



FranceAgriMer

ETUDE SUR LES SEGMENTS AMONT ET AVAL DU MARCHÉ AGRICOLE DE LA CÔTE D'IVOIRE



Le secteur alimentaire en Côte d'Ivoire
Juin 2020



BLEZAT devient
— consulting

ceresco.
Alimentation, filières & territoires



LYON | PARIS | TOULOUSE | CAYENNE

Bertrand OUDIN

bertrand.oudin@ceresco.fr

04 78 69 84 69

ceresco.
Alimentation, filières & territoires

CERESCO (ex. BLEZAT Consulting)

18, rue Pasteur - 69007 Lyon - FRANCE

Tel : +33 (0)4 78 69 84 69 | contact@blezatconsulting.fr | www.blezatconsulting.fr
SAS au capital de 7622 euros | SIRET 423 106 756 00012 | RCS Lyon | NAF 7022Z

Table des matières

1. PANORAMA DES PRINCIPALES PRODUCTIONS AGRICOLES EN COTE D'IVOIRE	5
A. Les cultures de rente	7
1.1.1 Poids économique des cultures de rente pour l'export.....	7
1.1.2 Organisation économique des cultures de rente	8
1.1.3 Tendances, freins au développement et dynamiques en cours	9
B. Les cultures vivrières	9
1.1.1 Poids économique des cultures vivrières.....	9
1.1.2 Organisation économique du secteur des cultures vivrières	11
1.1.3 Tendances, freins au développement et dynamiques en cours	11
C. Elevage	12
1.1.1 Description des différentes productions	12
1.1.2 Tendances, freins au développement et dynamiques en cours	17
D. Conclusion sur l'agriculture ivoirienne.....	18
2. PANORAMA DE L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE EN COTE D'IVOIRE.....	19
A. Données de cadrage	19
B. Typologie des entreprises agroalimentaires ivoiriennes.....	20
2.1.1 Segmentation par l'origine des capitaux.....	20
2.1.2 Segmentation par l'origine des matières premières et par le marché visé	21
2.1.3 Besoins identifiés par rapport à ces différents segments	21
C. Conclusion sur l'industrie alimentaire	22
3. PANORAMA DE LA CONSOMMATION EN COTE D'IVOIRE	24
A. Les habitudes alimentaires des ivoiriens	24
3.1.1 Le petit-déjeuner : vers 7h du matin.....	24
3.1.2 Le déjeuner : à partir de midi	25
3.1.3 Le dîner : vers 20h.....	25
3.1.4 Le snacking : à 10h et/ou à 16h.....	26
B. Le budget alimentaire.....	27
C. Evolutions en cours.....	27
D. La Côte d'Ivoire au sein d'un marché régional de premier plan	31
E. L'évolution des produits importés	34

F.	La restauration hors domicile	39
4.	PANORAMA DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE EN COTE D'IVOIRE	42
5.	LES AUTRES ACTEURS DE LA SUPPLY-CHAIN	46
A.	Les grossistes	46
B.	Les logisticiens	48
C.	Conclusions sur la consommation et la distribution	55
6.	LA COTE D'IVOIRE EN PRATIQUE	56
A.	Bon à savoir pour investir en Côte d'Ivoire	56
B.	Les pièges à éviter	58
C.	Est-ce facile de faire des affaires en Côte d'Ivoire ?	60

La finalisation de ce dossier a été réalisée en avril 2020, au moment même où la crise de la COVI-19 a commencé à frapper l'ensemble de la planète. Les analyses conduites et les données collectées ne tiennent pas compte des impacts économiques sur l'économie Ivoirienne à court terme et à moyen terme.

Même si certains secteurs exportateurs pourraient être préservés, il semble évident que l'économie informelle et la consommation intérieure risque d'être durement touchées par cette crise, ce qui pourrait remettre en cause une partie de la dynamique observée et induire également des reports d'investissements privés (qu'ils soient étrangers ou ivoiriens).

1. Panorama des principales productions agricoles en Côte d'Ivoire

Limite des statistiques agricoles

Il est difficile d'apprécier objectivement les politiques et enjeux des différentes filières agricoles sans statistiques agricoles et alimentaires de qualité. Malheureusement, même si des progrès ont été réalisés, le dispositif statistique reste très largement insuffisant en Côte d'Ivoire. Les statistiques présentées dans ce document sont souvent incomplètes, dépassées ou sujettes à caution. L'expertise mobilisée dans la rédaction de cette monographie permet cependant d'affirmer que les tendances présentées reflètent la réalité du terrain.

Le secteur agricole et agro-alimentaire en Côte d'Ivoire

L'économie du pays est largement orientée sur le secteur agricole qui représente, en 2017, 20,6% du PIB de la Côte d'Ivoire et 47% des exportations globales du pays (56% en 2012), 62% hors pétrole.

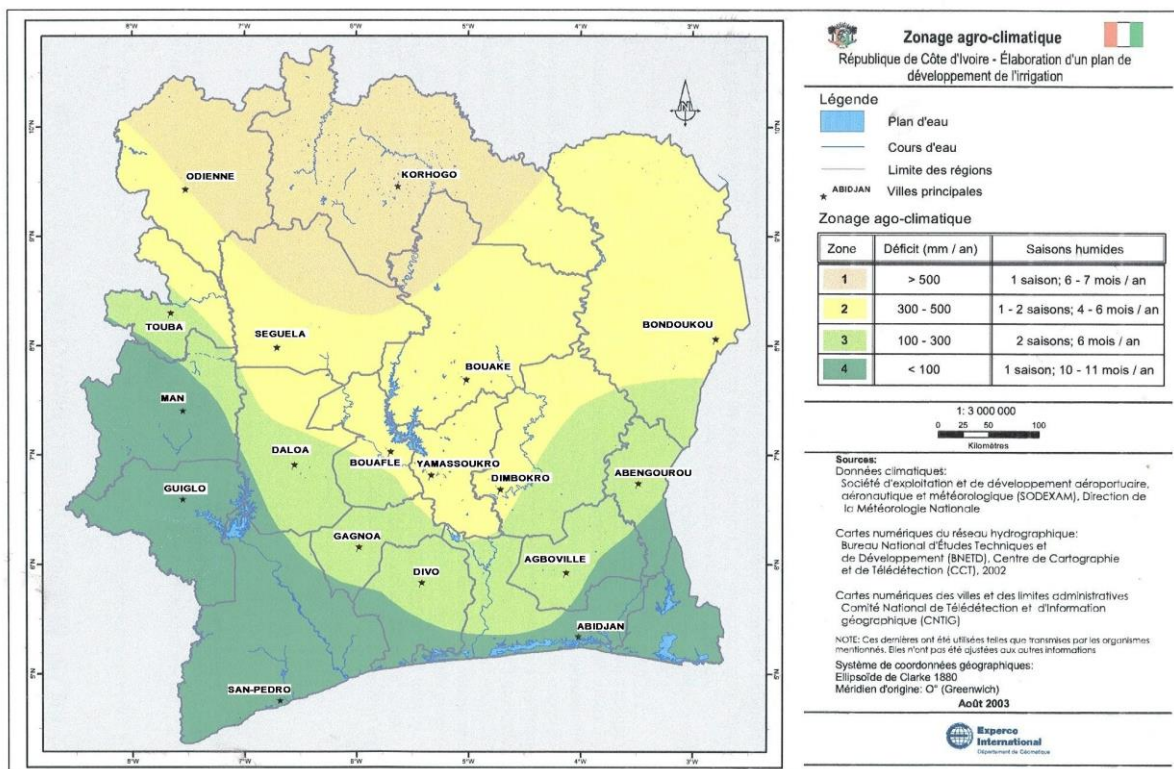


Figure 1 Zones agro-climatiques de la Côte d'Ivoire, source MINADER 2016

L'agriculture ivoirienne se caractérise par la présence de **filières d'exportation** telles que le cacao, le café, l'anacarde, l'hévéa (caoutchouc) les fruits frais et transformés (banane, mangue, coco). La filière cacao représente un poids très important dans la production mondiale (40%).

Ces **cultures industrielles** sont très souvent couplées au sein des exploitations agricoles à la production vivrière consommée localement ou sur le marché national.

Selon le MINADER (Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural), les terres cultivables de la Côte d'Ivoire sont estimées à 24 millions d'hectares, soit 75% de la superficie totale du pays. Les surfaces mises en culture représentent 9,5 millions d'hectares environ, soit 40% de la superficie cultivable ou 21% de la superficie totale du pays. Les cultures vivrières portent sur 2 448 000 d'hectares. Le potentiel

en terres irrigables de la Côte d'Ivoire est estimé à 430 685 hectares dont seulement 56 560 ha sont aménagés (soit 13% du potentiel), et 32 484 ha exploitées.

La **production vivrière** représente plus de 18,8 Mt par an en Côte d'Ivoire avec 4 produits phares que sont l'igname (34%), le manioc (30%) le riz (10,5%) et la banane plantain (10%).

Les dynamiques agricoles sont aussi soutenues et orientées par la **politique nationale et le Plan National d'Investissement en Agriculture (PNIA)** ou encore par des **projets de développement internationaux** de bailleurs (AFD, Banque Mondiale, ONG...). Un contrat C2D (Désendettement-Développement) a été passé entre la Côte d'Ivoire et l'AFD. Entre 2014 et 2020, le second programme C2D prévoit une **allocation pour l'agriculture de 122 M€**.

Le secteur agricole représente 19,8% du PIB du pays (2018), alors que les industries agroalimentaires pèsent pour 5,3%, avec des entreprises largement concentrées à Abidjan.

TABLEAU I.1: PIB EN FRANCS COURANTS (en milliards de FCFA)

Version du 25 mars 2019	COMPTES NATIONAUX INS			ESTIMATIONS ET PREVISIONS MEF		
	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
	real.	real.	compte prov.	est.	prév.	prév.
I.1.1. PIB OPTIQUE OFFRE (valeurs ajoutées)						
Secteur Primaire	4 455,1	4 694,1	4 779,2	4 724,8	4 682,2	4 808,0
Agriculture vivrière, élevage	2 185,3	2 420,3	2 342,5	2 323,4	2 342,6	2 435,6
Agriculture d'exportation	2 203,2	2 227,1	2 392,4	2 355,3	2 293,6	2 326,0
Sylviculture	52,7	30,6	28,5	30,0	29,4	29,7
Pêche	14,0	16,1	15,8	16,1	16,5	16,7
Secteur Secondaire	5 051,3	5 280,1	5 468,5	6 033,1	6 746,9	7 576,0
Extraction minière	961,8	1 325,5	1 333,6	1 330,6	1 344,1	1 430,8
Industries agro-alimentaires	1 088,7	1 061,9	1 097,1	1 271,1	1 504,0	1 716,5
produits pétroliers	419,4	191,4	176,0	198,1	237,7	246,0
Energie (gazeaulec)	299,8	364,2	375,9	410,5	426,1	465,6
BTP	902,4	1 001,6	1 032,8	1 239,4	1 506,3	1 797,6
Autres industries manufacturières	1 379,1	1 335,5	1 453,0	1 583,4	1 728,8	1 919,5
Secteur Tertiaire	6 135,8	6 592,9	7 052,1	7 793,3	8 656,0	9 636,2
Transports	512,9	414,9	448,7	496,4	553,9	620,4
Télécommunication	918,9	956,8	909,8	993,9	1 101,8	1 216,9
Commerce	1 796,2	1 777,4	1 933,7	2 138,0	2 368,3	2 608,9
Autres services	2 907,8	3 443,7	3 759,9	4 165,0	4 632,0	5 190,0
PIB Marchand	15 642,2	16 567,1	17 299,7	18 551,3	20 085,1	22 020,3
Services d'administration publique	1 766,9	1 960,3	2 271,0	2 512,1	2 649,2	2 723,8
Institutions sans but lucratif (ISBL)	54,6	60,6	70,2	75,0	78,8	82,1
PIB non marchand	1 821,5	2 020,9	2 341,3	2 587,2	2 728,0	2 805,9
PIB au coût des facteurs	17 463,7	18 588,1	19 641,0	21 138,4	22 813,1	24 826,2
Droits et taxes nets de subventions	2 131,7	2 343,3	2 509,8	2 761,4	3 141,9	3 481,5
TOTAL PIB OFFRE AU PRIX DU MARCHÉ	19 595,4	20 931,4	22 150,8	23 899,8	25 955,1	28 307,7

Figure 2 Evolution du PIB, source Ministères des finances de Côte d'Ivoire 2019

On peut distinguer dans l'agriculture ivoirienne deux grandes composantes, dont l'organisation et les débouchés sont complètement différents :

- **Les cultures de rente**, destinées à 100% à être commercialisées, pour la plupart destinées à l'export : cacao, hévéa, anacarde, café, coton ;
- **Les cultures vivrières** destinées à la consommation locale, voire régionale, dédiées initialement à l'autoconsommation, mais qui dégagent de plus en plus d'excédents commercialisables.

L'activité d'élevage reste marginale dans le pays.

A. Les cultures de rente

1.1.1 Poids économique des cultures de rente pour l'export

Le tableau suivant permet de mesurer le poids économique des cultures principalement dédiées à l'export :

Tableau 1 : Importance économique des cultures de rentes, Source Trademap et données MINADER

Produit	Montant exporté 2018 (M€)	Principales destinations	Nombre de personnes impliquées dans l'activité	Tendance
Cacao	3 872	NL, USA, All, France	1 000 000	↗
Anacarde	993	Vietnam, Inde	300 000	↗
Gomme d'hévéa	637	Malaisie, USA, All, Espagne	900 000	↗↘
Coton	266	Bengladesh, Vietnam, Malaisie, Indonésie	100 000	↗↘
Banane	147	80% UE, 20% Afrique (Sénégal, Mali, Burkina, Niger, local)	60 000	↗
Café	116	Algérie, Espagne, Belgique	NC	↗↘

La Côte d'Ivoire est devenue en quelques années le premier exportateur mondial d'anacarde suite à la mise en place du plan de développement national et à l'intervention d'investisseurs étrangers.

Il existe également d'autres cultures de rente dont les volumes sont destinés au marché local comme les palmiers à huiles et la canne à sucre.

1.1.2 Organisation économique des cultures de rente

Les cultures de rente sont structurées autour d'organisations et de coopératives agricoles.

Tableau 2 : Principales cultures de rente en Côte d'Ivoire, source MINADER 2019

Produits	Production 2018 (en t)	Superficie cultivée 2018 (en ha)	Organisation de la filière
CACAO	2 200 000	2 500 000	La filière est régulée par le Conseil café et cacao. La majorité des producteurs sont membres de coopératives (2984) bien organisées dont certaines sont assez matures. La filière est très encadrée par l'Etat. Le cacao est revendu à des exportateurs ou des transformateurs parmi lesquelles des multinationales (OLAM, BARRY CALLEBAUL, CARGILL, CEMOI)
CAFE	84 000		
COTON	458 762	420 000	Également régulée par le Conseil coton et anacarde, La filière est organisée par une interprofession. 190 coopératives livrent la production aux 6 sociétés cotonnières.
ANACARDE	761 317		305 coopératives et une dizaine d'unités de transformation.
HEVEA	720 000	110 000	57 coopératives avec des plantations industrielles
BANANE	300 000	7 280	Plusieurs plantations de type « industriel » appartenant à des groupes comme SCB et CANAVESE. Également plusieurs petits producteurs affiliés aux exportateurs qui travaillent soit individuellement soit en coopérative.
PALMIER A HUILE	550 000	266 667	Aux côtés des grandes sociétés industrielles comme SIFCA, SARCI, UNILEVER et AWI qui produisent de l'huile de palme raffinée pour la cuisine et des savons, l'interprofession compte 40 000 petits planteurs regroupés en coopérative.
CANNE A SUCRE	2 000 000	26 335	Deux grandes unités des transformations SUCRIVOIRE du groupe SIFCA et SUCAF du groupe SOMDIAA s'appuient sur leurs propres plantations industrielles et sur des récoltes complémentaires de paysans exploitants des parcelles à proximité de leur exploitation (2000 planteurs pour 5 000 ha). Ces deux entreprises produisent 205 000 t de sucre alors que le marché ivoirien en demande 240 000 T. Des investissements sont en cours pour accroître les

			rendements dans les plantations et accroître les capacités de production de l'usine et satisfaire ainsi la demande d'ici 2023.
--	--	--	--

1.1.3 Tendances, freins au développement et dynamiques en cours

On constate une évolution plutôt positive des cultures de rente destinées à l'export avec des fluctuations et des arbitrages entre productions en fonction des cours mondiaux. C'est le cas notamment du cacao pour lequel depuis la campagne 2018, l'utilisation des engrais est interdite pour limiter la production.

Des arbitrages sont également réalisés au niveau de la production d'hévéa dont les cours ont chuté.

En plus de difficultés historiques liées à l'insuffisance des ressources financières des agriculteurs, au faible rendement à l'hectare, les planteurs sont aujourd'hui également confrontés à la réduction des terres cultivables réellement disponibles et aménagées.

De manière globale l'Etat encourage fortement les initiatives d'amélioration des rendements, les espaces cultivables aménagés étant limités voire réduit du fait de l'urbanisation galopante. La transformation locale est encouragée afin d'exporter des produits à plus forte valeur ajoutée.

OPPORTUNITÉS

L'**aménagement de terres agricoles cultivables** est un enjeu majeur pour le pays. Des opportunités pour les agro-équipementiers et pour les fournisseurs en matériel d'adduction et d'irrigation sont réelles, avec des zones où l'Etat concentre des moyens (voir Projet PAI BELIER)

B. Les cultures vivrières

1.1.1 Poids économique des cultures vivrières

Il est difficile de dimensionner le poids économique de ces productions qui appartiennent largement au secteur informel et qui restent mal appréhendées. L'analyse des chiffres issus de l'estimation du PIB montre que les cultures vivrières, avec l'élevage (qui reste marginal), ont le **même poids économique que les cultures de rente**.

Les surfaces de culture vivrière sont estimées à 4 millions d'hectares en 2018. Les producteurs sont regroupés en une **centaine de coopératives agricoles** mais ces dernières sont **moins structurées** et bénéficient de moins d'opportunités que les coopératives des cultures de rente. Cette situation est due au fait que les produits vivriers sont destinés à la consommation sur le marché local. La chaîne de commercialisation n'est pas bien structurée alors que les produits sont fortement périssables.

OPPORTUNITÉS

Pour pallier à ce manque de structuration, les pouvoirs publics cherchent à renforcer la mise en place de **groupements de producteurs** (voir l'expérience du Bureau de Vente des Producteurs (Bouaké), inspiré de la démarche du CERAFEL). Au-delà de cet aspect organisationnel, il existe un schéma de **marchés de gros** et de **zones de regroupement de l'offre**, pouvant donner lieu à **des investissements au niveau des infrastructures**. Actuellement, il n'existe qu'un seul Marché d'Intérêt National (à Bouaké) et l'objectif national serait d'en disposer dans chaque région. Les modes de financement de ces infrastructures ne sont pas encore validés.

Les principales cultures sont les suivantes :

Tableau 3 : Productions des cultures vivrières 2016-2018, Source : MINADER / ADERIZ pour le riz

Cultures	Estimation de la production (en tonnes)		
	2016	2017	2018
<i>Tubercules</i>			
Banane plantain	1 809 269	1 882 262	1 955 670
Manioc	4 547 924	5 366 549	5 608 044
Igname	6 894 514	7 148 096	7 391 131
Taro	80 710	83 072	85 298
Patate douce	52 437	54 057	55 571
<i>Céréales</i>			
Maïs	967 196	1 025 228	1 054 960
Mil	58 303	61 573	63 847
Riz, Paddy	2 054 535	2 118 610	2 006 845
Fonio	19 847	20 403	22 749
Sorgho	59 069	63 357	65 661
<i>Autres spéculations</i>			
Aubergine	99 022	101 824	102 995
Gombo	152 522	157 897	176 055
Tomate	38 154	39 532	44 078

Arachide	190 079	202 103	209 516
----------	---------	---------	---------

1.1.2 Organisation économique du secteur des cultures vivrières

Pour les cultures vivrières, on note une **atomicité des producteurs** avec pour la plupart un manque de structuration. Ces producteurs rencontrent également de grosses difficultés d'écoulement de leur production du fait de l'insuffisance d'infrastructures de commercialisation adaptées au vivrier.

Ces dernières années ont vu l'émergence en Côte d'Ivoire d'**investisseurs locaux et étrangers** désireux d'investir dans le domaine des produits vivriers soit pour l'agro-industrie (c'est le cas pour l'attiéké) soit pour l'exportation (fruit et légumes destinés au marché sous-régional). Ces projets sont pour le moment à leur début (0 à 5 ans) et ne peuvent pas être évalués.

Ces exploitations, qui s'éloignent de la nature vivrière des productions, présentent les caractéristiques suivantes :

- Exploitations de plus de 5 ha pouvant aller jusqu'à 200 ha voire plus,
- Production mécanisée avec l'aide de matériel agricole de production, d'irrigation, d'entretien, etc.,
- Identification des débouchés dès la mise en terre.

1.1.3 Tendances, freins au développement et dynamiques en cours

On assiste à un développement des productions « vivrières » avec la nécessité d'intensifier les pratiques (petites surfaces) ce qui génère des excédents sur certains produits.

Les principaux freins rencontrés sur ce type d'agriculture :

- Atomisation de la production et de nombreux intermédiaires ;
- Semences importées parfois non adaptées ;
- Problème de débouchés (du fait de l'éloignement des zones de production par rapport aux principales zones de consommation, de la quasi-absence d'organisations de producteurs et d'infrastructures de commerce de gros) ;
- La fragilité ou l'absence de techniques adaptées aux caractéristiques de la petite exploitation qui puissent permettre de réaliser une « révolution » des rendements dans les écosystèmes considérés ;
- La raréfaction de la main d'œuvre agricole qui limite les possibilités d'effectuer correctement certaines opérations (sarclages, opérations post récolte, etc...) ;
- L'instabilité des prix valorise difficilement la main d'œuvre familiale ;
- La difficulté à maintenir durablement la gestion de la fertilité en passant d'une jachère longue (forêt /savane) à des systèmes plus efficaces (rotations/associations améliorées, association agriculture/élevage, travail du sol, etc.) ;
- Raréfaction du foncier disponible : pression démographique, concurrence avec les cultures de rente, spéculation foncière liée à l'urbanisation, fragmentation des tenures (successions, ventes, ...). La pression foncière a pour conséquence la nécessité d'augmenter la productivité ;

- Difficultés d'accès (physique, financier) à des intrants de qualité, et limite de leur efficacité (en particulier les intrants non homologués entrés en fraude) ; qui est parfois un facteur de dépendance vis-à-vis du grossiste qui assure le préfinancement de ce produit ;
- Faiblesse du capital et des capacités d'investissement productif.

C. Elevage

1.1.1 Description des différentes productions

Historiquement, la Côte d'Ivoire, **n'ayant pas de culture pastorale**, s'est toujours appuyée sur les pays sahéliens pour son approvisionnement en bétail vif. C'est à la faveur de la sécheresse des années 1972-1973 dans ces pays sahéliens, ayant provoqué une pénurie de viande, que des projets d'envergure pour le développement local de la production bovine et ovine ont vu le jour.

La Côte d'Ivoire importe plus de la moitié de ses besoins en viande et près de 99% de ses besoins en lait.

L'élevage est traditionnel pour l'essentiel et emploie plus de 800 000 personnes (bovins, ovins, caprins) (Direction des Productions d'Elevages du MIRAH cité par FAO, 2016).

Les filières animales sont suivies et encadrées par différentes structures : l'ANADER, le PROGIRS, LE LANADA, les services vétérinaires, le MIRAH et les fournisseurs d'aliments.

Filière des ruminants (bovins, ovins, caprins) : des importations en vif principalement (provenance Sahel)

Tableau 4 : EVOLUTION DES EFFECTIFS DU BÉTAIL IVOIRIEN ET DE LA VIANDE PRODUITE

	BOVINS			OVINS			CAPRINS			Total Viande (tec) carcasse
	Effectif du troupeau (1)	Animaux abattus (2)	Viande (tec) (3)	Effectif du troupeau (1)	Animaux abattus (2)	Viande (tec) (3)	Effectif du troupeau (1)	Animaux abattus (2)	Viande (t) (3)	
2012	1 583 725	190 047	20 525	1 708 464	427 116	6 620	1 339 038	294 588	2 740	29 885
2013	1 585 585	190 270	20 549	1 725 207	431 302	6 685	1 378 941	303 367	2 821	30 055
2014	1 587 000	190 440	20 568	1 740 000	435 000	6 743	1 400 000	308 000	2 864	30 175

Source : FAOSTAT / Mirah 2016

- (1) Les effectifs sont composés des effectifs du cheptel national et du bétail importé vif des pays du sahel pour être engraisé puis abattu en Côte d'Ivoire
- (2) Selon les chiffres officiels du MIRAH
- (3) Estimation moyenne selon des statistiques du MIRAH

La production « locale » (abattage local du bétail élevé sur place ou importé du Sahel) couvre moins de la moitié des besoins en consommation de la Côte d'Ivoire, d'où une importation très élevée de produits carnés sous forme congelée (qui sont essentiellement des abats de bovins).

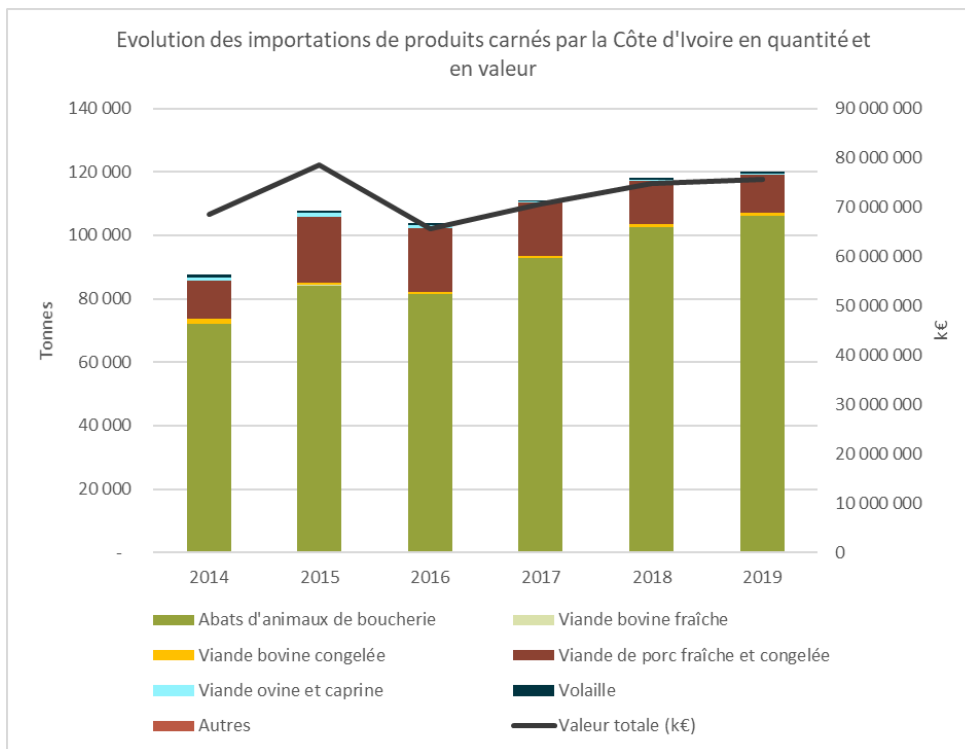
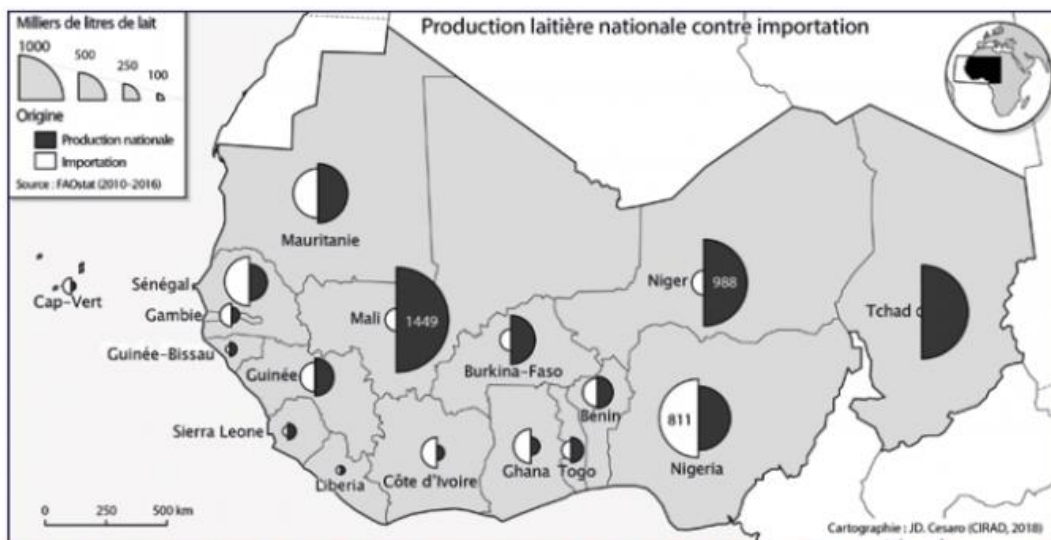


Figure 3 : évolution des importations de produits carnés, source Trademap, traitement CERESCO

Lait : une filière encore embryonnaire

La production locale de lait est embryonnaire avec environ 3 unités (Nouvelle Normandie, CIAM, FERME DJERA). 99% des besoins de consommation sont importés (260 000l/jour contre 2500 l/jour produit localement). Comme cela a été dit précédemment, la tradition d'élevage est limitée, avec quelques bêtes à faible productivité pour la consommation locale. Cette culture est beaucoup plus développée dans les pays sahéliens comme le montre la carte suivante.

L'Etat de Côte d'Ivoire entend développer ce secteur à travers des actions pilotées actuellement pas le PROGIRS. Les actions de cette entreprise sont mieux détaillées dans le chapitre suivant sur les services génétiques.



Carte 1 : Comparaison de la production laitière et des importations de produits laitiers dans les pays de la CEDEAO, de la Mauritanie et du Tchad (d'après Corniaux, 2018).

Volailles : autosuffisance

La filière volaille est la seule filière animale autosuffisante avec des approvisionnements provenant de fermes répandues sur l'ensemble du territoire national.

Même s'il existe une production familiale importante, plus d'une **centaine de fermiers** de plus ou moins grande taille exercent dans ce secteur. Le marché est dominé par 4 grandes entreprises (le Groupe SIPRA, FOANI, SIPAAF, Poussins d'or d'Azaguié disposant d'une trentaine de couveuses et de 8 fermes de reproduction).

Le secteur a été secoué en 2016 avec l'apparition de la grippe aviaire qui a entraîné l'abattage de la quasi-totalité des volailles.

Cela a abouti à l'importation de grandes quantités d'œuf et de poussins à partir de 2016.

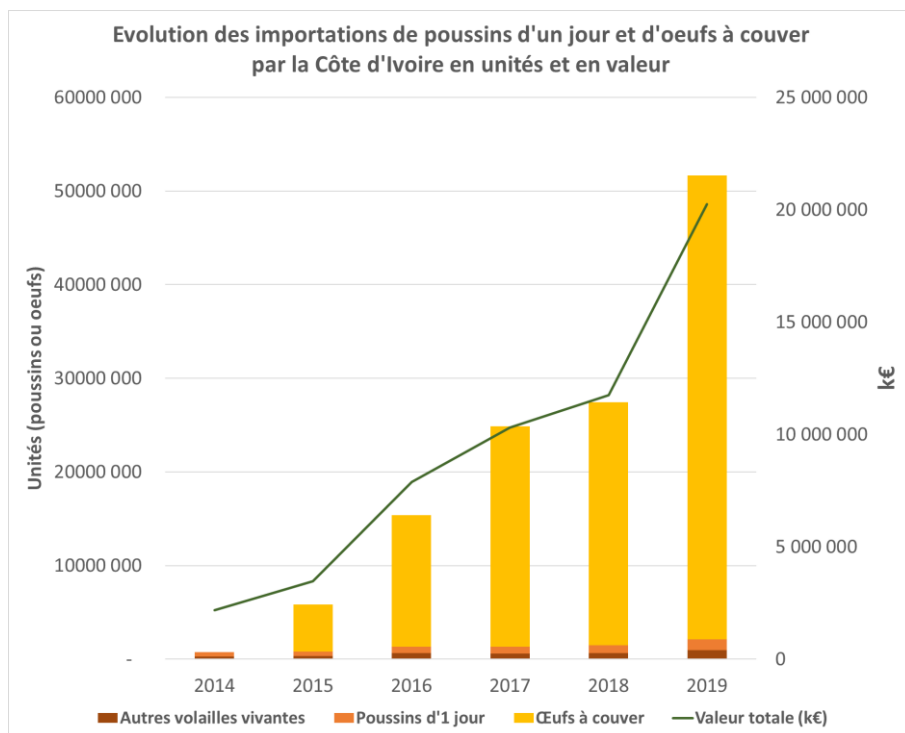


Figure 4 : évolution des importations de poussins d'un jour et d'œufs à couvrir, Source Trademap, traitement CERESCO

Porcs : un potentiel à développer

La **filière porcs** regroupe actuellement 1 400 éleveurs avec un cheptel de 53 500 truies. La production serait de 10 000 tec (tonnes équivalent carcasse) par an. Le District d'Abidjan est la zone qui concentre le plus d'élevages avec 40% d'éleveurs et 63% de truies. La Côte d'Ivoire est un pays déficitaire en ce domaine. Pour la relance de la filière, plusieurs actions ont été menées depuis 2011, par le Gouvernement. En 2012, grâce à un financement de la Banque mondiale, le FIRCA¹ a mis en place trois programmes pour dynamiser cette filière : création d'une ferme d'amélioration génétique à Azaguié, réalisation d'une étude sur l'amélioration de l'alimentation des porcs et d'une étude sur la prophylaxie.

En 2013, les éleveurs de porcs ont bénéficié de plusieurs formations et d'un voyage d'études en France. En 2014, grâce à un financement de l'AFD², le FIRCA et l'INTERPORCI ont monté une cellule technique pour aider les éleveurs à régler les problèmes techniques qu'ils rencontraient dans les élevages.

Les résultats de ces initiatives ont été freinés par la peste porcine et la fièvre aphteuse en 2017 et ayant entraîné des pertes qui se situeraient autour de 150 000 bêtes.

La filière est donc en relance depuis 2018 et peut compter sur certains acteurs clés comme la FERME NAWOYA, la SICS et la FERME D'AKOUBE ZEUDJI.

Le secteur est rentable et en pleine croissance même s'il fait face à la concurrence des importations (constituées principalement de morceaux bas de gamme). En effet, la population ivoirienne croît d'environ 8% chaque année et même si cette dernière est à moitié musulmane, le marché potentiel reste énorme (17% des besoins seraient produits localement).

Les principaux challenges de la filière sont aujourd'hui :

- S'appuyer sur la génétique pour améliorer la productivité des élevages,
- Moderniser le secteur et de développer des fermes professionnelles à l'inverse des élevages traditionnels occasionnels avec des petits effectifs,
- Acquérir des intrants de qualité pour l'élevage, l'abattage et la découpe afin d'assurer au marché ivoirien une viande de qualité.

En termes de rentabilité, il faut noter les coûts de production jugés élevés par les acteurs, le manque de formation du personnel, le peu de financement, l'indisponibilité de tout le matériel en local et donc le recours aux importations pour la génétique, les premix, les équipements, etc.

OPPORTUNITÉS

Le potentiel de développement est bien présent, mais il faut valider que les conditions d'émergence de la filière sont réunies, comme dans le cas de la volaille (barrières douanières, volonté locale d'investir, etc...). Dans ce cas, les **possibilités de partenariat** avec des acteurs français sont ouvertes. Les investissements dans les structures d'abattage et la fourniture de génétique ou d'alimentation animale seront indispensables. A ce titre, le partenariat entre la COOPERL et la SIVAC, annoncé début 2018, tarde se traduire au niveau opérationnel, avec des difficultés d'investissement au niveau ivoirien.

¹ Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles

² Agence Française de Développement

Pisciculture/Pêche : productions marginales

La Côte d'Ivoire n'est pas autosuffisante en poisson et doit importer une part importante de ses besoins.

Bien que sa contribution au PIB soit marginale (inférieure à 1%), la filière des produits halieutiques représentait 97 100 emplois directs en Côte d'Ivoire en 2011 (de Graaf, G. & Garibaldi, L. 2014).

Il existe 3 types de pêches dans les eaux ivoiriennes : la pêche chalutière et sardinière, la pêche hauturière et la pêche artisanale.

Selon le FAO, la production locale de poisson (pêche locale et aquaculture) l'élevait à 72 000 tonnes pour une importation complémentaire de 304 000 tonnes. La part de l'aquaculture est évaluée à 4500 tonnes en 2014.

Des mesures sont prises par le gouvernement pour accroître la production locale par la création d'infrastructure de pêche (débarcadère) et la promotion de l'aquaculture.

Zoom sur l'aquaculture

En ce qui concerne l'aquaculture, le projet de valorisation des ressources génétiques animales et aquacoles locales dans l'espace UEMOA (PROGEVAL) a été lancé en 2014 dans le but premier de renforcer la compétitivité et la productivité des chaînes de valeur bétail-viande, aviculture traditionnelle et l'aquaculture/pisciculture dans les pays membres de l'Union.

En Côte d'Ivoire, pour la pisciculture, le projet est exécuté par la station piscicole du Centre National de Recherche Agronomique (CNRA). Ce projet a permis d'installer **5 multiplicateurs d'alevins de tilapia** et de produire et distribuer **1 900 000 alevins aux aquaculteurs**. Les résultats de ces actions auraient permis de doubler la production issue de l'aquaculture.

Le constat actuel est que les éleveurs de poissons ont manqué d'encadrement et ne respectaient pas les normes pour des activités rentables. Depuis, ils ont été regroupés en associations et ont appris les techniques pour améliorer les rendements : installation sur les étangs selon des recommandations techniques précises, réalisation de barrages et utilisation d'aliments adaptés à une croissance optimale des poissons. Le secteur se professionnalise donc et intéresse de plus en plus de jeunes entrepreneurs.

Les produits aquacoles sont considérés comme des produits de luxe (prix au kilogramme variant de 1 200 à 2 500 FCFA soit 2 à 4 euros) par rapport aux poissons de pêche locale (de 1000 à 1500 FCFA soit 1,5 à 2,3 euros/kg) et produits d'importation. Ils ne sont donc accessibles qu'à une minorité de la population d'autant plus que le consommateur moyen est très sensible à cette différence de prix et préfère le poisson moins cher.

La demande est cependant très forte au niveau de la classe moyenne. La problématique de la commercialisation ne se pose donc pas actuellement et les poissons trouvent même des acquéreurs avant d'être prêts pour la vente. Eu égard à la forte concurrence qui existe entre poisson de pêche artisanale et poisson de pisciculture, notamment en ce qui concerne les tilapias, les stratégies de commercialisation devront être analysées tant au niveau des prix de vente au fur et à mesure que l'offre va croître.

1.1.2 Tendances, freins au développement et dynamiques en cours

En filière ruminants :

- ▶ Importations d'animaux vifs sahéliens et transhumants abattus dans les zones de consommation,
- ▶ Les abattages réalisés en dehors des abattoirs restent importants et diffus (seraient supérieurs à l'abattage formel),
- ▶ Importations de plus en plus importantes d'abats,
- ▶ Une viande qui est à la base à l'alimentation pour les consommateurs qui veulent s'offrir des protéines d'origine animale (volailles destinées plutôt à la restauration et aux plats de fêtes) en dehors du poisson.
- ▶ Développement de rayons boucheries tradition et libre-service dans les supermarchés à Abidjan
- ▶ Un patrimoine génétique existant de croisés (F1) plus productifs au niveau de PROGIRS (Ministère des ressources halieutiques et animales) et d'éleveurs indépendants
- ▶ Une voie mâle issue de la filière laitière qui pourrait alimenter des filières locales
- ▶ Des freins à l'essor de la filière locale : Faible structuration des acteurs, compétition de la viande de granivores (porc et volailles), débouchés faibles pour les morceaux nobles pouvant valoriser la carcasse.

En filière volailles :

- ▶ Une forte augmentation de la production selon les chiffres d'importation d'œufs et de poussins,
- ▶ Pour les urbains, une consommation de la volaille en restauration et qui est moins fréquente que le bœuf ou le poisson pour la consommation à domicile,
- ▶ Basculement progressif des achats en vifs vers des achats en viande,
- ▶ Développement des capacités d'accoupage,
- ▶ Freins au développement de la filière : capacité d'approvisionnement en matières premières compétitives et disponibles (problème au niveau local), formation des employés (notamment pour la découpe).

En filière porc :

- ▶ Potentiel de croissance important,
- ▶ La viande de porc est très appréciée par une bonne partie de la population (généralement les non-musulmans) et le coût plus abordable que la viande de bœuf.

Besoins des entreprises et positionnement possible pour les entreprises françaises

Pour les filières ruminants, porcs et volailles :

- Vente de matériel génétique si les élevages locaux se développent,
- Nécessité d'avoir une offre adaptée par rapport aux néerlandais principalement (petites chaînes en volailles notamment),
- Vente de compléments pour l'alimentation animale.

D. Conclusion sur l'agriculture ivoirienne

L'agriculture ivoirienne est une force économique du pays qui repose essentiellement sur le végétal, avec des impulsions fortes venant de l'Etat. Sur l'animal, hormis en volailles, tout est à construire, alors des questions pourront se poser sur l'évolution de certaines barrières douanières (en répliquant le modèle de la filière volaille).

Depuis quelques années, des investissements privés, que ce soit au niveau de la production, mais aussi au niveau de la transformation, tendent à dynamiser le secteur, notamment dans le domaine du vivrier.

Des progrès restent à faire en matière de structuration dans ce secteur qui reste largement désorganisé et sous-structuré.

Les acteurs français peuvent participer à ce développement, à la fois en proposant des solutions techniques adaptées (agroéquipement non surdimensionné, matériel génétique, équipements d'irrigation) mais aussi en prodiguant un accompagnement technique aux filières.

Ils devront également prendre en compte les spécificités de la distribution de ce pays (soit morcelée, soit regroupée derrière quelques acteurs) et de la structuration des producteurs selon les filières.

2. Panorama de l'industrie alimentaire en Côte d'Ivoire

A. Données de cadrage

Il existe peu de données globales récentes sur le secteur agroalimentaire. Les données statistiques récentes disponibles montrent la contribution du secteur au PIB national (5,8% du PIB en 2019, en hausse), mais ces données ne permettent pas de mesurer le poids des différentes branches d'activité alimentaire au global.

TABLEAU I.1: PIB EN FRANCS COURANTS (en milliards de FCFA)

Version du 25 mars 2019	COMPTES NATIONAUX INS			ESTIMATIONS ET PREVISIONS MEF		
	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
	real.	real.	compte prov.	est.	prév.	prév.
I.1.1. PIB OPTIQUE OFFRE (valeurs ajoutées)						
Secteur Primaire	4 455,1	4 694,1	4 779,2	4 724,8	4 682,2	4 808,0
Agriculture vivrière, élevage	2 185,3	2 420,3	2 342,5	2 323,4	2 342,6	2 435,6
Agriculture d'exportation	2 203,2	2 227,1	2 392,4	2 355,3	2 293,6	2 326,0
Sylviculture	52,7	30,6	28,5	30,0	29,4	29,7
Pêche	14,0	16,1	15,8	16,1	16,5	16,7
Secteur Secondaire	5 051,3	5 280,1	5 468,5	6 033,1	6 746,9	7 576,0
Extraction minière	961,8	1 325,5	1 333,6	1 330,6	1 344,1	1 430,8
Industries agro-alimentaires	1 088,7	1 061,9	1 097,1	1 271,1	1 504,0	1 716,5
produits pétroliers	419,4	191,4	176,0	198,1	237,7	246,0
Energie (gazeulec)	299,8	364,2	375,9	410,5	426,1	465,6
BTP	902,4	1 001,6	1 032,8	1 239,4	1 506,3	1 797,6
Autres industries manufacturières	1 379,1	1 335,5	1 453,0	1 583,4	1 728,8	1 919,5
Secteur Tertiaire	6 135,8	6 592,9	7 052,1	7 793,3	8 656,0	9 636,2
Transports	512,9	414,9	448,7	496,4	553,9	620,4
Télécommunication	918,9	956,8	909,8	993,9	1 101,8	1 216,9
Commerce	1 796,2	1 777,4	1 933,7	2 138,0	2 368,3	2 608,9
Autres services	2 907,8	3 443,7	3 759,9	4 165,0	4 632,0	5 190,0
PIB Marchand	15 642,2	16 567,1	17 299,7	18 551,3	20 085,1	22 020,3
Services d'administration publique	1 766,9	1 960,3	2 271,0	2 512,1	2 649,2	2 723,8
Institutions sans but lucratif (ISBL)	54,6	60,6	70,2	75,0	78,8	82,1
PIB non marchand	1 821,5	2 020,9	2 341,3	2 587,2	2 728,0	2 805,9
PIB au coût des facteurs	17 463,7	18 588,1	19 641,0	21 138,4	22 813,1	24 826,2
Droits et taxes nets de subventions	2 131,7	2 343,3	2 509,8	2 761,4	3 141,9	3 481,5
TOTAL PIB OFFRE AU PRIX DU MARCHE	19 595,4	20 931,4	22 150,8	23 899,8	25 955,1	28 307,7

Figure 5 Evolution du PIB, Source : Ministères des finances de Côte d'Ivoire 2019

En 2012 (derniers chiffres disponibles), l'Institut National de la Statistique comptabilisait 335 entreprises dans le secteur agroalimentaire.

Un rapport sur la compétitivité de l'industrie ivoirienne³ réalisé en 2015 apporte un éclairage sur les différents secteurs industriels. Selon cette étude, en 2010, l'industrie agroalimentaire représente 44,6% des emplois du secteur industriel, soit plus de 240 000 emplois. Seule une faible partie de ces emplois serait inscrite dans le secteur formel (37 500 recensés dans la Centrale des Bilans).

³ Étude sur la Compétitivité de l'Industrie Manufacturière Ivoirienne, Rapport Banque Mondiale 2015

A noter que les emplois du secteur de la boulangerie (en expansion ces dernières années) sont plus de l'ordre de l'artisanat/commerce que de l'industrie à proprement parler.

Les autres secteurs remarquables seraient donc :

- **Viande et poisson**, avec essentiellement des conserveries de poissons (thon), des abattoirs et des ateliers de découpe, voire des unités de transformation de viande de type charcuterie,
- **Les produits du travail du grain et des amylacés** : sucreries, minoteries, unités de décortilage du grain et biscuiteries notamment,
- **Les produits du cacao et du café**, avec un faible degré de transformation, mais des volumes importants,
- **L'industrie des oléagineux** avec la production d'huile de palme et quelques unités de trituration de soja,
- **Les produits laitiers** à base de matières premières importées,
- **Les produits à base de fruits et légumes**, qui concerne essentiellement la production d'attiéké (le plus souvent artisanale), les fruits séchés et les conserves de fruits.

Les secteurs générant le plus de chiffre d'affaires (comme celui du cacao), ne sont pas forcément intensifs en main d'œuvre.

Enfin, la plupart des entreprises importantes et structurées sont situées dans le domaine de l'agro-transformation (transformation primaire des produits agricoles), avec des produits à faible degré de transformation et à faible valeur ajoutée.

B. Typologie des entreprises agroalimentaires ivoiriennes

Plusieurs clés d'entrée peuvent être envisagées pour classer les IAA ivoiriennes afin de mieux comprendre leurs besoins en accompagnement ou en investissement.

2.1.1 Segmentation par l'origine des capitaux

L'origine des capitaux est une première clef d'entrée.

En effet, les **entreprises à capitaux ivoiriens** sont généralement des TPE voire des PME de dimension modeste, le plus souvent travaillant dans le secteur informel. Elles ont du mal à dépasser une taille critique, avec pour les plus structurées une activité générant un CA de 400 à 800 M FCFA (0,6 à 1,2 M€) et employant 20 à 60 personnes. Pour ces TPE et PME, l'accès au crédit restreint (l'investissement se fait par autofinancement), les moyens marketing sont limités et les dirigeants ont tendance à acquérir du matériel local ou low-cost.

Deux exceptions peuvent être formulées sur ce premier type :

- Les entreprises à capitaux ivoiro-libanais (ex : GROUPE CARRE D'OR)
- Les entreprises détenues partiellement ou directement par l'État, ou anciennement détenues par l'État (ex : COQIVOIRE/SIPRA, SUCAF CI, PALMCI)

La plupart des entreprises ivoiriennes cherchent majoritairement à adresser le marché intérieur ou régional.

A côté de ces entreprises à capitaux ivoiriens, on retrouve des **industries à capitaux étrangers**, dont la taille économique est généralement beaucoup plus importante. Ces capitaux peuvent être d'origine

française, mais la mondialisation a permis de diversifier les profils d'investisseurs (hollandais, indiens, américains, turcs...).

Le CA de ces entreprises va souvent dépasser 10 Mds FCFA (15 M€), avec *a minima* 100 emplois à la clef. Les moyens marketing sont importants (le consommateur ivoirien est sensible à la marque). Le financement de l'entreprise se réalise grâce aux fonds propres du groupe investisseur, voire des prêts accordés dans les pays d'origine. Les achats de process se font souvent selon l'origine géographique du groupe.



Figure 6 Brasserie SOLIBRA à Yopougon



Figure 7 Unité de production CEMOI

2.1.2 Segmentation par l'origine des matières premières et par le marché visé

Trois grands types d'IAA peuvent se côtoyer sur le territoire :

- Des entreprises exploitant les **matières premières locales, essentiellement pour l'exportation**, que l'on retrouve dans les secteurs proches de l'agrotransformation (cacao, café, coton...) ou la pêche. Si l'on croise avec la première segmentation, on retrouve majoritairement des IAA à capitaux étrangers.
- Des entreprises exploitant des **matières premières essentiellement importées, pour la consommation locale voire régionale**. On retrouve ici des entreprises du secteur laitier, des brasseries, des biscuiteries, des fabriques de pâtes fraîches, des produits carnés, d'additifs alimentaires... On trouve ici plutôt des entreprises à capitaux étrangers, même s'il existe quelques entreprises 100% ivoiriennes.
- Des entreprises **exploitant des matières premières locales**, généralement des PME et TPE qui adressent **le marché local voire régional**, même s'il existe quelques flux d'exportation dépassant la région ouest-africaine, mais qui sont marginaux. De manière atypique, pourraient se trouver dans cette catégorie des entreprises plus structurées comme les sucreries ou les unités de production d'huile de palme ou les entreprises du secteur volailler.

2.1.3 Besoins identifiés par rapport à ces différents segments

Si l'on croise ces différentes typologies, on arrive à 4 à 6 segments d'IAA que l'on retrouve sur le territoire ivoirien, et qui peuvent avoir des types de besoins différents :

Type d'IAA	Marché visé	Potentiel de développement économique	Potentiel de développement d'emplois	Type de besoins
Entreprises valorisant les matières premières ivoiriennes à capitaux étrangers	Export	Entreprises de grande taille, avec une croissance dépendant de cours mondiaux de commodités	Mise en place d'une politique de taxation pour développer la transformation sur place (ex : cacao)	Service de proximité (formation, maintenance, etc...)
Entreprises valorisant les matières premières ivoiriennes à capitaux ivoiriens	Local/régional (généralement)	TPE/PME hors 2 à 3 exceptions (sucre, volaille), avec un développement bridé par le manque de financement	Fort levier de croissance aussi bien sur l'amont que pour les IAA	Process, formation, financement
Entreprises valorisant les matières premières importées à capitaux étrangers	Local/régional (généralement)	Entreprises de grande taille, pouvant être oligopolistiques. Développement qui suit l'essor du marché ivoirien	Potentiel d'emplois pouvant être important	(Process), services de proximité
Entreprises valorisant les matières premières importées à capitaux ivoiriens	Local/régional (généralement)	Entreprise d'une taille assez importante pour pouvoir importer. Développement qui suit l'essor du marché ivoirien	Potentiel d'emplois pouvant être important	Process, formation, financement, sourcing de matières premières

C. Conclusion sur l'industrie alimentaire

En dehors des grandes entreprises positionnées sur l'exportation, le tissu ivoirien des entreprises agroalimentaires est marqué par un visage dual : d'un côté des entreprises à capitaux importants qui arrivent à capter de nombreuses parts de marché et de l'autre, des TPE ivoiriennes dont les capacités de développement sont plus faibles (accès aux capitaux) et qui sont concurrencées par le premier type d'entreprises, mais aussi par le secteur informel.

La politique de barrières douanières peut également jouer un rôle pour permettre le développement de certaines filières (ex : volailles).

Grâce à une consommation dynamique, le potentiel de développement semble véritablement important. Les défis pour exploiter à plein ce potentiel, sont eux aussi de taille (développement de la chaîne du froid, modernisation de la distribution, accroissement de la concurrence au niveau de la distribution, formation des salariés opérationnels...), alors que l'industrie alimentaire peut et doit devenir un vecteur de développement économique et social de premier plan pour le pays.

3. Panorama de la consommation en Côte d'Ivoire

A. Les habitudes alimentaires des ivoiriens

Les ivoiriens consomment **principalement trois repas** : le petit-déjeuner, le déjeuner et le dîner. Hormis le petit-déjeuner, le repas ivoirien typique présente un plat composé **d'une portion glucidique** (semoule de manioc comme l'attiéké, préparation de manioc ou banane plantain, banane plantain frite, riz, spaghettis...) et d'une **portion protéique** issue de protéine animale, grillée, frite ou en sauce (poisson, poulet, bœuf, viande de gibier...). La consommation de desserts est quasi-inexistante, en tout cas au moment du repas.

Hormis le riz, la plupart des plats principaux **valorisent les productions locales** (ou abattues localement en ce qui concernent les animaux), aussi bien pour la portion glucidique (manioc, banane, igname, tomate, aubergine africaine), que pour la portion protéique (thon rouge, poulet frais, mouton, bœuf, gibier).

3.1.1 Le petit-déjeuner : vers 7h du matin

Le **pain blanc** vendu sous forme de baguette est le produit phare du petit-déjeuner dans les familles en zone urbaine, souvent additionné de matière grasse (margarine principalement et plus marginalement du beurre), accompagné de café ou de chocolat avec ou sans lait, et plus rarement de jus de fruit.



Un autre petit-déjeuner typique est la **bouillie de mil ou d'autres céréales** (maïs, orge) accompagnée de beignets.

Le dégué (lait fermenté et semoule de mil) peut être également un des constituants du repas, même s'il peut être dégusté en dehors. Ces petits-déjeuners sont plutôt consommés à domicile en famille ou au bureau auquel cas s'y ajoutent des cafés noirs et du thé vendus par des vendeurs ambulants.



Vendeuse de beignets dans la rue

Les foyers les plus aisés consomment des pâtisseries ou des céréales importées au petit-déjeuner.

Pour compléter, les plus jeunes consomment des **beignets**, souvent fabriqués et vendus de manière informelle dans la rue.



Bol de bouillie de mil

Le petit-déjeuner des **travailleurs** de l'informel comme les mécaniciens, maçons, chauffeurs de taxi ou encore chauffeurs des transports en commun se constitue plutôt d'un **plat entier**, à base d'attiéké ou de riz, généralement pris à l'extérieur du foyer. Pour les populations des zones rurales, celles-ci consomment également au petit déjeuner des plats complets à domicile (les restes du repas de la veille).

3.1.2 Le déjeuner : à partir de midi

Le déjeuner est une pause à part entière pour les ivoiriens, et dure une à deux heures.

Le repas typique se compose d'une portion glucidique comme de l'attiéké ou du riz, accompagné d'une portion protéique (poisson ou viande). Par exemple, parmi les plats typiques, on trouve le garba (attiéké accompagné de thon rouge frit), le foutou, fufou ou placali (boule de pâte faite à partir de banane plantain et manioc, voire de manioc fermenté) accompagné d'une viande ou poisson en sauce (sauce de légumes comme le gombo ou l'aubergine africaine, « sauce graine » préparée à partir de la chair de la noix de palme), l'allico (banane plantain frite) accompagnée de poisson ou viande grillée (mouton, poulet).

Le **déjeuner est pris à l'extérieur du foyer** pour la plupart des travailleurs, dans des établissements de petite restauration appelés « maquis ».



Garba : attiéké (semoule de manioc) et poisson frit



Fufou (pâte de banane plantain et manioc en boule) et viande en sauce de noix de palme



Allico (banane plantain frite) et brochettes de viande grillée

Le temps de pause déjeuner va dépendre de l'employeur pour les travailleurs : environ 1 h dans le secteur privé ou informel, et plutôt 2 h dans le secteur public.

3.1.3 Le dîner : vers 20h

Le dîner **constitue souvent le repas principal de la journée**. Le plat principal est souvent accompagné de riz ou de produits locaux (attiéké, fufou, foutou...). **Ce repas est très majoritairement consommé à domicile**, même si certains ivoiriens vivant en ville peuvent sortir pour aller au restaurant (notamment en fin de semaine).

Les habitudes de dîner en ville sont les suivantes (notamment sur Abidjan) :

- After work avec des amis les jeudi et vendredi soir
- Avec les familles/amis les samedi ou dimanche soir
- Tous les soirs pour quelques personnes généralement célibataires.

Ceux qui ont un certain niveau de vie vont au restaurant ou dans des « maquis » (voir partie restauration). Les autres fréquentent dans les kiosques (les mêmes qui vendent le café le matin propose à midi et en soirée des pâtes, des petits pois avec accompagnés de foie et ou rognon de bœuf et du pain) ou les points de vente en plein- air.

Comme précédemment, pour les autres repas, il n'y a généralement pas d'entrées ni de desserts, même si des crudités peuvent servir d'accompagnement.

3.1.4 Le snacking : à 10h et/ou à 16h

Le snacking reste assez peu développé en Côte d'Ivoire. **Les écoliers sont les plus susceptibles de consommer des produits de ce segment**, notamment lors de la récréation de 10h et du goûter de 16h. Les produits de snacking sont variés, aussi bien salés que sucrés. Certains sont composés de produits locaux, comme la coco grillée ou les chips de banane plantain, d'autres sont des produits de confection industrielle ou importée (**biscuits**, chips de pomme de terre).

Parmi les produits de snacking habituellement consommés, on trouve les chips de banane plantain salés (banane verte) ou sucrés (banane mûre), les croquettes ou gâteaux merveilleux (boulettes de pâte de blé au beurre frites dans l'huile, aux miettes de poisson séché salé pour les croquettes), les cacahuètes salées ou sucrées, la coco grillée ou en gâteaux, ou encore du maïs soufflé au lait en poudre.



Assortiment de snacks : krékré, chips de banane mûre, gâteau de coco, boules de sésame, cookies, chips de banane verte, caramel, coco grillée, toffi au lait et toffi coco



Pour les adultes, le snacking peut être considéré lors des déplacements, avec des temps de trajets en constante hausse dans la capitale ivoire de plus en plus congestionnée.

Enfin, on peut rentrer dans le périmètre du snacking la consommation de fruits qui se fait majoritairement en dehors des repas.

B. Le budget alimentaire

Le recensement de 2014 faisait état de dépenses annuelles par habitant de 386 215 FCFA soit pour un budget quotidien total d'environ 1,6€/jour/habitant (1 058 FCFA).

La part de la dépense alimentaire étant de 45,6%, le budget moyen dédié à l'alimentation en Côte d'Ivoire est égal à environ 0,73€ par jour et par habitant (482 FCFA). Ce coefficient, même s'il devrait être en baisse en 2020, reste très important et montre que le pays n'a pas encore entamé sa transition alimentaire, même s'il a adopté des aliments d'origine européenne (pain/baguette par exemple) ou américaine (fast-food).

A l'année, cela représente un budget d'environ 267 €/an/habitant dédié à l'alimentation, soit **une consommation de 6,8 Mds€ par an pour les 25 millions d'habitants du pays.**

Ce budget alimentaire est assuré en partie par des aliments et matières premières importées (1,5 à 1,6 Mds€ en 2018 selon le périmètre choisi), mais **surtout par des ressources locales** (voir chapitre ci-après).

C. Evolutions en cours

Les évolutions en cours susceptible d'impacter la consommation de produits alimentaires en Côte d'Ivoire sont de nature triple : évolution démographique, évolution économique et évolution des comportements alimentaires. Celles-ci participent à l'émergence d'une classe moyenne, dont les pratiques de consommation évoluent avec leur pouvoir d'achat.

La Côte d'Ivoire bénéficie d'un **marché intérieur en expansion économique et démographique**, même s'il faut bien interpréter les chiffres très globaux. En effet, la répartition de la richesse produite, que ce soit en termes géographique ou individuelle, ne permet de pas de toucher toutes les couches de population.

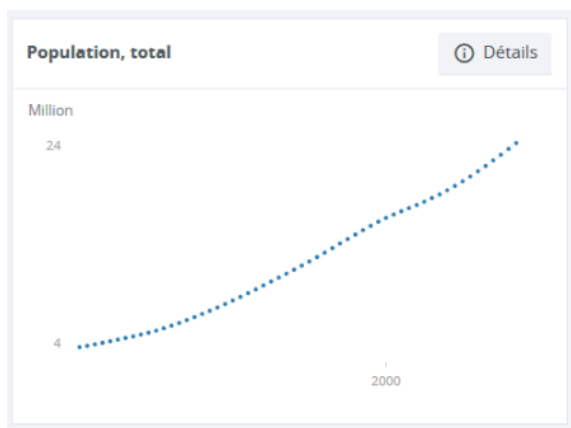


Figure 8 Evolution de la population en millions d'habitants, Source Banque Mondiale

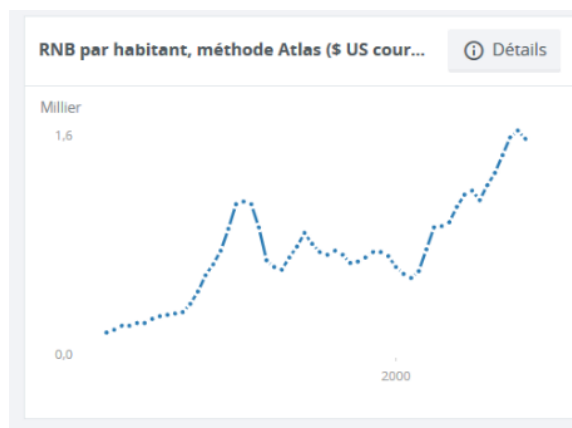


Figure 9 Evolution du RNB par habitant en milliers de \$/hab, Source Banque Mondiale

La classe moyenne telle que définie par la Banque Africaine de Développement (BAD) en 2015 comprend les personnes dont le revenu est compris entre 4\$ et 20\$ par jour. En Côte d'Ivoire, cette classe moyenne représente 26% de la population, soit environ 6,5 millions d'habitants, dont presque les deux-tiers habitent en ville⁴ et la moitié fréquente les supermarchés⁵, même si l'attractivité des aliments distribués en supermarché reste réduite par rapport aux aliments proposés dans les échoppes et boutiques informelles⁶. Cette classe moyenne définie par son revenu moyen abrite cependant une forte diversité de profils de personnes, selon le degré d'informalité de leur activité et leur niveau de rémunération (voir figure ci-contre).

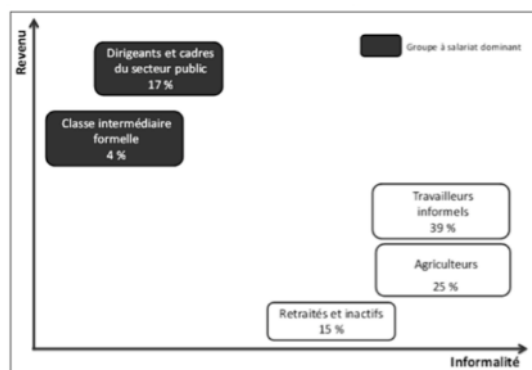


Figure 10 : Hétérogénéité de la classe moyenne ivoirienne (source : « [En Côte d'Ivoire, qui sont réellement les classes moyennes ?](#) », [The Conversation](#), 28/03/2018)

Une étude de l'AFD parue en 2018⁷ a permis de distinguer, parmi la classe moyenne, 5 groupes qui ne vont pas avoir les mêmes modes de vie, ni les mêmes arbitrages budgétaires :

- Les agriculteurs (25% de la classe moyenne) qui priorisent la scolarisation des enfants et l'accès aux soins médicaux,
- Les travailleurs de l'économie informelle (39% de la classe moyenne) qui seraient situés majoritairement en ville, dont les revenus sont proches de la « floating class »,
- La classe moyenne intermédiaire du secteur privé formel (4 % du total de la classe moyenne), majoritairement située dans la capitale économique,
- La classe moyenne des dirigeants, cadres et professions intermédiaires du secteur public (17% du total de la classe moyenne), surreprésentés dans les villes,
- La classe moyenne des retraités et inactifs (15 % de l'ensemble de la classe moyenne) qui ont les revenus les plus faibles des 5 groupes.

⁴ Source : « [En Côte d'Ivoire, qui sont réellement les classes moyennes ?](#) », [The Conversation](#), 28/03/2018

⁵ Source : « [Etude Ipsos : les classes moyennes subsahariennes](#) », [Happens Africa](#), 12/06/2017

⁶ 73% des consommateurs de la classe moyenne interrogés lors de l'étude Ipsos de 2015 pensait que les aliments traditionnels sont plus nutritifs et plus sains que ceux déjà préparés et emballés disponibles en magasin.

⁷ Source : BERROU, J.-P., D. DARBON, C. BOUQUET, A. BEKELYNCK, M. CLEMENT, F. COMBARNOUS et E. ROUGIER (2017), "Le réveil des classes moyennes ivoiriennes ? Identification, caractérisation et implications pour les politiques publiques", *Papiers de recherche AFD*, n° 2018-71, Juillet.

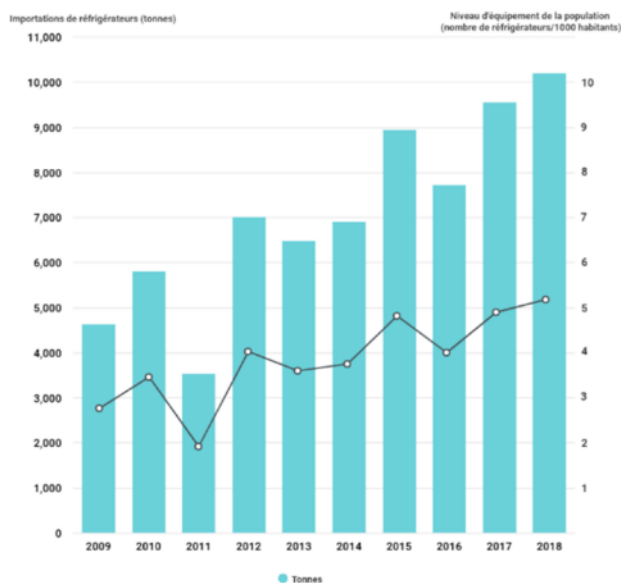


Figure 11 : Importations de frigos par la Côte d'Ivoire entre 2009 et 2018 (en tonnes) et niveau d'équipement de la population ivoirienne (nb de frigos pour 1 000 habitants), source : TradeMap, traitement : Ceresco

Parmi cette classe moyenne, on observe deux comportements principaux vis-à-vis de l'attribution des revenus « excédentaires » : investissement dans l'éducation pour les planteurs en zones rurales d'une part, consommation pour les cadres et entrepreneurs de l'économie informelle d'autre part. La volonté de consommer de cette seconde catégorie porte notamment sur de l'équipement et des produits importés. Par exemple, la Côte d'Ivoire a doublé ses importations de frigos en 10 ans, et importe aujourd'hui environ 4 à 5 réfrigérateurs pour 1 000 habitants par an⁸. En comparaison, la France a importé entre 51 et 64 frigidaires pour 1 000 habitants en 2018⁹. On note également une différence en termes de valeur du matériel importé : 530 à 660 \$/frigo en France, pour 470 à 590\$/frigo en Côte d'Ivoire en moyenne.

Toujours de manière globale, la croissance démographique de la Côte d'Ivoire est à relier à deux facteurs :

- Le développement de l'accès à l'électricité, qui concernait 55% des foyers en 2012 et 89,5% en 2018 (Source : Côte d'Ivoire Energie) ;
- et l'augmentation du nombre de titulaires de comptes en banque, notamment grâce aux banques sur téléphone portable. Le taux de bancarisation en Côte d'Ivoire est ainsi passé de 7,1% de la population en 2007 à 19,7% en 2016, dont 12% en « mobile money » (banque sur téléphone portable)¹⁰.

Cependant, l'essor apparent et attendu de la classe moyenne ivoirienne est à relativiser : le niveau de rémunération des personnes qualifiées est bien en deçà de ce que devrait apporter leurs diplômes. En 2018, une étude ivoirienne estimait que 30% des actifs ivoiriens étaient surqualifiés pour le poste occupé, avec un manque à gagner moyen d'environ 135 €/mois (88 000 FCFA)¹¹.

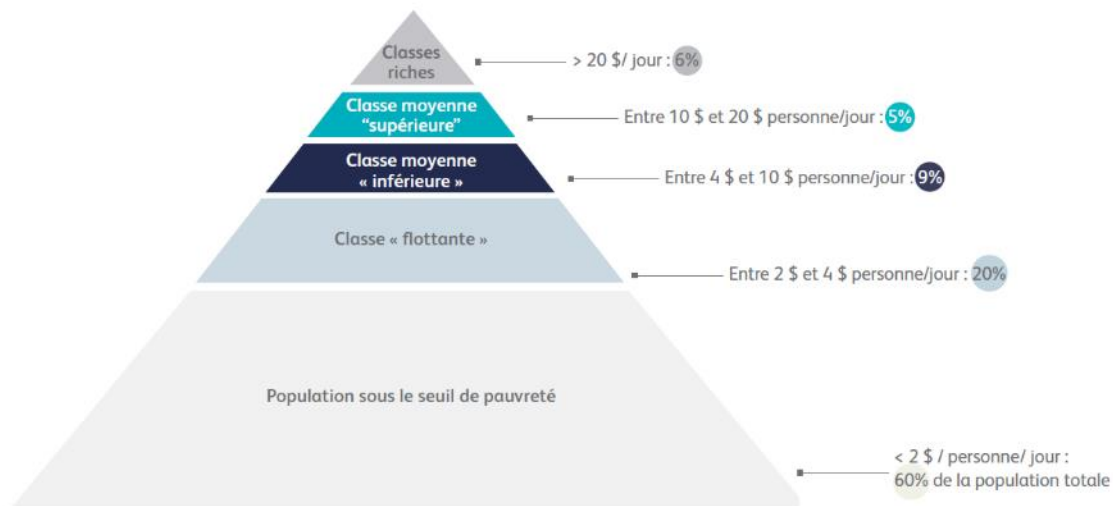
Au-delà de ces indicateurs, on voit que l'essor de la grande distribution organisée s'appuie sur l'émergence de cette classe moyenne, même si elle doit s'adapter aux demandes de la « floating class » (entre 2 et 4 \$/j de revenus) pour augmenter la fréquentation de ces magasins.

⁸ La Côte d'Ivoire a importé 10 209 tonnes de réfrigérateurs en 2018, soit entre 100 000 et 130 000 unités pour un poids moyen de réfrigérateur entre 80 et 100 kg (International Trade Center, 2019).

⁹ Il faut nuancer ce constat en prenant en compte, qu'en moyenne, la Côte d'Ivoire compte 10 personnes par foyer contre 2,3 pour la France.

¹⁰ Source : BCEAO / APBEF (Association professionnelles des banques et établissements financiers).

¹¹ Source : « Salaires en Côte d'Ivoire : pourquoi faut-il refuser un poste inférieur à ses qualifications », *Jeune Afrique*, 26/09/2018



Source : BearingPoint, à partir de la BAD, 2015

Figure 12 Représentation des différentes strates de population suivant leur niveau de revenu, source Bearing Point&IPSOS pour CFAO, Les classes moyennes en Afrique Quelle réalité, quels enjeux ? 2015

D. La Côte d'Ivoire au sein d'un marché régional de premier plan

Au-delà du marché intérieur, la Côte d'Ivoire est également, grâce à ses infrastructures portuaires (permettant des flux de marchandises) et sa situation géographique, une **plate-forme d'exportation** vers les pays francophones voisins, comme peut l'être le Ghana pour les pays anglophones.

Les principaux échanges de la Côte d'Ivoire avec ses pays voisins sont les suivants :

Tableau 5 Principaux échanges (tous produits confondus) avec les pays de la sous-région en 2018, source Trademap

Pays	Importations de la Côte d'Ivoire en M\$ en 2018	Exportations de la Côte d'Ivoire en M\$ en 2018 vers ce pays
Nigeria	1313	199
Togo	164	115
Ghana	93	358
Burkina Faso	13	618
Bénin	11	58
Mali	8	572
Niger	6	97
Liberia	6	23
Guinée	1	57

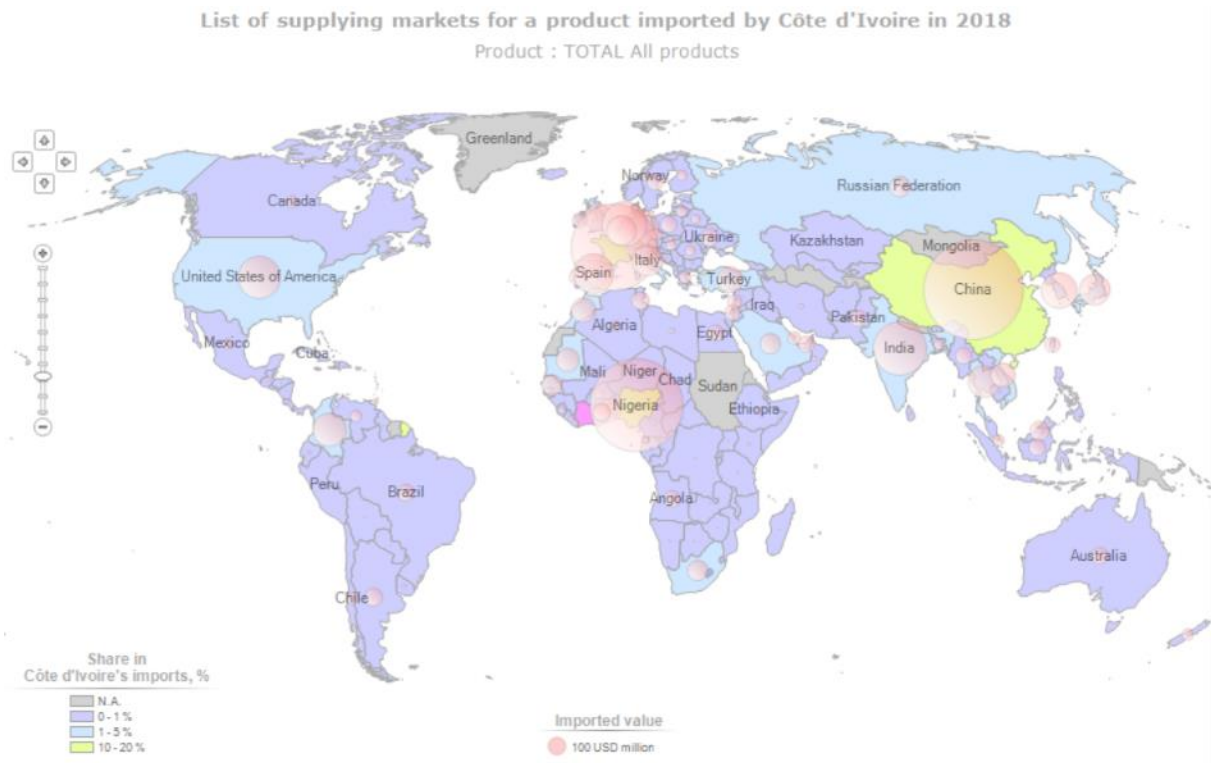


Figure 13 Répartition de l'ensemble des importations de la Côte d'Ivoire par pays en 2018, source Trademap

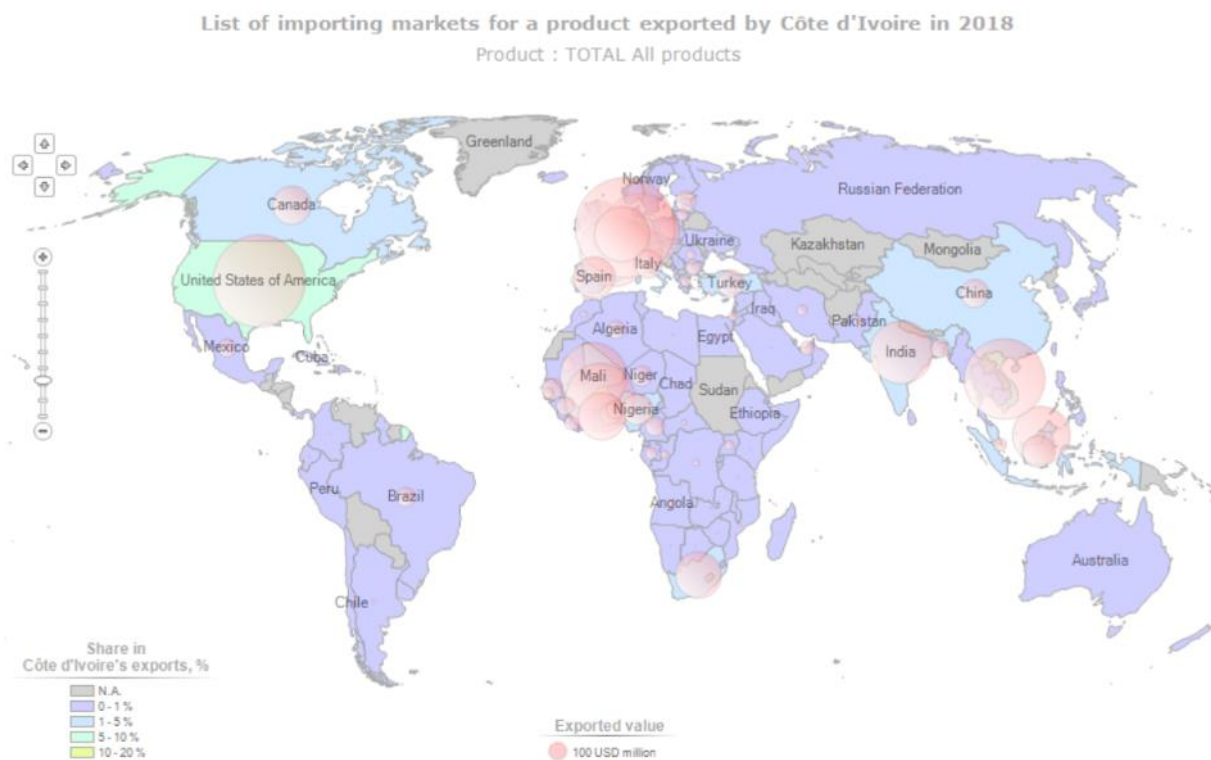


Figure 14 Répartition de l'ensemble des exportations de la Côte d'Ivoire par pays en 2018, source Trademap



La Côte d'Ivoire fait partie d'un espace de libre-échange, la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (**CEDEAO**), qui compte 368 millions d'habitants en 2017. Le Nigéria est l'économie dominante et représente les 2/3 du PIB de la Région (376 Mds \$/575 Mds \$). Suivent le Ghana, puis la Côte d'Ivoire. A noter que la zone du Franc CFA (UEMOA) compte 8 pays pour 120 millions d'habitants. Un projet de nouvelle monnaie (l'Eco) est en cours, avec une volonté de convergence des économies. La candidature du Maroc à la zone a été approuvée, mais le pays n'est pas encore membre officiellement.



Figure 15 Carte des pays membres de la CEDEAO

Pour certaines multinationales, la Côte d'Ivoire fait partie d'un espace régional économique « Afrique de l'Ouest », avec des implantations complémentaires et spécialisées qui se font à l'échelle de ce sous-continent (ex : implantations de Nestlé).

E. L'évolution des produits importés

Le total des importations alimentaires de la Côte d'Ivoire en valeur atteint 1,8 milliard d'euro en 2018. Les volumes de produits alimentaires importés par la Côte d'Ivoire sont en forte hausse (+40% entre 2014 et 2018), traduisant une augmentation de la consommation supérieure à l'augmentation de la population (+8% entre 2014 et 2017).

Nous incluons volontairement des animaux vivants (code 01) et les autres produits d'origine animale (code 05) car ils font partie de la consommation alimentaire ivoirienne directement (pour les autres produits d'origine animale qui sont principalement des panses de ruminants) ou indirectement (animaux sur pied abattus en Côte d'Ivoire).

Type de produit	2014	2015	2016	2017	2018	2019
01 Animaux vivants	2 249	2 247	3 601	3 639	3 453	4 307
02 Viandes et abats comestibles	68 600	77 087	65 316	70 837	74 908	75 918
03 Poissons et crustacés	294 033	403 190	347 568	406 834	449 028	469 360
04 Lait et produits laitiers, œufs, miel	66 908	76 154	64 767	72 719	67 636	75 837
05 Autres produits d'origine animale	2 224	2 596	2 988	8 132	12 898	8 217
07 Légumes, racines et tubercules	45 484	49 342	46 214	51 293	52 060	51 314
08 Fruits	9 410	11 547	12 315	12 681	13 521	14 772
09 Café, thé, maté et épices	10 061	8 561	8 376	8 589	9 533	11 527
10 Céréales	473 761	588 325	608 208	652 957	742 058	708 653
11 Produits de minoterie	32 899	47 410	48 557	46 943	46 168	46 350
12 Graines et fruits oléagineux	2 110	2 432	3 838	4 390	5 840	13 096
15 Graisses et huiles végétales	59 132	81 221	34 432	17 985	80 661	50 266
16 Préparation à base de viande, de poisson...	7 484	5 207	6 090	5 247	6 181	6 647
17 Sucres et sucrerie	6 286	7 273	25 646	38 869	20 591	24 052
18 Cacao et ses préparations	4 090	3 900	4 596	4 454	4 350	4 992
19 Préparations à base de céréales, de farines	55 862	50 559	60 301	81 753	78 428	96 630
20 Préparation à base de légumes	20 429	22 442	23 046	24 461	21 309	30 209
21 Préparations alimentaires diverses	63 859	45 253	42 764	43 914	39 706	42 317
22 Boissons liquides alcooliques et divers	63 204	67 147	75 597	81 007	82 556	89 544
Total	1 288 085	1 551 893	1 484 220	1 636 704	1 810 885	1 824 007

Figure 16 : Importations de produits alimentaires¹² par la Côte d'Ivoire par catégorie de produits entre 2014 et 2019 (en k€), source INS par Trade Data Monitor

Les deux produits alimentaires les plus importés par le pays sont les **céréales** (riz et blé), et les **poissons** et crustacés. Le premier segment de produits constitue, avec les graisses et huiles, un cœur d'importations de produits de base. Les céréales et les huiles constituent 46% des importations alimentaires de la Côte d'Ivoire. Les poissons et crustacés importés représentent le quart des importations alimentaires de la Côte d'Ivoire. Une partie de volumes alimentent les conserveries locales qui les réexportent ensuite sous forme de conserves de poissons. Le reste est destiné au marché local, en *refresh* (vente de poissons congelés en phase de décongélation sur les marchés de plein vent).

A l'image de la tendance générale des importations de la Côte d'Ivoire, les volumes importés pour ces trois segments augmentent significativement depuis 2014.

¹² Nous avons volontairement intégré dans cette liste des animaux vivants car ces flux de « viande sur pied » sont importants et correspondent à une consommation ultérieure sous forme de viande après abattage.

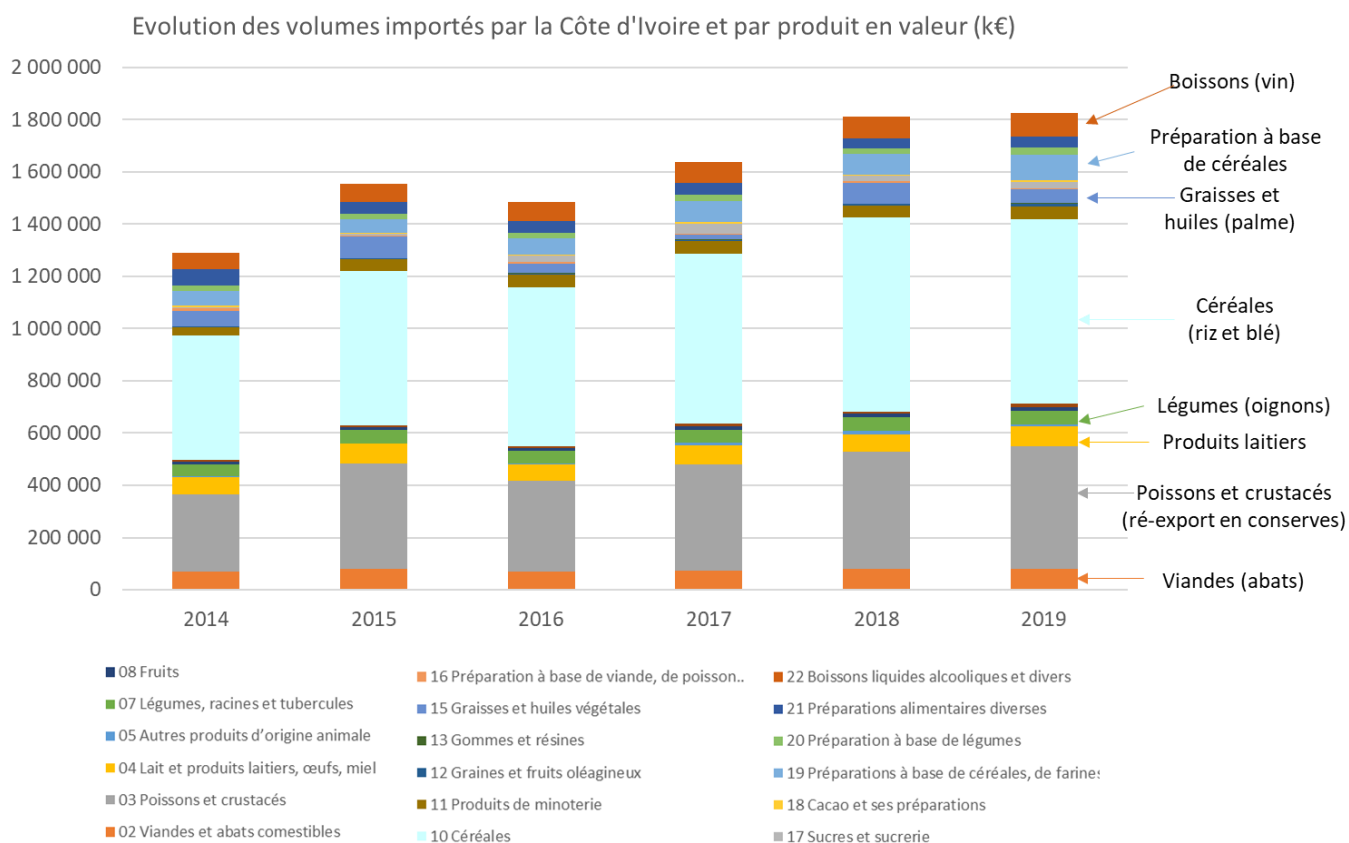


Figure 17 : Importations de produits alimentaires par la Côte d'Ivoire par chapitre de produits entre 2014 et 2019 (en k€), source INS par Trade Data Monitor

Au-delà des importations de produits bruts, des **signaux faibles** sont également observés pour des produits plus spécifiques, illustrant des changements des arbitrages budgétaires dédiés à l'alimentation et du régime alimentaire ivoirien. Par exemple, les importations de mélanges de farines destinés à l'alimentation infantile, de **pommes de terre** et de **produits carnés**, notamment des abats, augmentent fortement depuis 2014. De même, les importations d'œufs à couvrir explosent depuis 2015, signe d'une forte structuration et d'un fort développement de la production de viande de volaille ivoirienne. **Ces signaux faibles montrent une évolution de la consommation des ivoiriens vers un régime plus riche en protéines animales**, intégrant plus de produits importés comme les pommes de terre pour la préparation de frites, et une augmentation des dépenses destinées à l'alimentation des enfants.

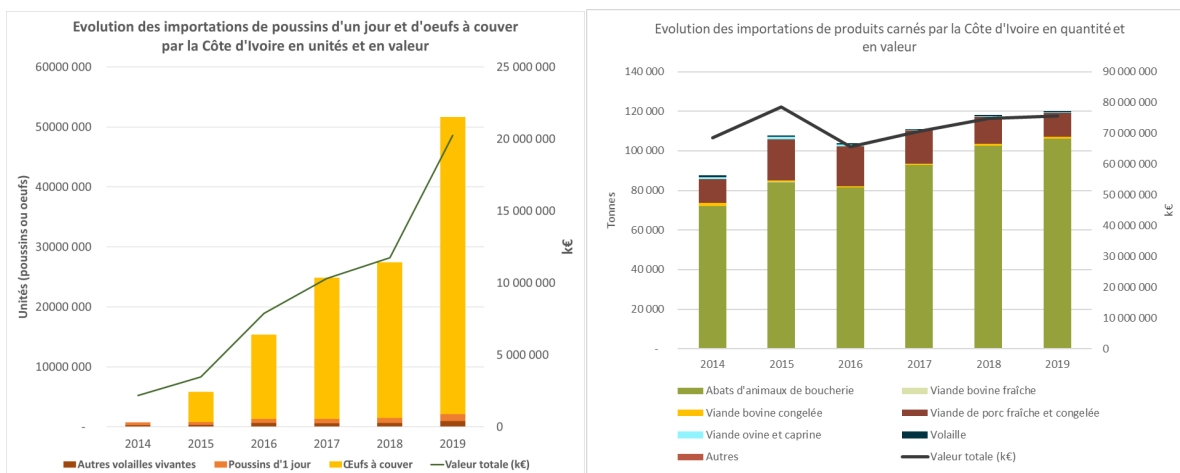


Figure 18 : Importations de produits alimentaires par la Côte d'Ivoire entre 2014 et 2019 : œufs à couver et produits carnés, source INS par Trade Data Monitor , traitement : Ceresco

Zoom sur les Fruits et légumes importés

Même si les fruits et légumes importés ne représentent qu'une faible partie de ce qui est consommé en Côte d'Ivoire, il existe quelques produits phares.

Les importations de fruits sont limitées (20 000 t pour un peu plus de 14 M€ en 2018) et concernent 3 produits : les agrumes (oranges principalement), le raisin, et les pommes qui restent des fruits consommés dans tout le pays, notamment en raison de sa praticité.

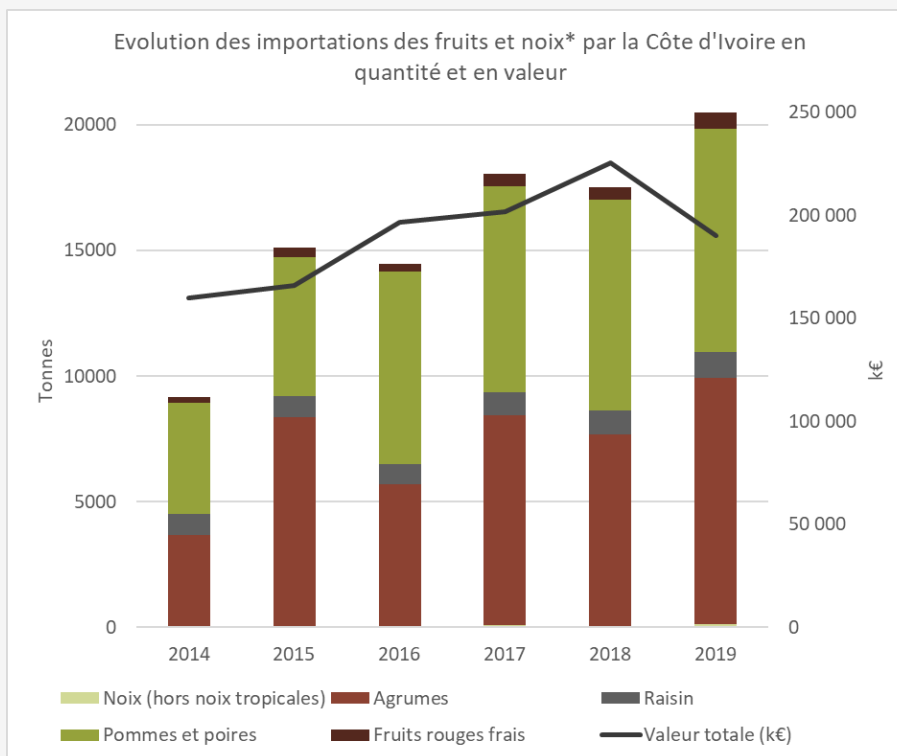


Figure 19 Evolutions des importations de fruits en tonnes et en k€, source INS par Trade Data Monitor, traitement Ceresco



C'est l'Afrique du Sud qui est de loin le principal fournisseur de la Côte d'Ivoire pour le raisin et les pommes, au détriment des pays européens.

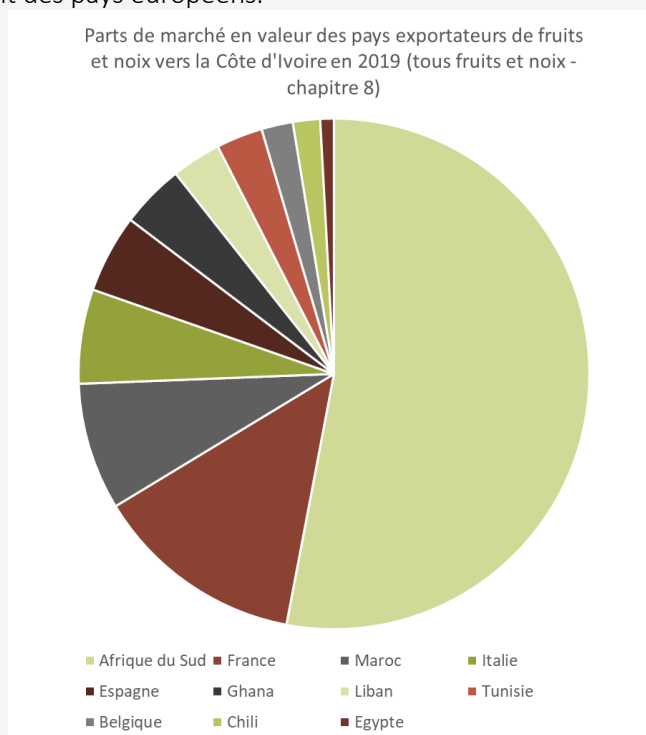
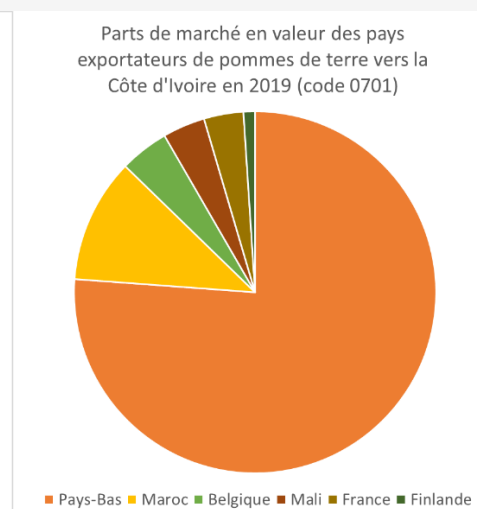
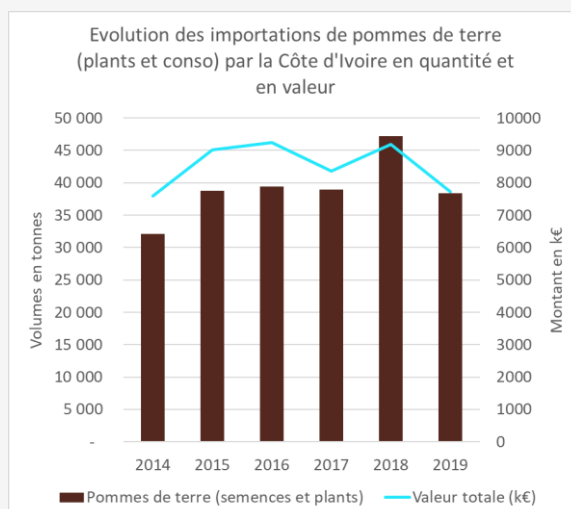
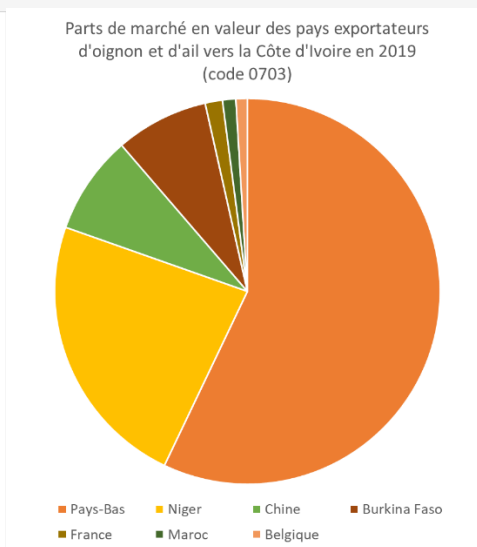
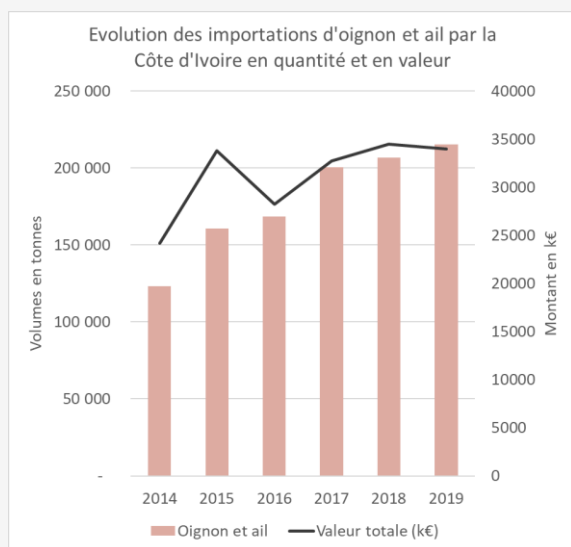


Figure 20 Part des origines des importations de pommes et poires importées en Côte d'Ivoire en valeur en 2019, source INS par Trade Data Monitor

Les importations de légumes sont plus importantes. Elles avoisinent 250 à 300 000 t/an, avec 3 produits phare (l'oignon, la pomme de terre et la carotte) qui représentent plus de 90% des volumes. Les salades arrivent après ces 3 produits, mais avec des valeurs plus faibles (environ 1 M€, contre 34 M€ pour les oignons et un peu plus de 9 M€ pour les pommes de terre). Ces salades sont destinées aux GMS locales, mais aussi à certaines chaînes de fast-food.



Les importations sont en hausse, ce qui montre le dynamisme de la consommation ivoirienne, avec les Pays-Bas qui trustent une bonne partie des volumes de par leur positionnement prix agressif et leur image de bon rapport qualité-prix. Sur ce dernier point, leurs produits sont devenus des références pour le marché, notamment au stade de gros. Il existe des parts de marché à prendre pour les opérateurs français, notamment en pomme de terre en misant sur des pommes de terre de Calibre > 55, à chair jaune et plutôt dédiées à un usage sous forme de frites.



F. La restauration hors domicile

Il n'existe aucune donnée sur l'importance de la place de la restauration hors domicile dans le paysage ivoirien car celle-ci est dominée par l'économie informelle (97% des restaurateurs selon la RTI¹³).



Figure 21 Nombre de points de vente de restauration en Côte d'Ivoire, source RTI 2017

La plupart des restaurants informels sont appelés « maquis » et servent des plats principalement issus de la gastronomie traditionnelle et des boissons. A côté de ces maquis, se trouvent des kiosques dont la taille est plus restreinte (plutôt dédiés au petit-déjeuner). Les « garbadromes » sont des restaurants « ouverts » de très petite taille (restauration de rue) qui servent le plus souvent du garba (plat traditionnel à base de poisson thon et d'attiéké).

Ces lieux sont fréquentés surtout le midi, le soir étant réservé à une clientèle légèrement plus aisée et le plus souvent citadine.

¹³ MADE IN AFRICA | RESTAURATION : UN SECTEUR EN MANQUE DE PROFESSIONNALISATION ? reportage datant de 2017 (<https://www.youtube.com/watch?v=H6FpCLceOFA>)

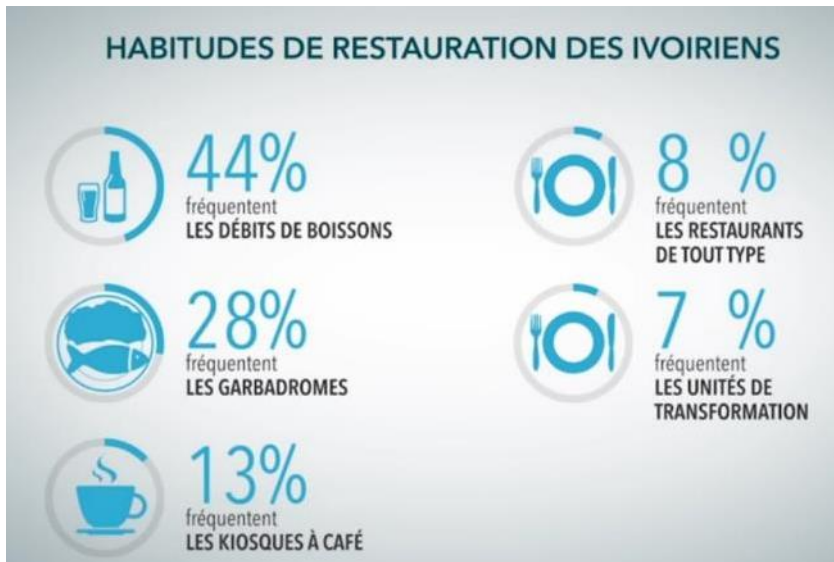


Figure 22 Habitudes de fréquentation des restaurants ivoiriens, source RTI 2017

A côté de ces nombreux points de vente, il existe des restaurants plus « classiques » voire gastronomique, de surface plus importante, avec quelques restaurants asiatiques et européens dans la capitale Abidjan. Les restaurants adossés à des groupes occidentaux (ex : groupe ACCOR) ou à des hôtels sont très marginaux.

Enfin, on peut noter le récent essor des fast-food¹⁴ et la vente à emporter avec des franchises occidentales et des chaînes locales, parfois présentes dans les centres commerciaux ou dans des stations-service :

- KFC a ouvert en 2018 et compte 2 restaurants,
- Burger King a ouvert en 2015 et compte 9 restaurants (investissement de 9 Mds de FCFA),
- Brioche dorée, Pizza Hut, Tweat, Chicking et d'autres marques moins connues proposent également de la restauration rapide.



¹⁴ Selon un reportage de la RTI du 22 novembre 2019 (Made In Africa : Le marché du Fast-Food en Côte d'Ivoire et au Cameroun, <https://www.youtube.com/watch?v=WQEWDyisOek>), la croissance serait de 5 à 10% par an selon les acteurs du marché.

Business Case : l'approvisionnement de Burger King et de Tweak

Burger King est une franchise possédant 9 magasins en Côte d'Ivoire, exploitée par le groupe de catering SERVAIR. Pour respecter les standards d'hygiène, Burger King s'approvisionne presque totalement en produits importés via des entrepôts du groupe Bolloré, à cause :

- D'un manque de régularité de l'offre locale (y compris en salades),
- D'un déficit de respect de normes d'hygiène et d'un manque d'acteurs structurés dans la filière bovine (pour les steaks hachés),
- D'un déficit d'offre locale (fromage).

La matière première importée coûte cher (60% du prix du menu contre 30% en Europe), même si les coûts de main d'œuvre sont plus faibles.

L'entreprise qui a investi 6 Mds de FCFA (soit 9 M€), avoue que la rentabilité n'est pas atteinte.

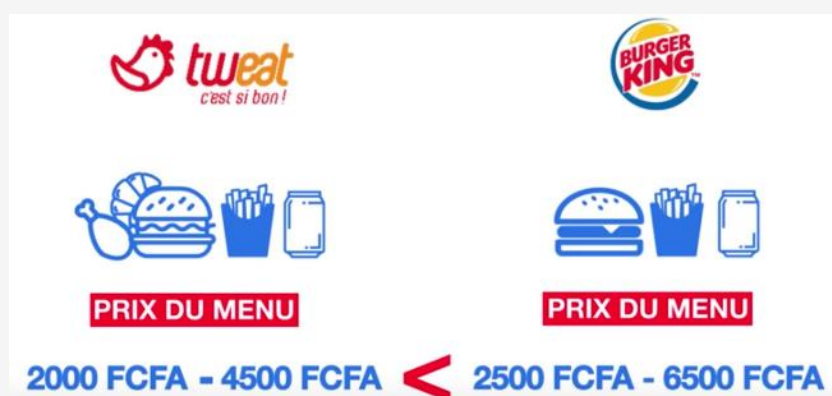


Figure 23 Extrait du reportage Made In Africa : Le marché du Fast-Food en Côte d'Ivoire et au Cameroun, <https://www.youtube.com/watch?v=WQEWDyisOek>

Au contraire, Tweak, groupe AVOS, (fastfood à base de volailles) s'appuie sur les acteurs de la filière locale (80% de ses approvisionnements) pour être compétitif. La structuration de la filière volaille permet notamment d'avoir une offre d'une qualité régulière et assurée, avec COQIVOIRE comme fournisseur.

Au niveau de l'approvisionnement de ce secteur, l'immense majorité des points de restauration s'approvisionne sur les marchés traditionnels (en gros et surtout demi-gros, voire vente au détail), avec des compléments dans la distribution locale (cash&carry ouvert au consommateur final).

Pour les acteurs franchisés, une partie des approvisionnements se fait avec des grossistes spécialisés (en F&L), avec des industriels locaux (volailles) et via de l'importation directe.

4. Panorama de la distribution alimentaire en Côte d'Ivoire

La distribution est dominée très majoritairement par des marchés traditionnels, mais aussi des épiceries de quartier (> 90% de la distribution)

Ces **marchés traditionnels**, qui s'inscrivent le plus souvent dans le secteur informel, **sont présents dans tout le pays**, avec des marchés d'importance locale, départementale, régionale (avec des structures en béton dans les plus grosses agglomérations) voire nationale (Adjamé). Dans les plus gros marchés, les activités de gros et demi-gros se superposent à la vente au détail. Les conditions d'hygiène et de sécurité (incendies fréquents liés aux branchements illicites et anarchiques) ne sont pas respectées. La chaîne du froid est inexistante ou défailante.

Les plus gros marchés se tiennent tous les jours, avec une partie non-alimentaire qui est minoritaire, alors que les marchés locaux peuvent avoir des pics d'activité 1 fois par semaine (marché hebdomadaire avec quelques commerçants résiduels la semaine).

Les difficultés de circulation (infrastructures routières en mauvais état global) favorisent la **dissémination de ces points de vente**, avec une occupation souvent illégale du domaine public et des espaces de circulation. La vente directe en bord de route est également très pratiquée.



Ces marchés sont approvisionnés directement par des agriculteurs, mais aussi par **des grossistes qui pratiquent des activités de groupage et de dégroupage sur ces sites**. Dans le secteur des fruits et légumes par exemple, les **femmes Gouro** dominent. Pour le poisson, les commerçants peuvent se regrouper pour acheter des conteneurs de produits congelés.



Dans les plus grandes villes, il existe des épiceries de quartier indépendantes, qui commercialisent des PGC (épicerie sèche et sucrée), des boissons, mais aussi quelques produits frais (ex : yaourts). Ces structures jouent le rôle de « frigos » collectifs.

Elles sont principalement approvisionnées par les **3 à 4 grossistes les plus importants du pays** (voir plus loin), même s'il existe quelques petits grossistes sur la capitale.





Principaux acteurs de la distribution organisée

L'essor de la distribution organisée de type GMS reste récent et dépend notamment de l'émergence des classes moyennes qui restent concentrées sur Abidjan. Les principaux groupes de distribution sont les suivants :

	<p>16 enseignes dont, pour l'alimentaire : Casino, Hayat, Casino Mandarine, Cash Center, Sococé, Cash Ivoire, Cash Express, Bonprix, et La Cave de l'Énophile, mais aussi Système U¹⁵.</p> <p>Leader historique de la distribution ivoirien (origine ivoiro-libanaise).</p> <p>158 points de vente en 2019 (avec franchisés et filiales).</p> <p>2 centrales d'achat (ultra-frais, PGC et sec).</p> <p>1 réseau de franchisés.</p> <p>4 200 collaborateurs.</p> <p>CA 2019 HT : 404 millions d'euros (hors franchises et filiales) soit 265 milliards de francs CFA (contre 235 Mds FCFA en 2016), dont 25 à 35% pour l'activité de gros.</p>
	<p>Enseignes : CDCI Gros, CDCI Demi-Gros, King Cash et la franchise Leader Price. N°2 de la distribution ivoirienne.</p> <p>156 points de vente en 2016.</p> <p>Fin 2018, la CDCI comptait près de 2000 employés et réalisait un chiffre d'affaires de l'ordre de 200 à 250 M€¹⁶.</p>

¹⁵ Voir la vidéo d'Olivier DAUVERS (Editions DAUVERS) de novembre 2019 : <https://www.olivierdauvers.fr/2019/11/19/tour-du-monde-des-enseignes-francaises-hyper-u-abidjan/>. L'Hyper U du Plateau (3050 m2) réalise 23 M€ de CA (15 Mds FCFA) avec un panier moyen qui est récemment passé de 14 à 17 €/client

¹⁶ <https://www.leboursier.ma/Actus/5928/2019/11/06/Retail-Holding-prend-le-contrôle-total-de-la-Compagnie-de-Distribution-de-Cote-d-Ivoire.html>

	<p>L'enseigne détenue par des capitaux ivoiro-libanais (40%) et par un fonds de pension luxembourgeois, Améthys (25%) a été rachetée en octobre 2019 par Retail Holding qui détient le n°2 marocain de la distribution, Label'Vie.</p>
	<p>Enseignes : Carrefour (1 Hyper (3 500 m², 40 M€), 2 Carrefour Market (Cocody et Yopougon)), Supeco (1) et des enseignes non-alimentaires.</p> <p>7 points de vente en 2019, arrivée sur le marché de la GMS en 2015.</p> <p>CFAO est un groupe de distribution français opérant sur le continent africain depuis plus de 100 ans (automobile, produits pharmaceutiques) racheté par Toyota en 2016 (après une prise de contrôle partielle en 2012).</p> <p>Son partenariat avec Carrefour lui permet d'avoir accès à la centrale d'achat en France pour les importations pour Carrefour (distributeur challenger), mais aussi de bénéficier des compétences du groupe de distribution française.</p>
	<p>Le groupe à capitaux ivoiriens originellement positionné sur la distribution de tabac s'est lancé dans l'aventure de la distribution alimentaire en 2014, avec un format de proximité Citydia ou Le Bon Panier, en partenariat avec le discounter espagnol Dia. Avec un parc de 16 magasins et une centrale d'achat de 15 000 m² à Yopougon, le groupe annonçait en 2016 un CA de 4 M€.</p> <p>Le groupe enregistrerait des difficultés et a procédé au licenciement d'une soixantaine de ces employés en mai 2019.</p>

La faiblesse du réseau de distribution organisée reste un handicap pour le développement des industries alimentaires et de la chaîne du froid. Mais le dynamisme affiché de la grande distribution pourrait être un vecteur de développement important pour demain.

Zoom sur la politique d'achat et la logistique de PROSUMA (extrait du site institutionnel et commentaires)

Les achats sont articulés sur le même schéma que les centrales européennes, avec un cloisonnement par rayon (ultra-frais, frais, PGC, liquides, bazar et textile). Hormis les produits locaux (*généralement des fruits et légumes frais et quelques références en alimentaire*), 90% des achats se font sur l'Europe et le Groupe travaille en import avec 80% de marques nationales. La majorité des relations fournisseurs sont gérées en direct, sans intermédiaire. Mais les acheteurs peuvent également s'appuyer sur deux centrales d'achat majeures.

A noter qu'une partie des achats non-alimentaires et alimentaires (PGC voire frais) sont réalisés par une centrale d'achat située à Monaco, Mercure Internationale, qui est actionnaire du groupe¹⁷.

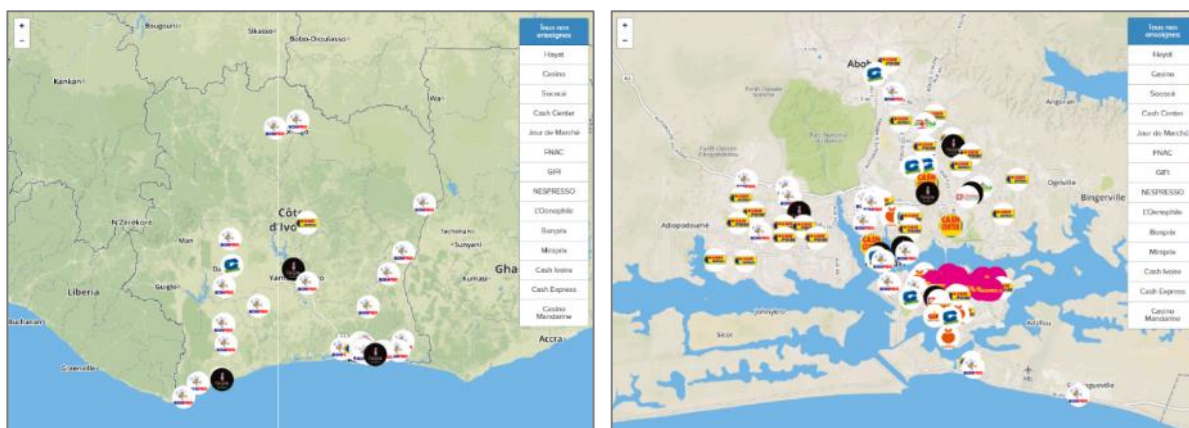
Plus de 110 000 références sont enregistrées.

¹⁷ <http://www.mercureinternationalgroup.com/webroot/fichier/presentation-web-fr.pdf>

Avec le service Transit, les achats représentent une quarantaine de personnes.

L'organisation logistique s'appuie sur **11 entrepôts**, qui représentent 44 000 m², une valeur stock de 29 millions d'Euros et emploient plus 400 personnes. Le service entrepôts supervise le dépotage d'environ 350 containers par mois, dont les produits sont vérifiés, stockés puis éclatés dans les magasins. La flotte d'une **centaine de véhicules** dépend également de cette entité.

Localisation du tissu actuel



Aujourd'hui, **80% des points de vente sont concentrés sur Abidjan**, mais plusieurs distributeurs affichent une volonté de développement dans d'autres villes du pays (ex : Bouaké). Par exemple, la CDCI affichait récemment sa volonté de construire deux nouvelles centrales d'achat, une dédiée au grand Abidjan et l'Est du pays, et l'autre dédiée au reste du pays¹⁸, dans l'objectif d'atteindre une couverture exhaustive du marché avec un objectif de 200 magasins en 2020 (153 en 2016).

Tendances

Après avoir assisté au développement continu du duopole PROSUMA/CDCI, un nouvel arrivant d'envergure (CFAO Retail) est venu bousculer l'ordre établi, démontrant l'intérêt des investisseurs pour le marché ivoirien. Avec un positionnement assez haut de gamme, l'enseigne s'apprête à ouvrir des formats différents (Supeco) pour élargir sa clientèle vers la floating class¹⁹.

Au-delà de leur développement en-dehors de la capitale, les enseignes se développent également dans des nouveaux quartiers au sein même de la capitale. Un exemple est l'ouverture récente dans le quartier populaire de Yopougon d'un centre commercial contenant un Carrefour Market (centre commercial COSMOS). Cela dénote d'une stratégie de généralisation de la grande distribution à un pool de consommateurs plus large que la classe moyenne abidjanaise, notamment pour attirer des clients issus de la *floating class*.

¹⁸ Source : <https://www.jeuneafrique.com/295805/economie/yasser-ezzedine-cdc-cote-divoire-15-a-25-besoins-alimentaires-couverts-distribution-moderne/>

¹⁹ <https://www.lsa-conso.fr/cfao-franchise-carrefour-va-implanter-le-cash-carry-supeco-en-afrique,308906>

Approvisionnement

Les politiques d'approvisionnement varient fortement selon les enseignes.

Pour PROSUMA, l'importation se fait majoritairement via des achats par une centrale située à Monaco, Mercure International. Les autres achats (IAA ivoiriennes et produits frais comme les fruits et légumes) sont gérés par le service achat de l'entreprise en local.

Pour Carrefour, c'est à peu près le même schéma, avec une centrale d'achat située à Mondeville en France et des achats locaux passés en direct. A noter que le groupe a une volonté affirmée de développer le tissu d'approvisionnement au niveau local et favorise le développement de ses fournisseurs ivoiriens.

Pour CDCI, les achats sont également centralisés mais au niveau ivoirien, mais ce mode d'approvisionnement pourrait évoluer avec le changement d'actionnariat et les synergies créées avec le groupe de distribution marocain.

5. Les autres acteurs de la supply-chain

A. Les grossistes

Pour alimenter les marchés et les différents points de vente en dehors d'Abidjan, on trouve 2 catégories de grossistes :

- Des grossistes en F&L frais
- Des grossistes généralistes

Les grossistes en F&L Frais

Ces grossistes sont situés sur les marchés de gros informels, notamment à Adjamé (gros marché de détail d'Abidjan), mais aussi sur le MIN de Bouaké. Les grossistes les plus importants d'Adjamé sont en capacité d'importer directement de conteneurs. La plupart des autres s'approvisionnent localement, avec une prédominance des femmes Gouro dans la filière (voir la partie Agriculture).

A noter que le groupe, la Compagnie Fruitière, possède sa propre activité de gros avec l'entreprise Océane.

Les grossistes généralistes

Ces grossistes généralement importateurs, peuvent également s'approvisionner après des acteurs locaux voire investir dans la transformation (Carré d'Or).

Il existe quelques petits grossistes sur Abidjan qui restent marginaux en termes de poids économiques.

Quatre grands acteurs sont présents dont le groupe PROSUMA.

	<p>Le demi-gros est une activité importante et a représenté en 2019, 25 à 35 % du chiffre d'affaires du groupe (sur 404 M€ de CA). Ce département a un portefeuille d'environ 1 500 clients, essentiellement des grossistes, supérettes, restaurateurs, hôtels, organisations internationales, centres hospitaliers, etc.</p>
	<p>Le groupe à l'origine importateur de tomate concentrée, des piles électriques, des pâtes alimentaires, du lait en poudre et du lait liquide, s'est diversifié dans l'alimentaire (ex : MMCI (farine), CAPRACI (pâtes), CIPREMCI (eau minérale...), unités de conditionnement (riz, café, lait...), mais aussi dans d'autres activités (agricoles, médicales).</p> <p>Avec sa capacité d'importation, le groupe s'est également structuré pour réaliser une distribution à l'échelle du pays. La carte de ses implantions montre sa capacité de distribution en dehors d'Abidjan, avec 12 000 m2 de surface d'entrepôts et plus de 200 camions circulants quotidiennement. L'activité de distribution revendique plus de 1000 collaborateurs.</p> 
	<p>La SABIMEX (Société Abidjanaise d'Importation et d'Exportation) est une société spécialisée dans l'import de produits agro-alimentaires et de biens de consommation. Elle importe notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du lait en poudre (PEARL et BONNET ROUGE²⁰) • Des produits pour la boulangerie (PURATOS) • Des fruits et légumes frais (Carottes, Oignons Pommes de terre, Ail, Fruits). <p>Cette entreprise à capitaux ivoiro-libanais réalise un CA annuel de 60 milliards FCFA (91 M€). Elle est essentiellement présente sur Abidjan et couvre une partie de la distribution intérieure (12 commerciaux à Abidjan et 2 pour l'intérieur).</p>

²⁰ Avec le rachat du site d'OLAM par Friesland Campina, les importations de produits finis pourraient être limités pour la marque Bonnet Rouge

SECODIS	L'entreprise SECODIS se concentre essentiellement sur l'importation de PGC, notamment de pays hors UE (ex : Turquie) et reste de taille modeste par rapport aux 2 autres géants du secteur (50 employés).
---------	---

B. Les logisticiens

Les principaux moyens employés pour envoyer les produits alimentaires de la France vers la Côte d'Ivoire restent bien sûr la voie maritime prédominante et plus marginalement l'aérien.

Le transport international

Economie essentiellement agricole, la CI a toujours misé sur les échanges internationaux pour développer ses recettes. Grâce à ces flux, le pays dispose de **deux ports** que sont le Port d'Abidjan et le port de San Pedro, ainsi qu'un aéroport international situé à Abidjan Port Bouet.

Le port

Le port d'Abidjan a toujours représenté le port privilégié d'acheminement des marchandises pour l'export et l'import. Poumon de l'économie ivoirienne, le port d'Abidjan assure environ 91% des échanges commerciaux entre la Côte d'Ivoire et l'extérieur, soit 70% du produit intérieur brut et 85% des recettes douanières.

Toutefois, ces dernières années, des difficultés sont rencontrées par les opérateurs économiques nationaux quant à la circulation dans le port d'Abidjan et le manque d'espace de stockage en période de pointe ainsi que des retards et l'immobilisation des marchandises. De ce fait, certains exportateurs ont décidé de faire transiter leurs marchandises par le port de San Pedro. Ainsi, par exemple, selon le Conseil du Café Cacao, le Port d'Abidjan ne recevrait plus que 50% du cacao ivoirien en moyenne pour chaque campagne depuis 2015. Aussi, des compagnies comme IVOIRE COTON pour la filière coton n'hésitent plus à partager leur fret de façon équitable entre les deux ports.

Pour remédier à ses désagréments la direction du Port Autonome d'Abidjan et l'Etat de Côte d'Ivoire ont entrepris depuis 2017 des travaux d'envergure pour agrandir le Port d'Abidjan. Ces travaux concernent :

- La création d'un nouveau terminal minéralier
- L'élargissement de la passe d'entrée du canal de Vridi
- La construction d'un deuxième terminal à conteneur
- La création de terrain par remblaiement de la baie lagunaire
- La création d'un terminal céréalier.

L'exécution de ces travaux entraînent un ralentissement des opérations mais des dispositions sont prises par la communauté portuaire afin d'amoindrir au maximum les effets sur les opérations d'exportations et d'importation.

Les deux ports de Côte d'Ivoire restent donc opérationnels et fonctionnels. A noter qu'un trajet moyen Le Havre/Marseille – Abidjan dure 20 jours en moyenne.

L'aéroport

Classée parmi les locomotives économiques de l'Afrique de l'ouest, la Côte d'Ivoire dispose d'infrastructures de grandes qualités notamment dans le secteur aérien.

Le pays est doté de trois aéroports internationaux possédant les infrastructures nécessaires pour accueillir tous types d'avions dont, les gros porteurs. Il s'agit de l'aéroport international Félix Houphouët Boigny situé à Abidjan dans la commune de Port-Bouët. Le plus grand aéroport ivoirien, abrite le siège de la compagnie aérienne Air Côte d'Ivoire. Avec une capacité d'accueil de deux millions de passagers par an, c'est plus d'un million et demi de passagers qui transitent par cet aéroport.

Le second aéroport avec une capacité inférieure à celui d'Abidjan, est l'aéroport de Yamoussoukro, qui permet d'accueillir des vols internationaux grâce à une piste d'atterrissage de plus de 3000 m. Cet aéroport est principalement exploité pour les vols diplomatiques et privés. Quant à l'aéroport de Bouaké, il est à la fois un aéroport civil et militaire. Il a été réhabilité afin de développer les transports au sein de la Côte d'Ivoire. La compagnie nationale Air Côte d'Ivoire propose 4 vols chaque semaine qui permettent de rallier Abidjan ou Korhogo en 1h au lieu de 4h en voiture. Outre ces aéroports, de nombreuses villes du pays disposent elles aussi d'un aérodrome et de piste d'atterrissage. Ce sont entre autres Abengourou, Bocanda, Boundiali, Dimbokro, Ferkessedougou, Gagnoa, Korhogo et Man.

La société AERIA est concessionnaire de l'Aéroport international Félix HOUPHOUËT-BOIGNY d'Abidjan depuis 1996. Après la première concession de 15 ans qui a permis la transformation de cet aéroport d'une capacité initiale de 600 000 passagers en un hub régional d'une capacité de plus de 2 millions de passagers, l'Etat de Côte d'Ivoire a renouvelé en 2010 la concession avec AERIA pour une durée de 20 ans.

Grâce à d'importants travaux, l'essor du trafic a été important pour atteindre 2 271 700 passagers en 2019.

Au niveau du trafic aérien la Côte d'Ivoire peut donc accueillir tout type de trafic. Avant la crise sanitaire liée au COVID, le pays comptait un vol direct vers la France effectué chaque jour par Air France et une dizaine d'autres vols hebdomadaires entre la France et la Côte d'Ivoire par d'autres compagnies (Royal Air Maroc, Corsair, TAP Portugal, Bruxelles Air Line) ainsi qu'une connexion DHL et FEDEX.

Comparatif entre les deux modes

Le fret aérien était de 24.698 tonnes de marchandise contre 28.258.424 tonnes en 2018 pour le fret maritime soit **moins de 1%**. Le mode aérien est donc très peu utilisé pour le trafic marchandise en Côte d'Ivoire : exclusivement dans les cas d'extrême urgence, pour les produits à très forte valeur ajoutée et à faible volume et poids comme les bijoux de valeur et pour certains produits alimentaires.

Logiquement, le fret aérien est extrêmement coûteux comparativement au fret maritime.

Il faut compter au minimum 1000 euros pour le transport d'une palette par voie aérienne contre 207 euros pour la voie maritime soit 5 fois le montant. La différence de prix peut être encore plus importante selon la nature de la marchandise en fonction de son poids et de son volume.

Les taxes à anticiper

Pour expédier un conteneur vers la Côte d'Ivoire il faut prévoir supporter les charges suivantes²¹ :

- ⊙ Le fret aérien ou maritime entre la Côte d'Ivoire et la France. On suppose ici que les frais d'approche de la marchandise au port de départ sont inclus dans le prix de vente.
- ⊙ Le fret maritime coûte en moyenne 1000 euros pour un conteneur 20' entre un port Français et le port d'Abidjan (2000 euros pour un conteneur frigorifique).
- ⊙ Les frais d'acconage au port d'Abidjan jusqu'à la sortie de la marchandise de l'enceinte portuaire
- ⊙ Ces frais varient entre 110 000 FCFA et 200 000 FCFA (200 à 300 euros) selon le type de marchandise. Ce tarif augmente lorsque le conteneur passe au scanner de la douane ou si la marchandise subit une visite à quai (entre 100 et 200 euros supplémentaires).
- ⊙ Des frais de consignation maritime et des redevances portuaires entre 96 500 et 111 000 FCFA selon la compagnie (150 à 200 euros)
- ⊙ Les frais de livraison entre le port et le site de destination finale du produit compris entre 42 700 et 87 100 FCFA (entre 60 et 133 euros)
- ⊙ Et enfin les honoraires du transitaire et les frais de dédouanement. Les honoraires du transitaire sont composés de frais fixes allant de 45 000 FCFA à 292 500 FCFA et de frais variables selon un pourcentage de la valeur en douane de la marchandise. Soit une moyenne ; oscillant entre 100 000 FCFA et 430 000 FCFA (150 à 700 euros)

Ces tarifs sont généralement majorés sur les factures réelles de surtaxes ou surcoûts qui peuvent avoir différentes justifications.

Les tarifs douaniers ont plusieurs composantes : Droit de Douanes (0/5/10/20/35%) + Redevance statistique 1% + TVA 18% (valeur + DD) + Prélèvement Communautaire CEDEAO 0,5% + prélèvement communautaire de solidarité 0,8% + prélèvement Union Africaine 0,2%

Les droits de douanes (DD) s'articulent selon 5 catégories :

- ⊙ DD 0% soit total 20,68 % panneau solaire et autres produits exonérés
- ⊙ DD 5% soit total 26,58 % machines, riz, équipement solaire, matière première, matériels industriels
- ⊙ DD 10% soit total 32,48 % produits semi finis
- ⊙ DD 20% soit total 44,28 % produit finis
- ⊙ DD 35% soit total 61,98% alcool, et produits contingentés

²¹ Ces exemples de coûts sont donnés sur une estimation à fin décembre 2019 pour un conteneur.

A titre d'exemple, nous avons réalisé une simulation pour un conteneur frigorifique 40' en provenance de France et un autre en provenance de Hollande (exemple pour des pommes de terre).

POSTES	HOLLANDE		FRANCE	
VALEUR DES MARCHANDISES (€)	9280,00	1160 sacs de 25 kg à 8 €/u	7500,00	25 t à 300 €/t
FRET MARITIME (€)	3000,00	Amsterdam	2000,00	Le Havre
ASSURANCE CI (€)	21,34		21,34	
VALEUR EN DOUANE DES MARCHANDISES (€)	12301,34		9521,34	
DROITS ET TAXE DE DOUANE (€)	2604,89		1969,01	
TRANSITAIRE (€)	868,96		868,96	
DÉDOUANEMENT ET PASSAGE PORTUAIRE (€)	3595,82		3679,47	
MANUTENTION ET LIVRAISON (€)	990,92		841,50	
TOTAL COÛT LOGISTIQUE (€) AVEC FRET MARITIME	7486,12		5700,81	
TOTAL COÛT LOGISTIQUE (€/t)	258,14		228,03	

Source : expertise LSCC / barème officiel, dossier réel octobre 2019 en provenance des Pays Bas.

Les coûts logistiques diffèrent uniquement au niveau du fret maritime selon le port de départ des marchandises et la compagnie maritime choisie. Les autres charges à partir du port d'Abidjan sont exactement identiques peu importe le pays d'origine. Elles sont liées à la nature de la marchandise, au poids et au volume éventuellement. La différence au niveau des droits et taxes de douane vient de la valeur en douane qui diffère selon le prix de vente.

Le transport terrestre

De manière globale en Afrique, la route reste le mode de transport dominant avec près de 90% du trafic interurbain et inter-États de marchandises, celle-ci est encore loin de désenclaver le continent à travers les échanges internationaux. Représentant en général le seul moyen d'accès aux zones rurales, la route constitue le mode le plus flexible et approprié dans la vie économique et sociale des pays ou des régions. Le continent africain est caractérisé par une **faible densité routière** : 7 km pour 100 km² par rapport à 12,5 km pour 100 km² en Amérique latine et 19 km pour 100 km² en Asie. Résultat : malgré une augmentation soutenue du fret routier, le secteur peine à s'organiser. Dans 70 % à 90 % des cas, le transport routier reste encore dominé par le secteur informel sur le continent ». En matière d'infrastructures, avec 78 000 km de routes, le continent ne représente que 8 % du réseau mondial alors qu'il concentre 15 % de la population du globe et 22 % de la superficie terrestre.

Pour revenir à la Côte d'Ivoire, le pays compte 4513 routes bitumées sur 82 000 km de routes ainsi qu'une ligne de chemin de fer de km qui relie Anyama (au Nord d'Abidjan) à la ville de Ouagadougou au Burkina Faso en passant par le Port d'Abidjan et plusieurs villes du Nord de la Côte d'Ivoire. Cette ligne de chemin de fer permet donc non seulement d'approvisionner les villes du Nord de la Côte d'Ivoire mais également le Burkina Faso et le Niger (pays limitrophes sans façade maritime). Cependant, les infrastructures ferroviaires sont également vieillissantes de même que les équipements ce qui entraîne une insuffisance de wagons disponibles et une longue durée de trajet. Des travaux de réhabilitation et l'acquisition de nouvelles locomotives sont envisagés avec le groupe Bollore qui a la concession d'exploitation du chemin de fer.

Le transport routier est donc utilisé à 90% pour les échanges nationaux comme internationaux par voie terrestre.

Les acteurs du transport

Hormis les centrales d'achat des GMS, **il n'existe peu de groupes de logistique en capacité de réaliser une distribution fine dans tout le pays (messagerie).**

Cette fonction peut être assuré par :

- **Des entreprises structurées du secteur formel (5 à 6).** On peut citer une première catégorie qui sont des sections de grands groupes de logistique maritime comme BOLLORE, MAERSK (qui agrège également l'offre de transporteur moins formel), MEDLOG. Pour la deuxième catégorie (transporteurs hors maritime), on peut citer : LOGIS, LES CENTAURES ROUTIERS, PROLINE LOGISTICS.
- Des entrepreneurs individuels de l'informel, dont l'offre est regroupée par un agrégateur (le plus connu est la société KAMTAR) qui fait office de commissionnaire de transport.

Les **capacités de stockage froid restent faibles**, même si elles progressent.

Le groupe BOLLORE est une des seules entreprises à posséder une offre qui en plus d'être structurée et moderne est également complète. Il a investi récemment en 2018 dans un entrepôt de 6000 m² à côté de l'aéroport, avec la volonté de se développer sur 15 000 m² d'ici à 5 ans.

Les autres entreprises de logistique installent également des plateformes logistiques (CENTAURES ROUTIERS avec un nouvel entrepôt de 6000 m² à l'aéroport en 2018 avec une extension à 55 000 m², LOGIS avec les entrepôts et des camions frigos). Il ressort des entretiens avec ces entreprises qu'elles

pourraient développer des offres de logistique de froid (entrepôt et camion frigorifique) si la demande également se retrouvait être plus formelle et plus facilement chiffrable. En effet, les entreprises ayant besoin d'infrastructures de froid doivent elles-mêmes être formelles et en manifester le besoin. Parmi les chargeurs potentiels, on peut citer :

- Les restaurants parmi lesquels le pays a connu récemment les chaînes de calibre international, ce qui a justifié en partie l'investissement de BOLLORE dans le froid ;
- Les importateurs de viande et poisson qui en majorité possèdent leur propre entrepôt frigorifique ou occupent les entrepôts frigorifiques du port de pêche du Port d'Abidjan. Il en est de même pour les importateurs et grossistes de fruits et légumes, même si ceux-ci possèdent le plus souvent des infrastructures vieillissantes ;
- Les acteurs de la grande distribution notamment PROSUMA et CDCI qui ont construit eux-mêmes leurs entrepôts de froid. Ces derniers pourraient dans le cadre de leur extension envisager de sous-traiter cette activité pour se concentrer sur leur cœur de métier ;
- Le secteur pharmaceutique qui dispose d'une centrale de stockage mais envisage un partenariat pour externaliser une partie de la logistique (température ambiante et froid).

A noter que les acteurs liés au commerce traditionnel s'approvisionnement de manière hebdomadaire ou quotidienne et n'expriment pas le besoin d'infrastructures logistiques de froid.

En somme, l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché ivoirien, le développement de la classe moyenne avec de nouvelles habitudes de consommation et la professionnalisation des entreprises ivoiriennes devraient entraîner l'apparition de plus d'acteurs logistiques formels et plus performants. Cette tendance s'observe déjà sur les 5 dernières années (création de LOGIS, investissement de BOLLORE dans le froid, accroissement du parc de camions routiers, etc. ...). En attendant l'éventuel développement de la logistique de froid, l'offre actuelle est en capacité de couvrir tous les besoins en :

- Transport à l'intérieur de la ville d'Abidjan
- Transports interurbains sur toute l'étendue du territoire
- Transport international de marchandises vers le Ghana, le Bénin, le Togo, le Nigéria, Le Burkina Faso, le Niger, le Mali, Le Libéria, le Sénégal et la Guinée.

Approche des coûts pour le transport intérieur et les pièges à éviter

Selon la distance et le tonnage des produits à transporter les véhicules utilisés en Côte d'Ivoire, les modes de transport varient :

Tableau 6 : Types d'engins selon la distance et le volume

Volume Distance (en km)	40 à 100 kg	100 à 1000 kg	1 à 3T	3 à 5 T	5 à 15 T	Plus de 15T
Moins de 10	Portage / bicyclette /	Mobylette / tricycle/	-	-	-	-
De 10 à 50	Mobylette / tricycle	Mobylette / tricycle	Fourgonnette	Fourgonnette	-	-
De 50 à 200			Fourgonnette	Fourgonnette		
De 200 à 300	-		Fourgonnette	Camionnette	Semi-remorque et camion	Semi-remorque et camion
A partir de 300	-		Fourgonnette	Camionnette	Semi-remorque et camion	Semi-remorque et camion

Du fait du mauvais état des infrastructures qui entraînent des dégradations rapides sur les engins, **le transport coûte relativement cher en Côte d'Ivoire**. Il faut aussi rajouter que le pays ne dispose d'aucune usine de montage de véhicule ou de fabrication de pièces de rechange.

Il faut compter au minimum 50 000 F à 80 000 F (en moyenne 100 euros) pour des livraisons de marchandise entre 4 et 10 T sur des distances de moins de 30 km. Au-delà de 30 km (par exemple de Yopougon à Port-Bouët dans la ville d'Abidjan) le coût est compris entre 80 000 et 150 000 F (120 à 250 euros).

Les prix au km en ville varient donc entre 2000 et 3000 FCFA (3 à 5 €) pour les véhicules de capacité 1 T à 10 T soit 200 à 300 FCFA/kg/km (0,3 à 0,46 €/kg/km).

Pour l'interurbain il faut compter en moyenne **2000 FCFA à 3000 FCFA** le km pour un gros porteur de **30 à 40 t soit 50 FCFA/kg/km (0,076 €/kg/km)**, soit environ 600 000 FCFA par voyage pour des destinations entre 250 et 300 km d'Abidjan. Ce prix augmente pour certaines destinations lorsque la route est en très mauvais état. Certains véhicules n'arrivent pas à atteindre certaines zones. On aura par exemple besoin de tricycle ou de fourgonnette pour rassembler les produits et les regrouper avant de charger un camion de 30 ou 40 tonnes ou dans l'autre sens d'abord le transport par gros porteurs et ensuite des petits véhicules pour les livraisons finales. Il faut donc intégrer les coûts supplémentaires de ces véhicules et des opérations de chargement et déchargement qui devront se dérouler.

Il apparaît clairement que les entreprises de transport formelles proposent des prix plus élevés que les autres transporteurs. Ce coût supplémentaire doit être bien analysé selon les services et garanties supplémentaires proposées. Il s'agit généralement :

- D'un interlocuteur disponible pour communiquer les informations sur le trajet,
- Des services de tracking,
- De l'assurance que la marchandise sera livrée en intégralité et intacte (perméabilité du véhicule, spécialisation des véhicules dans le même type de produit, etc.)
- De la minimisation du risque de retard ou d'accident.

En résumé, mieux vaut confier la marchandise à un professionnel pour éviter les mauvaises surprises (voir les noms cités). Il sera nécessaire d'inclure, dans les budgets prévisionnels, des coûts supplémentaires dans certains cas (premier et dernier km selon l'état du réseau). De leur côté, les transporteurs doivent régler des « frais de route » qui correspondent à des taxations informelles de la part de certains agents de l'Etat.

Pour les produits frais, il est encore plus indispensable de confier ses produits à des acteurs dont le savoir-faire est reconnu, car certains acteurs n'hésitent pas à couper les groupes froids durant la nuit pour réaliser des économies !

C. Conclusions sur la consommation et la distribution

La consommation jusqu'en 2020, s'inscrivait dans une dynamique forte, laissant envisager des perspectives de développement importantes.

Les achats alimentaires se font principalement auprès **d'acteurs du secteur économique informel** (marchés et restauration), ce qui ne facilite pas la structuration du secteur alimentaire.

La distribution organisée progresse, mais reste en situation d'oligopole, que ce soit au niveau de la distribution de détail ou du commerce de gros. Pour pénétrer ce marché, il est donc difficile de s'affranchir de **quelques acteurs incontournables** qui peuvent parfois imposer leurs conditions (commissions internes demandées par certains acheteurs), même si l'arrivée de nouveaux investisseurs (CFAO) pourrait changer la donne.

Le plus difficile en Côte d'Ivoire, est d'obtenir des informations justes sur les prix (prix d'achat en gros et prix de vente au consommateur) et les volumes, pour décider ou non de s'implanter et de faire une analyse de rentabilité qui soit pertinente.

Ensuite, il faut connaître et accepter les mentalités et les habitudes commerciales locales. Enfin, il faut avoir les ressources financières pour communiquer et « contrer » toutes les éventuelles attaques des concurrents.

6. LA CÔTE D'IVOIRE EN PRATIQUE

A. Bon à savoir pour investir en Côte d'Ivoire

La Côte d'Ivoire est un pays à la croisée des chemins. A la fois traditionnel et moderne ; décidément africain, avec des influences culturelles des quatre coins du monde, c'est un pays où cohabitent Christianisme, Islam et croyances ancestrales. La Côte d'Ivoire est de ce fait un pays d'hospitalité, où l'étranger se sent rapidement chez lui. Bien qu'il existe quelques 60 dialectes, la langue officielle et usuelle est le Français.

Ici, le dépaysement se fait donc tout en douceur. La capitale économique ainsi que les villes majeures comprennent des écoles de système français et anglophone. Les supermarchés proposent des produits importés provenant du monde entier. La signalétique routière est la même qu'en France.

L'économie ivoirienne, la plus forte de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest, reste une destination privilégiée pour les investisseurs étrangers dans la région. En 2018, le pays a pu attirer près de 913 millions de USD d'IDE, même si le flux d'IDE a légèrement diminué par rapport à 2017 où il s'élevait à 973 millions de USD. Estimé à 10,2 milliards de USD en 2018, le stock total d'IDE représente 23,8% du PIB du pays (CNUCED 2019 World Investment Report). Les principaux investisseurs sont l'Union européenne (la France étant le 1er investisseur) et le Canada. Les investissements sont principalement orientés vers les industries extractives et la finance.

La Côte d'Ivoire s'est dotée, depuis août 2018, d'un nouveau code des investissements. Le code des investissements établi par l'ordonnance N°2018-646 du 1er Août 2018, qui est un ensemble de mesures incitatives mises en place dans le souci d'adapter le régime des investissements privés aux nouvelles données de l'économie, notamment aux perspectives de croissance. L'objectif principal de ce code des investissements est de :

- Favoriser et de promouvoir les investissements productifs, l'investissement vert et socialement responsables en Côte d'Ivoire vers la transformation de matières premières locales
- Encourager la création et le développement des activités orientées notamment
- La création d'emplois durables et décents
- La production de biens compétitifs pour le marché intérieur et l'exportation
- La promotion de la technologie, la recherche et l'innovation

Le code des investissements est un dispositif juridique d'incitations fiscales et douanières.

Il établit deux types de régime d'incitation en fonction du montant d'investissement à réaliser :

- Pour les PME, si celui-ci est inférieur à 70 millions FCFA (100 000 euros), l'investisseur s'inscrit dans le régime de déclaration/ s'il est supérieur ou égal à 70 millions CFA, celui-ci est dans le régime de l'agrément.
- Pour les grandes entreprises, si le montant d'investissement est inférieur à 200 millions FCFA (300 000 euros), l'investisseur s'inscrit dans le régime déclaratif/s'il est supérieur à 200 millions FCFA, il sera inscrit dans le régime de l'agrément.

Chacun de ces régimes offre, selon la zone sélectionnée, des avantages à la fois aux PME et aux grandes entreprises sur une durée variant entre 5 et 15 ans.

En effet, la Côte d'Ivoire est découpée en 3 zones A-B-C et la notion de zonage est fonction de la densité par ville. Pour les grandes villes les faveurs octroyées sont de courte durée.

Par opposition, dans les petites localités, les avantages offerts courent sur une plus longue durée de sorte à favoriser les investissements dans ces régions reculées.

Le Gouvernement ivoirien s'est engagé depuis 2012, avec l'appui des partenaires techniques, notamment la Banque Mondiale à travers la SFI (Société Financière Internationale), au processus d'amélioration du climat des affaires à travers plusieurs réformes du cadre macroéconomique et du cadre sectoriel des activités.

Doing Business est un référentiel de la Banque Mondiale qui évalue la réglementation applicable aux entreprises du secteur privé notamment aux Petites et Moyennes Entreprises sur les 11 étapes de leur cycle de vie.

Depuis 2013, le Gouvernement ivoirien s'est engagé dans un processus d'amélioration constant du climat des affaires en prenant comme référentiel l'indice Doing Business du groupe de la Banque mondiale relatif à la facilité de faire des affaires. Dans le rapport Doing Business 2017 publié le 25 Octobre 2016, la Côte d'Ivoire maintient sa position à la 142^e place mondiale. Au niveau du continent, elle est classée 17^e parmi 47 pays Africains. En 2020 la pays atteint la 13^e place au niveau des pays africains et 110^e Mondial en 2020.

Les principaux indicateurs sur lesquels l'accent est mis ont abouti au résultat suivant :

- Le Guichet Unique des Formalités d'Entreprises (GUFE) du CEPICI permet de créer des entreprises **en 24h, à moindres coûts**. Désormais, les statuts pour les entreprises de type SARL, SNC, SCS sont établis par actes sous seing privé. Les opérateurs disposent de modèles types gratuits de statuts sous seing privé sur le site web du CEPICI. Il leur suffit de les remplir et de les faire signer par les parties.
- Le Guichet Unique du Permis de Construire (GUPC) a été inauguré le 29 Avril 2016. Il simplifie et accélère les procédures d'obtention du Permis de Construire. Le GUPC délivre le permis de construire dans un délai de **26 jours maximum** en toute transparence.
- La Côte d'Ivoire a facilité et simplifié le paiement des impôts et taxes à travers l'institution d'un formulaire unique de déclaration et de paiement des impôts et taxes. Elle a également facilité, accéléré et simplifié le mécanisme de remboursement des crédits de TVA par la mise en place d'un dispositif transparent qui assure dans un temps record le paiement effectif des crédits de TVA.
- Un Guichet Unique du Commerce extérieur a été institué pour faciliter, accélérer et simplifier les formalités requises en matière de commerce extérieur. Toutes les procédures se font en ligne sur www.guce.gouv.ci
- L'institution du recours préalable au règlement amiable, entre les parties, par la médiation ou la conciliation renforce l'efficacité du système judiciaire et permet d'éviter l'encombrement des tribunaux, de régler des litiges plus simplement, et de sauvegarder les relations commerciales. La mise en place de procédures spéciales pour le règlement des petits litiges rend la justice plus accessible, simple et moins coûteuse pour toute personne titulaire d'une créance dont le montant n'excède pas **2 500 000 F CFA**. La procédure ne coûte que **15 000 FCFA**. Des formulaires sont disponibles sur le site internet du Tribunal du commerce d'Abidjan, et chacun peut se présenter personnellement devant le Tribunal.

- La Côte d'Ivoire a facilité la protection des investisseurs minoritaires et le règlement de l'insolvabilité. En cas de fraude, les actionnaires minoritaires peuvent désormais contester et faire annuler les transactions qui ne sont pas justes et équitables, présentant un conflit d'intérêt. Le pays a également facilité l'exécution des contrats en publiant des rapports sur les performances des tribunaux de commerce et l'état d'avancement des affaires.

Le CEPICI (Centre de Promotion des Investissement en Côte d'Ivoire) est à la disposition des personnes intéressées par la Côte d'Ivoire afin de les orienter. L'entreprise dispose d'information sectorielle sur toutes les opportunités dans le pays et dispose d'une base de données pour la mise en contact d'investisseurs avec des porteurs de projet locaux.

L'Ambassade de France, son Service Economique et ses conseillers sont des interlocuteurs pertinents pour tout ce qui ressort de l'intelligence économique. L'animation d'un Club Agro avec les ressortissants français peut également permettre une meilleure intégration de tout projet.

Pour les ressortissant français et Européen généralement, **l'obtention d'un visa avant le départ est nécessaire pour entrer au Côte d'Ivoire** quels que soient le motif et la durée du voyage. Celui-ci peut être obtenu dans les ambassades et consulats en France, et également par voie dématérialisée (<https://snedai.com/services-en-ligne>). Si cette dernière procédure est la plus aisée, elle induit également une attente à l'arrivée pour la délivrance physique du visa.

Autre détail pratique, la vaccination contre la fièvre jaune est obligatoire.

B. Les pièges à éviter

Depuis son indépendance, la Côte d'Ivoire a affirmé son choix pour la liberté d'entreprendre et d'investir autrement pour le libéralisme économique. Le pays encourage donc l'investissement, néanmoins par cette liberté, l'Etat ne souhaite pas encourager "le laissez-faire ni le laissez-passez".

Etat de droit, il s'est doté d'un cadre légal et réglementaire qui régit l'exercice d'activités dites réglementées, soumises à une autorisation administrative, et ce, pour des raisons diverses qui partent :

- De l'affirmation de sa souveraineté dans les secteurs d'activités dits "stratégiques" (ex : domaine de l'eau- l'énergie- la finance-la santé)
- Du respect de l'ordre public ou de la sécurité publique (ex : domaine de la sécurité privée)

Ainsi, après sélection de son idée d'affaires, il faut obligatoirement vérifier auprès du CEPICI (Direction du Guichet Unique /Service Formalités et Assistance) ou au Ministère de tutelle de l'activité à exercer que l'activité est libéralisée par le Gouvernement.

Si elle l'est, il faut demander à en comprendre les conditions avant de démarrer le processus de création de la structure.

Lesdites conditions infléchissent sur le choix de la forme juridique, l'actionnariat, l'évaluation du capital social et entraînent des frais spécifiques. Ainsi, tout investisseur avisé devrait évaluer tous ces aspects avant de se lancer en affaires, car ce sont eux qui pourraient quelque peu refreiner les ardeurs.

En deuxième point, il faut noter que **la corruption existe en Côte d'Ivoire**. Malheureusement, la corruption et les pots de vin demandés quelques fois font obstacle à la pratique saine des affaires. Ce n'est pas évident et même déconseillé pour un investisseur de cautionner ces pratiques et si tel était le cas, ce sont des dépenses qui ne sont pas justifiables d'un point de vue fiscal. Pour remédier à ces

difficultés, il faut privilégier les courriers et démarches officielles auprès des structures en charge sans passer par des intermédiaires pour les démarches extérieures. En interne, il faut investir pour maintenir une éthique de travail satisfaisante.

« Les services publics et certaines structures de service public ne sont pas réactifs. Cela a souvent pour conséquence des frais supplémentaires ou des pénalités que nous devons supporter. On a quelque fois l'impression qu'il est attendu de nous des dessous de table pour faire avancer les choses. Parfois, on a également l'impression que personne n'est disposé à nous donner la bonne information ou même, on nous donne une mauvaise information pour pouvoir nous coller une amende »

Investisseur Français récemment installé

D'autres critères à prendre en compte pour investir en CI sont résumés ci-dessous :

- Dans plusieurs secteurs, la formation n'est pas totalement adaptée au marché de l'emploi. Il faudra donc prévoir des formations complémentaires ou alors des recrutements d'expatriés,

« Il n'est pas difficile de trouver des bons managers, par contre il est nécessaire de former les ouvriers aux consignes d'hygiène les plus basiques. »

Industriel dans l'agro-alimentaire

- Les financements sont quasiment inexistantes et même lorsqu'ils sont accessibles, les taux d'intérêt et les conditions sont généralement inadaptés. Il faut souvent avoir recours à des financements extérieurs notamment en France mais l'a encore, on peut être confronté aux difficultés de rapatriement des fonds (remboursement de prêt ou bénéfice)

« J'ai eu du mal à financer mes investissements. La banque NSIA ne m'a prêté qu'une partie de l'enveloppe demandée, avec des remboursements sur 5 an, avec 13% de taux d'intérêt. Et encore, j'avais un contrat avec un distributeur et j'ai mis une bonne partie de mes biens en caution ! Aujourd'hui, j'ai des difficultés à assurer les remboursements.

Entrepreneur ivoirien, abatteur et producteur de volailles

- Les délais sont rarement respectés en Côte d'Ivoire, qu'il s'agisse de délais de règlement de facture ou de délais d'exécution d'une prestation
- Le pays connaît encore des difficultés au niveau de la sécurisation foncière. L'obtention de documents définitifs de propriété ou de terrains industriels prends du temps et pour la location il faut s'assurer d'être en contact avec le « vrai » propriétaire pour éviter toute surprise désagréable.
- Il est plus prudent de travailler avec des entreprises formelles en termes de garantie. De plus, celles qui ont des contrats avec des acteurs structurés (grandes entreprises ivoiriennes ou étrangères) sont généralement plus solvables. Certains porteurs de projets viables, qui au départ n'ont d'autres atouts que leur volonté et l'idée présentée, méritent d'être accompagnés mais il faut bien valider tous les aspects de leur projet.
- Des efforts restent également à faire au niveau de l'application des lois et de la justice.

- Enfin, le pays connaît depuis 1999 des troubles politiques qui ont fragilisé le tissu économique et impactent les investissements principalement en année électorale (chaque 5 ans donc 2000, 2005, 2010, 2015 et 2020). Au niveau de la gouvernance, on peut également constater la lenteur dans la mise en œuvre des différentes réformes voulues par les autorités ivoiriennes en vue de l'amélioration du climat des affaires et le ralentissement des investissements en infrastructures.

« Après les formalités de création d'entreprise, il n'y a pas d'accompagnement de l'Etat sur les autres exigences pour exercer l'activité ; notamment les aspects de la fiscalité, de la douane et des services sociaux. On se retrouve un peu seul et livré à soi-même »

Entrepreneur français installé en 2017

Pour finir, il faut ajouter qu'il ne faut pas venir investir en Côte d'Ivoire et généralement en Afrique en pensant venir reproduire un modèle Français. Il faut apprendre à connaître les habitudes locales et adapter son business model aux réalités ivoiriennes.

« Nous avons voulu nous implanter avec la même gamme de produits que dans d'autres pays. Force est de constater que nous n'avons pas bien anticipé notre positionnement produit face à des coûts de production plus élevés, un besoin de communication assez important et des habitudes de consommation différentes d'une génération à l'autre. »

Industriel dans le secteur fromager

C. Est-ce facile de faire des affaires en Côte d'Ivoire ?

Tout d'abord pour les relations commerciales, il n'y a pas forcément d'a priori négatif quant aux interlocuteurs français. L'absence de barrière concernant la langue est un gros atout, même s'il faut veiller à respecter certains usages lors des rendez-vous (voir plus loin).

« Il n'y a pas de discrimination antifrançaise, même si le passif entre les 2 nations existe. Il faut être à la hauteur de la compétition internationale, c'est tout, et éviter d'être arrogant. »

Un distributeur implanté localement

Concernant l'offre française, elle souvent jugée de très bonne qualité, mais pas dotée forcément d'un bon rapport qualité prix. La problématique de l'adaptation de l'offre peut également se poser, que ce soit pour des solutions matérielles ou des produits alimentaires.

« Le matériel français est de très bonne qualité, mais il est cher. On préfère acheter chinois, même si on sait que la machine peut casser au bout de 2 ans. De toute façon, on n'a pas la trésorerie pour. »

Entrepreneur ivoirien, producteur d'attiéké

Trouver le bon interlocuteur au niveau du secteur privé n'est pas forcément évident, avec un système de distribution qui reste oligopolistique par exemple.

« Pour trouver un distributeur, une fois que tu as fait le tour des libanais, cela devient plus difficile. Même si Carrefour s'est implanté, cela manque de diversité d'acheteurs »

Producteurs de légumes professionnels

Pour asseoir un partenariat, il faut également veiller à ce que l'interlocuteur ait une vraie fibre entrepreneuriale (ce qui n'est pas forcément le cas d'anciens cadres de l'administration) et les moyens de se développer.

« On n'a pas trouvé les bons interlocuteurs. Ceux-ci étaient plus politiques qu'économiques. Cela n'a pas suivi sur le plan industriel et management. Maintenant, on se concentre sur le Vietnam, la Thaïlande. Il faut du temps, de l'énergie, trouver des bons interlocuteurs. Il faut y aller avec la prudence. »

Investisseur dans la filière viande

Pour faire fonctionner une unité industrielle, il faut bien valider ces besoins de sourcing, avec des importations parfois nécessaires et penser à des dispositifs de secours pour parer aux coupures occasionnelles liées aux défaillances du réseau public. → Groupe électrogène, cuve d'eau tampon...

En ce qui concerne la main d'œuvre, il n'est pas trop difficile de trouver des cadres bien formés (dont la plupart ont une expérience préalable dans un groupe étranger), alors que la formation des ouvriers et de l'encadrement intermédiaire est moins poussée.

Enfin, concernant les rendez-vous, en règle générale, **le téléphone est à privilégier**, même si l'usage des mails à cette vocation se répand (surtout dans le monde des affaires, moins au niveau des administrations).

La ponctualité est bien sûr variable selon l'interlocuteur, mais **il est fréquent de constater des retards** (pour des raisons de trafic routier, mais aussi de rapport au temps qui est fondamentalement différent).

Au début d'un rendez-vous, si certains dirigeants vont droit au but, certaines introductions (les « salutations ») peuvent être parfois très longues (surtout dans l'administration qui est assez protocolaire) avant d'arriver au sujet principal.