

# Cola, espace et sociétés : étude de géographie sociale et culturelle de la filière de la cola au marché de Gros de Bouaké

J. ALOKO-N'GUESSAN

Université de Cocody, Abidjan (Côte d'Ivoire).

## Introduction

**D**e tous temps, les hommes ont éprouvé le besoin intime et confus de consommation de plantes non directement nécessaires à leur existence mais qui semblent répondre à des besoins d'ordre psychologique, voire psycho-sociologique. Ainsi, en est-il du tabac, de la coca et d'autres plantes stimulantes ou apaisantes, même si certaines de ces alcaloïdes, comme la morphine et l'atropine, sont employés en thérapeutique.

La cola, contenant aussi des alcaloïdes stimulants (substances organiques rappelant les alcalis par ses propriétés), fait partie de cette panoplie... En plus des vertus physiologiques, il semble que les sociétés lui reconnaissent des valeurs symboliques très fortes ; elle apparaît comme un instrument d'intégration et de cohésion sociale dans les sociétés hiérarchisées du monde musulman des zones soudano-sahéliennes ; ceci explique que depuis la période coloniale, la ville de Bouaké est un carrefour commercial où se traite la cola en provenance du sud forestier et destinée aux zones soudano-sahéliennes.

Cet article tente, sur ce fonds sociologique, d'analyser et de comprendre les caractéristiques et les fonctions géographiques qui sont au cœur de cette intime relation socio-spatiale.

Cette contribution s'inscrit dans une perspective de géographie sociale et culturelle et de géographie des marchés avec, en arrière plan, la thématique implicite des relations ville-campagne qu'elle essaie de réinterpréter. Elle tente de prendre appui sur un certain nombre d'outils, de corpus à la fois théorique, méthodologique et conceptuel.

Cette étude se propose d'atteindre un certain nombre d'objectifs spécifiques ; il s'agit :

- de montrer que le marché de Gros de Bouaké est un système spatio-économique et un vecteur d'innovations relativement performant, grâce à sa situation centrale à Bouaké ;
- d'analyser l'organisation spatiale et le fonctionnement de la filière de la cola au marché de Gros de Bouaké, au plan de ses circuits d'approvisionnements, de ses incidences économiques et spatiales, de sa perception, de ses usages et de ses finalités.

## La géographie de la production et du commerce de la cola au marché de Gros de Bouaké

### Historique de la filière de la cola à Bouaké

La ville de Bouaké apparaît aujourd'hui comme une véritable plaque tournante du commerce de la cola au bénéfice de la sous-région ouest-africaine (Burkina Faso, Mali, Niger, Sénégal, Nigeria...). Elle doit sa position dominante à une très ancienne tradition d'échanges bien établie, incluant la cola.

L'activité de la cola est très ancienne en Côte d'Ivoire. Longtemps avant la colonisation, Danané<sup>1</sup> était la zone de production par excellence de la cola. Les populations du nord de ce qui deviendra la Côte d'Ivoire en provenance de Tengrela, de Boundiali, de Korhogo assuraient l'approvisionnement de la cola en direction des territoires de l'actuel Mali, son voisin du Nord. Suite à ce mouvement, des populations originaires de Séguéla, de Touba et de Mankono en feront une activité commerciale importante et florissante aussi bien en direction des zones sahéliennes qu'au niveau de l'auto-approvisionnement en zone de savane ; depuis cette période, ces régions de savane du nord ont acquis la dénomination de « région du Worodougou »<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Localité située à l'ouest de l'actuelle Côte d'Ivoire ayant aujourd'hui le statut administratif de « préfecture »

<sup>2</sup> En langue locale bambara, « worodougou » signifie « la région de la cola ».

Progressivement, deux localités vont émerger et s'affirmer dans le commerce de la cola : Bouaké dans la région baoulé, au centre du V baoulé, Anyama, à la porte du pays akyé, au sud-est de la Côte d'Ivoire, et qui fait figure de capitale actuelle de la cola.

Dans les années 1960, longtemps avant la construction du marché de Gros de Bouaké, les commerçants grossistes de cola étaient implantés au quartier Dougouba dans deux catégories de bâtiments :

- les entrepôts de la Mairie ; les commerçants grossistes de la cola louaient ces locaux au prix forfaitaire de 25 000 F CFA / mois ;
- des locaux privés ; ceux-ci appartenaient soit aux commerçants grossistes, soit leur étaient cédés comme magasin de location.

Avant la création du nouveau marché de Gros de Bouaké, une certaine confusion des rôles régnait dans ce secteur d'activités. 43 magasins y avaient été enregistrés au bénéfice de 300 personnes revendiquant le statut de commerçants grossistes. En réalité, certains des acteurs de la filière jouaient plutôt le rôle de véritables intermédiaires travaillant pour le compte de grossistes ayant véritablement pignon sur rue.

La question mérita clarification quand fut prise la décision de transfert des opérateurs grossistes de la cola sur le site moderne du nouveau marché de Gros de Bouaké. En effet, il n'y avait pas assez de magasins pour satisfaire toutes les demandes.

C'est ainsi que lorsque les gestionnaires du marché de Gros de Bouaké furent dans l'obligation de confirmer leur incapacité à pourvoir au besoin en places disponibles pour l'ensemble des 300 personnes, un tri, initié par les acteurs eux-mêmes, s'est opéré dans leur rang pour ne retenir que les véritables commerçants-grossistes.

Une des solutions entrevues par les responsables du marché de Gros de Bouaké fut de n'attribuer les magasins qu'aux coopératives ; ainsi, les quatre coopératives furent attributaires d'un quota de magasins déterminé par le nombre et le niveau de leurs chiffres d'affaires.

On doit faire remarquer que curieusement, l'intégration des grossistes de la filière de la cola fut relativement tardive. Alors qu'il semblait acquis que les commerçants grossistes adhèreraient massivement au projet, des résistances au changement se firent subitement jour qui prirent pour prétexte l'insuffisance de magasins disponibles au regard du nombre affiché d'opérateurs de la

filière de la cola. Initialement en effet, 38 magasins furent attribués à la filière qui en demandait cinq de plus. Les autorités accédèrent à cette nouvelle exigence quand des demandes nouvelles de magasins furent formulées, ce à quoi les responsables du marché de Gros furent au regret d'opposer une fin de non recevoir.

Prenant prétexte de ce refus, l'ensemble de la corporation se rebiffa et décida de reconsidérer sa position initiale de rejoindre le marché de Gros de Bouaké.

S'ensuivit alors une longue période de négociations à l'effet de ramener les commerçants grossistes de la filière à s'en tenir à leurs engagements initiaux.

Après que ces négociations se furent avérées infructueuses, le préfet de région d'alors, ordonna un blocus dans l'approvisionnement et le ravitaillement de la cola contre les commerçants grossistes. Ce bras de fer dura 15 jours durant lesquelles la filière dut affronter un isolement commercial total. Constatant les désagréments importants que ces mesures d'autorité ne manquaient pas d'exercer sur le fonctionnement normal de leurs activités, les commerçants grossistes de la cola se ravisèrent et se décidèrent à revoir leurs exigences à la baisse.

## **Le fonctionnement des circuits de la cola dans son bassin de production**

### **Caractéristiques et jeu des acteurs**

Sur les 1127 commerçants grossistes identifiés au marché de Gros de Bouaké, 748 opèrent dans la filière de la cola, soit les 2/3 des acteurs ; 72,3 % sont originaires des pays de destination finale de la cola, dont 51,20 % de Maliens, 20,20 % de Burkinabè, 0,9 % de Guinéens. Seulement 27,7 % d'Ivoiriens exercent dans ce secteur d'activités. Ils exercent les fonctions d'acheteurs en gros et en détail, de fournisseurs en gros, d'exportateurs, de négociants.

Chaque commerçant grossiste est aidé dans sa tâche par des collecteurs, généralement de jeunes adultes, dont le nombre varie de 2 à 10 ; ils ont pour rôle la collecte, le convoyage, le traitement et le reconditionnement de la cola dans les zones de production et de collecte de la cola ainsi qu'au marché de Gros de Bouaké.

### **Les modes de production et d'approvisionnement de la cola**

La cola disponible au marché de Gros de Bouaké provient de la quasi totalité des zones forestières de la Côte d'Ivoire (sud-ouest, sud-est, ouest...). Les espaces géographiques les plus souvent cités sont les régions de Man, Guiglo, Divo, San-Pedro, Soubré, Dabou, Sikensi, Agboville, Aboisso, Abengourou...

Deux modes de production contribuent à la pérennité de l'espèce et à l'alimentation de la filière de la cola au marché de Gros de Bouaké.

#### Variétés et caractéristiques de la cola

Le colatier, dont les cabosses ou « follicules » contiennent les fruits de la cola, est un arbre forestier des zones de forêt tropicale. C'est une Angiosperme, dicotylédone, de l'ordre des Malvades, appartenant au genre *Cola* de la famille des Sterculiacées (BONSSON, 1984). Il existe deux espèces importantes : la cola *nitida*, originaire de l'Afrique de l'Ouest, et la cola *acuminata*, originaire de l'Afrique orientale et centrale. Cet arbre pousse à l'état sauvage sur des aires de production discontinues, ce qui, dans la nature, donne de très faibles densités de colatiers par hectare de forêt (moins de 50 pieds de colatiers / hectare).

Sous l'appellation univoque et réductrice de « cola » ou « kola » se cache en réalité une variété de « types » de cola aux caractéristiques multiples, reconnaissables à leurs morphologie, taille, coloration, consistance, goût...

La cola blanche ordinaire (couleur ivoire) et la cola rouge sont les plus connues. D'autres variétés de colas sont recherchées :

- la plus petite cola « *dankaman-nan-woro* »<sup>3</sup> ;
- la plus grosse cola ;
- la cola qui rit « *yèrè-woro* » ;
- la cola mâle « *tchè-woro* » ;
- la cola femelle « *mouso-woro* » ;
- la cola qui n'a pas d'ouverture ;
- la cola blessée « *dimi-woro* » ;
- la cola de la douleur « *dimi-woro* » ;
- la cola « *massa* » ;
- la cola mi-blanc, mi-rouge « *marassa-woro* » ;
- la cola dorée « *sanou-woro* » ;
- la cola tête de cheval « *sokou-woro* » ;
- la cola rouge et blanc « *nan-mi-woro* ou *nanmara-woro* ».

#### Le mode de production naturelle

La première source d'alimentation du marché de Gros de Bouaké en cola repose sur le mode de production naturel. Celui-ci est fondé sur la simple activité de cueillette et de prélèvement de la cola dans son milieu forestier naturel.

Dans ce schéma de production dit naturel, le rôle du paysan devient de plus en plus actif. En effet, celui-ci intègre le colatier dans son système de production en préservant les jeunes plants et les arbres de colatiers (de même que les palmiers) durant les phases cruciales de défriche-brûlis. Toutefois, le colatier, comme le caféier et le cacaoyer, nécessitent un entretien continu afin d'atteindre de bons rendements.

#### Le mode de production volontaire

Ce mode de production comporte deux échelles d'importance.

Il arrive que quelques pieds de colatiers présents sur les parcelles de caféiers et de cacaoyers soient le résultat d'une action volontaire du planteur au moment de la mise en valeur de sa plantation (en même temps que les pieds de palmiers et de bananiers). Cette démarche répond à un souci de valoriser et d'exploiter, à titre secondaire, des produits susceptibles d'apporter des ressources d'appoint non négligeables, particulièrement appréciées au moment où le caféier et le cacaoyer ne sont pas encore productifs.

Depuis une décennie, on voit se développer, notamment dans la région ouest (Man) et celle du sud-ouest (Tabou, San-Pedro...) ainsi qu'autour de Divo et Oumé, des colateraires plantées de 1 à 10 hectares, créées soit par des élites administratives et des universitaires résidant en ville, soit par des planteurs autochtones ou allochtones.

Ces modes de production contribuent à assurer un approvisionnement relativement régulier du marché de Gros de Bouaké.

L'entrée en production du colatier intervient sur deux grandes périodes :

- la petite récolte se produit au cours des mois d'avril-mai ;
- la grande récolte a lieu pendant les mois d'octobre-novembre.

Les deux périodes de la traite de la cola se calquent, avec un léger décalage, sur celles de la commercialisation selon le calendrier suivant :

- la grande période de la vente de la cola va de mi-octobre à fin février ; c'est la véritable période de la traite de la cola caractérisée par une forte production (5 000 tonnes environ) et une offre supérieure à la demande, d'où un affaissement significatif des prix ;

<sup>3</sup> Les mots « entre griffe » sont la traduction en langue bambara, la langue nationale la plus utilisée dans l'espace ethno-culturel correspondant au centre de gravité du bassin de réception de la cola.

– la période de la petite traite de la cola s'étend sur les mois de juin et juillet : c'est aussi une période où se réalisent des transactions commerciales relativement importantes ;

– la période de mars-avril-mai marque une pause relative dans le commerce de la cola ; de même, août et septembre connaissent des niveaux de production assez faibles.

#### **Le mode d'approvisionnement intégré ou de gestion maîtrisée**

Ce mode d'approvisionnement consiste, pour le commerçant grossiste, à s'appuyer sur son propre réseau d'intermédiaires attirés, généralement deux à dix jeunes gens chargés de sillonner les zones de production, afin de réunir les approvisionnements souhaités. Cette opération est parfois longue et fastidieuse car elle peut durer de quelques jours à plusieurs semaines. On peut, pour illustrer notre propos, citer le cas du commerçant grossiste de cola, M. Kindo Pacodé Seydou, dont deux fils font office de collecteurs ; après 40 jours de collecte dans la région du sud-ouest au cours des mois de mai-juin 2000, ils ont collecté 44 paniers de cola de 50 kg / panier, soit l'équivalent de 2,2 tonnes.

#### **Le mode d'approvisionnement spontané ou de gestion non maîtrisée**

Il consiste, pour le commerçant grossiste, à recevoir des paniers de cola de la propre initiative d'un opérateur indépendant de la filière ; plusieurs variantes sont possibles dans ce schéma d'approvisionnement :

– il peut s'agir d'un collecteur sans attache particulière, exerçant au marché de Gros de Bouaké au profit de tout commerçant grossiste ;

– parfois, le producteur de cola lui-même se charge d'approvisionner directement le marché de Gros au travers d'un client particulier ou non ;

– souvent, l'offre de produit émane d'un négociant proche des zones de production, dans le cadre d'opportunités d'affaires ; c'est alors une sorte de collecteur d'un genre particulier qui entretient avec le commerçant grossiste des relations dites de « tutorat ».

En fait, la relation d'association en jeu entre le propriétaire du magasin et l'opérateur économique offreur est relativement subtile. En vérité, il ne s'agit là ni d'achat direct, ni de contrat de vente indirecte à terme. Les infrastructures de stockage, de traitement, de reconditionnement du commerçant grossiste sont sollicités au bénéfice de l'opérateur indépendant. Celui-ci paye des

redevances pour l'ensemble des prestations et services sollicités. Apparemment, ce mode d'approvisionnement n'est pas très lucratif ; en réalité, il comporte pour les commerçants grossistes, propriétaires des magasins au marché de Gros de Bouaké, des avantages économiques et commerciaux significatifs :

– il assure l'approvisionnement régulier de la place commerciale du commerçant grossiste grâce à une accélération des rythmes d'approvisionnement reposant sur les deux modes ;

– il favorise la diversification des sources d'approvisionnement de la cola au bénéfice du commerçant grossiste ;

– il permet une réponse adéquate face à la diversité des besoins exprimés par la clientèle, diversité liée à la gamme des colas offertes (cola blanche, cola rouge, cola rose...) ;

– Il assure de l'animation, du travail et des revenus réguliers et additionnels au personnel à plein temps et occasionnels au service du commerçant grossiste. De la sorte, c'est un instrument important de fidélisation et de motivation de la main d'œuvre ;

– il permet, par les redevances et taxes liées aux prestations offertes par les infrastructures et services du « tuteur », de pouvoir faire face aux taux du loyer du magasin et de ses charges annexes.

Malgré ses avantages indéniables, notamment en période de rareté de l'offre, ce système d'approvisionnement « sauvage » a l'inconvénient, souvent, d'inonder le marché de consommation de la cola. C'est principalement ce système qui est à la base des brusques effondrements des prix de la cola. La formation des acteurs à la gestion des stocks et l'amélioration de la technologie de conservation de la cola seraient des facteurs favorables à la régulation de l'offre et de la demande et à la stabilisation relative des prix.

#### **Collecte de la cola, voies de communications et question du transfert des produits**

Sur les pistes difficiles des zones de forêt, les collecteurs de cola vont de plantation de caféiers en plantation de cacaoyers, réunissant 1 kg de cola ici, 3 kg de cola là, jusqu'à obtenir les quantités de cola voulues.

Il est fréquent de voir deux ou plusieurs collecteurs de cola associer leurs cargaisons dans un camion de 10 tonnes, loué après coup à Bouaké, le plus souvent en surcharge pour atteindre 15 tonnes de charge réelle, afin de réduire les charges de transport ; ceci représente l'équivalent de 300 à 320 paniers de cola à raison de 50 kg / panier.

Le produit accède au camion dans un conditionnement traditionnel dont se sont aujourd'hui rendus maîtres les collecteurs. En effet, les paniers sont confectionnés à partir de tiges en bois souples et résistants, généralement des tiges d'arbustes ou des branches d'arbres. Les fibres réputées solides des palmiers raphia servent à faire les liens de ces paniers. La cola est soigneusement emballée dans un panier d'environ 60 cm de longueur, 40 cm de largeur et 40 cm de hauteur, entièrement tapissé de larges feuilles humides et vertes disponibles dans les zones hydromorphes et le long des cours d'eau. Au total, ce sont des paniers soigneusement emballés qui prennent, la nuit tombée, la direction du marché de Gros de Bouaké. Cette précaution est importante, car elle met le produit à l'abri du soleil et de la chaleur auxquels la cola reste très sensible.

Les prix des transports sont variables dans les proportions suivantes, selon les destinations les plus fréquentées :

- Soubré-Bouaké = 750 F CFA / panier ;
- Ifasso-Bouaké = 1 000 F CFA / panier ;
- San-Pedro-Bouaké = 1 000 F CFA / panier ;
- Taï-Bouaké = 1 400 F CFA / panier ;
- Man-Bouaké = 1 300 F CFA / panier.

Plusieurs facteurs et contraintes sont à l'origine des variations de prix. Par ordre d'importance, la distance, l'état du réseau routier ou des pistes, la période de l'année et son incidence sur l'offre de transport, le taux de dispersion de la production disponible sont à signaler.

## La complexité et l'ampleur du marché de la cola

### Le niveau de la production de la cola en 1999

La cola est un produit de cueillette disponible sur toute l'année dans les zones forestières ; cependant, on observe une disparité dans le niveau de la production en fonction des périodes de l'année comme le montre le tableau I.

**Tableau I.** L'évolution mensuelle de l'offre de la cola au marché de Gros de Bouaké à partir de son bassin de production.

Mois	Tonnages	%
Janvier	894,76	7,20
Février	1 391,080	11,95
Mars	959,88	7,73
Avril	906,58	7,29
Mai	1 468,020	11,81
Juin	935,98	7,53
Juillet	929,24	7,47
Août	497,4	4
Septembre	687,66	5,53
Octobre	328,26	2,64
Novembre	1 693,100	13,62
Décembre	1 732,990	13,94
<b>TOTAL</b>	<b>12 424,95</b>	<b>100</b>

Source : enquêtes au marché de Gros de Bouaké (MGB), juillet 2000.

Durant l'année 1999, les productions des mois de novembre, décembre (27,56 %) d'une part, février et mai (23,71 %) de l'autre, ont connu les meilleurs niveaux de l'offre de cola. En revanche, août et septembre enregistrent les scores d'approvisionnements les plus bas (9,53 %).

Ces rythmes d'approvisionnement ne coïncident pas exactement avec l'évolution de la production, masquée au niveau local par des stratégies de régulation de l'offre de produits (stockage), pour tenter d'agir sur le niveau des prix.

Ceux-ci connaissent cependant des variations importantes : les prix varient de 2 500 F CFA à 50 000 F CFA / panier, soit une variation de 1 à 20, selon les périodes et selon le niveau de l'offre.

Une fois au marché de Gros, la cola est redistribuée sur le marché national et surtout sous-régional comme le montre le tableau II.

**Tableau II.** La distribution mensuelle de la cola à partir du marché de Gros de Bouaké en 1999.

Mois	Tonnages	%
Janvier	1 021,220	5,54
Février	1 662,220	8,95
Mars	1 630,920	8,78
Avril	1 890,800	10,18
Mai	1 647,260	8,72
Juin	2 387,980	12,86
Juillet	1 654,340	8,91
Août	1 809,020	9,47
Septembre	1 217,180	6,55
Octobre	678 900	3,65
Novembre	1 510,000	8,13
Décembre	1 456,760	8,84
<b>TOTAL</b>	<b>18 604,00</b>	<b>100</b>

Source : nos enquêtes au MGB, juillet 2000.

La quantité de cola offerte à la sortie du marché de Gros de Bouaké (18 566,6 tonnes) est plus importante que celle en provenance des zones de production, la même année (12 424,95 tonnes) ; la différence résulte des stocks non écoulés de l'année précédente.

Les périodes de la petite traite (juin-juillet-août) et celle de la grande traite (novembre-février-mars) sont les plus animées.

On peut à présent s'interroger sur les destinations de la cola distribuée à partir du marché de Gros de Bouaké et les principaux bénéficiaires de ce produit.

#### **Un bassin de réception limité en volume et en amplitude spatiale**

La cola disponible sur le marché de Gros de Bouaké est redistribuée sur un large éventail de destinations nationales comme le montre le tableau III.

**Tableau III.** Le bassin de réception intérieur du Marché de Gros de Bouaké en 1999.

Localités	Tonnages	%
Abidjan	1 279,3	93,11
Bouaké	54,7	4
Anyama	12,5	0,91
Ouangolo	5,73	0,42
Korhogo	5,4	0,39
Gagnoa	4	0,29
Gd-Bassam	3,33	0,24
Méadji	3,33	0,24
Katiola	2,2	0,16
Ferkessé	1,77	0,12
Tortya	1,07	0,08
Diawala	0,33	0,02
Téhini	0,22	0,10
Minignan	0,06	0,50
<b>TOTAL</b>	<b>1 373,94</b>	<b>100</b>

Source : enquête au MGB, juillet 2000.

La distribution géographique de la cola dans son bassin de réception appelle la prise en compte croisée de deux échelles spatiales: l'échelle du milieu urbain et celle du milieu rural, aussi bien aux niveaux national qu'international.

Au niveau national, sur les 1 373,94 tonnes de cola distribuées, 93,11% sont destinées à Abidjan et sa région, 4 % sont consommées à Bouaké. Il ne reste plus que 2,89 % que se répartit la douzaine de localités restantes. En réalité, ce sont les habitants des villes, au pouvoir d'achat relativement plus élevé, qui ont le plus recours à la cola. Ceci n'exclut pas la consommation de la cola en milieu rural.

On estime à environ 10 % le poids de l'environnement rural dans la consommation destinée à l'espace national. C'est une première indication sur le poids des villes dans la structure de la consommation de la cola.

### Une activité essentiellement centrée sur les villes-capitales de l'espace sous-régional ouest-africain

L'essentiel de la production de cola disponible au marché de Gros de Bouaké trouve son bassin de réception dans l'espace ouest-africain.

Comme l'indiquent les sources graphiques, les destinations que prennent les expéditions de cola à partir de Bouaké sont essentiellement urbaines. Les villes assurent, après coup, la redistribution du produit en conformité avec leurs fonctions régionales.

Une chose est certaine : les villes sont les principales consommatrices de la cola pour des raisons à la fois économiques, psychologiques et sociales. Nous y reviendrons.

**Tableau IV.** Le bassin de réception ouest-africain du marché de Gros de cola à Bouaké en 1999.

Villes	Burkina Faso		Mali		Niger		Sénégal		Gambie		Total
	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	
Ouaga	5552,46	32,32									5552,46
Bobo	1044,2	6,07									1044,2
Pouytenga	3304,92	19,23									3304,92
Ouahigouya	460,07	2,67									460,07
Sikasso			1730,08	10,07							1730,08
Bamako			2555,37	14,87							2555,37
Mopti			604,81	3,52							604,81
Koudougou			408,38	2,37							407,38
Niamey					1354,36	7,88					1354,36
Dakar							148,19	0,86			148,19
Banjul									15,51	0,09	15,51
TOTAL	10361,6	60,29	5298,6	31	1354,36	7,88	148,19	0,86	15,51	0,09	17177,35

Source : nos enquêtes, MGB, 2000.

Sur les 18 604 tonnes de cola, 92, 62 % sont exportées en Afrique de l'Ouest, à l'exclusion de la Côte d'Ivoire ; par ordre d'importance, les villes-capitales nationales et régionales se taillent les parts les plus importantes. Au Burkina Faso, Ouagadougou concentre 32,32 % de l'ensemble des exportations, suivie de Pouytenga (19,23 %) et Bobo-Dioulasso (6,07 %).

Au Mali, Bamako reçoit 14, 87 % de la cola exportée dans la sous-région, suivie de Sikasso (10,07 %) et de Mopti (3,52%) ; Au Niger (7,88 %), au Sénégal (0,86 %) et en Gambie (0,09 %). Ce sont les villes-capitales respectives Niamey, Dakar et Banjul qui monopolisent les arrivages de cola en provenance du marché de Gros de Bouaké.

Des camions-remorques de 25 à 30 tonnes de charge utile assurent le transfert de la cola vers les villes-capitales de certains pays de la sous-région, selon des coûts de transport variables en fonction de la distance et des destinations ; ainsi :

Bouaké-Ouagadougou (Burkina Faso) : 1 200 F CFA / panier

Bouaké-Niamey (Niger) : 2 000 F CFA / panier

Bouaké-Bamako (Mali) : 1 500 F CFA / panier

Bouaké-Dakar (Sénégal) : 1 500 F CFA non compris le tronçon Bamako-Dakar.

A l'exportation, le panier de 50 kg de cola se vend à un prix variant entre 5 000 F CFA et 75 000 F CFA, selon les périodes de l'année, soit une variation de 1 à 13.

## Incidences économiques, spatiales de la cola et fonctions sociales

### Les implications socio-économiques et spatiales de la production et de la commercialisation de la cola

#### Les niveaux de revenus des producteurs et des commerçants grossistes

Les producteurs de cola sont d'abord des planteurs de caféiers et de cacaoyers qui, accessoirement, entretiennent quelques pieds de colatiers sur leurs plantations. Les revenus qu'ils en tirent sont extrêmement variables. Ils se situent dans une fourchette comprise entre 200 000 et 400 000 F CFA / ha / an, à raison de 20 000 à 30 000 F CFA / mois.

Très peu de producteurs entretiennent des cultures pures de colatiers. Car les maladies qui les affectent, notamment « les balais de la sorcière » sont dévastatrices pour la production. Ainsi, en station expérimentale, la colateraie atteint 1 000 kg / ha. Sur les colateraias inscrites dans le bassin de production du marché de Gros de Bouaké, les rendements sont de 300 kg / ha environ, soit des revenus bruts de 7 500 000 F CFA / ha / an à raison d'un prix moyen annuel de 25 000 F CFA / kg.

Pour les 18 604 tonnes de cola traitées en 1999, les commerçants grossistes de la ville de Bouaké ont réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 14,8832 milliards de F CFA, soit une moyenne théorique de 11 101 111 F CFA / commerçant grossiste / an. Après déduction des charges d'exploitation (salaires des intermédiaires, des collecteurs, transport de la cola et loyers des magasins), on peut estimer leurs revenus nets moyens annuels à environ 6 millions de F CFA. Cette moyenne cache des inégalités de rémunération. Ainsi, T. H. a réalisé un bénéfice net de 8,9 millions de F CFA en 1999 ; à l'inverse, K. P. a connu une année difficile avec un revenu net de 3,5 millions de F CFA.

#### L'impact spatial de la filière de la cola

La cola est essentiellement une activité de cueillette, de prélèvement et de collecte. Aussi, en milieu forestier, son emprise sur l'espace n'est-elle pas aisée à discerner. Le colatier se confond presque avec les plants de caféiers et de cacaoyers. Il n'est donc pas directement responsable de la dégradation de l'environnement forestier.

Cependant, il arrive qu'au détour de quelques pistes sinueuses qui longent l'inextricable forêt du sud-ouest ivoirien, des poches d'harmonie, de régularité et de symétrie rompent de part en part la configuration d'ensemble du paysage forestier. Tel apparaît l'image, encore rare, de la plantation de colateraias plantée en cultures pures.

Le véritable impact spatial de la cola est à rechercher ailleurs. Il réside dans la capacité de ce produit à créer une continuité géographique et une symbiose ethno-culturelle entre l'espace de prélèvement et de culture de la cola (forêt) et l'espace où ce produit met en œuvre la multiplicité de ses usages et de ses fonctions (forêt, savane, steppe). A voir la place et le rôle de la cola dans l'espace et la diversité des formes d'expression de la vie dans ces écosystèmes si différents, soudano-sahéliens surtout, on réalise la « magie » spatiale que réalise cette plante de forêt.

### Des usages de la cola en fonction de leurs caractéristiques

La cola offre une variété de « types ». La morphologie, la taille, la coloration, la consistance, le goût de ce fruit ont un lien intime avec l'usage que la société en fait. Quelques éléments d'illustration de cette intimité sont nécessaires pour la compréhension des fonctions sociales de la cola.

#### La cola en usage pour les mariages et la vie sociale

- la cola blanche ordinaire (couleur ivoire) ;
- la cola rouge ordinaire.

#### La cola utilisée pour les sacrifices

- la plus petite cola « *dankaman-nan-woro* »<sup>4</sup> ;
- la plus grosse cola ;
- la cola qui rit « *yèrè woro* » ;
- la cola mâle « *tchè-woro* » ;
- la cola femelle « *moussou-woro* » ;
- la cola qui n'a pas d'ouverture
- la cola blessée « *dimi woro* »
- la cola de la douleur « *dimi-woro* » ;
- la cola « *massa* » ;
- la cola mi-blanc, mi-rouge « *marassa woro* » ;
- la cola dorée « *sanou-woro* » ;
- la cola, tête de cheval « *sokou-woro* » ;
- la cola rouge et blanc « *nan-mi-woro ou nanmaraworo* ».

Ces différentes « variétés » correspondent à des fonctions sociales, culturelles et religieuses importantes et

<sup>4</sup> les mots « entre griffes » sont la traduction en langue bambara, la langue nationale la plus utilisée dans l'espace ethno-culturel correspondant au centre de gravité du bassin de réception de la cola.



diversifiées pour l'équilibre social des communautés soudano-sahéliennes à dominante musulmane en direction desquelles est acheminée la cola traitée au marché de Gros de la ville de Bouaké.<sup>5</sup>

### **Fonctions urbaine, sociale, culturelle et religieuse de la cola**

La cola exerce des fonctions urbaine, sociale, culturelle et religieuse importantes dans les communautés soudano-sahéliennes à dominante musulmane.

#### **La fonction psychophysologique de la cola**

L'usage de la cola est ancienne. Dans les sociétés rurales et urbaines ante-coloniales, les soudano-sahéliens avaient recours à la cola pour leur propre consommation.

Depuis le début des indépendances, nos sociétés et nos villes sont confrontées à des problèmes de développement, posés en termes d'objectifs, de méthodes, de moyens et de finalités. Ce sont les fondements même de l'identité et de la vision de la société africaine qui sont en jeu. Ces changements ont une incidence sur le comportement et la psychologie des individus et des groupes sociaux.

Dans le groupe socio-culturel du monde sahélo-musulman, le phénomène du « mal de vivre », du « stress », ces perturbations biologiques et psychiques provoquées par les agressions sur l'organisme et ses réponses, ont tendance à s'accroître dangereusement.

Dans les villes-capitales surtout, les individus, vivant mal leurs rapports à l'espace et à la société, sont souvent aux prises avec plusieurs problèmes d'adaptation. L'une des réponses est entrevue dans l'usage de la cola. A l'instar des Indiens d'Amérique avec la « coca », alcaloïde extrait des feuilles de coca, anesthésique local et excitant du système nerveux, la cola apparaît comme un exutoire, un dérivatif aux « vagues à l'âme », au besoin d'évasion artificielle, qui affectent la psychologie de l'homme et de la femme, mal intégrés dans la société urbaine. La cola est aussi utilisée pour calmer la faim, pour distraire la soif et pour maintenir en éveil ; on lui prête des vertus aphrodisiaques. Les noix de cola sont aussi utilisées dans la médecine traditionnelle comme moyen d'agir sur la toux ou pour soigner la fontanelle, etc.

### **La cola, facteur de cohésion et de régulation sociales**

La société ne s'arrête pas à cette vision individuelle du rôle de thérapie psychophysologique de la cola vis-à-vis du sujet mal intégré à la société urbaine. La cola apparaît aussi comme un facteur de cohésion et de régulation sociales.

La cola aurait été annoncée dans les saintes Écritures et par le canal des « Hadith », les prescriptions du Saint-Homme, le Prophète Mahomet<sup>6</sup>. Celui-ci annonçait l'usage de la cola pour des fidèles musulmans et disait souhaiter pour ses coreligionnaires des générations futures, l'usage de la cola blanche, jugée de qualité supérieure, lui-même se réservant la cola rouge, moins prisée, comme signe d'humilité, d'amour et de partage. De sorte que la cola rentre dans presque tous les usages sociaux et religieux des communautés musulmanes des régions soudano-sahéliennes. C'est d'ailleurs le principal médium de communication interpersonnelle et sociale. Les prescriptions des « Hadith » sont sans ambiguïté sur la question. Souhaite-t-on engager des démarches en fiançailles ? Les « Hadith » recommandent au soupirant de proposer 10 colas aux parents de la jeune fille. Pour la demande en mariage proprement dite, un panier de cola de 50 kg est un bon usage du savoir-vivre et du savoir-faire traditionnels, tels que recommandés par les « Hadith ». Les bonnes manières en matière d'hospitalité se matérialisent par l'offrande, à l'hôte qu'on accueille, d'une cola. De même, la demande en amitié se traduit par l'offrande, d'une cola, quel que soit le sexe.

La cola intervient aussi pour l'invitation des convives aux noces du mariage ; à cette occasion, il est recommandé de procéder à la distribution de l'équivalent d'un panier de cola.

Le recours à la cola est capital dans le règlement des conflits et dans l'intermédiation sociale. Chargée de signification profonde selon sa forme, sa couleur ou son aspect, la cola est utilisée comme médium pour sonder le subconscient et interpréter les rêves ; elle se propose de résoudre les problèmes d'anxiété que la ville pose aux individus et aux groupes sociaux. En définitive, la cola apparaît comme un élément central qui soude les sociétés soudano-sahéliennes à dominante musulmane, à travers des références communes à des valeurs, à une conception

<sup>5</sup> Au Togo, au Bénin et au Ghana, extérieurs au bassin de réception du marché de Gros de Bouaké, la consommation de la cola déborde l'espace ethno-culturel musulman et soudano-sahélien.

<sup>6</sup> Nous tenons ces informations de El Hadj Dramane Koné, président de la Coopérative des commerçants grossistes de cola de Côte d'Ivoire.

partagée d'un certain mode de vie, à une vision unitaire du monde, pour tout dire, un référentiel culturel et une affirmation identitaire qui n'excluent pas l'ouverture à l'autre.

## Conclusion

La filière de la cola est celle qui assure l'animation principale du marché de Gros de Bouaké. La demande de la cola, aussi bien pour les usages locaux que pour l'exportation, connaît un accroissement significatif. Elle représente 72 % de l'ensemble des commerçants grossistes, 75 % des tonnages de marchandises traités et occupe plus de 60 % des espaces de vente. La filière de la cola réalise près de 98 % du tonnage des exportations et 98,5 % de la valeur des expéditions sous-régionales (CEDEAO) au marché de Gros de Bouaké.

Paradoxalement, l'essentiel de la production est issue soit, de colatiers naturels, soit de quelques pieds isolés, entretenus par les planteurs de caféiers et de cacaoyers. Les cultures de colatiers sont récentes et ne représentent pas plus de 10 % des tonnages.

La collecte, le traitement, le transport le conditionnement et la gestion commerciale de la cola posent de graves problèmes aux acteurs ; certes, ceux-ci ont acquis une relative maîtrise de ce processus, mais des contraintes et des insuffisances freinent le fonctionnement optimum de cette filière :

- les acteurs ne sont pas outillés pour gérer de façon moderne cette entreprise : insuffisance de formation dans la gestion, niveau des stocks mal maîtrisé, approvisionnement anarchique entraînant d'importantes fluctuations des prix, sont autant de faiblesses ;
- la filière de la cola s'inscrit dans un espace géographique polarisé au niveau national et sous-régional, vaste et mouvant, marqué de contraintes : collecte dispersée, approvisionnement aléatoire et saisonnier, pistes précaires, produits fragiles, moyens et conditions de transports difficiles.

La cola se caractérise par un double usage à la fois individuel et social, psychophysiologique et symbolique ; dans un environnement rural et surtout urbain de plus en plus difficile, cette plante stimulante sert d'exutoire aux problèmes d'adaptation individuelle ; cette fonction se prolonge dans la société où elle apparaît comme le sésame de l'interaction sociale, à travers l'hospitalité, la confiance, l'amitié, le mariage, les sacrifices...

Le second niveau de nos conclusions porte sur la perspective théorique et méthodologique dans laquelle nous inscrivons ce travail.

Le vaste champ géographique de la filière de la cola ouvre la voie à une analyse des systèmes spatiaux (théorie générale des systèmes, AURILLAC, 1983 ; FEUVRIER, 1971 ; HAGGETT, 1973). La notion de sablier la confirme :

- un bassin de production ouvert avec une base très large
- un bassin de réception à cheval sur plusieurs frontières
- au centre, le marché de Gros, jouant le rôle de filtre.

Les spécialistes de la production agro-alimentaire ont imaginé la distribution en sablier, comme étant le schéma s'adaptant à celui des produits périssables et peu organisés, empruntant le canal d'un centre de regroupement avant le stade de la consommation finale. En effet, les producteurs sont nombreux, très dispersés dans l'espace ; les quantités offertes par producteur sont limitées ; l'ensemble de la production accède au marché de Gros pour être redistribuée à une multitude de points de vente et de consommateurs géographiquement éclatés ; le marché de Gros est ainsi un nœud, un passage obligé entre ses bassins de production et de réception à base très élargie.

On observe que ce système est centré sur des pôles urbains, dont les fonctions tiennent à leur position géographique et économique. Bouaké, pôle urbain régional, à mi-distance entre les deux bassins de production et de consommation en est une illustration ; cette ville tire avantage d'un certain nombre d'externalités et d'économie d'échelle pour s'imposer comme le régulateur de la filière de la cola. Cette fonction, par sa double dimension, interterritoriale d'une part, de simples prélèvements et de transferts de l'autre, concrétise également à nos yeux, la théorie de l'échange interterritorial développée par RICARDO (1917), caractérisée dans les pays pauvres par l'inégalité des avantages créés par les échanges. Ceci contribue à renforcer la base économique du marché et de la ville de Bouaké (théorie de la base économique). Il en est de même des pôles urbains de consommation localisés dans le bassin de réception du marché de Gros de Bouaké, Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Dakar, Niamey... Le rôle du nouveau marché de Gros de Bouaké, le premier en Afrique au sud du Sahara, est capital. Ce marché moderne est conçu comme un important vecteur censé conduire des innovations (théorie de l'innovation et de la diffusion, CLAVAL, 1980) et induire des comportements nouveaux chez les acteurs de la filière, grâce à la formation et à l'information des acteurs ; le renforcement de l'idéal coopératif, une meilleure maîtrise de la gestion économique et commerciale, l'ouverture plus forte vers des marchés extérieurs... Force est de reconnaître que les résultats sont mitigés. On se rend bien compte que faute de formation, les acteurs ont mal intégré les

innovations (théorie du comportement, CICÉRI-RIMBERT-MARCHAND, 1977).

Au total, cette étude nous donne l'opportunité d'analyser des objectifs que nous nous sommes assignés à la lumière d'un certain nombre de présupposés théoriques. Certes, tous n'ont pas le même niveau de pertinence dans le fonctionnement de l'espace étudié. Cependant, ils nous sont apparus nécessaires pour comprendre certains enjeux économiques, géographiques et sociaux au cœur du fonctionnement de la filière de la cola. □

## Références bibliographiques

- ALOKO-N'GUESSAN J., 2000.** Le rôle et l'impact spatial du marché de Gros de Bouaké, 17 p., article inédit.
- AURILLAC F., 1983.** Système économique et espace, Economica, Paris.
- BERTRAND M., 1996.** Trente ans d'observation des relations villes-campagnes en Afrique noire, in *Villes en développement*, n° 32, p. 3-4.
- BOWERSOX D. J. & al., 1980.** Management in marketing channels, McGraw Hill, New York.
- KOBY A., 1994.** Les espaces ethno-culturels comme système : remarques méthodologiques, p. 23- 37, in *Cahiers de géographie tropicale*.

**CICERI M. F., MARCHAND B., RIMBERT S., 1977.** Introduction à l'analyse de l'espace, Masson, Paris.

**CLAVAL P., 1980.** Éléments de géographie humaine, Litec, Paris, 436 p.

**DIAMBRA-HAUHOUOT, 1972.** Le commerce de détail dans l'agglomération d'Abidjan. Ann. Univ. Abidjan, série G (Géographie), tome IV, 88 p.

**FILSER M., 1999.** Les théories du canal de distribution : le dualisme des paradigmes, mimeo, IAE, Dijon.

**GREEN R. & PINTO A., 1999.** L'analyse des canaux de distribution, INRA, Ivry-Sur-Seine, 27 p.

**GREEN R. & HY M., 1999.** L'évolution des transports : l'enjeu du transport combiné pour les produits alimentaires, INRA, 38 p.

**HAUHOUOT ASSEYPO, 1994.** Comportement des vecteurs de l'innovation et du progrès dans l'espace du nord-ouest ivoirien , in *Cahiers de géographie tropicale*, p. 71 -86 , Abidjan

**KONÉ A., 1998.** Transports et relations Côte d'Ivoire / Mali, thèse de doctorat de 3<sup>e</sup> cycle, université de Cocody, Abidjan, 428 p.

**McCAMMON B. C., 1970.** Perspectives for distribution programming, in Bucklin, L. P. Ed. *Vertical marketing systems*, Scots Foresman, Glenview.

**PACHE G., 1994.** La logistique, enjeux stratégiques ; Vuibert, Paris.

**PONS J., 1999.** Transport et logistique, Hermes, Paris.

**Résumé** La filière de la cola est sans doute le secteur d'activité le plus animé au marché de Gros de Bouaké. Par le nombre des acteurs, le niveau des volumes de produits traités et l'amplitude spatiale des bassins de production et de réception du marché de Gros de la cola à Bouaké, cette filière affirme sa première place. A partir d'enquêtes de terrain, d'outils conceptuels, méthodologiques, et nous appuyant sur des présupposés théoriques, nous avons essayé d'analyser le fonctionnement de la filière de la cola, organisée autour d'un instrument de vecteur des innovations (HAUHOUOT, 1994), le nouveau marché de Gros de Bouaké. Elle apparaît comme un système spatio-économique, avec des transferts de produits et des flux financiers que polarisent un certain nombre de villes-capitales. La question des usages de la cola n'a pas été occultée. Ce fruit, contenant des alcaloïdes stimulants, exerce une fonction à la fois psychologique, physiologique, thérapeutique et symbolique ; celle-ci est au cœur de cette dynamique spatiale, parce que la cola est en définitive un instrument d'équilibre individuel, de cohésion sociale et un point d'ancrage culturel.

**Mots-clés** : filière de la cola, bassin de production, bassin de réception, théorie générale des systèmes, théories de la diffusion, de l'innovation et du comportement, théories de la localisation, des pôles de croissance.

**Abstract** It is beyond doubt that the kola-nut production channel is the most buoyant activity sector at Bouaké wholesale market. Owing to the number of partners, the whole of the mass of the products transacted and the vastness of the production and reception basins of the kola-nut wholesale market in Bouaké; this channel claims that it 's been taking the head. From sample surveys and methodological, conceptual tools and basing our work on theoretical presuppositions we tried to analyse how the kola-nut channel which is organised round an instrument of innovation vector functions (Hauhouot, 1994 ). It looks like a spatio-economic system with transfers of products and financial fluctuations polarised by a certain number of capital cities.

The issue of the uses of kola-nuts has not be dodged. This fruit which contains stimulating alkaloids has at once psychological, physiological, therapeutic and symbolic functions. It is at the heart of this spatial dynamics because kola-nut is finally an instrument of a person's balance, of social cohesion and a cultural anchor-point.

**Keywords:** kola-nut channel, production basin, reception basin, systems overall theory, distribution, innovation and behaviour theories, localization, growing poles theories.