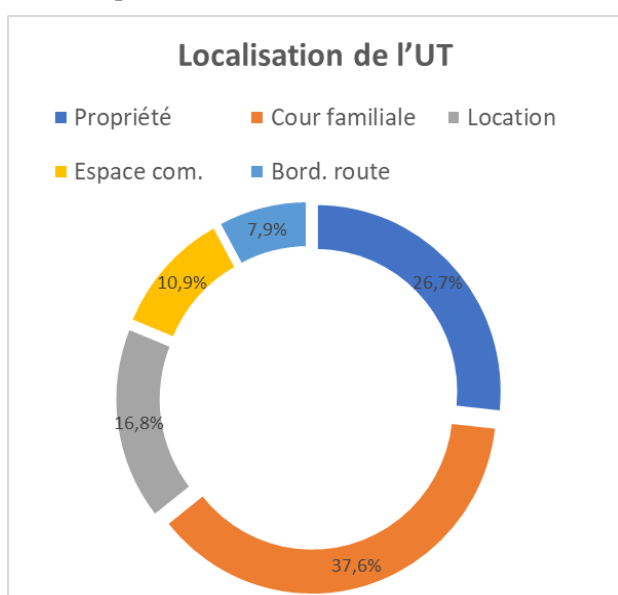
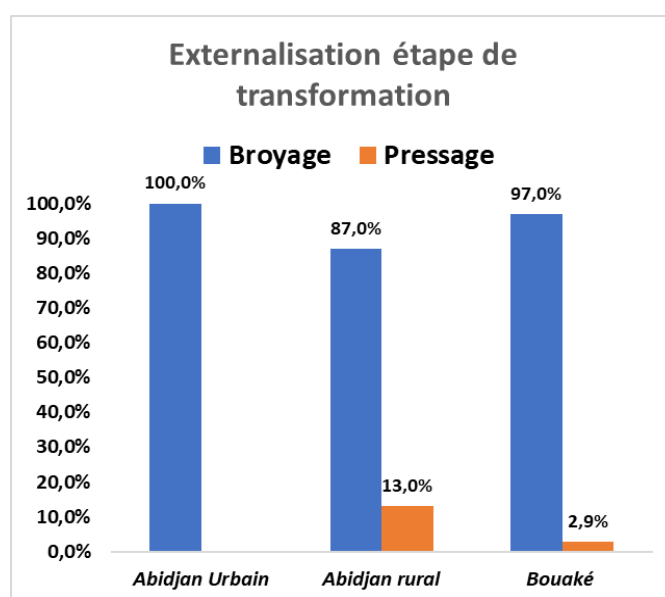


Figure 16: Etapes du processus faisant recours à des prestataires extérieurs



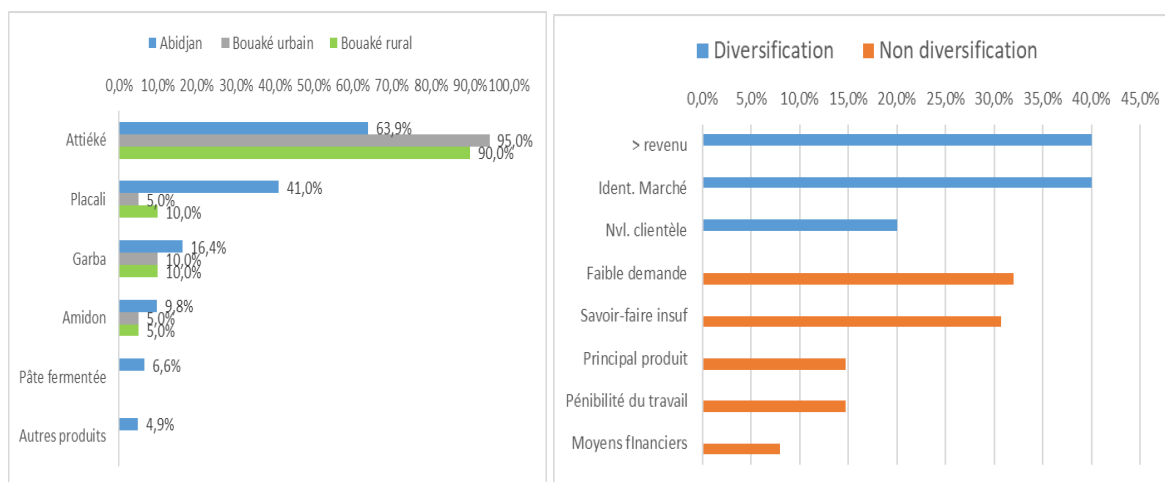
Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Pour transformer leur matière première, les deux-tiers des UT choisissent d'opérer à domicile (dans leur propriété personnelle ou au sein de la cour familiale) pour la grande majorité des étapes du processus de transformation. Cependant, faute d'équipements appropriés, elles sont obligées de recourir à des prestataires extérieurs notamment concernant les opérations de broyage qui nécessitent une broyeuse mécanisée au coût d'acquisition important et hors de portée des petites unités artisanales (au minimum de 500'000 FCFA si celle-ci est fabriqué par un artisan local). Elles sont donc obligées de sous-traiter cette opération à des prestataires privés qui possèdent une unité fixe et parfois même mobile de broyage (la broyeuse est fixée sur un tricycle à moteur. Dans les zones rurales, ces tricycles parcourent les différentes localités (selon le besoin des UT) en facturant leur prestation en fonction du volume de manioc découpé à broyer (200 à 300 FCFA par bassine de manioc pré-découpé). Cette pâte de manioc est par la suite pressée à l'aide d'une presse manuelle à disposition des UT (exception faite

de certaines unités rurales d'Abidjan qui ne possèdent pas leur propre presse et font recours à des prestataires extérieurs pour cette étape également).

Cette opération de pressage permet de faire ressortir l'eau cyanurée de la pâte de manioc et d'obtenir la pâte pressée demeurant le produit semi-fini qui sera par la suite transformé en produits dérivés à l'issue du second cycle de transformation. A partir de cette pâte de manioc fermentée, le responsable de l'UT a donc le choix du type de produits dérivés qu'il souhaite obtenir via les différentes étapes du second cycle de transformation.

Figure 17: Type de produits dérivés transformés **Figure 18. Volonté d'opérer une diversification des produits dérivés**



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Les UT de la zone d'Abidjan possèdent une gamme plus diversifiée de produits transformés, car outre l'Attieké, elles produisent également du placali (41%), du Garba (16.4%) et de l'Amidon (Figure 14). Cet effort de diversification est motivé par la volonté d'augmenter et de sécuriser leurs revenus, d'identifier des marchés fortement rémunérateurs et d'acquérir une nouvelle clientèle (Figure 15). Contrairement aux questions d'approvisionnement, la localisation des UT dans la zone d'Abidjan, à proximité des différentes catégories de consommateurs finaux (restaurateurs, ménages, grande distribution), constitue un avantage qui les incite à davantage diversifier leur production.

Les UT de la zone de Bouaké sont beaucoup plus focalisées sur la production d'Attieké (95%) et elles sont beaucoup moins enclines à produire les autres dérivés du manioc. Pour justifier cette réticence à la diversification, ces UT mentionnent la faible demande locale pour les autres produits dérivés, le manque de savoir-faire pour maîtriser ces productions spécifiques, et la pénibilité du travail qui demeure également plus élevée. Pour ces mêmes UT, les freins à la diversification sont donc à la fois techniques (savoir-faire, niveau de pénibilité) et commerciaux (faiblesse de la demande).

Qu'elles soient plus ou moins mécanisées et/ou plus ou moins diversifiées dans leur production, les UT font face à un ensemble de dépenses occasionnées par les différentes étapes du processus de transformation. L'identification de ces différentes dépenses, l'analyse de leur pondération plus ou moins forte et la comparaison de celles-ci suivant la localisation de l'UT, sont nécessaires pour mieux comprendre les enjeux financiers liés à leur gestion et pour identifier les principaux leviers susceptibles d'augmenter leur rentabilité. Ces différents postes de dépenses sont décrits dans le Tableau 4.

Tableau 7: Principaux postes de dépenses des UT selon leur localisation

	Charges approvisionnement	Charges occasionnées par la transformation du manioc			Frais de ressources humaines			Charges courantes			Total des charges
	Matière Première (inclus transport)	Intrants dans le processus (Huile/Fermentation)	Combustibles/Energie	Emballages	Main d'oeuvre salariée	Tavailleurs contractuels	Prestataires extérieures	Dépenses hebdo loyer	Entretien du matériel	Charges diverses (impôts, taxes)	
Abidjan	74%	2%	3%	2%	7%	4%	2%	4%	0%	2%	100%
Bouaké	53%	2%	5%	2%	20%	6%	3%	1%	3%	4%	100%
Urbain	70%	2%	3%	2%	10%	5%	2%	4%	1%	2%	100%
Rural	62%	2%	5%	3%	8%	5%	4%	2%	3%	5%	100%

Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Pour l'ensemble des UT, les principales charges de fonctionnement proviennent du coût d'acquisition de la matière première (manioc) qui représentent entre 50 et 75% du total des dépenses consenties. Cette dépense en matière première est beaucoup plus importante au niveau des UT d'Abidjan, qui pour les raisons invoquées dans la partie précédente, paient un prix d'achat beaucoup plus important qui représente jusqu'à 74% des dépenses totales. En comparaison, les UT de la zone de Bouaké, profitant de leur proximité des zones de production de manioc, ne dépensent, en moyenne, que 53% de leur charges hebdomadaires en matière première.

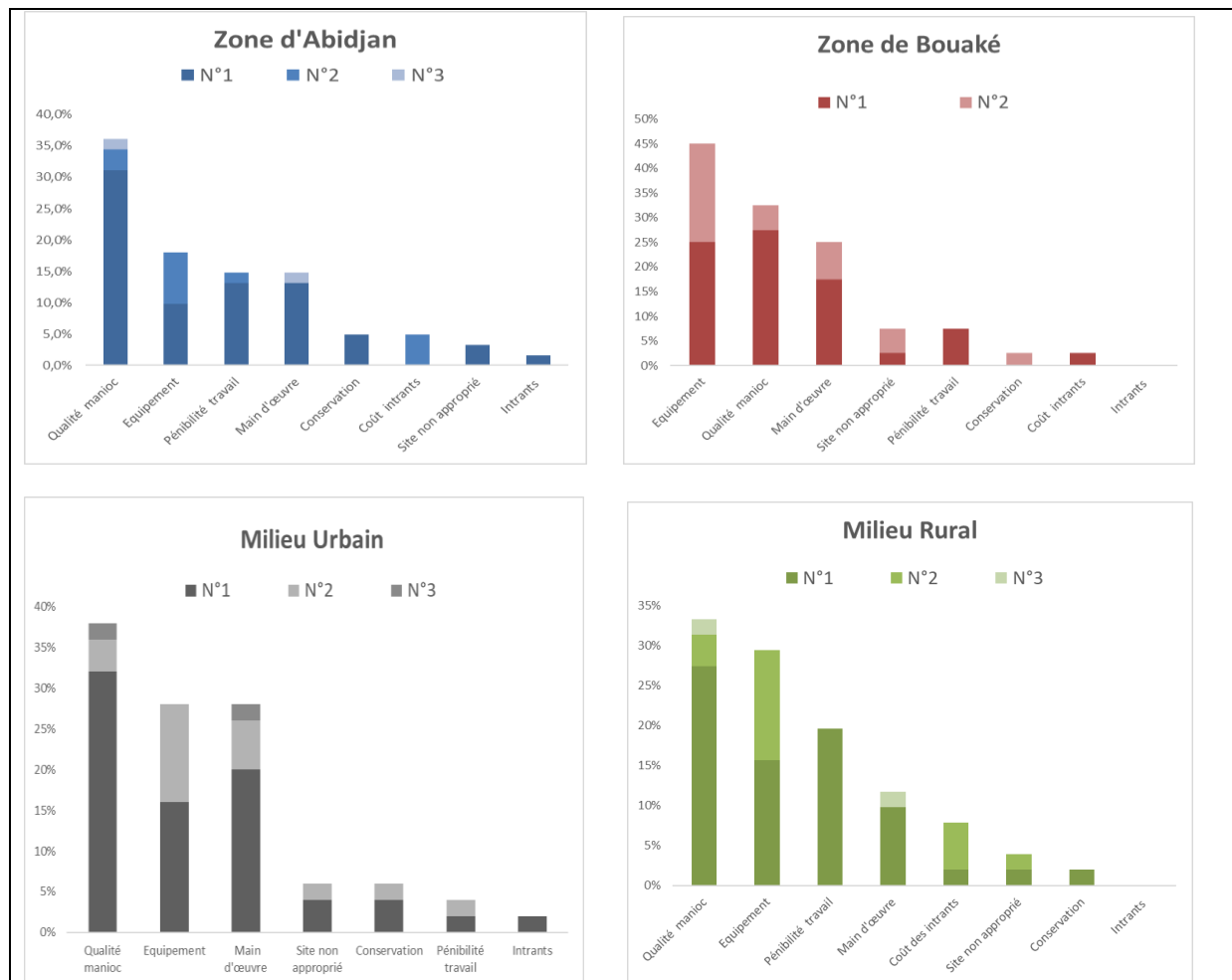
Le second poste de dépenses demeure les frais en ressources humaines qui représentent entre 13 et 29% des charges hebdomadaires. La part relative de ces dépenses RH est plus importante dans la zone de Bouaké (29%) que dans celle d'Abidjan (13%), dans le milieu urbain (17%) que dans le milieu rural (13 %) où l'emploi généralisé des aides familiaux permet de limiter le besoin en main-d'œuvre extérieure et salariée. Ces frais en ressources humaines cumulent trois catégories de dépenses (salaires des permanents, revenus des contractuels et tarification des prestataires extérieurs) qui se déclinent différemment selon la composition en emploi des UT.

Le troisième poste de dépense se rapporte aux différents intrants nécessaires à la transformation du manioc et au conditionnement des produits dérivés, à savoir les intrants alimentaires comme l'huile et le ferment (2%), les combustibles (3-5%) et les emballages (2-3%). Contrairement aux postes de

dépenses précédents, ces charges ne connaissent pas beaucoup de variation suivant la localisation de l'UT.

Enfin, le dernier poste de dépense se rapporte aux diverses charges courantes qui demeurent marginales attestant du caractère informel de la quasi-totalité des UT artisanales. Ces dernières ne sont que très faiblement soumises aux impôts, taxes municipales et autres redevances publiques.

Encadré 2: Comparaison des principales contraintes de transformation suivant la localisation des UT



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

La *qualité du manioc frais* demeure la principale contrainte à laquelle sont confrontées les UT durant le processus de transformation. Cette contrainte constitue le corrolaire des problèmes d'approvisionnement auxquels sont soumises les UT, en particulier celles évoluant dans la zone d'Abidjan. De manière spécifique, les responsables mentionnent le fait que les lots achetés ne sont pas homogènes en terme de variété et sont souvent de qualité inégale, ce qui complexifie d'autant le processus de transformation. En effet, les différentes variétés de manioc frais ne possèdent pas les mêmes attributs (taux de matière sèche, goût, durée de conservation) ce qui peut engendrer des pertes

importantes liées à des ratés durant les différentes étapes de la transformation, plus particulièrement durant les étapes de la fermentation et de la cuisson qui réclament toutes deux un certain savoir-faire.

Le *faible niveau d'équipement* demeure la seconde contrainte de transformation à l'exception de la zone de Bouaké où elle constitue la première contrainte citée par 45% des UT. Cet équipement artisanal sommaire ne permet pas d'avoir des volumes importants de production ce qui s'avère difficilement compatible avec de grosses commandes et nécessite, par mesure palliative, de recourir à une main-d'œuvre importante. Cet équipement sommaire et souvent ancien possède une influence négative sur la pénibilité du travail auxquels sont confrontés les travailleurs des UT qui constitue la troisième contrainte mentionnée par les responsables.

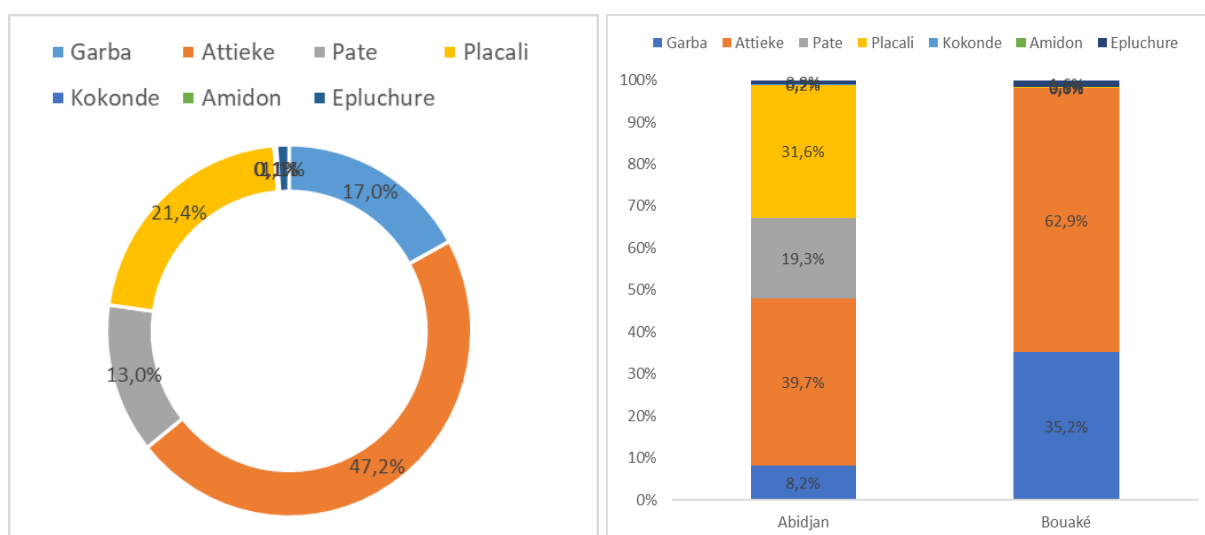
La pénibilité du travail (3^{ème} contrainte) et la difficulté de conserver/fidéliser ses travailleurs (4^{ème} contrainte) constituent deux difficultés liées auxquelles sont confrontés les responsables d'UT. Pour résultat, ceux-ci ont de la peine à recruter une main-d'œuvre suffisante pour honorer de grosses commandes sur des laps de temps court. De plus, le turnover important des travailleurs qui ne restent pas durablement dans la profession impose de devoir former sans cesse de nouvelles personnes avec les risques importants que cela occasionne par rapport à la qualité du produit final.

Dans la prochaine partie, il convient d'analyser le processus de commercialisation des UT en fonction des produits dérivés qu'elles mettent sur le marché et du segment de clientèle ciblé.

4.3.3 Circuits de commercialisation des produits dérivés

La description des choix opérés par les UT durant le processus de transformation a mis en évidence leur goût plus ou moins prononcé pour la diversification en termes de produits dérivés, ce qui aura nécessairement une influence sur les circuits de commercialisation adoptés. En règle générale, cette diversification de la production est faible et l'Attieké demeure, en valeur et en volume, le principal produit dérivé commercialisé par l'ensemble des UT enquêtées. En tant que premier produit, il représente ainsi 47.2% de l'ensemble des ventes hebdomadaires réalisés lors de la période de l'enquête suivi par le Placali (21.4%), le Garba (17%) et la pâte fermentée (produits semi-fini) destiné aux UT (13%) pour un deuxième cycle de transformation (Figure 16). Le reste des produits dérivés occupe une part marginale des recettes hebdomadaires (amidon, kokondé, épluchure) et elles ne contribuent que faiblement à la diversification des revenus des UT.

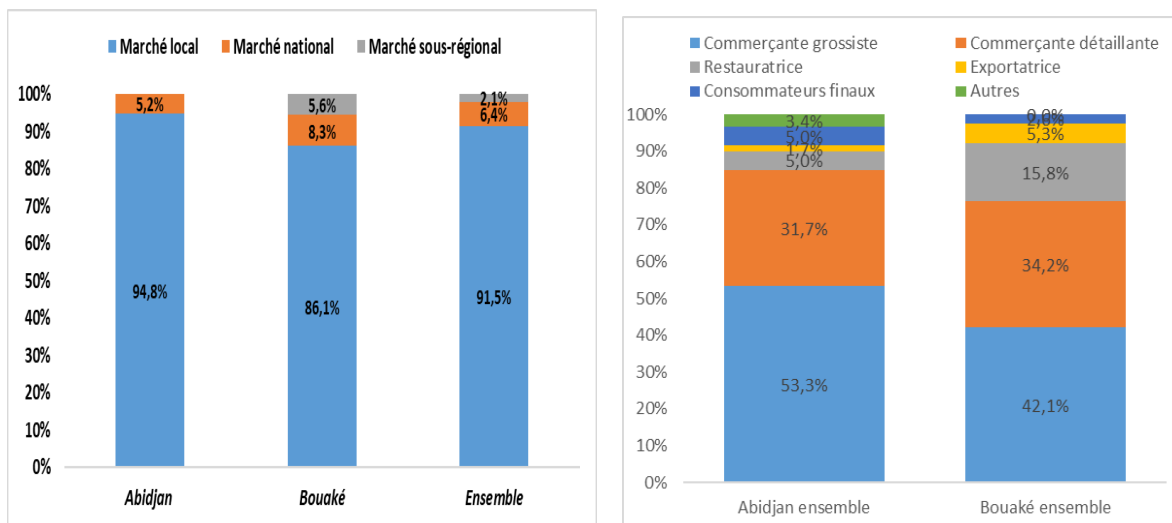
Figure 19: Distribution par produits des recettes hebdomadaires totales **Figure 20: Comparaison des produits dérivés commercialisés à Abidjan et à Bouaké**



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Les circuits de commercialisation utilisés par les UT ne sont toutefois pas identiques selon qu'elles se trouvent à Abidjan ou à Bouaké (Figure 17). Les UT d'Abidjan possèdent une plus forte diversification de leur production et donc nécessairement chaque produit dérivé suit son circuit de commercialisation spécifique. Pour les UT d'Abidjan, l'Attieké reste le produit phare (39.7% des recettes hebdomadaires) mais il demeure fortement concurrencé par le placali (31.6%) et la pâte de manioc fermentée (19.3%) qui, lorsqu'ils sont produits, le sont en grande quantité pour alimenter des marchés de gros. A Bouaké, la prééminence de l'Attieké dans les recettes hebdomadaire des UT est beaucoup plus forte (62.9%) et le second produit commercialisé en valeur est le Garba destiné aux restauratrices, à une clientèle plus populaire et à l'export (35.2%).

Figure 21: Zone de commercialisation selon la localisation des UT Figure 22: Clientèle type selon la localisation des UT

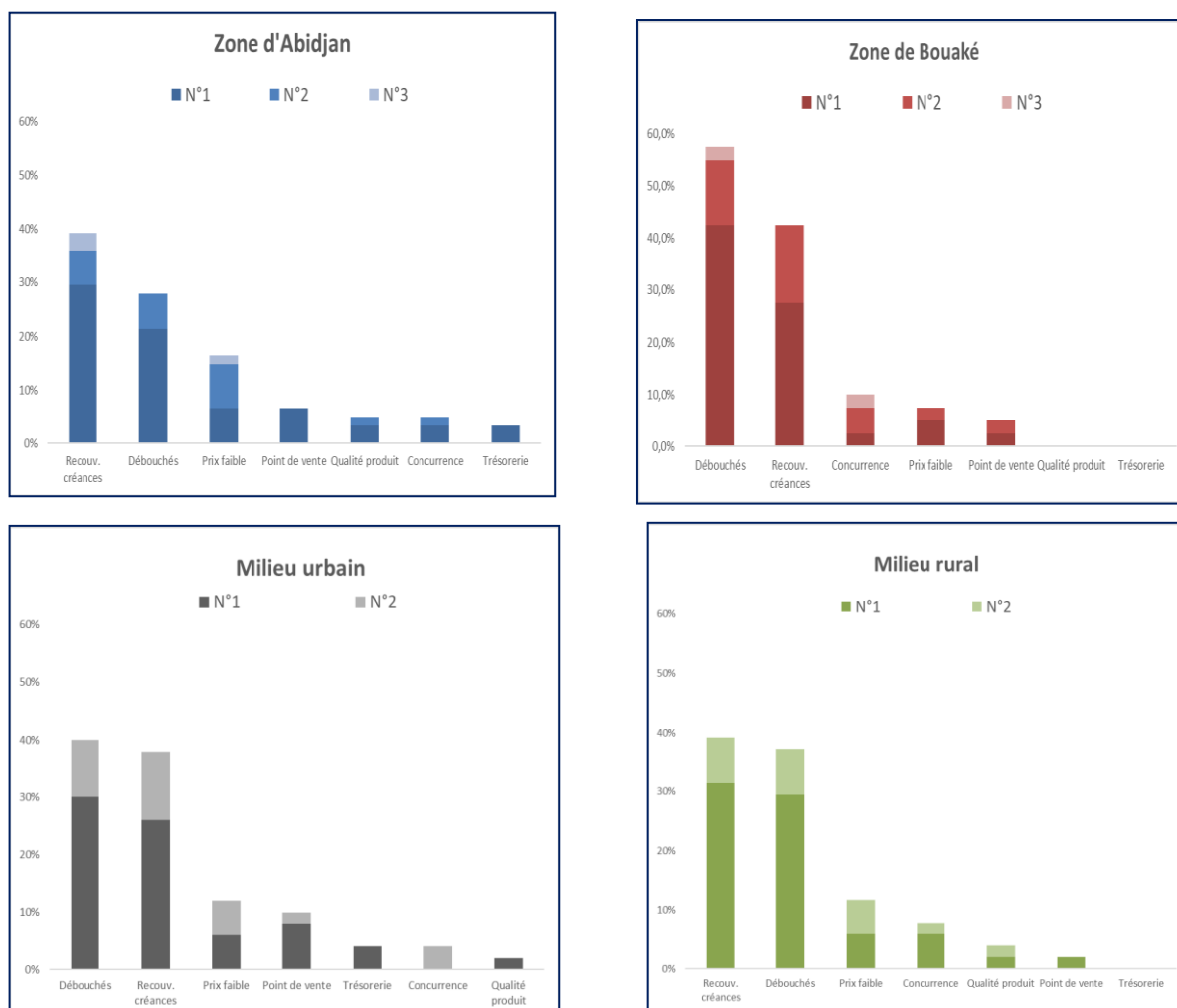


Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Cette différenciation des circuits de commercialisation mis en place par les UT à Abidjan et à Bouaké est également reflétée par le choix de la zone de commercialisation de la production (Figure 18) et de la clientèle cible (Figure 19).

Les UT d'Abidjan et de Bouaké desservent avant tout un marché local de proximité. Cependant, à Bouaké, une part plus importante de la production est destinée au marché national (8.3%), voir au marché sous-regionnal (5.6%). Selon les dires des responsables d'UT de la zone de Bouaké, ces marchés extérieurs vers les pays de l'hinterland (Mali, Burkina Faso, Niger), grand consommateurs d'Attieké et de Garba, sont en pleine croissance. De ce fait, ils représentent un potentiel de diversification des débouchés commerciaux qui mérite d'être pleinement exploité et développé. Ceci d'autant plus que la tarification proposée par les importateurs sous-régionnaux d'Attieké et/ou de Garba est beaucoup plus avantageuse que celle proposée par la clientèle locale. Pour desservir ces marchés d'exportation, la zone de Bouaké possède un avantage comparatif à la fois, par un coût de revient plus faible des produits dérivés (cf coût de revient de la matière première) et également une plus grande proximité géographique des pays de l'Hinterland qui peuvent être approvisionnés par voie terrestre (Mali) ou ferroviaire (Burkina Faso). A contrario, 94.8% de la production des UT d'Abidjan est destinée à une clientèle locale constituée de commerçant grossistes (53.3%), de commerçants détaillants (31.7%) et de restauratrices achetant plus spécifiquement du Garba.

Encadré 3 : Comparaison des principales contraintes de commercialisation suivant la localisation des UT



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Suivant la localisation de l'UT et le type de dérivés produits, les responsables ne s'inscrivent pas dans les mêmes circuits et ne sont pas confrontés aux mêmes contraintes de commercialisation. *Pour les UT de Bouaké*, la principale contrainte est liée aux débouchés commerciaux qui localement ne sont pas aussi importants et diversifiés que dans la zone d'Abidjan qui renferme un marché plus mature. La taille réduite du marché local pousse les UT de Bouaké à chercher à élargir leur base de clientèle sur le plan national (régions ivoiriennes non productrices d'Attieké et de Garba) et, comme nous l'avons vu, sur le plan sous-régional. Cependant, cette prospection commerciale nécessite du temps et des moyens humains qui ne sont pas à la portée des UT les plus petites qui cherchent avant tout à assurer la survie de leur activité.

Pour les UT d'Abidjan, la première contrainte déclarée est celle du recouvrement des créances du fait qu'elles travaillent principalement avec des commerçants grossistes qui servent d'intermédiaires entre les UT et le consommateur final. Ces commerçants, passant de grosses commandes, font jouer la concurrence entre les UT pour obtenir des prix bas et également des modalités préférentielles de paiement. Parmi les avantages octroyés par les UT, la possibilité de prélever la marchandise à crédit

et de la rembourser à tempérement une fois que celle-ci est entièrement écoulee. Dans la pratique, le recouvrement de ces créances pose problème aux responsables d'UT et cela pèse fortement sur la gestion de leur flux de trésorerie. Par ailleurs, cette tension financière est encore plus accentuée du fait des prix bas pratiqués sur le marché et du climat de concurrence important qui règnent sur ces marchés où, le démultiplication des UT a entraîné une forte augmentation de l'offre en produit dérivés.

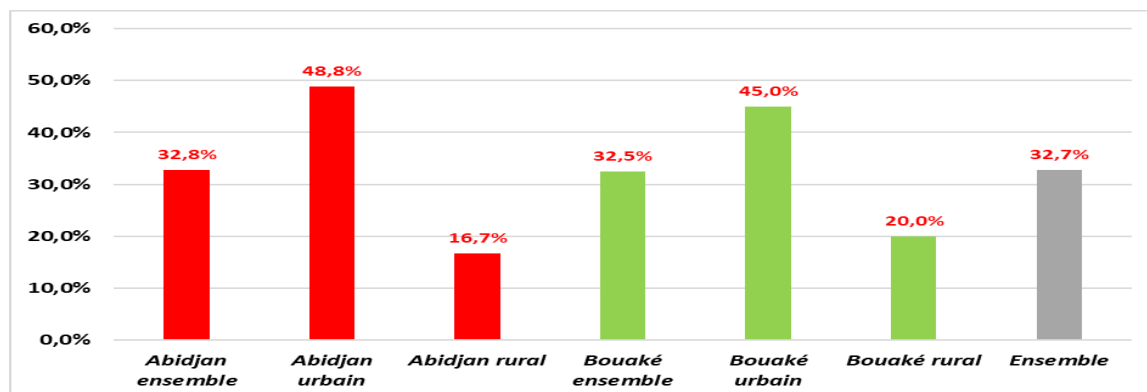
En résumé, l'analyse des circuits de commercialisation adoptés par les UT a mis en évidence que ceux-ci demeurent fortement influencés par le degré de diversification de la production de l'UT d'une part, et sa localisation d'autre part. En cela, elle permet de différencier les UT qui sont focalisées sur la production d'Attieké avec un marché bien établi mais fortement concurrentiel et marqué par des prix bas et celles qui choisissent de diversifier leur production et/ou leur marché pour toucher des segments de clientèle plus rémunérateurs. Cependant, toutes les UT artisanales ne sont pas en mesure d'adopter cette approche marketing du marché en raison des contraintes humaines, financières et logistiques qui pèsent sur elles. L'ensemble de ces facteurs limitants aura forcément des conséquences sur le niveau de revenu et de rentabilité des UT qui sera analysé dans la partie suivante.

4.3 Revenus générés et niveau de rentabilité des UT

4.3.1 Volume d'activité et chiffres d'affaire

En tout premier lieu et avant de présenter des informations chiffrées sur le niveau d'activité des UT, il est important de signaler que les UT artisanales, du fait du bas niveau d'éducation de leur premier responsable et de la volatilité de leur activité, sont peu nombreuses à avoir mis en place un système simplifié de comptabilité (Figure 20).

Figure 23: Mise en place d'un système de comptabilité (écrite)



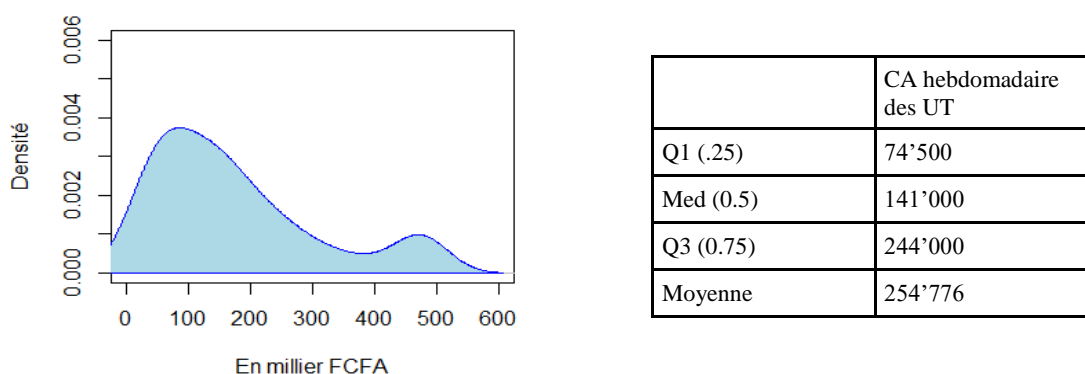
Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Ce constat est d'autant plus manifeste en milieu rural (dans la zone d'Abidjan comme dans celle de Bouaké) où moins d'une UT sur cinq, possède un suivi écrit de ses entrées et sorties d'argent. Par

conséquent, il s'avère difficile d'avoir des informations précises sur leur niveau de revenu réel découlant directement de la commercialisation de leur production.

Pour amoindrir cette contrainte et augmenter la précision et la fiabilité des données collectées, nous avons choisi au travers de cette enquête de partir sur un volume de vente hebdomadaire qui correspond à l'unité temporelle de références des UT artisanales dans leur planification commerciale et financière. Par ailleurs, connaissant les prix du marché de la matière première et également les prix moyens du marché des principaux produits dérivés, nous avons souvent dû calculer les produits achetés et vendus en volume avant de les convertir en valeur. Ce processus d'accompagnement de la responsable de l'UT dans l'estimation de son volume d'achat et de vente prend du temps mais il s'avère nécessaire pour obtenir des données chiffrées suffisamment fiables et précises pour pouvoir être exploitées statistiquement et comparées entre catégories d'UT.

Figure 24: Distribution du chiffre d'affaires hebdomadaires des UT en FCFA



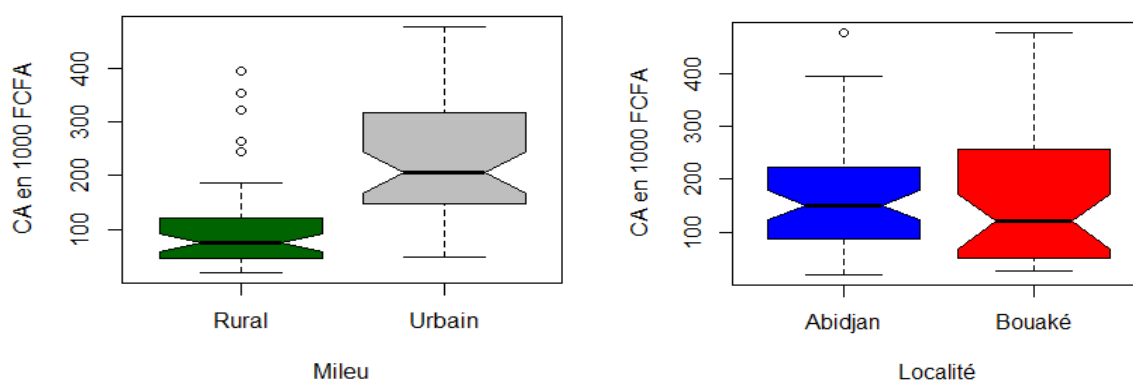
Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés au travail de l'enquête, 2019

Selon la distribution des chiffres d'affaire (CA) représentée graphiquement par la Figure 21, les CA hebdomadaires des UT sont principalement compris entre 75'000 FCFA (Q1 = 74'500) et 250'000 CFA (Q3 = 244'000), ce qui atteste du fort regroupement des données autour de la médiane (141'000 FCFA). Ce premier constat pourrait présager une certaine homogénéité du volume d'activité des UT à des niveaux relativement modestes. Cependant, la valeur sensiblement plus élevée de la moyenne (254'776 FCFA) indique la présence d'un segment supérieur d'UT qui possèdent des CA hebdomadaires situés vers 500'000 FCFA constituant un volume d'activité important.

La comparaison des niveaux de CA hebdomadaire par localisation indique une différenciation importante existant entre les UT évoluant en milieu rural au faible volume d'activité par rapport à celles situées en milieu urbain ayant un volume de vente bien supérieur (Figure 22). Cette différenciation s'explique par un ensemble de facteurs qui ont été abordés au cours des parties

précédentes, à savoir leur niveau d'investissement et d'approvisionnement plus élevés, leur processus de transformation plus outillé et efficace (taux de conservation en matière sèche) et la proximité plus grande avec les principaux bassins de commercialisation. Par la suite, au cours de la partie suivante, nous verrons que cette différenciation s'opère également concernant la taille des UT (nombre d'employés) qui demeurent sensiblement plus élevée en milieu urbain. L'influence de la zone géographique sur le niveau du CA hebdomadaire est beaucoup moins marquée et les UT d'Abidjan et de Bouaké affichent un volume d'activité relativement similaire. Cependant, la comparaison des box-plots indique une dispersion plus importante des données à Bouaké par rapport à Abidjan qui possède pour cette dernière des UT très homogènes.

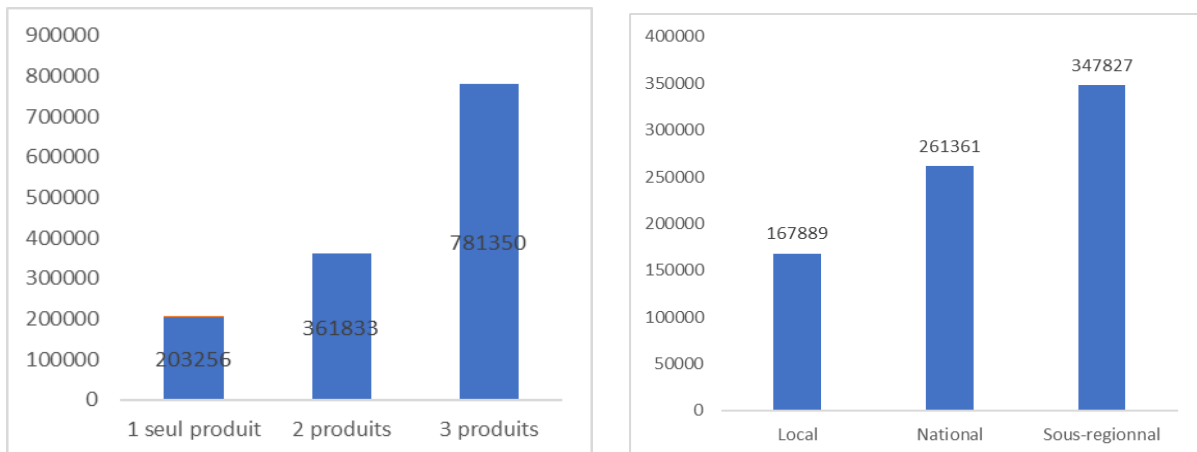
Figure 25: Comparaison des box plot du CA hebdomadaire des UT selon leur milieu (à gauche) et leur zone géographique (à droite)



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés auprès des responsables d'UT, 2019

En dehors de la localisation des UT, d'autres variables exercent une influence sur leur niveau de revenu et le croisement des données effectué sur un certain nombre de dimensions a révélé l'importance du degré de diversification des débouchés commerciaux. Le processus de diversification des activités exerce une influence positive sur le niveau de revenu des UT que ce soit via le nombre de produits dérivés transformés ou le type de marché ciblé (Figures 23). Les UT affichant le degré de diversification le plus important sont celles qui possèdent un niveau de revenu plus élevé et on peut imaginer que cette dynamique a tendance à s'auto-renforcer (plus une UT génère des revenus importants plus elle sera encline et capable de diversifier ses marchés).

Figure 26: Chiffre d'affaire hebdomadaires moyen selon le nombre de produits commercialisés (à gauche) et l'étendue du marché ciblé (à droite)



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés auprès des responsables d'UT, 2019

La comparaison des CA hebdomadaires moyens indique une augmentation de ceux-ci à mesure que le nombre de produits dérivés commercialisés croît. Les UT focalisées sur la commercialisation d'un seul produit (en général l'Attieké) ne bénéficient que d'un niveau de revenu largement inférieur à celles commercialisant deux et surtout trois produits dérivés. Ceci s'explique notamment par le fait que seules les UT les plus dynamiques et les mieux organisées peuvent transformer et commercialiser plusieurs produits dérivés simultanément, ce qui nécessite une bonne maîtrise du processus de transformation et la mise en place de circuits diversifiés de commercialisation.

La même logique s'observe quant au périmètre de commercialisation des produits (local, national ou sous-régional) qui possède une influence positive sur le CA hebdomadaire de l'UT. L'acquisition de marchés au niveau national et sous-régional nécessitent des moyens humains, matériels et financiers importants à la portée exclusive des UT les plus grandes et prospères. En retour, cet élargissement des débouchés possède des répercussions bénéfiques pour le volume de vente des UT.

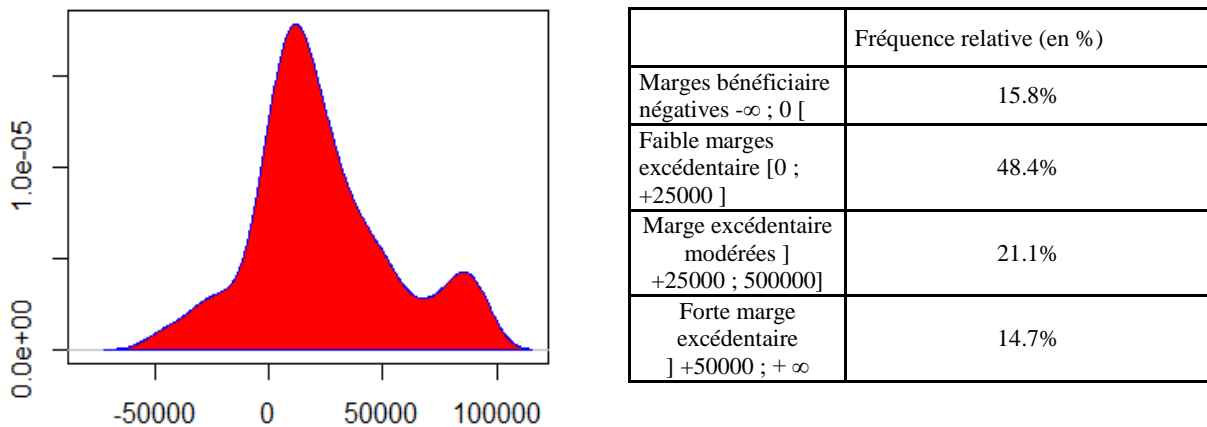
Pour obtenir une vision plus fine des performances économiques des UT et des principaux facteurs d'influence, il demeure nécessaire de prendre en compte les charges de fonctionnement de celles-ci permettant de dégager leur marge bénéficiaire et leur niveau de rentabilité, qui sont tous deux analysés dans la prochaine partie.

4.3.2 Niveau de rentabilité et bénéfices générés

Pour évaluer le caractère plus ou moins rentable d'une UT et estimer ces marges bénéficiaires, nous sommes à la fois basés sur les déclarations des responsables et avons également procédé à la confrontation des recettes hebdomadaires avec les dépenses consenties pour les obtenir. En analysant les résultats obtenus selon ces deux procédés, on s'est aperçu que la seconde méthode (calcul a

posteriori du bénéfice) semblait plus fiable et cohérente. A travers la méthode déclarative, les responsables d'UT avaient tendance à surévaluer leur marge bénéficiaire en omettant d'inclure dans leurs calculs certaines charges courantes de fonctionnement (charges hors exploitation). Tenant compte de ce différentiel, l'ensemble des résultats présentés ci-après sont basés sur le bénéfice calculé.

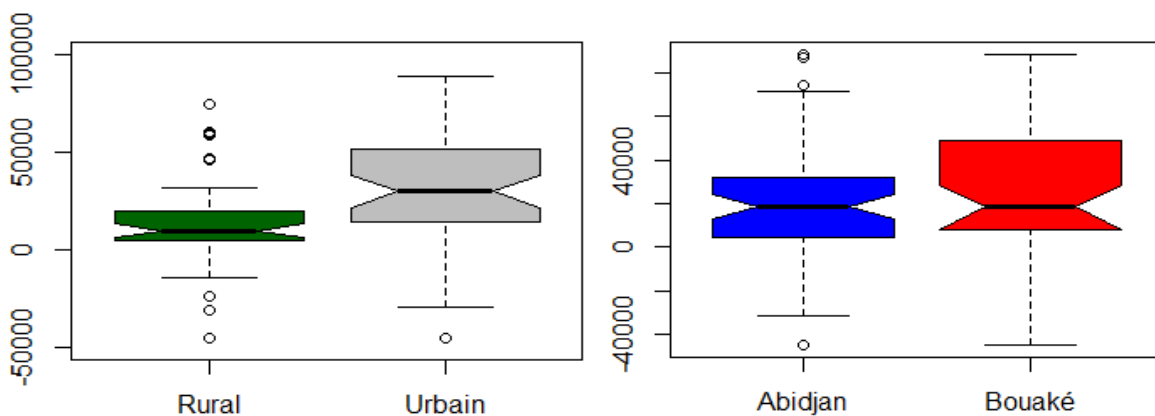
Figure 27: Distribution du bénéfice hebdomadaire des UT en FCFA



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés auprès des responsables d'UT, 2019

En calculant leur marge bénéficiaire, on constate que 84.2% des UT possèdent des marges excédentaires. La moitié d'entre elles affichent de faibles marges excédentaires inférieures à 25000 FCFA par semaine soit ~100'000 FCFA par mois à partir desquelles les responsables d'UT se versent un revenu. Les marges excédentaires supérieures à 200'000 FCFA (800'000 FCFA par mois) sont l'apanage d'une minorité d'UT (14.7%) qui représentent le segment supérieur de celles-ci. A noter également la présence d'un segment inférieur de petite taille (15.8%) qui demeure déficitaire et dont la pérennité n'est pas assurée.

Figure 28: Comparaison des box plot du bénéfice hebdomadaire des UT selon leur milieu (à gauche) et leur zone géographique (à droite)



Source : Elaboré par les auteurs à partir des données collectés auprès des responsables d'UT, 2019

La comparaison des bénéfices des UT selon leur localisation révèle que celles évoluant en milieu urbain, en raison de leur volume de vente plus important, sont également celles qui possèdent les marges les plus élevées relativement à celles évoluant en milieu rural. Pour ces dernières, leur niveau de bénéfice se situent juste au dessus de 0, soit un niveau très bas attestant d'une activité familiale de subsistance à faible niveau de rentabilité malgré la modicité de leur charges de fonctionnement.

Au niveau de la zone géographique, les UT de la zone d'Abidjan et de Bouaké possèdent des valeurs centrales relativement similaires (bénéfice médian situé aux environs de 20'000 FCFA) même si celles de Bouaké se caractérisent par un segment supérieur affichant des bénéfices supérieurs à celles d'Abidjan. Cette différenciation, qui n'était pas perceptible dans la comparaison de leur volume de vente, se rapporte aux coûts de production des UT de Bouaké qui demeure sensiblement inférieure à celles d'Abidjan grâce notamment à un prix d'achat plus attractif de la matière première (manioc frais).

Au cours de cette partie consacrée au niveau de revenu et de bénéfice des UT, nous avons vu que ceux-ci sont situés à un niveau relativement bas permettant de dégager un faible bénéfice qui permet au responsable de s'accorder un petit revenu (en moyenne environ 20'000 FCFA). Ce montant, calculé sur une base mensuelle, donne un revenu de 80'000 FCFA par mois, soit légèrement supérieur au SMIG ivoirien. Cependant, au-delà de cette grande majorité d'UT artisanales de petite envergure et au faible potentiel de croissance, il existe un segment supérieur d'UT artisanales (environ 15% de l'échantillon) qui possèdent un niveau d'activité largement plus important (CA > 1 million de FCFA par mois) qui leur permet de dégager des bénéfices mensuels supérieurs à 200'000 FCFA. En règle générale, ce quintile supérieur est composé des UT qui ont mis en place une diversification réussie de leur production et de leurs débouchés commerciaux.

Dans la partie suivante, nous allons analyser la dimension emploi des UT et voir si cet indicateur reflète la même distribution que la dimension revenu et si ces deux dimensions interagissent positivement entre elles.

4.4 Création d'emploi et profil des travailleurs

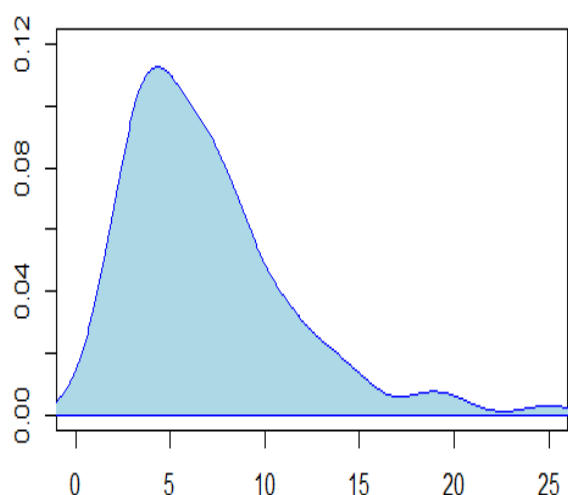
L'analyse de la dimension emploi au sein des micro et petite entreprises du secteur informel est de nature complexe car les relations professionnelles ne sont pas aussi clairement établies et codifiées que pour le segment des PME et des grandes entreprises du secteur formel. En effet, le caractère restreint, familial et volatile de l'activité se reflète forcément sur la composition en emploi de ces micro-entreprises qui abritent une grande diversité de formes d'emploi. Ces dernières ne se reflétant toutefois pas nécessairement dans les typologie proposé par les organismes internationaux calquée pour la plupart sur le schéma occidental et codifié du marché du travail (CDD, CDI, stage, apprentissage, etc.).

Pour le cas des Unités de transformation artisanales de manioc et prenant en compte les spécificités du contexte socioéconomique ivoirien, nous avons identifié 3 types d'emploi (catégories de travailleurs). à savoir les employés permanents, les contractuels et les aides familiaux. Cette typologie qui prend notamment en compte les recommandations de l'OIT en matière de statistiques sur le marché du travail (*citer les références bibliographiques*) se base sur plusieurs variables liées au nombre de jours de travail hebdomadaire dans l'UT, au degré d'ancienneté, au lien contractuel et/ou social unissant le travailleur et le responsable de l'UT, à la nature du travail effectué et au mode de retribution de celui-ci. Au cours de l'enquête terrain et des analyses qui ont suivi, ces 3 types d'emploi ont été considérés comme faisant partie de l'UT de manière identique et paritaire. Sur cette base a été calculé la taille de leur effectif ; indicateur analysé au cours de la partie suivante.

4.4.1 Taille des UT

La taille des UT comprend l'ensemble des travailleurs qui sont amenés à s'impliquer dans les différentes étapes de processus de transformation du manioc. A cet égard, il prend en compte les employés permanents, les contractuels et les aides familiaux à partir du moment où ceux-ci travaillent dans l'UT au moins 3 jours par semaine. Par contre, le calcul de la taille des UT n'inclut pas le premier responsable même si ce dernier participe plus ou moins activement aux différentes étapes du processus de transformation.

Figure 29: Distribution de la taille des UT selon le nombre de leurs travailleurs

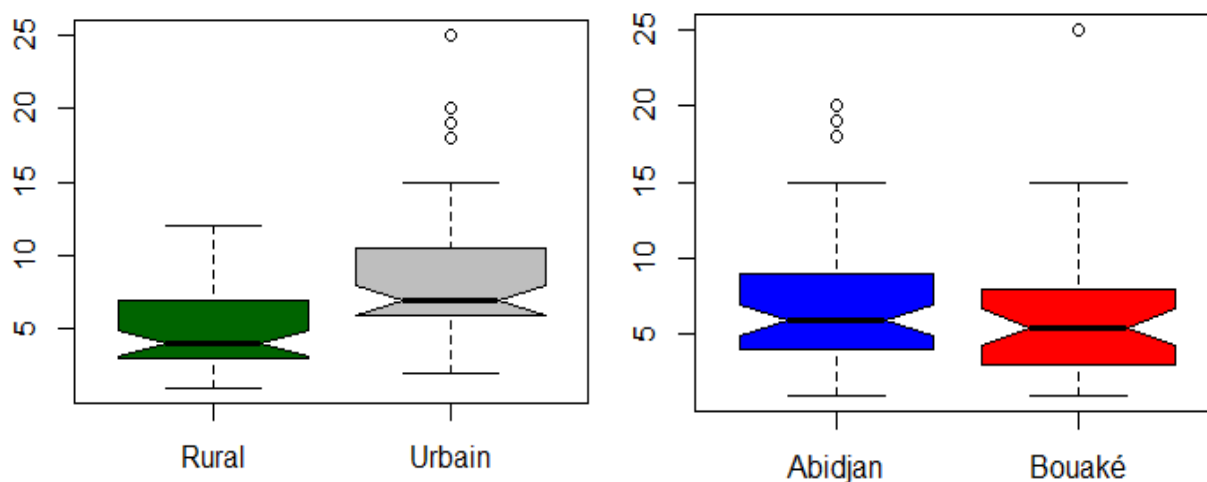


	Taille des UT (en nombre de travailleurs)
Minimum	1 travailleur
Q1 (.25)	4 travailleurs
Med (0.5)	6 travailleurs
Q3 (0.75)	9 travailleurs
Maximum	25 travailleurs
Moyenne	6.93 travailleurs

Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des responsables d'UT, 2019

Les UT artisanales appartiennent pour la plupart à la catégorie des micro-entreprises qui possèdent un effectif inférieur à 10 travailleurs. 75% des UT enquêtés sont dans ce cas de figure et la taille médiane se situe à 6 travailleurs tous types d'emploi confondus. Ces effectifs sont assez homogènes avec 50% de la distribution qui est comprise entre 4 (premier quartile) et 9 travailleurs (troisième quartile). Les petites entreprises ayant un effectif supérieur à 10 employés représentent seulement 16.8% de l'échantillon reflétant la taille relativement modeste des UT artisanales.

Figure 30: Comparaison des box plot de l'effectif (nombre de travailleurs) des UT selon leur milieu (à gauche) et leur zone géographique (à droite)



Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des responsables d'UT, 2019

La comparaison de la distribution des effectifs des UT indique que celles évoluant en milieu urbain ont un nombre de travailleurs supérieur à celles évoluant en milieu rural. Cette taille plus importante des UT urbaines est le reflet des différences constatées au cours des chapitres précédents indiquant que celles-ci ont des volumes de production plus importants et plus diversifiés (attieké et également placali et garba), un niveau de chiffre d'affaires et de bénéfice plus élevé leur permettant de recruter plus de

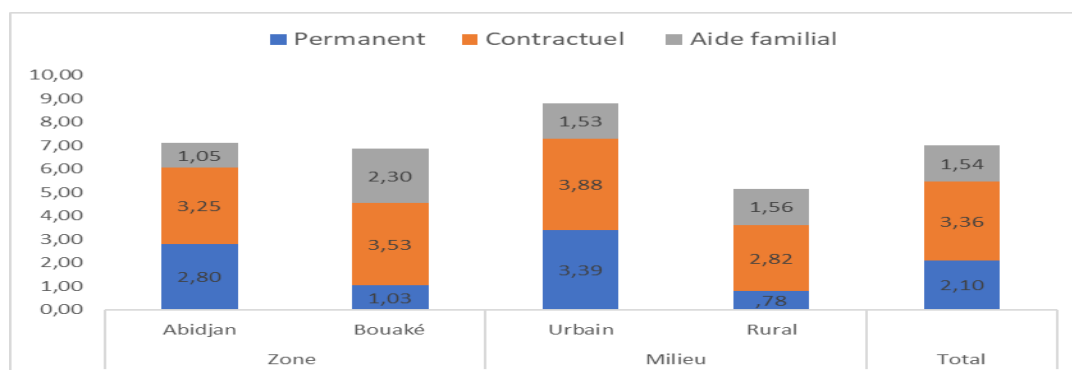
travailleurs pour leur fonctionnement. A contrario, les UT rurales possèdent des volumes de commandes relativement restreints et de nature beaucoup plus irrégulières, ce qui ne leur permet pas de recruter un nombre important de travailleurs. De plus, l'analyse qualitative du type d'emploi créé effectuée au cours de la partie suivante mettra davantage l'accent sur les facteurs de différenciation constatés entre les UT urbaines et rurales concernant leur contribution à la création d'emploi.

Contrairement aux différences constatées entre les UT urbaines et rurales, la distribution de la taille des UT à Abidjan et à Bouaké est très similaire avec des indicateurs de tendances centrales quasiment identiques (quartiles, médiane etc). Malgré des choix différents opérés en matière de produits transformés et de marchés ciblés, les UT d'Abidjan et de Bouaké présentent des indicateurs de revenus et d'emploi relativement similaires. Dans la partie suivante, nous allons voir si cette similarité s'observent également quant à la nature des emplois créés au sein des UT.

4.4.2 Profil des travailleurs et postes occupés

Dans la partie méthodologique du rapport, nous avons mis en évidence que deux variables centrales permettaient d'obtenir une première catégorisation de l'emploi créé au sein des UT. Il s'agit du type d'emploi selon les 3 catégories de travailleurs décrites précédemment (Permanent, Contractuel et Aide familial) et de la nature du poste occupé selon que l'intervention du travailleur dans le premier ou dans le second cycle de transformation, ou de manière polyvalente dans les deux cycles. Cette différenciation est importante car les tâches effectuées dans le premier cycle réclament beaucoup moins de technicité, d'expérience et de savoir-faire par rapport à celles effectuées dans le second cycle qui sont nettement plus exigeantes. Le fait d'intervenir dans le premier ou le second cycle permet ainsi de différencier deux catégories de travailleurs au profil professionnel et aux conditions d'emploi bien distincts.

Figure 31: Comparaison de la composition en emploi des UT selon leur localisation



Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des responsables d'UT, 2019

De manière générale et pour l'ensemble de l'échantillon des UT enquêtées, celles-ci sont principalement constitués de **travailleurs contractuels** qui représentent environ **50% des effectifs**. Ces

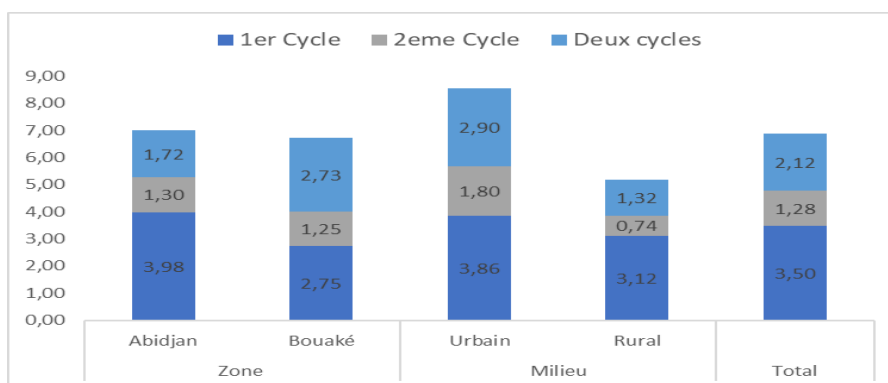
travailleurs contractuels sont recrutés à la journée par les responsables d'UT en fonction de la matière première à disposition et du volume des commandes clients à honorer. Les modalités de leur engagement contractuel, la nature des tâches à effectuer et du mode de retribution, de nature bien spécifique, seront décrites plus en détail dans les parties suivantes. La seconde catégorie d'emploi est celle des *employés permanent* qui représentent environ **30% des effectifs des UT**. Ces travailleurs permanents ont un lien professionnel beaucoup plus ancien, régulier et durable avec le responsable de l'UT. Par conséquent, leur présence et leur travail au sein de l'UT ne sont pas conditionnés au volume de commandes reçu, ni à la quantité de matière première commandée par le responsable de l'UT. Enfin, le **20% de l'effectif restant** est composé des *aides familiaux* qui possèdent un lien familial direct avec le responsables de l'UT. La nature de leur implication est protéiforme et dépend fortement de leur profil, de leur expérience et savoir-faire puis des besoins du responsable de l'UT. Ces aides familiaux peuvent donc très bien s'acquitter d'une tâche très spécifique et circonscrite tout comme s'impliquer beaucoup plus durablement dans l'UT à différents niveaux de responsabilité allant jusqu'à la co-gestion.

Cette composition générique en emploi au sein des UT subit de fortes variations dépendamment de la localisation de celle-ci. On observe les tendances suivantes :

- Les UT de la zone d'Abidjan et particulièrement celle du milieu urbain font d'avantage recours aux travailleurs permanents qui demeurent fortement représentés au sein de celles-ci. Ces travailleurs permanents sont un indicateur de l'ancienneté plus grande des UT d'Abidjan et de la diversification de leur production qui nécessite une main-d'œuvre plus expérimentée et intervenant durablement dans l'UT. De plus, le volume de commandes beaucoup plus important et régulier dont elles bénéficient favorise la pérennisation des relations contractuelles.
- Les UT du milieu urbain et en particulier de la zone de Bouaké font un usage massif des aides familiaux qui représentent jusqu'à un tiers des effectifs. Le recours à cette main-d'œuvre familiale permet de limiter les charges salariales et également de répondre efficacement au caractère volatile du volume d'activité. A cet égard, la nature polyvalente de cette main-d'œuvre permet de pouvoir combler les besoins en personnel identifiés au sein des différentes étapes du processus de transformation.

Après avoir procédé au descriptif de la composition des UT relatif au type d'emploi, il convient d'analyser la répartition par poste des travailleurs au sein de celles-ci.

Figure 32: Comparaison du type de poste occupé au sein des UT selon leur localisation

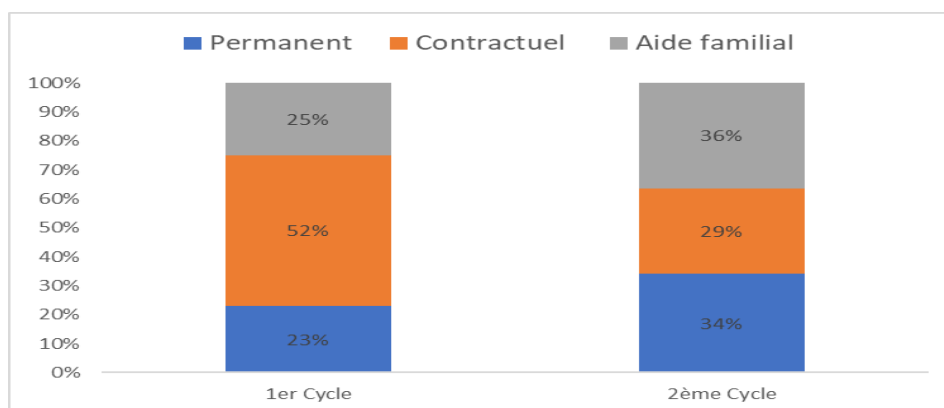


Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des responsables d'UT, 2019

Au sein des UT, le premier cycle est celui qui nécessite le plus de main-d'œuvre car près de 50% des travailleurs se consacrent exclusivement à celui-ci et 30% s'impliquent en alternance sur les deux cycles. Par conséquent, ceux qui sont spécialisés sur le deuxième cycle ne représentent que les 20% de l'effectif restant. Ces tâches du second cycle, notamment la cuisson et le semoulage, nécessitent des profils beaucoup plus expérimentés car leur bonne exécution a une conséquence beaucoup plus forte sur la qualité du produit final et son appréciation par le segment de clientèle ciblée.

Les UT d'Abidjan qui sont plus nombreuses à commercialiser du Placali et/ou du Garba possèdent une proportion plus forte de travailleurs du premier cycle (55%) comparativement aux UT de Bouaké (40%). En effet, le placali s'obtient directement à la fin du premier cycle de transformation et le garba s'obtient à travers un second cycle simplifié nécessitant moins de main-d'œuvre que l'attieké de qualité supérieure. Les UT rurales ont comme particularité de ne recourir que faiblement à des travailleurs pour le second cycle car celui-ci est majoritairement effectué par le responsable de l'UT avec l'appui au maximum d'un aide familial. Le croisement de ces deux variables (type d'emploi et nature de la tâche effectuée), telle qu'illustré par la figure 30, présente des résultats intéressants démontrant des profils de poste bien distincts.

Figure 33: Type d'emploi selon le cycle de transformation

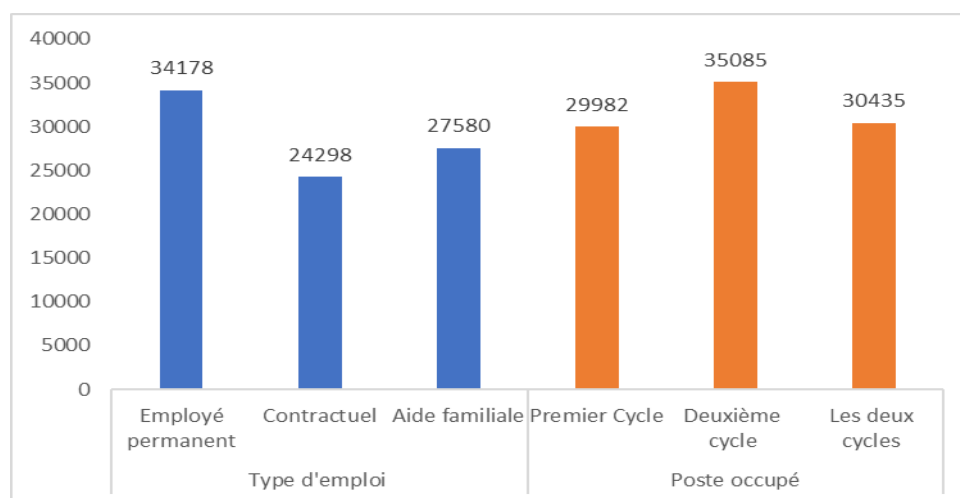


De manière générale, les revenus moyens gagnés par les travailleurs des UT sont faibles, de l'ordre de 30'234 FCFA et ils se situent clairement en dessous du SMIG ivoirien fixé à 66'000 FCFA mensuels. En prenant ce dernier comme base de référence, seuls 5.2% des travailleurs gagnent un salaire égal ou supérieur permettant de vivre dans des conditions de vie relativement décentes. Pour le reste, le niveau de revenus gagné par les travailleurs ne permet pas d'assurer les charges mensuelles personnelles et a fortiori de s'occuper d'une famille. Au-delà de ce constat d'ensemble relativement précaire, des différences notables s'observent en fonction de la localisation des UT et surtout de leur niveau d'équipement. Les travailleurs du milieu urbain gagnent en moyenne des revenus supérieurs à ceux du milieu rural (30'000 FCFA pour les premiers contre 22'600 pour les seconds). De même, les travailleurs de la zone d'Abidjan bénéficient en moyenne de revenus (31'581 FCFA) dépassant ceux de la zone de Bouaké. Prenant en compte le différentiel du coût de la vie entre ces différents milieux, il est certain que l'ensemble de ces travailleurs font partie des classes laborieuses qui peinent à évoluer vers des conditions de vie décentes malgré l'intensité du travail fourni et la pénibilité des tâches effectuées.

Ce constat peu reluisant sur le revenu moyen des travailleurs du secteur est quelque peu nuancé par la situation spécifique des travailleurs évoluant au sein des UT semi-industrielles qui affichent des revenus moyens de 55'370 FCFA mensuels, soit un niveau sensiblement supérieur au reste des travailleurs. Les gains de productivité opérés grâce à l'utilisation d'un équipement plus performant rejaille positivement sur l'ensemble des travailleurs de ce segment spécifique d'UT.

En prolongement de cette comparaison de revenu basée sur les caractéristiques des UT, il est également primordial de s'intéresser à l'influence du type d'emploi exercé sur le niveau de revenu perçu.

Figure 35: Comparaison des revenus mensuels moyens des travailleurs en fonction du type d'emploi



Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des travailleurs, 2019

Le type d'emploi occupé possède une influence sur le niveau de revenu perçu et les catégories de travailleurs les plus expérimentés (employés permanents) et ayant les savoirs-faire les plus recherchés (travailleurs du second cycle) bénéficie d'une situation professionnelle plus avantageuse. Ces avantages restent toutefois assez modestes et ne garantissent pas un niveau de vie décent puisque la moyenne des revenus des employés permanents se situe en deçà de 35'000 FCFA par mois.

Cette précarité des conditions d'emploi au sein des UT ne se résume pas à l'évaluation quantitative du niveau de revenu des travailleurs mais se reflète également dans une analyse qualitative et subjective proposée dans la partie suivante.

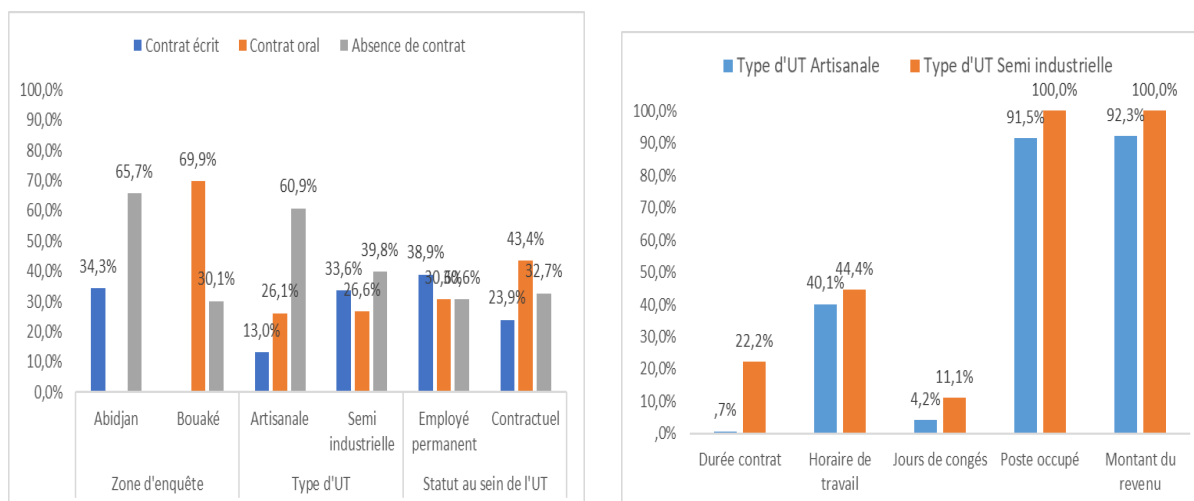
4.5 Analyse qualitative des emplois créés

4.5.1 Emploi formel/informel

Pour déterminer le caractère plus ou moins formel d'un emploi, la littérature portant sur l'informalité (Chen, 2005, Perry et Maloney 2007, Benjamin and Mbaye 2010) recommande d'utiliser plusieurs indicateurs qui permettent d'établir un continuum allant des activités les plus précaires (respect d'aucun indicateur) aux activités les mieux protégées (respect de l'ensemble des indicateurs). Cette approche multidimensionnelle de la formalité a été retenue au travers de cette étude et les résultats obtenus auprès des travailleurs ont été analysés de manière comparative en tenant compte du type d'UT dans lequel évolue le travailleur et également le statut de l'emploi qu'il exerce.

Le premier critère analysé est celui du contrat de travail qui lie le travailleur et l'employeur. Celui-ci peut être de nature écrite ou orale. L'existence d'un contrat plus ou moins simplifié est souvent un premier indicateur du degré de codification des relations professionnelles et du respect ultérieur de certaines dispositions du code du travail. Notons cependant que la déclaration d'existence ou non d'un contrat est subjective car elle dépend de la perception de la personne interrogée qui peut placer ses exigences à des niveaux plus ou moins élevés en termes de codification contractuelle. Pour le cas des micro-entreprises informelles, les exigences des travailleurs en la matière sont souvent assez modestes et elles sont davantage basées sur un lien personnel de proximité et de confiance que sur des dispositions juridiques figurant sur un contrat de travail en bonne et due forme.

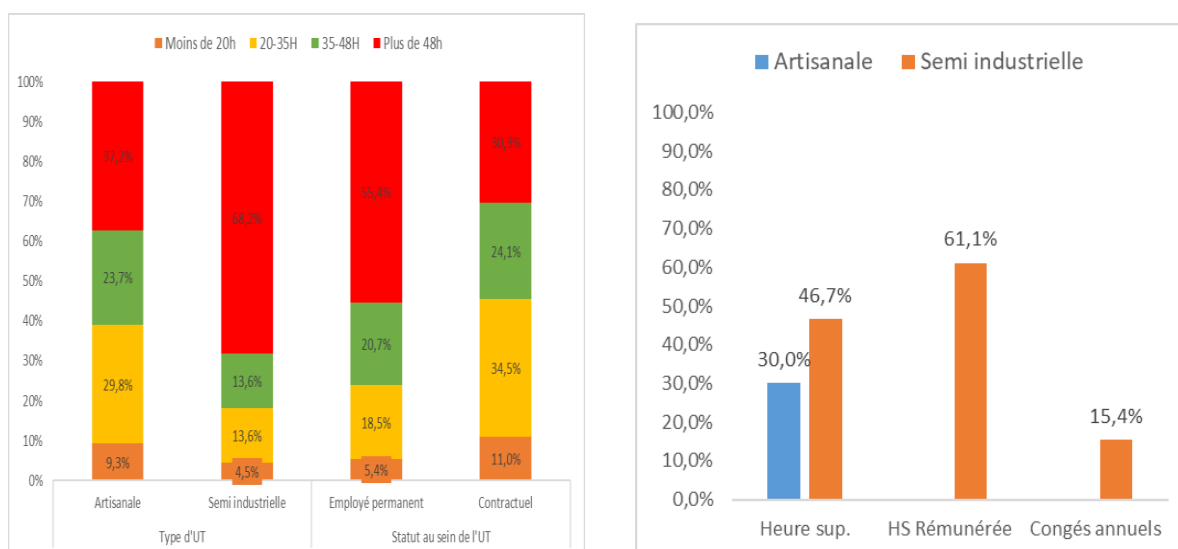
Figure 36: Type de contrat de travail selon le type d'UT **Figure 37: Principales modalités définies dans le contrat**



Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des travailleurs, 2019

Au sein des UT, l'établissement de contrats de travail est une pratique qui est loin d'être généralisée et celle-ci repose davantage sur un accord verbal que sur la signature d'un document écrit. De plus, les documents écrits sont souvent très simplifiés et visent simplement à définir les éléments les plus importants de la dimension contractuelle. Pour le cas des travailleurs des UT, les principales modalités définies par l'accord contractuel verbal et/ou écrit portent sur le montant du revenu et le type de poste occupé qui, comme nous l'avons vu précédemment, sont très variables au sein des UT (Figure 34). Les horaires de travail, le nombre de jours de congés hebdomadaires et/ou annuels ainsi que la durée du contrat sont souvent moins bien définis. La faible codification de ces dimensions est la résultante de la forte variabilité du volume d'activité des UT artisanales qui complexifie la planification du travail et favorise les relation contractuelles temporaires et flexibles.

Figure 38: Nombre d'heures hebdomadaires de travail **Figure 39: Heures supplémentaires et congés annuels**



Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des travailleurs, 2019

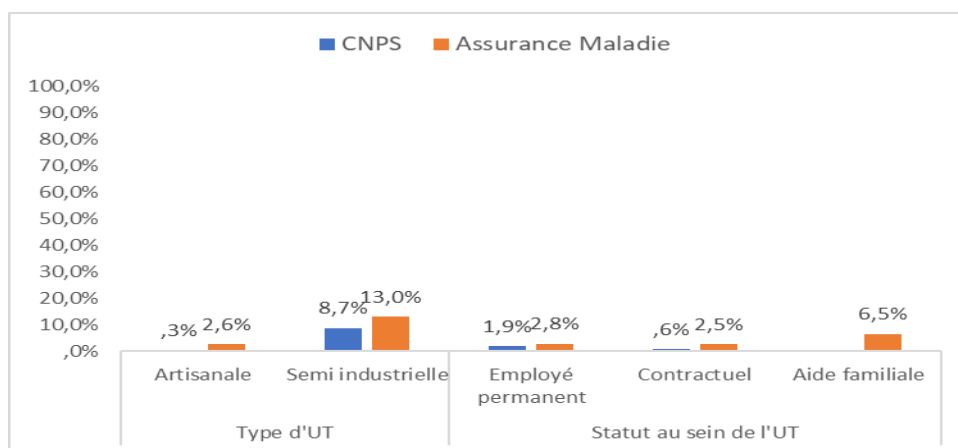
Les horaires de travail sont de nature très variables et irrégulière et ils dépendent fortement du type d'UT et de la nature de l'emploi exercé (Figure 35). Plusieurs constats ressortent de l'analyse du volume horaire hebdomadaire de travail :

- **Les horaires réguliers de travail** qui, selon la législation nationale doivent être supérieurs à 35h par semaine et ne pas excéder 48h, sont très minoritaires quel que soit le type d'UT ou la nature de l'emploi exercé. Ils concernent environ un travailleur sur 5 (20%) qui bénéficie d'un volume horaire conforme aux dispositions du code du travail.
- **Les horaires inférieurs à la moyenne**, témoignant d'un sous emploi léger (<35h par semaine) ou fort (<20h par semaine), se rencontrent fréquemment au sein des UT artisanales et parmi les travailleurs contractuels. Ces derniers dépendent des volumes de commandes et de travail des UT et ne sont pas sûrs de pouvoir travailler suffisamment de jours au cours de la semaine. Ils sont ainsi 45.5% à travailler moins de 35h par semaine et 11% moins de 20h malgré leur intention déclarée de consacrer davantage de temps à leur activité professionnelle. Cette situation de sous-emploi dont ils sont la plupart du temps victimes ne contribue pas à leur garantir un minimum de revenu à la fin de la semaine. Pour pallier à cette situation de précarité subie, ils doivent souvent travailler par alternance au sein de plusieurs UT ou alors trouver des sources additionnelles de revenus via la polyactivité.
- **Les horaires excessifs de travail** situés selon la législation nationale ivoirienne à un niveau supérieur à 48heures de travail par semaine sont également une situation que l'on découvre fréquemment parmi les travailleurs des UT (environ 40% des travailleurs). Cette situation est plus fréquente au sein des UT semi industrielles (68.2%) par rapport aux UT artisanales (37.2%), parmi les travailleurs permanents (55.4%) que parmi les travailleurs contractuels (30.3%). Ceci s'explique par le fait que le volume de commandes est plus important et régulier au sein des UT semi-industrielles et que les travailleurs de ces unités sont souvent obligés de travailler 6 jours par semaine avec un fort volume horaire par jour de travail.

Dans plus de la moitié des cas (61.1%), ces heures supplémentaires sont rémunérées au sein des UT semi-industrielles alors que cette pratique d'indemnisation n'a pas cours au sein des UT artisanales qui ne respectent pas les dispositions du code du travail en la matière. Cette faible application du code du travail particulièrement au sein des UT artisanales se traduit également par l'absence de congés annuels rétribués.

Au delà des enjeux liés au code du travail, le caractère informel et précaire des emplois du secteur se perçoit quant au système de couverture sociale et médicale qui demeure très faiblement et inégalement répandu (Figure 37).

Figure 40: Couverture sociale et médicale des travailleurs selon le type d'UT et le statut de l'emploi



Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des travailleurs, 2019

Au sein des UT artisanales, on observe que ces systèmes de protection sont quasi inexistant car ils concernent seulement 0.3% des travailleurs pour le cas de la prévoyance sociale (CNPS) et 2.6% pour l'assurance maladie¹³. Les travailleurs des UT semi-industrielles se caractérisent par des taux de couverture légèrement plus élevé de l'ordre de 8.7% pour la CNPS et 13% pour l'assurance maladie.

A travers l'évolution de ces différents indicateurs de formalité, on s'aperçoit que ces emplois sont majoritairement informels pour le cas des UT artisanales et semi-formels pour le cas des UT semi-industrielles. Le mode de gestion et d'organisation des UT semi-industrielle couplé à un niveau d'activité plus élevé et régulier demeure favorable à l'amorce d'une formalisation des conditions d'emploi des travailleurs du secteur. L'ampleur de cette amélioration ne doit cependant pas être surévaluée car le degré de précarité demeure relativement fort pour les travailleurs de ces UT comme en témoigne leur niveau moyen de rémunération mensuelle (environ 50'000 FCFA) qui reste en deçà du SMIG.

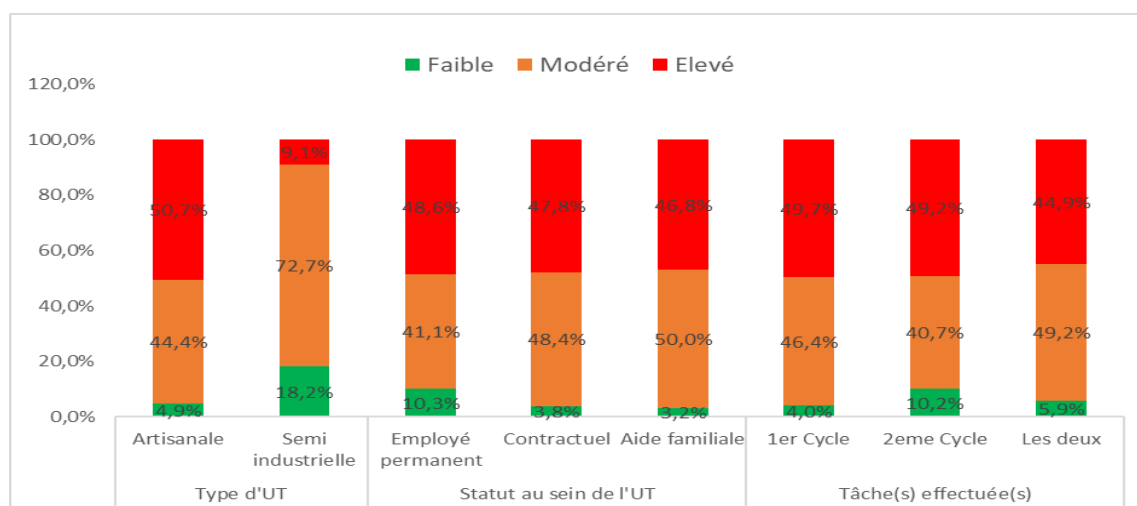
En dehors de ces critères de formalité, la qualité des emplois du secteur se doit d'être également évaluée au regard du degré de pénibilité de l'activité et des risques induits au niveau de la santé et de la sécurité des travailleurs.

¹³ A l'époque de l'enquête auprès des travailleurs (Mai-Juin 2019) la couverture maladie universelle de la CNAM n'était pas encore effective, l'offre d'assurance maladie dépendait avant tout des assureurs privés ou des mutuels de santé.

4.5.2 Degré de pénibilité de l'activité et niveau de satisfaction

L'appréciation qualitative de l'emploi cherche à appréhender celui-ci selon l'ensemble de ces composantes qui reposent bien évidemment sur des variables économiques (niveau de revenu), sociales (degré de formalité, prévoyance sociale et assurance maladie) et également aux conditions d'exercice de l'activité qui peuvent être plus ou moins favorables. Dans cette optique, il est important de relever que le processus de transformation du manioc repose sur un ensemble de tâches relativement routinières qui nécessitent une certaine endurance physique et psychologique, ce plus particulièrement au sein des UT artisanales où la grande majorité du travail se fait avec des outils très rudimentaire voir manuellement. Le constat sur le niveau de pénibilité des différentes étapes de transformation du manioc est relativement généralisé. Cependant, il subit des variations importantes selon le niveau d'équipement de l'UT et la nature du travail effectué tel qu'illustrée par la figure 38.

Figure 41: Niveau de pénibilité de l'activité en fonction du type d'UT et de la nature du travail effectué

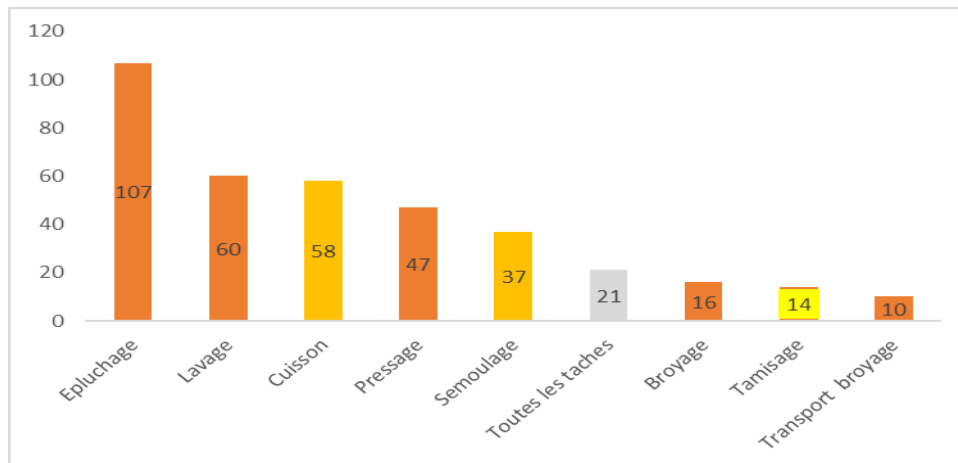


Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des travailleurs, 2019

Les travailleurs des UT semi-industrielles sont beaucoup moins nombreux à se plaindre du niveau de pénibilité de leur activité avec 72.7% qui jugent que celui-ci est modéré. Ce constat est beaucoup moins positif pour les UT artisanales où plus d'un travailleurs sur deux (50.7%) estime que le niveau de pénibilité est élevé. Par ailleurs, les travailleurs impliqués dans le second cycle sont plus nombreux à déclarer la faible pénibilité de leur activité comparativement aux travailleurs du premier cycle.

Cette pénibilité ressentie est très variable d'une activité à l'autre et, dans leur grande majorité, ce sont les tâches du premier cycle qui sont perçues à haut niveau de pénibilité. Les opérations d'épluchage, de lavage et de pressage sont les activités les plus exigeantes sur le plan physique et également les plus routinières favorisant une certaine lassitude mentale des travailleurs.

Figure 42: Quelles sont les tâches les plus pénibles du processus de transformation

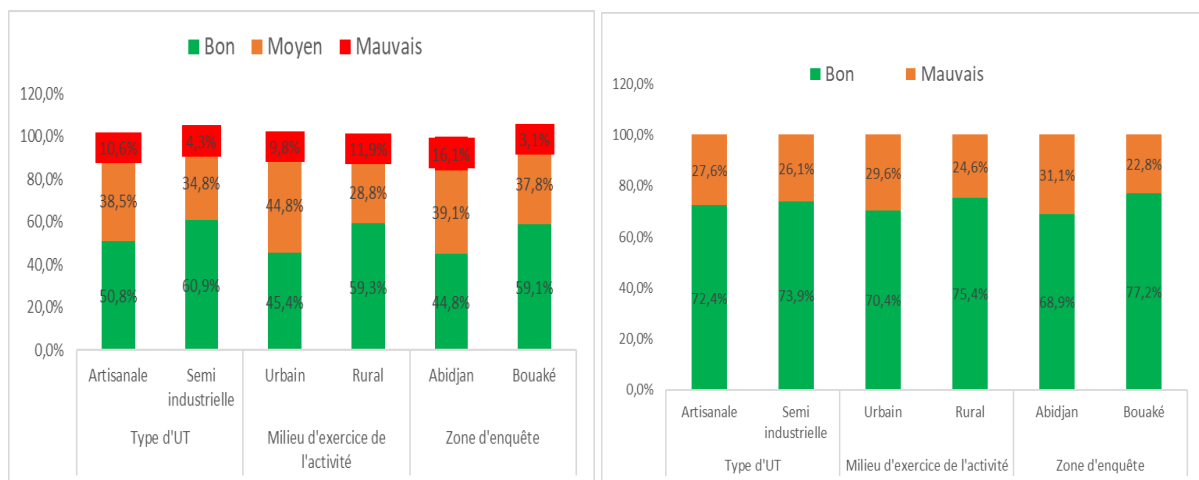


Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des travailleurs, 2019

Mise à part la cuisson et dans une moindre mesure le semouillage, les tâches du second cycle sont plus rarement mentionnées pour leur niveau élevé de pénibilité. La pénibilité ressentie lors de la cuisson de l'attiké ne découle pas de l'exécution de la tâche en tant que telle mais davantage des nuisances liées à la chaleur et à la fumée. Ces nuisances sont plus durement ressenties lorsque le foyer est de nature sommaire et que le combustible utilisé est du bois de chauffe qui dégage beaucoup de fumée toxique. L'utilisation de foyers à gaz par certaines unités artisanales et surtout semi-industrielles permet une diminution notable du niveau de pénibilité ressenti et des effets néfastes sur l'organisme.

En plus de cela, l'environnement direct de l'UT à travers l'évaluation de son niveau de salubrité et de sécurité rejailit plus ou moins positivement sur la pénibilité perçue de l'activité.

Figure 43: Quelle est votre perception sur le niveau de salubrité (à gauche) et de sécurité (à droite) de votre lieu de travail?



Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des travailleurs, 2019

De manière globale, le niveau de salubrité et de sécurité de l'UT ne semble pas poser beaucoup de problème et leur appréciation est plutôt positive. Ce constat est plus marqué pour les UT semi-industrielles qui possèdent un cadre de travail mieux aménagé, salubre et sécurisé, ce qui permet d'atténuer les différentes nuisances climatiques (chaleur, poussière, pluie et eaux stagnantes) et découlant de l'activité (fumée, amoncellement de débris organiques, traitement de l'eau cyanurée). Par ailleurs, les travailleurs des UT rurales se montrent beaucoup plus satisfaits du niveau de salubrité et de sécurité de leur environnement car ils profitent d'un cadre de travail plus spacieux, aéré et soumis à moins de nuisances que les UT urbaines.

L'addition de ces facteurs économiques, sociaux et liés aux conditions de travail influencent le niveau de satisfaction dans l'emploi qui est quelque peu mitigé concernant les travailleurs des UT de manioc. Parmi les 330 travailleurs enquêtés, environ 45% se déclarent très satisfaits de leur travail, 50% peu satisfaits et 5% pas satisfaits du tout. Profitant de bien meilleures conditions de travail et d'un niveau de revenu plus élevé, les travailleurs des UT semi-industrielles sont près de 65.2% à se déclarer très satisfaits alors que ceux des UT artisanales ne sont que 42.5%. Les employés permanents et les aides familiaux se montrent également plus satisfaits de leur conditions d'emploi que les contractuels qui exécutent les tâches les plus pénibles (premier cycle) pour un niveau de revenu très bas.

Figure 44: Niveau de satisfaction dans l'emploi

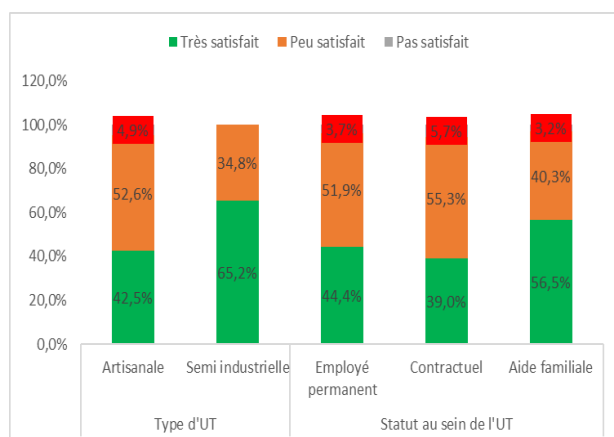
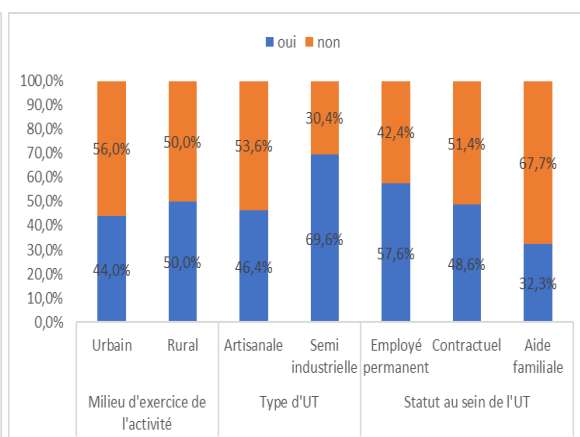


Figure 45: Volonté de poursuivre l'activité



Source : Elaboré à partir des données collectées auprès des travailleurs, 2019

Cette polarisation des niveaux de satisfaction possède des repercussions directes sur la volonté des travailleurs du secteur à poursuivre leur activité. De manière intuitive, les travailleurs des UT semi-industrielles affichant un niveau de satisfaction plus élevé sont également plus nombreux à vouloir poursuivre la même activité (69.6%) alors qu'il ne sont que 46.4% au sein des UT artisanales. Par ailleurs, au sein de celles-ci, les employés permanents, possédant un ensemble de privilèges par rapport aux travailleurs contractuels, se montrent également plus motivés à poursuivre leur activité que ces derniers. Les travailleurs désireux de maintenir leur activité sont nombreux à vouloir se mettre à leur compte ou à souhaiter travailler au sein d'une UT mieux organisée et/ou plus mécanisée. A

l'inverse, ceux qui souhaitent quitter l'activité justifient leur volonté par la pénibilité ressentie, la faiblesse des revenus perçus et le projet d'opérer une reconversion professionnelle dans le commerce (produits vivriers, vente de produits cosmétiques ou vestimentaires) et/ou les services aux particuliers (coiffure, couture).

En résumé, l'analyse des conditions d'emploi des travailleurs à l'intérieur du secteur de la transformation du manioc met en évidence la précarité multiforme de ces activités qui sont faiblement rémunérées, physiquement pénibles et soumises à une incertitude quasi quotidienne. Ce constat d'ensemble, plutôt négatif, connaît cependant des améliorations parmi les UT les mieux organisées, les plus outillées, et ayant un volume de commandes conséquent et surtout régulier. Au sein de ces UT artisanales du segment supérieur et surtout semi-industrielles, la croissance du volume d'activité et la diversification des débouchés commerciaux rejaillissent positivement sur les conditions d'emploi de leurs travailleurs qui connaissent une amorce de formalisation et de sécurisation. Ce constat porteur d'espoir rend encore plus impérieuse la mise en place d'actions visant à soutenir le développement des UT afin de pouvoir leur permettre, dans un premier temps, de générer davantage de revenus et d'atteindre une certaine taille critique puis, dans un second temps, de pouvoir créer davantage d'emplois tout en améliorant la qualité de ceux existants. Pour mettre en place un dispositif d'appui multiforme performant, la partie suivante propose un ensemble de solutions visant à répondre aux principales contraintes de fonctionnement identifiées lors de l'enquête auprès des responsables d'UT.

5. Principales recommandations et levier potentiels d'intervention

La présentation des résultats des données d'enquête collectées auprès des responsables d'UT a mis en évidence que leurs activités sont structurées autour de trois grandes phases : (i) l'approvisionnement en matière première, (ii) le processus de transformation de la matière première en produits dérivés et pour finir (iii) la commercialisation de ceux-ci. Durant chacune de ces phases, les responsables d'UT sont confrontés à des contraintes multiformes pour lesquelles ils cherchent à mettre en place des solutions individuelles et/ou collectives afin de maintenir la compétitivité et la rentabilité de leur unité. Pour favoriser l'essor des UT et leur permettre de participer plus fortement à la création de revenu et d'emploi à l'intérieur de la CV du manioc, il y a lieu d'adresser ces différentes contraintes qui obèrent leur rentabilité et leur potentiel de croissance.

La maîtrise du processus d'approvisionnement en matière première (manioc frais) est la première priorité des responsables d'UT qui éprouvent des difficultés à s'approvisionner toute l'année en manioc de bonne qualité et à des prix stables et raisonnables. L'atomicité des exploitations familiales de production de manioc, leur dispersion spatiale et leur faible accessibilité par les voies de transport représentent autant de contraintes auxquelles font face les responsables d'UT tout au long

d'année et plus particulièrement lors de la saison sèche où le manioc frais se fait plus rare, cher et de qualité plus hasardeuse. Ces contraintes d'approvisionnement mettent en évidence le déficit de structuration de la CV du manioc et les progrès qui nécessitent d'être réalisés pour assurer une meilleure connexion et collaboration entre les producteurs de manioc frais et les transformateurs qui l'utilisent quotidiennement et demeurent leur principal acheteur. La nécessité de promouvoir une meilleure collaboration entre les différents maillons de la CV est une réalité pleinement reconnue par l'ensemble des acteurs directs et indirects de celle-ci et des initiatives ont été ou sont entrain d'être mises en place pour permettre cette structuration. Au cours de cette étude, nous avons ainsi pu voir les effets bénéfiques de l'instauration d'une plateforme d'innovation multi-acteurs au niveau de la région de Bouaké. Celle-ci réunit en son sein l'ensemble des acteurs provenant des différents maillons de la CV. En particulier, la connexion des producteurs et des transformateurs a permis de simplifier le processus d'approvisionnement des responsables d'UT, de garantir la continuité de celui-ci et de veiller à préserver la qualité de la matière première commandée. Grâce, entre autre, à la présence de cette plateforme, les résultats de cette étude ont mis en évidence que le manioc frais revient moins cher aux UT de Bouaké que celles d'Abidjan (en moyenne entre 30 et 40% moins cher) et que ce différentiel a un effet positif et notable sur la rentabilité des premières comparativement aux secondes. En effet, l'achat de la matière première représente 74% des charges de fonctionnement des UT d'Abidjan contre 53% pour celles de la zone de Bouaké.

Parmi, les autres initiatives salutaires, il y a la volonté exprimée par le MINADER via sa Direction des Organisations Professionnelles Agricoles (DOPA) de mettre en place une Organisation Interprofessionnelle Agricole (OIA) de la filière manioc. Ce processus au long cours qui nécessite un accompagnement des différents maillons de la CV s'est déjà matérialisé par la création d'un Conseil des Producteurs de Manioc qui représente un pourcentage significatif de la production nationale. Ce conseil a notamment pour fonction de permettre un meilleur appariement de l'offre et de la demande de manioc sur l'ensemble du territoire national afin d'assurer sa disponibilité continue et atténuer ses fluctuations tarifaires qui sont préjudiciables au bon fonctionnement des UT.

Enfin parmi les initiatives vertueuses à encourager, il y a celle du projet RTB Foods mise en œuvre par le CNRA avec l'appui technique et financier de la FAO qui vise à faire en sorte que les variétés de manioc produites dans les champs correspondent davantage aux besoins des responsables d'UT d'une part et aux consommateurs finaux de ses principaux produits dérivés (Attiéké, Placali, Garba) d'autre part. En effet, cette étude a mis en évidence que l'enjeu du choix des variétés -améliorées ou non-adaptées à la transformation du manioc s'avèrent stratégiques pour les responsables d'UT qui éprouvent des difficultés à avoir de la matière première répondant aux critères optimaux pour obtenir de bons rendements et une bonne qualité de produit à l'issue du processus de transformation. Les enjeux liés à ce processus constituent la seconde priorité des responsables d'UT.

Les processus de transformation du manioc frais en ses différents produits dérivés se fait encore de manière trop rudimentaire et pas suffisamment productif. Malgré la forte croissance de la production nationale de manioc frais, la part importante de cette production qui est transformée localement (comparativement à d'autres denrées agricoles qui demurent faiblement transformées) et le poids croissant des produits dérivés du manioc dans les habitudes alimentaires des ivoiriens, il est suprenant de constater que la pays ne compte aucune unité de transformation industrielle et si peu d'unité semi-industrielle sur son territoire (environ 20 UT plus ou moins fonctionnel selon l'inventaire effectué au cours de cette étude). Pour résultat, la quasi-totalité de la transformation du manioc en produit dérivés s'effectue de manière artisanale avec toutes les limitations en terme de productivité, de rendement et de maintien des standards de qualité que cela peut induire.

A cet égard, il est essentiel de favoriser **la mécanisation progressive des UT existantes** afin de leur permettre d'avoir des volumes de production beaucoup plus conséquents, d'améliorer leur rendement productif¹⁴ et de garantir des produits de qualité homogène tout au long de l'année. Cet impératif de favoriser le passage des UT artisanales aux UT semi-industrielle et/ou d'encourager la création de nouvelles UT adoptant une démarche entrepreneuriale et productive nécessite au préalable d'identifier les principales contraintes à la mécanisation du processus de transformation . Parmi les contraintes identifiées au cours de la phase qualitative de l'enquête, il y a le coût des équipements qui restent encore très importants et peu accessibles de façon individuelle pour les responsables d'UT. Partant de constat, il est à la fois nécessaire de soutenir les centres de recherches et de production de ces équipements afin qu'il puisse fabriquer et fournir ces équipement à des prix plus accesibles et également encourager l'acquisition d'équipement sur une base communautaire et mutualisée. En effet, le regroupement d'un certain nombre d'UT opérant dans la même zone géographique afin de leur mettre à disposition une unité de transformation semi-industrielle représente un moyen de dépasser les contraintes individuelles de financement de ces appareils et de permettre leur utilisation optimisé. Le projet pro2M du FIRCA soutenu par l'UE s'inscrit dans cette dynamique via la mise en place de 20 UT semi-industrielles dans les différentes localités de Côte d'Ivoire où la production d'Attieké demeure importante. Ces initiatives communautaires nécessitent toutefois d'être bien encadrée et soutenus notamment sur le plan organisation et technique pour ne pas se solder par un échec comme un ensemble d'initatives antérieures de déploiement d'UT gérée de manière communautaire.

¹⁴ Selon les évaluations du FIRCA, les rendements (taux de conservation en matière sèche) obtenus par les UT artisanales peuvent être multipliés par deux à travers la mécanisation du processus et l'optimisation des ses différentes étapes

Dans cette optique, il est nécessaire de renforcer le poids de la formation aux différents métiers du secteur car jusqu'à présent l'apprentissage du processus de transformation du manioc se fait de manière informelle et empirique comme l'atteste les résultats de cette étude. Ce mode d'apprentissage informel ne permet pas de faire face à des situations complexes et évolutives qui nécessitent d'actualiser ses connaissances et ses savoirs faire pour répondre aux besoins du marché. En l'absence d'une élévation générale du niveau de formation des responsables d'UT, ceux-ci auront toujours à se focaliser sur un mode traditionnel de transformation du manioc et ne pas saisir les opportunités liées à la mécanisation d'une partie du processus de transformation et/ou à la diversification des produits dérivés qui peuvent être également source de revenu supplémentaire via l'établissement de nouveaux circuits commerciaux.

L'élargissement et la diversification des circuits de commercialisation constitue la troisième priorité des responsables d'UT qui pour la plupart n'utilise pas le plein potentiel de leur matière première et se focalise sur la fabrication d'Attiéké produit phare de la CV. Cette absence de diversification est d'autant plus préjudiciable que nos résultats indiquent que les UT qui procèdent à la diversification de leur production (augmentation du nombre de produits dérivés) et à l'élargissement de leur clientèle cible sont celles qui sont les plus dynamiques et les plus rentables. Cette démarche entrepreneuriale et prospective doit vraiment être soutenue sur le plan national, sous-régional voire international au vu des multiples potentialités du manioc et de ses différents produits dérivés qui s'écoulent pour le moment dans des marchés de niche. Pour être efficace, cette promotion des produits dérivés doit se faire de manière collective et concertée par les acteurs de la CV et recevoir le soutien technique et financier du ministère de l'agriculture et des différents PTF. En effet, à titre individuel, les responsables d'UT n'ont ni le temps, ni les moyens, ni les compétences pour effectuer ce travail de prospection et d'identification de marché de niche. La qualité et la renommée de l'Attiéké ivoirien constitue à cet égard un acquis qui se doit d'être renforcé via notamment la mise en place d'une Appellation d'Origine Géographique (AOG) qui participera de la valorisation de la production nationale. Ceci notamment dans une perspective de dynamiser les potentialités à l'export qui permettrait de dynamiser les UT existantes et favoriser de nouveaux investissements orientés vers des UT plus modernes et compétitives.


6. Références bibliographiques (par ordre d'apparition dans le document)

1. Mendez del Villar, P., Adaye, A., Tran, T., Allagba, K., Bancal, V. 2017. Analyse de la chaîne de Manioc en Côte d'Ivoire. Rapport pour l'Union Européenne, DG-DEVCO. Value Chain Analysis for Development Project (VCA4D CTR 2016/375-804), 157p + annexes.
2. B. N'ZUE , P. G. ZOHOURI, A. SANGARE, 2004. Performances agronomiques de quelques variétés de manioc (*Manihot esculenta* Crantz) dans trois zones agroclimatiques de la cote d'ivoire. *Agronomie Africaine* 16 (2) : 1 – 7
3. N'Zue, B., Okoma, député, Kouakou, AM, Dibi, KEB, Zohouri, GP, Essis, BS et Dansi, AA (2014) Caractérisation morphologique du manioc (*Manihot esculenta* Crantz), recensés au centre-ouest, Sud-ouest et ouest de la Côte d'Ivoire. *Greener Journal of Agricultural Sciences*, 4, 220-231. <http://dx.doi.org/10.15580/GJAS.2014.6.050614224>
4. Audrey Perrin, Pierre Ricau, Cédric Rabany. 2015. Etude la filière manioc en Côte d'Ivoire, RONGEAD. Projet « Promotion et commercialisation de la Banane Plantain et du Manioc en Côte d'Ivoire »
5. Programme National d'Investissement Agricole (PNIA), rapport final. 2015 et 2017
6. N'zué, B., Zohouri, G. P., Djédji, C. & Tahou, O. (2013). Bien cultiver le manioc en Côte d'Ivoire. Fiche technique, 4p. <http://lorbouor.org/agrituto/manioc.pdf>
7. FAO. 2005. Addressing marketing and processing constraints that inhibit agrifood exports. A guide for policy analysts and planners, FAO Agricultural Services Bulletin 60, Rome.
8. Herr, Matthias; Muzira, Taprea. 2009, Le développement de la chaîne de valeur au service du travail décent: Guide à l'usage des praticiens du développement, des gouvernements et des entreprises privées, Genève, Bureau International du Travail (BIT)
9. Cécile Broutin et Nicolas Bricas. 2006, Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique Subsaharienne: le rôle des micro et petite entreprise. Collection Etudes et Travaux, édition du Gret
10. Stratégie Nationale De Développement Des Cultures Vivrières Autres Que Le Riz (SNDVC), rapport final, 2014
11. PACIR (2013), Evaluation du Potentiel d'Exportation du Manioc. Abidjan Centre du Commerce International

Département des politiques de l'emploi

**Pour plus d'information, visitez notre site web:
www.ilo.org/strengthen**

Bureau International du Travail
Service de Développement et Investissement
4 Route des Morillons
CH-1211 Genève 22
Suisse
Email: devinvest@ilo.org



Pour plus d'information, visitez notre site web:

www.ilo.org/strengthen

Bureau International du Travail
Service de Développement et Investissement
4 Route des Morillons
CH-1211 Genève 22
Suisse
Email: devinvest@ilo.org

Cette publication a été produite avec le soutien de l'Union Européenne. Le contenu de cette publication est sous la responsabilité du BIT et ne reflète en aucune manière les positions de l'Union Européenne.

ISSN 2519-4941