

LA COMMERCIALISATION DE FOURRAGES DANS LA VILLE DE BOUAKÉ : DYNAMIQUE D'UNE ACTIVITÉ MARGINALISÉE

Mise en situation

Dans la ville de Bouaké, au centre de la Côte d'Ivoire se développe la commercialisation de fourrage vert. Bien que rentable et indispensable pour la survie de l'élevage urbain, le manque d'organisation de ses acteurs et la précarité des sites occupés constituent les véritables défis à relever pour la durabilité cette activité.

Résumé

Le maintien de l'élevage urbain exige la disponibilité permanente de source d'alimentation pour le bétail. À Bouaké, deuxième ville de la Côte d'Ivoire, une frange importante de la population pratique l'élevage de bovins et de petits ruminants. Des petits emboucheurs, les élevages familiaux de caprins et d'ovins, des emboucheurs occasionnels et les commerçants de bétail y cohabitent. Mais, avec l'extension de la ville et le développement de l'élevage intra-urbain, la vente de fourrages verts composés de graminées et de feuilles de ligneux collectés directement par fauchage dans la nature prend de l'ampleur. Cet article analyse les modalités d'insertion de la commercialisation de fourrage à Bouaké malgré le manque d'importance que lui accorde majeure partie de la population et les autorités publiques. Il s'inscrit dans un contexte de production de connaissance en vue d'une formalisation de cette activité indispensable pour la survie des embouches bovines et de petits ruminants dans les villes ivoiriennes. Des enquêtes ont été réalisées sur trois principaux points de commercialisation de fourrages auprès 66 vendeurs installées sur ces sites et 5 vendeurs occasionnels. Les principaux résultats montrent que cette activité est dominée par les non nationaux (64,79%). Elle est assez rentable car les gains journaliers atteignent parfois 6000 FCFA (9,15 Euros) et est indispensable à la survie de l'élevage urbain et péri-urbain. En effet, le coût relativement élevé des sous-produits agro-industriels pousse les éleveurs les moins nantis et les petits emboucheurs à s'orienter vers l'achat de fourrages verts qui sont vendus par bottes d'environ 1 kg et auprès des restauratrices pour acheter les épluchures de manioc et d'igname très peu valorisées par ces dernières. Le manque d'encadrement, la précarité des sites occupés par les vendeurs et l'éloignement des espaces de collecte de fourrages ligneux qui sont disponibles à toutes les périodes de l'année mettent en cause la durabilité de cette activité pourtant nécessaire.

Summary

The marketing of fodder in the city of Bouaké : dynamics of a marginalized activity

Maintaining urban livestock farming requires the permanent availability of a source of food for livestock. In Bouaké, the second largest city in Ivory Coast, a significant portion of the population is engaged in raising cattle and small ruminants. Small fatters, family goat and sheep farms, occasional fatters and livestock traders coexist there. But, with the expansion of the city and the lack of time of certain players in the urban livestock sector, the sale of green fodder composed of grasses and woody leaves collected directly by mowing in nature is developing there. This article analyses the modalities of integration of fodder marketing in Bouaké despite the lack of importance given to it by the majority of the population and the public authorities. It is part of a context of knowledge production with a view to formalizing this essential activity for the survival of cattle and small ruminant fattening in Ivorian cities. The surveys were carried out at three main fodder marketing points with 66 sellers established on these sites and 5 occasional sellers. The main results show that this activity is dominated by non-nationals (64.79%), it remains quite profitable because daily earnings sometimes reach 6000 FCFA (9.15 Euros) and is essential to the survival of urban livestock farming and peri-urban. The relatively high cost of agro-industrial by-products means that less well-off livestock farmers and small-scale fatteners turn to buying green fodder, which is sold in bundles of around 1 kg, and to buying manioc and yam peelings from restaurant owners, who make very little use of them. Also, the lack of supervision, the precariousness of the sites occupied by the sellers and the remoteness of the woody fodder collection areas which are available at all times of the year call into question the sustainability of this activity, which is nevertheless necessary.

Auteurs

Yoman N'Goh Koffi Michael¹

¹(LABO URED), UNIVERSITÉ ALASSANE QUATTARA (CÔTE D'IVOIRE)

Auteur correspondant :

yace.yoman@gmail.com

Mots clés

Commercialisation de fourrage
– embouche – bovins – petits
ruminants - Bouaké

Key words

Marketing of fodder – fattening
– cattle – small ruminants –
Bouaké

Références de l'article

Yoman N'Goh Koffi M. (2025).
La Commercialisation de
fourrages dans la ville de
Bouaké : dynamique d'une
activité marginalisée, *Fourrages*
263, Pages 59-68.

Article accepté pour publication
le 04 juin 2025

Introduction

Bouaké est la deuxième ville de la Côte d'Ivoire avec une population de 728 733 habitants et une superficie de 71.788 km² (INS, 2021). Elle a pour particularité d'être une ville carrefour et le passage obligé pour relier la côte aux pays sahéliens tels que le Burkina Faso, le Mali et le Niger. Pays à vocation agricole, la Côte d'Ivoire dépend des pays sahéliens pour satisfaire ses besoins en protéine animale (Kouassi *et al.*, 2010). Étant donné sa position, la ville de Bouaké constitue une zone de transit du bétail avant leur redistribution vers les villes côtières et forestières du pays. Les mauvaises conditions d'importation occasionnent souvent des maladies chez certains animaux (Kouassi *et al.*, 2020) et des pertes de poids. Pour améliorer l'état corporel de ces animaux, afin d'obtenir un gain de poids substantiel, des fourrages particuliers coupés sur des pâturages naturels sont indispensables pour leur alimentation (Aboh, 1999). À travers la ville se développent également d'autres types d'élevages occasionnels et traditionnels, à but lucratif ou non (Kouassi *et al.*, 2016). Ces élevages ont régulièrement besoin de fourrage vert. En effet, certains éleveurs n'ont pratiquement pas le temps de les collecter eux-mêmes directement dans la nature, et le taux d'urbanisation actuel estimé à 80% éloigne les pâturages naturels de la ville (Kouadja *et al.*, 2022). Ainsi, pour le maintien de cet élevage urbain, le bétail commercialisé sur les différents marchés et ceux en transit, la commercialisation de fourrage est devenue une activité indispensable et importante dans la ville.

Désormais, certaines personnes, majoritairement des hommes, font de la commercialisation de fourrages leur principale activité du fait de ses retombées économiques non négligeables (Kouassi *et al.*, 2010, Sanou *et al.*, 2016, Labiyi *et al.*, 2019). Bien que cette activité soit indispensable pour le maintien et la survie de l'élevage de ruminants dans la ville de Bouaké, force est de constater un manque d'organisation des vendeurs de fourrage et une absence d'encadrement de ces derniers de la part des autorités administratives et municipales. De plus, les vendeurs sont confrontés à des déguerpissements réguliers car ils s'installent sur les sites de vente sans autorisation préalable de la mairie, et l'absence d'entrepôt de stockage dédié à la conservation des fourrages occasionne des pertes dès 48 heures après la collecte.

Cette contribution vise à analyser les modalités d'insertion de la commercialisation de fourrage dans la ville de Bouaké. L'hypothèse de départ de cette étude est que, bien que la commercialisation de fourrage soit vitale pour le maintien des différentes activités d'élevage de ruminants dans la ville de Bouaké, les pouvoirs publics et la majeure partie de la population ne lui accordent pas suffisamment d'importance. Nous avons voulu identifier les types de fourrage vert commercialisés, montrer le mode d'organisation de cette activité et déterminer ses effets socio-économiques, grâce à une enquête menée auprès de différents acteurs de la ville.

1 - Matériel et méthodes

1.1. Présentation de la zone d'étude

Cette étude a été réalisée dans la ville de Bouaké. Elle est située au centre de la Côte d'Ivoire à 7°69' de latitude nord et à 5°03 de longitude ouest et couvre une superficie de 7178,8 ha (Soro et Koné, 2019). Étant donné sa position, Bouaké est le relais entre les pays sahéliens que sont le Burkina, le Mali et le Niger vers Abidjan et la Basse Côte d'Ivoire, ce qui fait de la ville un carrefour commercial important entre ces différents espaces. En plus de la voie bitumée la reliant du nord au sud du pays, la ville de Bouaké est la seconde gare ferroviaire de la Côte d'Ivoire après celle d'Abidjan (figure 1). Centre commercial depuis l'époque coloniale, Bouaké est devenue une ville composite et cosmopolite, les populations autochtones Baoulé sont minoritaires, contrairement aux communautés malinkés, et les ressortissants des pays frontaliers notamment les Maliens, le burkinabé et les Nigériens pour les plus importantes (Janin, 2001). Du fait de sa position, le climat de la ville est de type subéquatorial de transition caractérisé par quatre saisons. La pluviométrie moyenne y est de 1200 mm/an et une température moyenne de 26°C (Soro et Koné, 2019).

1.2. La collecte et le traitement des données

La méthodologie mise en œuvre a consisté à collecter et traiter des données issues d'une enquête, afin de montrer le dynamisme de la commercialisation de fourrage dans la ville de Bouaké. La phase de collecte des données a été précédée d'une phase préparatoire de recherche bibliographique en rapport avec le mode d'alimentation des ruminants dans les pays du sud.

Les premières enquêtes ont consisté à visiter régulièrement les sites de vente de fourrage en 2021, la semaine qui précède une grande fête telle que Noël, le nouvel an, les fêtes ramadan et de la tabaski et, aussi, les jours ordinaires afin de mieux apprécier l'animation de ces différents marchés informels à ces périodes. Nous avons dû marquer une pause quand les différents sites ont été déguerpis (évacués) pour reprendre les enquêtes en 2023 dans le mois de décembre.

Au total, 7 visites ont été effectuées en 2021 et 2023 et 71 vendeurs de fourrages verts sur les différents marchés, 7 fabricants d'attiéké et 11 emboucheurs ont été enquêtés. Les questions portaient sur la vente de fourrages verts pour certains (vendeurs de fourrages) et le coût du fourrage acheté et les raisons de leur choix pour d'autres (vendeurs de bétail et emboucheurs). Le prix des sacs de 25kg et 50kg des sous-produits agro-industriels ont été obtenus à la représentation de la société Ivograin (Ivoire grain) de la ville de Bouaké.

1.2.1. La collecte des données

Les sites de collecte (figure 1) des données pour la réalisation de cette étude sont de trois types : les points de vente de fourrages et les unités de fabrication de la semoule de manioc communément appelée attiéké et les lieux d’embouche des ovins et des bovins.

- Trois points de vente de fourrage : ils sont situés sur le boulevard principal de la ville menant vers le nord de la Côte d'Ivoire et les pays sahéliens (Figure 1). Ce sont les sites du marché de gros, de l’abattoir et du nouveau marché de mouton (*nouveau Sakabo*) de la ville de Bouaké. Ces espaces sont ouverts et les vendeurs y exposent le fourrage l’après-midi à partir de 16h00. Sur ces espaces, les vendeurs rencontrés ont répondu aux questionnaires en lien avec leurs différentes activités, le mode d’alimentation des animaux, le coût du fourrage vert et leur revenu. Ce fut également l’occasion de vérifier les différents types de fourrages qui y sont commercialisés.
- Les unités de fabrication de l’attiéké : les visites ont eu pour objectif de discuter avec les femmes qui transforment le manioc

du prix auxquels elles vendent les épiluchures aux revendeurs, pour estimer la marge de ces derniers et leur destination.

À cet effet, 7 sites (figure 1) ont été visités dans 3 différents quartiers que sont Zone (4 unités), Dougouba (1 unité) et Broukro (2 unités). Ce nombre se justifie par le fait que les fabricantes d’attiéké sont considérées comme des vendeuses occasionnelles de fourrage.

- Les unités d’embouche d’ovins et de bovins : ces unités sont plus concentrées dans les quartiers dominés par la communauté Malinké et les ressortissants des pays sahéliens (Mali, Burkina, Niger et Sénégal). Trois types sont à distinguer. Il s’agit des emboucheurs professionnels, des emboucheurs occasionnels (qui achètent des animaux deux à trois mois avant la fête de tabaski pour les revendre plus tard à la veille de cette fête) et les vendeurs de bétails qui essaient de maintenir les animaux en pleine forme avant de les revendre. Avec eux, les entretiens ont porté essentiellement sur le mode d’alimentation et la compréhension de la logique des différents choix qu’ils opèrent en terme du type de fourrage utilisé.

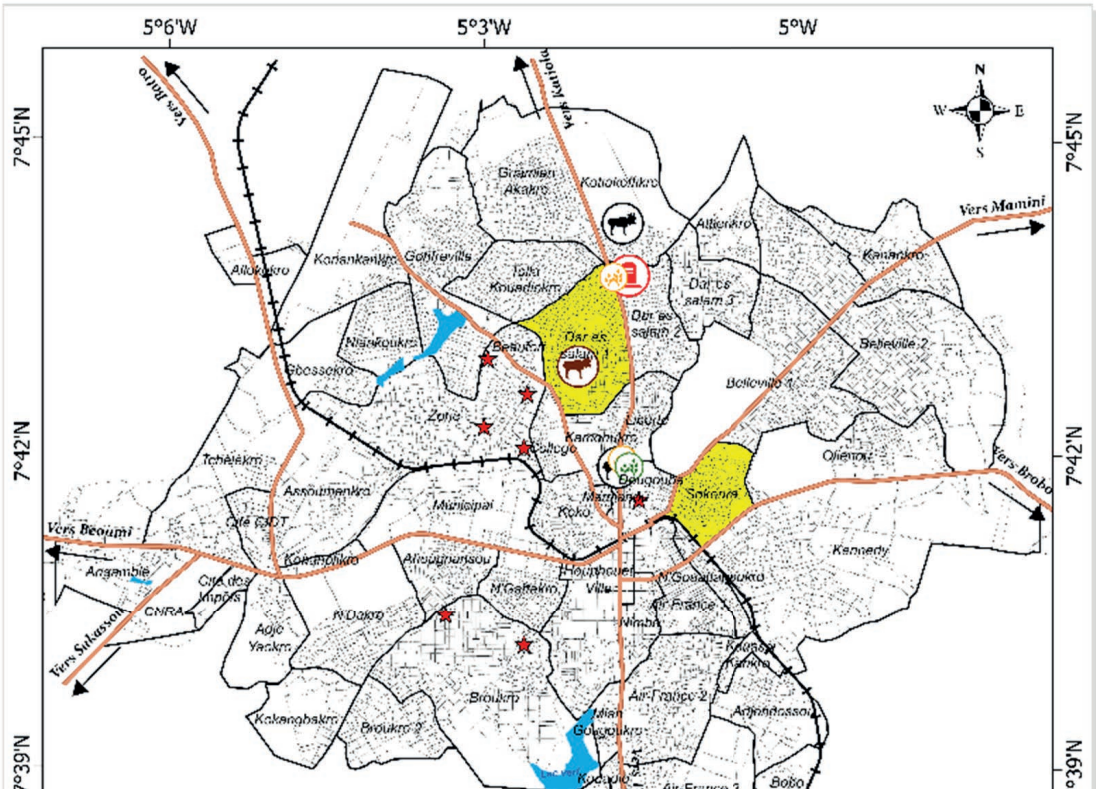


Figure 1: Localisation des sites enquêtés / Location of the sites surveyed

1.2.2. Les vendeurs de fourrages enquêtés sur leur activité

Ils ont été interrogés en fonction de leur disponibilité et grâce au responsable de chaque site. Selon la fréquence de l'exercice de cette activité, ils ont été classés en deux grandes catégories qui sont les vendeurs permanents et les vendeurs occasionnels.

Les vendeurs permanents n'ont pas d'autres activités que la vente de fourrage. Ils sont à la fois collecteurs et vendeurs de fourrage. Pendant les périodes de forte demande que sont les veilles des fêtes (la dernière semaine), les vendeurs de fourrage vert se font aider par certains membres de leur famille, car le nombre important d'animaux sur les différents marchés augmente la demande de fourrage vert.

Les vendeurs occasionnels sont des personnes qui ont une activité principale et profitent des opportunités pour vendre du fourrage. Ce sont par exemple les femmes qui fabriquent de l'attiéké et des hommes qui collectent les épluchures de manioc pour les revendre aux vendeurs de bétails, ou qui profitent de la forte demande en fourrage à la veille des fêtes pour s'y impliquer. Une fois la période passée, ils vaquent à d'autres occupations. La synthèse de la catégorisation des vendeurs de fourrage enquêtés est renseignée dans le tableau 1.

1.2.3. L'identification des plantes et le traitement des données

Une botte de chaque plante fourragère vendue a été achetée sur les différents marchés enquêtés et transférée à la Station Elevage de la Direction Régionale du Centre National de Recherche Agronomique (CNRA) en vue de leur identification. Un peson a été utilisé pour connaître la masse moyenne des bottes de fourrage vert vendus puisque les vendeurs ne pèsent pas les bottes avant de les attacher. Ces bottes ont été prises au hasard chez les vendeurs sur chaque site. Deux à trois bottes par type de fourrage vert étaient prises et pesées séparément. Cet exercice s'arrêtait à partir de 10 bottes de la même espèce de fourrage sur le même site. Le géoréférencement des sites de vente de fourrage et les marchés de bétails a été fait à l'aide de l'application OSMTracker par Android™ v2024.07.09. Pour la réalisation de la carte, le logiciel ArcGIS Pro v3.0.2 a été utilisé. Enfin, Pour le traitement statistique des données et la construction des graphiques, le logiciel Excel 2007 a été utilisé.

Tableau 1 : Catégorie des vendeurs de fourrage enquêtés par site
Table 1: Category of fodder sellers surveyed by site

Sites étudiés	Vendeurs permanents		Vendeurs occasionnels		Total
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	
Marché de gros	13	0	1	-	14
Abattoir	16	5	3	-	24
Marché de moutons	21	11	1	-	33
Total	50	16	5	-	71

2 - Résultats

2.1. La commercialisation de fourrage dans la ville de Bouaké : une activité organisée autour des espaces de concentration du bétail

2.1.1. De la collecte aux points de vente

La collecte de fourrage vert pour la vente se fait sur des sites différents selon le type. La figure 2 présente les lieux de collecte ou de prélèvement des différents types de fourrages commercialisés dans la ville de Bouaké.

Les fourrages herbacés sont collectés dans divers endroits à travers la ville, à savoir les espaces publics, les terrains non construits, les abords de rues pendant la saison des pluies et les bas-fonds pendant la saison sèche. L'absence de femme dans la commercialisation de ce type de fourrage s'explique par les difficultés liées au fauchage. Pour les deux autres types que sont les fourrages vers ligneux et les résidus de culture, elles y interviennent.

Quant aux fourrages ligneux, ils sont collectés dans les villages alentour. Leur rareté pousse les vendeurs à aller de plus en plus loin (un rayon de 10 à 20 km parfois plus) pour les trouver. Les épluchures de manioc sont collectées dans la ville, dans les unités de production d'attiéké. Une fois collecté le fourrage est transporté à pied en ville avant d'être acheminé sur les sites de vente en taxi. Quand le lieu de collecte est éloigné, les femmes se mettent en groupe pour mutualiser les frais de transport jusqu'aux différents points de vente. Les hommes quant à eux, transportent leurs récoltes généralement à moto mais rarement à vélo (figure 3a et 3b).

2.1.2. La vente de fourrage à travers des réseaux spécifiques

La commercialisation du fourrage à Bouaké se fait à travers des réseaux spécifiques. Des collecteurs ont très souvent des clients fidèles, des commerçants de bétail, des emboucheurs ou des éleveurs à qui ils livrent directement le fourrage en cas de besoin. Les sites de vente sont précaires, car les vendeurs n'ont pas de droits validés administrativement sur ces espaces. Cette stratégie de livraison fait donc gagner du temps aux vendeurs de fourrage et favorise l'écoulement de leur marchandise une fois en ville. De même, sur les sites de vente, des réseaux établis entre vendeurs et acheteurs permettent aux derniers de passer leur commande avant l'arrivée du fourrage prélevé sur les marchés. Une fois sur place, les clients récupèrent la commande, évitant ainsi les pertes de temps à la fin de leur journée de travail.

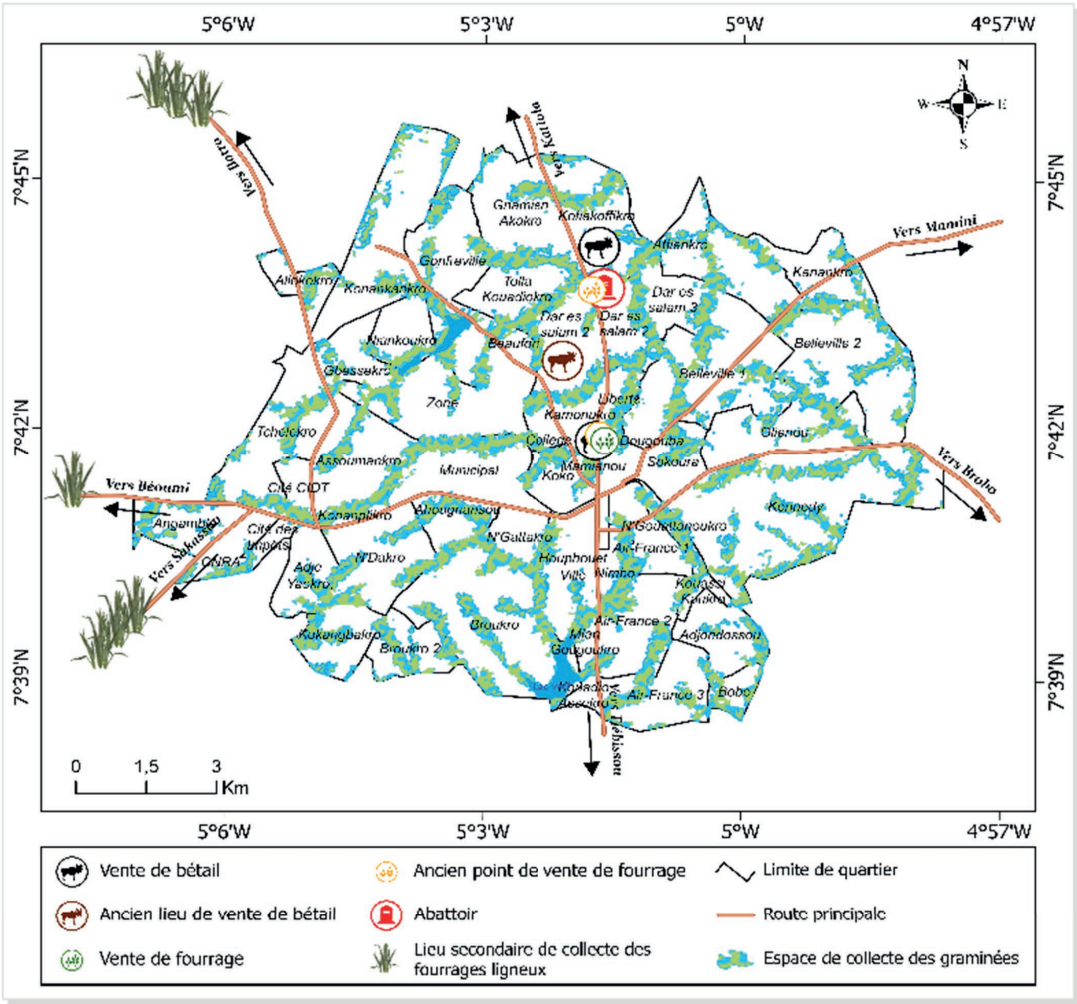


Figure 2 : Lieu de collecte des fourrages verts vendus sur les marchés de la ville de Bouaké/ Collection point for green fodder sold in the markets of the city of Bouaké



Figure 3a : Des femmes allant avec le fourrage dans en engin à 3 roues/ Women going with fodder in a 3-wheel machine



Figure 3b : Transport de fourrage à vélo/ Transporting fodder by bike (Photo N. K. M. YOMAN)

2.2. Une diversité de fourrage verts vendus à Bouaké

Les fourrages verts vendus dans la ville de Bouaké sont caractérisés par leur diversité. Sur les différents sites de vente, on y rencontre des graminées, des fourrages issus de l'élagage des ligneux et des restes de cultures revendus juste après la récolte.

2.2.1. Une prédominance des graminées vendues sur tous les sites enquêtés

Sur les sites de la ville de Bouaké enquêtés, les graminées prélevées directement dans la nature à travers la ville, dans les bas-fonds, sur les accotements et les espaces non bâtis, dominées par *Panicum maximum*, et *Andropogon guyanus*, sont les plus vendus car facile à trouver dans la ville et à sa périphérie et 27 vendeurs soit 38,08 % des enquêtés vendaient ce type de fourrage. Ces fourrages sont vendus par bottes d'environ 1kg (entre 940 g et 1050 g) en vert qui coûte 50 FCFA (0,077 Euro) après la récolte, et la moitié de cette somme dès la fanaison des feuilles soit 48H après la récolte.

Dans la ville de Bouaké, 12,12 % des vendeurs de fourrage les livrent directement à leurs clients qui sont à l'abattoir, au marché de bétails ou qui pratiquent l'embouche à domicile. Dans ce cas, deux modes de commercialisation s'offrent eux : livrer en fonction des besoins du client et recevoir l'argent à la fin du mois ou un achat au comptant par le client dès réception de la marchandise.

Les vendeurs de ce type de fourrage utilisent 3 principaux modes d'écoulement de leur marchandise : la vente par botte, en gros et la combinaison de 2 modes de vente. La vente en gros est la livraison directe aux emboucheurs ou vendeurs de bétail qui paient à la fin du mois en fonction du nombre de livraison (figure 4).

2.2.2. Les fourrages ligneux

Les plantes fourragères ligneuses commercialisées sur les différents marchés de Bouaké sont essentiellement vendues par botte à 100 FCFA (0,15 Euro) pour 0,5kg ou 200 FCFA (0,31 Euro) pour 1kg. Les espèces ligneuses les plus vendues par ordre d'importance sont le *Antiaris africana*, *Albizi zigya* et *Griffonia simplicifolia*. Les principaux sites de vente de ce type de fourrage sont le marché de gros et celui du marché de mouton (Sakabo). Pour le premier site, cette spécialisation s'explique par la proximité d'un marché d'ovins et de caprins. Aussi, du fait de sa localisation au centre commercial, les emboucheurs y passent dans la soirée pour s'y ravitailler en rentrant à la maison. Quant au marché de mouton, la forte concentration des petits ruminants (en moyenne 1500 têtes en période ordinaire y sont exposées pour la vente de manière permanente) sur ce site explique cette spécificité dans la mesure où ces animaux les apprécient énormément. Contrairement à la commercialisation des graminées essentiellement exercée par des hommes, les femmes sont présentes dans la commercialisation de fourrages ligneux mais elles les vendent toutes au marché de mouton.

2.2.3. Les résidus de culture dominés par les épluchures de manioc

Les résidus de cultures sont parfois vendus sur les différents marchés de bétail ou à proximité. Les plus importants sont les épluchures de manioc, les feuilles de patate douce (*Ipomoea batatas*), les épluchures d'igname et de banane plantain (dans une moindre mesure). Pour les plus importants que sont les épluchures de manioc, elles sont collectées auprès des femmes productrices d'attiéké par les vendeurs qui se fidélisent auprès des unités de fabrication d'attiéké. Une fois collectées, elles sont revendues aux commerçants de bétail.

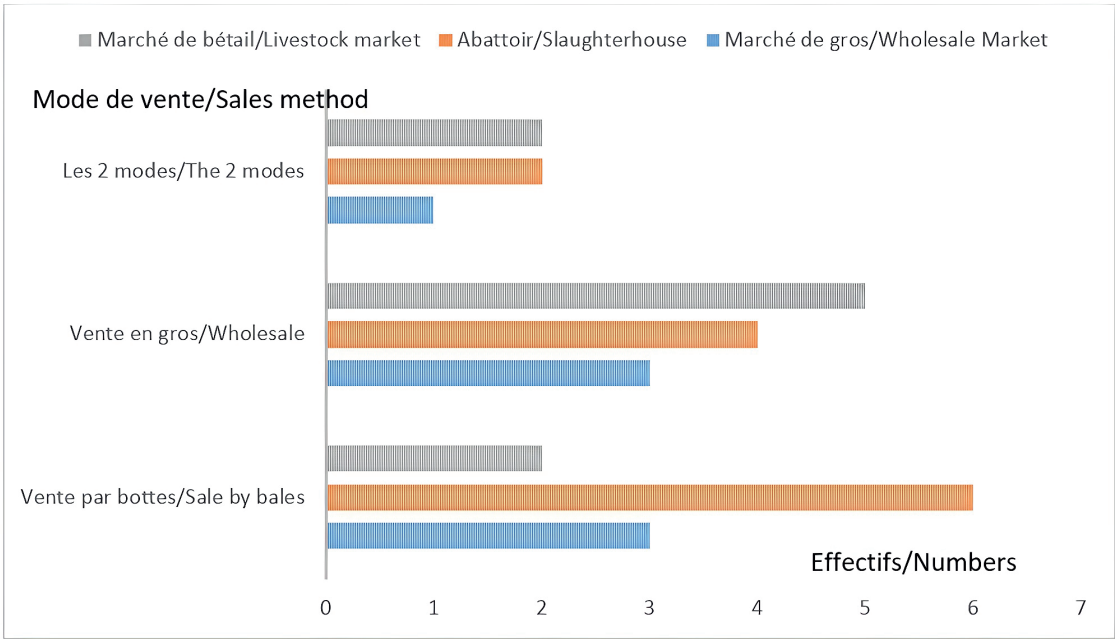


Figure 4 : Mode de vente des fourrages herbacés dans la ville de Bouaké
Figure 4: Method of selling herbaceous fodder in the city of Bouaké

Les lieux où l’on retrouve le plus de livraisons sont l’abattoir puis le marché de mouton. Certains emboucheurs viennent acheter directement ces résidus chez les fabricantes d’attiéké. Ces sous-produits du manioc sont vendus frais et par sac de 50 kg et 100kg. Selon la localisation du site par rapport à l’abattoir, les prix varient entre 500 FCFA (0,77 Euro) et 750 FCFA (1,15 Euros) le sac de 50kg et entre 1000 FCFA (1,53 Euros) et 1500 FCFA (2,30 Euros) celui de 100kg. Les femmes profitent donc de la forte demande de ce sous-produit du manioc pour le vendre. Leur activité principale reste la production de la semoule de manioc.

2.3. La commercialisation du fourrage vert dans la ville de Bouaké : Une activité aux retombées socio-économiques diverses

La commercialisation du fourrage vert est une activité rentable selon les acteurs enquêtés. Elle est vitale pour la survie de l’embouche dans la ville et sa périphérie, l’élevage occasionnel, et le maintien en parfait état du bétail avant leur commercialisation. Il convient également de souligner que cette activité est source de nuisance dans la ville.

2.3.1. Les revenus financiers des vendeurs de fourrage

Les revenus des vendeurs de fourrage interrogés varient entre 1500 FCF et 6000 FCFA par jour. À la veille des fêtes surtout la tabaski et le nouvel an, cette somme est parfois doublée comme le montre le tableau 2.

Ces revenus sont fonction du type de fourrages et des moyens de locomotion du vendeur. En effet, les fourrages ligneux qui sont les plus rentables et prisés des ovins et caprins sont collectés très loin de la ville. Les vendeurs de fourrage qui disposent des motos ont cette facilité de transporter une très grande quantité sur de longues distances contrairement à ceux qui utilisent les vélos ou encore pour les femmes. Les vendeurs qui se spécialisent dans la commercialisation de graminées et de résidus de cultures, abondants dans la ville pendant la saison des pluies, gagnent moins que les premiers. Pendant les périodes de fêtes, où les

rassemblements d’animaux sont importants à travers la ville et les sites de vente informels se multiplient, des vendeurs de fourrage (43%) font parfois 2 voyages par jour pour la collecte.

2.3.2. Une activité vitale pour les petits emboucheurs et des éleveurs occasionnels

La commercialisation de fourrage est rentable pour ceux qui s’y intéressent, mais il convient de mentionner que la structuration socio-culturelle de la ville de Bouaké et son statut de deuxième ville la plus peuplée de la Côte d’Ivoire après Abidjan constituent un marché d’absorption des produits fourragers. En effet, la population de ville caractérisée par sa très grande diversité des populations autochtones (Baoulé), les Malinkés majoritairement musulmans et une très forte population venue des pays sahéliens s’adonnent aux activités d’élevage de ruminants. Aussi, pour les besoins des sacrifices, les cérémonies de mariages traditionnels et les cérémonies funéraires, les caprins et bovins destinés à ces rites sont nécessaires. Ainsi, les embouches de fortune, les embouches professionnelles, les marchés de bétails, l’élevage intra-urbain et des élevages occasionnels y prospèrent.

À ces différents types d’élevage, il faut ajouter des personnes (agents de l’administration publique, les commerçants et autres acteurs des petits métiers) qui achètent des animaux par anticipation surtout des caprins longtemps avant la période des fêtes quand les prix sont bas. Ils deviennent des clients potentiels des vendeurs de fourrage de la ville renforçant ainsi, la nécessité de maintien de cette activité.

Le coût relativement élevé des sous-produits agro-industriels (tableau 3) pousse les propriétaires de ruminants à s’orienter vers les vendeurs de fourrages verts. Seuls les emboucheurs alternent l’utilisation des sous-produits agro-industriels et le fourrage vert. Les commerçants de bétails, quant à eux, utilisent exclusivement les fourrages verts et les épluches de manioc du fait prix très abordables et du nombre important des animaux. La figure 5 présente les volumes mensuels de fourrage vert sur les différents sites enquêtés.

Tableau 2 : Fourchette de revenu moyen (brut) journaliers et mensuels des vendeurs de fourrage vert de la ville de Bouaké
Table 2: Range of average (gross) daily and monthly income of green fodder sellers in the city of Bouaké

Type de fourrage	Revenu journalier période ordinaire (FCFA)	Revenu journalier en période de fêtes (FCFA)	Revenu mensuel	Proportion des vendeurs
			(FCFA)	
Les graminées	2000 à 3000	3000 à 4000	60000 à 90000	38%
Les ligneux	3500 à 5500	6000 à 9000	105000 à 165000	52%
Les résidus cultureaux	1500 à 4000	2500 à 5000	45000 à 120000	10%

Tableau 3 : Prix moyen de SPAI et du fourrage vert (50 Kg) dans la ville de Bouaké
Table 3: Average price of SPAI and green fodder (50 kg) in the city of Bouaké

Sous-produit agro-industriel (gamme bovin et ovins)			
Code	Nom	Masse	Prix en FCFA
800250	Missibalo sac	50 Kg	8750
800150	Missifama sac	50 Kg	9500
800050	Missibiri sac	50 Kg	10000
800450	Mouton embouche sac	50 Kg	12500
Fourrage vert			
Type		Masse	Prix moyen
Graminées et herbacées		50 Kg	2500
Ligneux		50 Kg	5000
Epluches de manioc		50 Kg	750

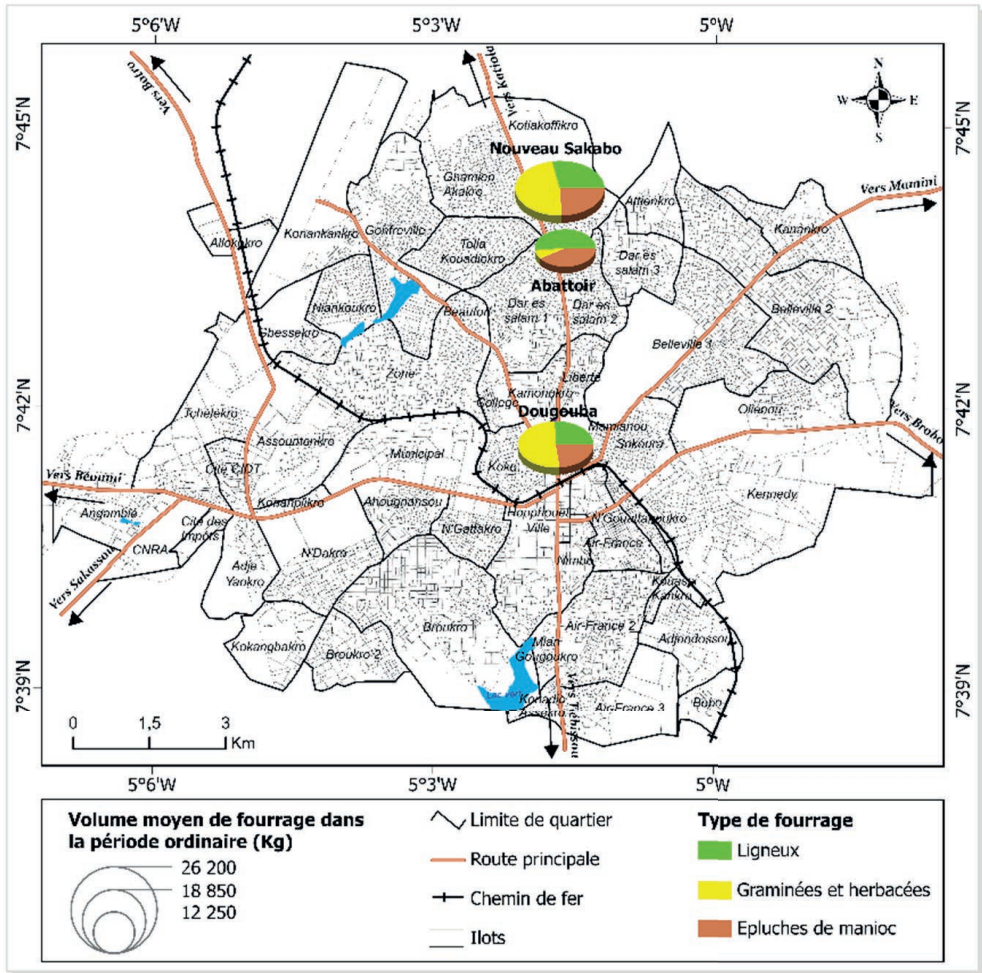


Figure 5 : Volume moyen mensuel de fourrage de fourrage vert sur les différents sites de la ville de Bouaké/ Average monthly volume of green fodder at the different sites in the city of Bouaké

2.3.3. La question de gestion des fourrages non vendus et fanés

La commercialisation des fourrages est aussi source de nuisance dont la plus importante est la gestion du fourrage non vendu une fois fané. Les vendeurs ne disposent pas d'installations ni de structure pour la gestion ou le recyclage du fourrage non vendu. Les fourrages non vendus sont soit déversés dans la nature ou abandonnés sur le s sites de vente comme le présente les figures 6 et 7.

3. Discussion

Cette contribution s'est intéressée à la géographie de la commercialisation de fourrage vert vendu dans la ville de Bouaké. Les données ont été collectées sur différentes périodes. Les observations se poursuivent à ce jour afin de produire des connaissances sur cette activité rentable et nécessaire pour les élevages de ruminants dans la ville et sa périphérie.



Figure 6 : Déversement du fourrage non vendu dans la rivière sur le site du marché de gros / Dumping of unsold fodder into the river at the wholesale market site.



Figure 7 : Restes de fourrage à l'abattoir / Leftover fodder at the slaughterhouse, (photo : N.K.M. YOMAN)

Sur les différents sites enquêtés dans la ville de Bouaké, divers types de fourrages verts sont commercialisés, à savoir les graminées, les ligneux et les épluchures de manioc. Ces observations concordent avec celles de Kouadja *et al.* (2018) dans la ville de Bouaké où l'alimentation des ruminants est dominée par ces types de fourrage contrairement aux constats de Sanou *et al.* (2016) à Bobo-Dioulasso où les herbacées naturelles et les résidus cultureux sont les fourrages les plus commercialisés en zone urbaines. Si les fourrages ligneux sont assez commercialisés à Bouaké, c'est parce que sa situation en zone préforestière favorise le développement de ces plantes. Pour les fourrages ligneux, les vendeurs parcourent des distances de plus en plus longues (un rayon de 10 km à 20 km) à moto pour les collecter du fait de leur rareté. Ces plantes ont l'avantage d'être disponibles à toutes les périodes de l'année. Mais cette situation a pour conséquence leur surexploitation d'où les longues distances pour aller les chercher. Ces résultats corroborent avec ceux de Aboh (1999) qui estime que l'exploitation intense des espèces fourragères pérennes entraîne leur disparition ou la modification botanique du pâturage. À Bouaké, les espèces fourragères les plus prisées par les vendeurs d'ovins et de caprins, sont le *Griffonia simplicifolia*, le *Antiaris africana* et le *Albizia zygia*.

La commercialisation de fourrage vert est une activité dominée par de hommes à Bouaké comme l'ont constaté Labiyi *et al.* (2019) sur les marchés au Bénin et au Burkina Faso. Les femmes qui y

sont se limitent au marché d'ovins et elles commercialisent plus les fourrages ligneux et les résidus cultureux issus du maraîchage intra-urbain. Du fait de leurs moyens de locomotion limités, elles collectent le fourrage à la périphérie de la ville. Quant aux hommes, ceux qui sont spécialisés dans la collecte des graminées les prélèvent en ville sur les espaces non bâtis, les bas-fonds et les friches urbaines. C'est également le cas des vendeurs de fourrage vert dans le District d'Abidjan au sud du pays (Kouassi *et al.*, 2016).

La commercialisation de fourrages vert est une activité qui se développe à proximité des espaces de concentration quotidienne du bétail mais la précarité des sites occupés par les vendeurs les pousse à développer des accords de vente directe du fourrage collecté avec certains emboucheurs et commerçants d'animaux de la ville. Elle est rentable puisque les gains journaliers en termes de revenu net varient entre 2000 FCFA et 6000 FCFA en période ordinaire et peuvent être multipliés par deux pendant la période des fêtes. Ces revenus nets sont plus élevés que ceux des vendeurs de fourrages verts au marché de Zongo à Cotonou qui sont de 1460 FCFA pour les plus élevés (Aboh, 1999) et proches de ceux obtenus par les vendeurs de fourrage à Abidjan (Kouassi *et al.*, 2016). Ces résultats sur 30 jours qui varient entre 60 000 FCFA et 180 000 FCFA prouvent que la commercialisation de fourrage est une activité économiquement rentable (Sanou *et al.*, 2011).

De plus, c'est une activité indispensable pour la survie de l'élevage urbain. En effet, les coûts élevés des sous-produits agro-industriels poussent les petits éleveurs, les emboucheurs et les commerçants de bétails à s'orienter vers l'achat du fourrage vert moins coûteux et facile d'accès sur les différents marchés de Bouaké.

Conclusion

La commercialisation de fourrage vert dans la ville de Bouaké est une activité qui contribue au développement des activités d'élevage de ruminants dans cette localité. Plusieurs types de fourrage verts sont vendus quotidiennement plutôt par des hommes. Il y a trois principaux types de fourrage verts qui y sont vendus, à savoir les graminées, les ligneux et les épluchures de manioc achetées chez les femmes qui fabriquent l'attiéké. Bien que cette activité soit rentable les revenus net moyens sont de 60000 FCFA en période ordinaire et de 84 000 FCFA en période d'intense activités telles que les semaines qui précèdent les fêtes. Cette activité est confrontée à un manque d'organisation de la part des acteurs qui exercent dans la précarité notamment sur les sites occupés. Ils sont d'ailleurs chassés par la police municipale pour cause d'occupation du domaine public. S'ajoute à ce problème, la surexploitation de certains fourrages (ligneux plus particulièrement) qui pousse les vendeurs à aller de plus en plus loin pour les collecter. Pour prévenir la disparition de ces espèces fourragères, il convient de vulgariser la culture de plante fourragère riche en éléments nutritifs et appréciée des animaux puisqu'une station de recherche existe dans la ville à cet effet. D'autre part, les autorités municipales doivent trouver des sites fixes pour la commercialisation du fourrage vert et les aménager pour mieux les conserver en vue d'éviter les gaspillages.

Remerciements

Nous tenons à remercier :

- Les différents responsables des vendeurs de fourrages de la ville de Bouaké qui ont facilité nos échanges et entretiens avec leurs différents collègues ;
- Les président des commerçants de bétail ;
- Le Directeur régional du MIRAHA (Gbékè) ;
- Le Directeur du département élevage de CNRA-Bouaké ;
- Les vendeurs de fourrage vert, les vendeurs de bétails et les fabricantes qui ont accepté de répondre à nos différentes questions bien qu'étant très occupés et parfois épuisés après une longue journée ;
- Les différents instructeurs de cet article qui ont permis d'améliorer sa qualité scientifique grâce à leurs différentes suggestions.

Références bibliographiques

- Aboh A. B., (1999). La commercialisation de fourrages verts au marché de Zongo à Cotonou : état des lieux et contraintes, *Bulletin de la recherche agronomique* N° 25, 8p.
- Institut National de la Statistique, (2021). *Recensement Général de la Population et de l'Habitat 2021, résultats globaux*, 37 p.
- Janin P., (2001). Une géographie sociale de la rue africaine (Bouaké, Côte d'Ivoire) in *Politique africaine* - N°82 juin 2001, 177 – 189.
- Kouadja G. S., Kouassi A. F., Kouadio K. E., (2022). Biodiversité, typologie et qualité du fourrage des parcours naturels périurbains de Bouaké au Centre de la Côte d'Ivoire, *Journal of Animal & Plant Sciences*, Vol.52 (1), 9362-9676
- Kouadja G.S., Bakayoko A., N'guessan K.A., N'gouan C. K., (2018). Modes d'alimentation des ruminants en élevages urbains et périurbains de Bouaké (Côte d'Ivoire), *Fourrages* 233, 55-59
- Kouassi A. F., Camara M. A., AKE-ASSI E., (2020). Approche ethnovétérinaire des plantes fourragères consommées par les petits ruminants sur les marchés à bétail de la ville d'Abidjan, in *Journal of Animal and Plant Sciences* Vol. 43 (3), 7458 – 7468.
- Kouassi A. F., Tra Bi B. F., Koffi K. J., (2016). Étude socio-économique de l'exploitation des plantes fourragères dans le district d'Abidjan (Côte d'Ivoire), in *European Scientific Journal* Vol. 12 N°34, 357 – 369.
- Kouassi Akossoua Faustine, Majorein V., Ipou I. J., Adou Y. C. Y., Kamanzi K., (2010). Alimentation des ovins des marchés de vente de bétail dans la ville d'Abidjan, Côte d'Ivoire, in *Agronomie Africaine* 22 (1), 77 – 84.
- Labiya I. A., Issaka K., Ouédraogo S., Sigué H., Yabi J. A., Djaby B. (2019). Dynamique d'offre de fourrages relative à l'environnement : facteurs explicatifs sur les marchés du Bénin et du Burkina Faso, *Agronomie Africaine*, vol. 2, N° 31, 111-124.
- Sanou K.F., Nacro S., Ouédraogo M., Ouédraogo S., Kaboré-Zoungana C. (2016). Durabilité de l'offre et valeur nutritive des fourrages commercialisés en zone urbaine de Bobo-Dioulasso, Burkina Faso, *Cahiers Agriculture*, 25, 10p.
- Sanou K.F., Nacro S., Ouédraogo M., Ouédraogo S., Kaboré-Zoungana C., (2011). La commercialisation de fourrages en zone urbaine de Bobo-Dioulasso (Burkina Faso) : pratiques marchandes et rentabilité économique. *Cah Agric* 20 : 487-93.
- Soro N., Koné A. A., (2019). Caractéristiques du relief et répartition de l'habitat dans la ville de Bouaké, in *DaloGéo*, N° 1, décembre 2029, 257 – 270.