



République du Bénin

@@@

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la
Recherche Scientifique (MESRS)

@@@

Université d'Abomey-Calavi (UAC)

@@@

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

@@@

Mémoire présenté en vue de l'obtention des crédits associés au Diplôme de
LICENCE PROFESSIONNELLE EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Economie

*Spécialité : Economie et Gestion des
Exploitations Agricoles (EGEA)*

THEME

**ANALYSE DES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION
DE L'ORANGE DANS LA COMMUNE DE ZA – KPOTA**

Réalisé par :

AHOUAVLAME Joseph

&

ADJAITODE Thibaut

Sous la direction de :

Directeur de Mémoire :

Docteur Calixte ALAKONON

Chercheur au Laboratoire d'Economie

Publique à l'UAC

Membres du Jury :

Président du Jury : Dr ZOUNDJI Déo-Gratias

Les Membres du Jury : Dr ALAKONON Calixte et Mr HOUNKIDET Gérard

Mention : Bien

Soutenu le, 21/01/2021

AVERTISSEMENT

La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université d'Abomey - Calavi n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

DEDICACE 1

Je dédie ce mémoire à :

- Mon père Monsieur AHOUAVLAME Kpédjo
- Ma mère Madame TOGNINOUE Brigitte

Joseph AHOUAVLAME

DEDICACE 2

Je dédie ce mémoire à :

- Mon père Monsieur ADJAÏTODE A. Sébastien
- Ma mère Madame ALLOMADE Cécile

Thibaut ADJAÏTODE

REMERCIEMENTS

Au terme de notre travail, nos remerciements vont à l'endroit de :

- ✓ Professeur Denis H. ACCLASSATO, le Doyen de la FASEG ; Docteur Théophile WOTO, le vice Doyen et tous les enseignants de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion en particulier pour l'amour, le goût de la recherche qu'ils ont suscité en nous au cours de notre formation universitaire.
- ✓ Docteur Calixe ALAKONON notre directeur de mémoire qui a accepté superviser ce travail avec rigueur et dévouement. Ses suggestions, remarques et encouragements nous ont été d'une grande utilité ;
- ✓ Pépé Jean ADJAITODE pour ses conseils et orientations ;
- ✓ Mon père Sébastien A. ADJAITODE pour son initiative de m'avoir mis à l'école ;
- ✓ Ma mère Cécile ALLOMADE pour son éducation
- ✓ Mon père Kpédjo AHOUAVLAME pour son amour de m'avoir mis à l'école ;
- ✓ Ma mère Brigitte TOGNINOUE pour son éducation
- ✓ Mon grand frère AHOUAVLAME Elie pour ses conseils
- ✓ Mon grand frère AHOUAVLAME Anselme pour ses efforts
- ✓ Nous ne saurions terminer cette rubrique sans adresser quelques mots à l'endroit de nos amis et toutes autres personnes dont nous n'avons pas cité les noms et qui nous ont assistés de mille et une manière au cours de notre formation.

RESUME

La présente recherche porte sur l'analyse des circuits de commercialisation de l'orange dans la commune de ZA-KPOTA. Il ressort du diagnostic effectué que les agents du Secteur Communal de Développement Agricole SCDA ZA-KPOTA ne maîtrisent pas les circuits de commercialisation de cette filière ce qui fait qu'on note une absence des données statistiques sur cette dernière. A cet effet, notre recherche se propose d'une part de déterminer le principal circuit de commercialisation de l'orange à ZA-KPOTA et d'autre part, mesurer la valeur ajoutée des producteurs et des commerçants de la filière. La source des données utilisées pour cette recherche est une enquête réalisée auprès de 66 planteurs d'orangers de la commune de ZA-KPOTA, et 30 commerçants de BOHICON et de COTONOU (Dantokpa) regroupés en focus groupe. Les résultats issus de cette recherche nous montrent que la commercialisation de l'orange vers le NIGERIA est plus rentable aux producteurs et que la valeur ajoutée des commerçants est relativement très élevée.

Les mots Clés : circuits ; producteurs ; commerçants ; valeur ajoutée

ABSTRACT

This research focuses on the analysis of marketing channels of orange in the municipality of ZA-KPOTA. It emerges from the diagnosis made that the agents of the Communal Agricultural Development of ZA-KPOTA do not control the marketing channels of this is the why we note that there is no statistical data on the later. To this end, our research proposes firstly to determine the main marketing channel for orange in ZA-KPOTA and secondly, to measure the added value of the producers and traders of this sector. The source of the data of this research is survey carried out with 66 planters of orange and 30 traders of BOHICON and COTONOU grouped in focus group. Les results resulting from this research we show that the marketing of orange to NIGERIA is more profitable to producers and the value added of traders is relatively high.

Keywords: Channels; producers; traders; value added

SIGLES ET ACRONYMES

AC	: Agents communaux
ACIPV	: Agent Communal d'Inspection Phytosanitaires et Végétaux
ACQPV	: Agent de Contrôle de Qualité des Produits d'origine Végétale
APCPA	: Agent de Poste de Contrôle des Produits d'origine Animale
APCPH	: Agent de Poste de Contrôle de la Qualité des Produits d'origine Halieutiques
ATDA	: Agence Territoriale de Développement Agricole
CAGRN	: Conseiller en Aménagement et Gestion des Ressources Naturelles
CARDER	: Centre d'Action Régionale du Développement Rural
CeCPA	: Centre Communal pour la Promotion Agricole
CeRPA	: Centre Régional de Promotion Agricole
CLCAM	: Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuel
CPA	: Conseiller en Production Animale
CPV	: Conseiller en Production Végétale
DPP/MAEP	Direction des Programmes et Prospectives du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche.
	:
FAO	: Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
IEC	: Inspection et Education Coopérative
INSAE	: Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique
ONG	: Organisation Non Gouvernementale

PA	: Production Animale
PACER	: Projet d'Appui à la Croissance Economique et Rurale
PADA	: Projet d'Appui à la Diversification Agricole
PAS	: Programme d'Ajustement Structurelle
PDC	: Plan de Développement Communal
PH	: Production Halieutique
PRSA	: Projet de Restructuration des Services Agricoles
PV	: Production Végétale
RDR	: Responsable de Développement Rural
RGPH	: Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SCDA	: Secteur Communal du Développement Agricole
SOBEBRA	: Société Béninoise de Brasserie
SONAFEL	: Société Nationale des Fruits et Légumes
TSAGRN	: Technicien Spécialisé en Aménagement et Gestion des Ressources Naturelles
TSIEC	: Technicien Spécialisé en Inspection et Education Coopérative
TSPA	: Technicien Spécialisé en Production Animale
TSPH	: Technicien Spécialisé en Production Halieutique
TSPV	: Technicien Spécialisé en Production Végétale
TSSSE	: Technicien Spécialisé en Statistique et Suivi- Evaluation
UEMOA	: Union Economique et Monétaire Ouest- Africaine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 42 : Précision sur la taille de l'échantillon des producteurs	12
Tableau 35 : Echantillonnage des commerçants	13
Tableau 6 : Définition des variables indépendantes de l'étude	14
Tableau 7 : Répartition des enquêtes selon les cultures	20
Tableau 8 : les éléments de coût et leurs valeurs en FCFA dans la commune de za-kpota pour l'installation d'un hectare d'oranger à densité moyenne de 220 plantes par hectare.....	25
Tableau 9 : Coût variable du 1er cycle de circuit	27
Tableau 10 : Coût variable du 2ème cycle de circuit	28
Tableau 11 : Rendement moyen en agrume par tranche d'âge pour un hectare.....	28
Tableau 12 : Compte d'exploitation du 1er cycle de circuit (vente vers le NIGERIA)	29
Tableau 13 : Compte d'exploitation du 2ème cycle de circuit (vente à l'intérieur).....	30
Tableau 14 : Tableau de calcul de la valeur ajoutée des producteurs	34
Tableau 15 : La valeur ajoutée des détaillants de BOHICON.....	35
Tableau 16 : La valeur ajoutée des grossistes de COTONOU	36

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Pluviométrie de la Commune de ZA-KPOTA durant l'an 2017 c-Relief, sols et végétation	11
Figure 2 : Niveau d'instruction des producteurs	19
Figure 3 : Superficie relative emblavée pour spéculations pratiquées au sein des exploitations étudiées.....	22

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE	4
SECTION 1 : PROBLEMATIQUE, OBJECTIFS ET HYPOTHESES	5
SECTION 2 : REVUE DE LITERATURE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE.....	7
CHAPITRE 2 : ANALYSE ET IMPLICATIONS DES RESULTATS.....	18
SECTION 1 : CARACTERISTIQUES DES PRODUCTEURS, SYSTEME CIRCUIT DES AGRUMES ET LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION ET LA TRANSFORMATION DES ORANGES DANS LA COMMUNE DE ZA-KPOTA.	19
SECTION 2 : SYNTHESE DES RESULTATS, VERIFICATION DES HYPOTHESES ET SUGGESTIONS.....	39
CONCLUSION	42

THEME :

**ANALYSE DES CIRCUITS DE
COMMERCIALISATION DE L'ORANGE DANS LA
COMMUNE DE ZA – KPOTA**

INTRODUCTION

En Afrique, les hommes et les femmes cultivent quotidiennement la terre afin d'en tirer la nourriture indispensable pour leur survie. Selon la Banque mondiale, (2008) ils ne peuvent survivre que grâce aux maigres produits de ses cultures de subsistance. La question qui se pose est de savoir si l'homme, en particulier le paysan béninois, tire de façon optimale profit de cette terre. Au Bénin, le secteur agricole contribue respectivement à hauteur de 36% pour la formation du PIB, 80% des recettes d'exportation et 70% des emplois Rapport Atelier Mairie Bohicon, (2008). Pourtant la pauvreté a atteint un niveau record à travers le monde au point d'interpeler la conscience de tous les dirigeants et les partenaires au développement. Selon la banque mondiale (2008), l'agriculture, bien que ne pouvant à elle seule réduire massivement la pauvreté, s'est révélée avoir un impact unique dans ce domaine. Pour la réussite de cette mission, des études appropriées devraient être menées dans le domaine agricole afin de cerner les différentes contraintes liées à l'amélioration du système de circuit et de commercialisation, les causes des échecs et de ralentissements enregistrés ainsi que les progrès réalisés. C'est dans ce cadre que se situe notre recherche dont le thème est intitulé « Analyse des circuits de commercialisation de l'orange dans la commune de ZAKPOTA ». La zone retenue est la Commune de ZA-KPOTA, dans ce milieu, la plupart des ménages (plus de 75%) gagnent leur vie essentiellement en menant des activités agricoles.

En effet les agrumes occupent une place importante dans les systèmes de circuit agricole de cette commune en raison des conditions climatiques et agro-pédologiques très favorables à l'agrumiculture. Les superficies occupées par cette spéculation ne cessent d'augmenter chaque année du fait que les agriculteurs les plus riches de la commune sont des producteurs d'agrumes. Mais en dépit de ces prouesses, les circuits de commercialisation des oranges dans cette commune ne sont pas connus par les agents du

Secteur Communal de Développement SCDA ZA-KPOTA d'où l'absence des données statistiques sur la filière.

La filière orange s'inscrit bien dans le cadre de diversification à l'échelle nationale ou mieux locale. Contrairement aux autres cultures pratiquées au niveau des exploitations agricoles, les fruitiers dont les orangers n'ont pas bénéficié des politiques de promotion des filières porteuses au niveau national. Par ailleurs, certaines communes du Bénin dont ZAKPOTA dans le département du Zou ont un fort potentiel de circuit agrumicole (J.C. Praloran, 1992) cité par Aguémon (2004). L'économie de ZA-KPOTA est tributaire de la performance de la filière orange. La circuit d'orange à ZA-KPOTA est estimée à 32580 tonnes

Analyse des circuits de Commercialisation de l'Orange dans la Commune de ZA-KPOTA

avec un revenu d'un milliard quarante-deux million cinq cent soixante mille francs. La présente recherche vise à attirer l'attention des autorités sur la contribution socioéconomique de l'orange dans la commune aux fins de rationaliser l'organisation de la filière orange dans le sens de la professionnalisation des acteurs de ladite filière.

Notre recherche se propose d'une part de déterminer le principal circuit de commercialisation de l'orange dans la commune de ZA-KPOTA et d'autre part de mesurer la valeur ajoutée des producteurs et commerçants de ladite filière

**CHAPITRE 1 :
CADRE THEORIQUE ET
METHODOLOGIQUE**

SECTION 1 : PROBLEMATIQUE, OBJECTIFS ET HYPOTHESES

A-Problématique et Intérêt de l'étude

1- Problématique

L'agriculture joue un rôle majeur dans le développement du Bénin. En effet, les circuits agricoles représentent 80% des exportations et contribuent pour 36% du PIB et en moyenne à 2 % à la croissance annuelle (FAO2008). Selon la même source, l'agriculture représente donc un pan majeur de l'économie béninoise et permet au pays d'exporter des circuits agricoles dont les plus prépondérantes sont d'origine végétale, 24,1% d'exportation dont le coton y occupe une place de choix avec 13,5% des recettes. Selon Soudé (2002) cité par Aguémon (2004) « En dehors du coton, de nombreuses autres filières pouvaient contribuer substantiellement aux recettes nationales si elles étaient mieux structurées ». En effet, les fruitiers en rticulier sont d'une importance capitale du fait que les fruits constituent la majorité des apports en vitamines et éléments minéraux, en fibres pour les populations (Economos et Clay 1998).

Les agrumes principalement les oranges représentent le groupe des fruits le plus cultivé dans le monde avec 22,5% de circuit (FAO ; 2000). Selon Loéillet (2010), la circuit mondiale d'agrumes est de l'ordre de 122million de tonne. Selon la même source, il représente la deuxième fruitière derrière le groupe de bananes et plantains (125million de tonne) ; loin devant la pomme (70 millions de tonne). Au Bénin, les agrumes sont cultivés un peu partout mais le département du ZOU et de COUFFO sont les régions de forte circuit. Le département du Zou est le premier producteur d'oranges et la commune de ZA-KPOTA en est le chef du file (Monographie de ZA-KPOTA AFFRIQUE Conseil, 2006). Le potentiel cultivable de la commune est de 30675 ha soit 306,75 km² sur 409 km² que couvre la commune (PDC ZA-KPOTA, 2012) ; les plantations d'oranger occupent une superficie de 5430 ha dans la commune (SCDA- ZA-KPOTA, 2013). Les superficies occupées par cette spéculation continuent d'augmenter chaque année (Fahala 2006), à tel point que l'économie de la commune est tributaire de la performance de cette filière (ELEGBE et Al 2003).

Cependant, le travail de la terre, fait apparaître de saisons en saisons, un surplus de bien par rapport à ce que la terre a consommé : telle est l'appréciation des physiocrates sur l'agriculture. Selon eux ce surplus constitue la source de la prospérité nationale. Mais, malgré la place qu'occupe cette spéculation, sur le plan économique, certains facteurs ne contribuent pas efficacement à son développement. Il ressort du diagnostic effectué que peu d'études sont effectuées sur la filière en général et en particulier sur les circuits de commercialisation des oranges ce qui fait qu'on note une absence des données statistiques sur cette dernière. C'est dans le but de mieux connaître les circuits de commercialisation de l'orange dans la commune de ZA-KPOTA que notre sujet trouve toute son importance. Malgré les nombreuses contraintes qui entravent le développement de cette filière, elle regorge assez de potentialités qui peuvent favoriser le développement au niveau local et national si elles sont utilisées de manière à accroître le circuit, à favoriser sa transformation et sa commercialisation

. Au regard de tout ce qui précède, Il est très utile de mieux connaître les circuits de commercialisation de l'orange dans ladite commune. L'étude se propose donc de trouver une approche de solution aux questions de recherche ci-après

- Quel est le principal circuit de commercialisation de l'orange à ZA-KPOTA ?
- Comment mesurer la valeur ajoutée des producteurs et commerçants de la filière orange ?

2- Objectifs et Hypothèses de l'étude

a- Objectif général de l'étude :

L'objectif Général de notre étude est d'analyser les circuits de commercialisation de l'orange dans la commune de ZA-KPOTA.

Cet objectif est subdivisé en deux objectifs spécifiques :

b- les Objectifs spécifiques :

- ❖ OS1 : Déterminer le principal circuit de commercialisation de l'orange dans la commune de ZA-KPOTA.
- ❖ OS2 : Mesurer la valeur ajoutée des producteurs et commerçants de la filière orange.

3- Hypothèses de recherche :

- ❖ H1 : La commercialisation de l'orange vers le Nigéria est plus rentable aux producteurs.
- ❖ H2 : La valeur ajoutée des commerçants est relativement très élevée.

SECTION 2 : REVUE DE LITERATURE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE

A- Revue de littérature

1- Clarifications conceptuelles

❖ Commercialisation :

C'est la performance des activités accompagnant le flux de bien du point de circuit jusqu'à sur la table du consommateur finale. Généralement en Afrique, la signification du terme commercialisation varie en fonction des différentes catégories sociales. Pour le fermier ce terme se rapporte à la vente de ses produits agricoles. Selon Barker (1981), on définit la commercialisation comme l'activité qui a lieu au marché, le terme global utilisé pour décrire les échanges entre acheteurs et vendeurs qui tentent à maximiser leur profit ou utilité subjective. Pour ne pas limiter la commercialisation au seul lieu d'échange, c'est-à-dire lieu de rencontre entre l'offre et la demande, Fanou (1996) définit la commercialisation comme étant toute activité économique associée aux flux des biens et des services, dès le circuit primaire jusqu'à la consommation finale. L'auteur ajoute qu'un produit agricole, pour devenir produit alimentaire doit subir quatre transformations principales : une transformation physique, une transformation de taille de lot, une transformation dans le temps et une transformation dans l'espace.

❖ Circuit de commercialisation

Selon Thyamiou (1985), le circuit commercial d'un produit donné est la succession des intermédiaires et marchés par lesquels passe ce produit du producteur au consommateur. D'après Baris et Couty (1981), le circuit est une succession d'intermédiaires et des lieux par lesquels transitent pendant une période définie, des flux : de produits (allant du producteur au consommateur), de monnaie (allant du consommateur au producteur), et d'informations. L'étude du circuit permet entre autres, d'examiner le niveau de concurrence effective d'une part, et le rôle joué par les différents intermédiaires dans la formation des prix d'autre part. En se basant sur ces définitions nous allons identifier les différents circuits de commercialisation de l'orange de ZA –KPOTA ainsi que les acteurs qui y interviennent.

❖ **Compte d'exploitation :**

Le compte d'exploitation est un compte financier qui résume les recettes d'une entreprise au cours d'un exercice comptable. C'est donc un état qui rend compte de l'activité de l'entreprise pendant l'exercice. Le résultat net ou bénéfice est ce qui reste après que les dépenses de circuit ont été déduites de la vente des produits. En d'autres termes, le résultat ou bénéfice est égal aux recettes moins dépenses (Gittinger, 1985). Les recettes dans la plupart des exploitations proviennent de la vente des produits cultivés ou des animaux. C'est le cas des revenus issus de la vente de l'orange dans le cadre de notre étude. Ces dépenses sont constituées dans la circuit de l'orange, de celles relatives à l'opération culturale (Défrichage, labour, récolte, etc.), aux intrants agricoles (engrais, plant, pesticides) et d'autres charges telles que le transport, amortissement des matériels et entretien de la main d'œuvre.

❖ **Agrume :**

Le mot « agrume » est un nom collectif désignant les seules espèces utilitaires du genre *Citrus* et des genres voisins appartenant à la tribu des *Citreae*, et à la Famille des *Rutacées*. Les agrumes sont originaires du sud-est asiatique. L'arbre épineux de 5 à 15 m de hauteur est caractérisé par un feuillage vert foncé, brillant.

Les fleurs, petites et blanches, d'odeur suave, sont produites en très grande abondance.

Les fruits sont colorés en orange ou rouge jaune (en climat Subtropical) et jaune verdâtre (en climat tropical dont fait partie ZA-KPOTA).

2- Synthèse des travaux antérieurs

Les agrumes au Bénin ont bénéficié de peu d'attention de la recherche agronomique.

Des études systématiques sur l'organisation de la filière couvrant des aspects pertinents (circuit, transformation, commercialisation) font défaut. Les travaux de Praloran (1972) ont permis d'identifier les zones aux potentialités agrumicoles du Dahomey. Ainsi le sud du Zou en l'occurrence la zone Agonlin-Bohicon est identifiée comme favorable au circuit des agrumes toutes variétés confondues. Ainsi 5000 à 7000 hectares peuvent être complantés d'agrumes dans cette zone. Les agrumes cultivés et cultivables sont : les oranges, les mandarines, les tangelos, les citronniers, les pomelos, le limettier, le bigaradier. Munier. (1962) et Brisker. (1965), ayant traité du même problème des rendements des plantations d'agrumes au Dahomey ont abouti à des estimations différentes.

Munier estimait les circuits par arbre à 100 kg. Brisker sans avancer des chiffres affirmait que les estimations de Munier étaient trop élevées. Ceci est d'autant plus évident aux regards du contexte productiviste (sans engrais, plants de semis) d'une part et du fait que le circuit économiquement rentable en conditions de circuit agrumicole classique en Afrique tropicale (plants greffés, apport d'engrais, utilisation de pesticides et main-d'œuvre qualifiée) ne dépasse pas 100 kg / arbre (Praloran, 1971 et Napporn, 1991).

Montagut et Yehouessi (1972) identifient la non qualification de la main-d'œuvre et de l'insuffisance ou parfois l'absence de personnel d'encadrement spécialisé. Il a été observé qu'aucun soins cultureux (travail du sol, fumure, traitements antiparasitaires, irrigation, taille) ne sont pratiqués. Les études menées par Almeida ET Topkavi (1996) n'ont abordé que des aspects purement techniques. Ils ont montré que les plantations sont caractérisées par une absence de soins cultureux et un parasitisme trop poussé, facteurs explicatifs des faibles performances de ces plantations agrumicoles. Elegbe et AL (2003) ont étudié dans le village de Za-Kékéré (commune de ZA-KPOTA.) Les problèmes de pourriture des agrumes et de rentabilité des stratégies de commercialisation au niveau des exploitations productrices en rapport avec le type de fumure utilisé. Ils ont abouti à la conclusion que les stratégies d'attente pour la vente en période de pénurie étaient plus rentables que la vente en période d'abondance. Mais ils font remarquer que d'importantes pertes sont enregistrées durant la période d'attente. De ce fait le coût d'opportunité des stratégies doit être pris en compte pour évaluer leur rentabilité.

Les travaux d'Ayinon (2000) sur l'agrumiculture dans ZA-KPOTA ont montré qu'il existe une corrélation positive entre l'âge des plantations et le rendement. Les Superficies totales emblavées sont estimées à 2.692 hectares pour 1.272 producteurs. Mais dans un contexte d'agriculture traditionnelle avec un niveau presque nul d'utilisation de fumure (ou d'amendement) sauf cas exceptionnel, on ne saurait avoir un circuit soutenu. Ces estimations nous paraissent surestimées non seulement en comparaison aux résultats des auteurs précédents mais aussi par rapport au seuil économiquement rentable pour une densité moyenne de 250 plants/Ha qui est de 25.000 kg/Ha (Praloran, 1971 ; Bornefond et AL, 1984 et Napporn, 1991). Par ailleurs, le rendement en agrumes des plantations est estimé mais aucune mention n'est faite de l'efficacité d'utilisation des facteurs de circuit, en l'occurrence la terre et le capital humain.

Sur la base de ces rendements, les résultats de simulation par le même auteur faisaient état d'un circuit attendu de 80550 tonnes en 2004 si les soins culturels adéquats étaient apportés aux plantations.

B- Cadre méthodologique

1- Situation géographique de la commune de ZA-KPOTA

L'une des neuf (9) communes du département du Zou, la commune de ZA-KPOTA, située au centre du département, est limitée au Nord-Ouest par la commune de Djidja, au Nord-Est par la commune de Zagnanado, au Sud-ouest par la commune de Bohicon, à l'Est par la commune de Covè et au Sud-Est par la commune de Zogbodomey

a- Découpage administrative de la commune de ZA-KPOTA

La commune de ZA-KPOTA est créée en 1978. Elle couvre une superficie totale de 409 km². Soit une densité de 212,9 habitants au km² (RGPH3, 2002). Selon le dernier découpage administratif, elle est composée de 57 villages regroupés en huit (08) arrondissements. Le tableau suivant présente la répartition des villages dans les différents Arrondissements.

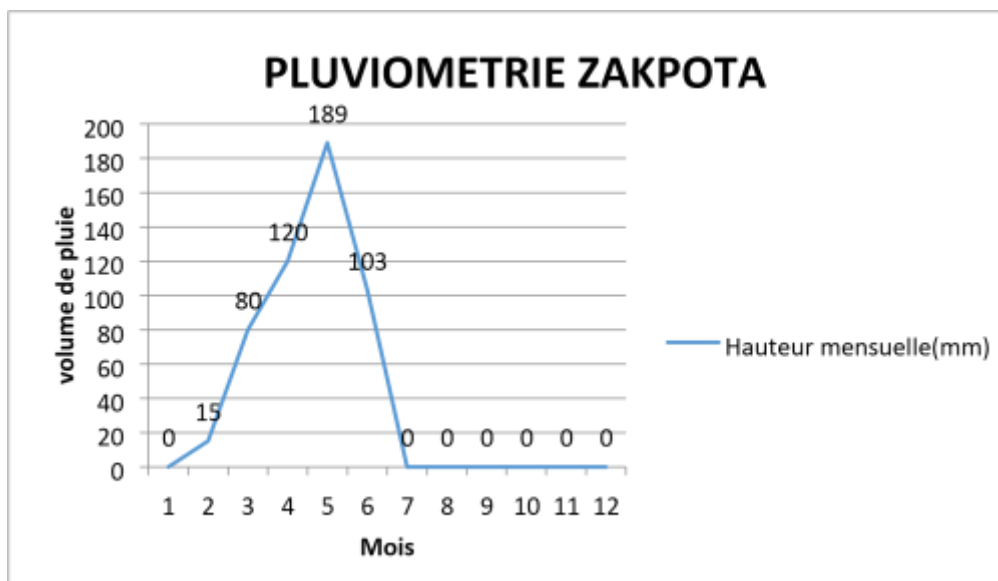
La commune de ZA-KPOTA abritait en 2013 ; 132401 habitants dont 61685 hommes et 70716 femmes (Insee, 2013). Originellement peuplée de Fon, elle héberge aussi aujourd'hui quelques Mahis, Yorubas et Dendis, qui ont migré petit à petit et se sont installés sur le territoire.

Au plan religieux, existaient et continuent d'exister encore des croyances traditionnelles, des divinités sur lesquelles s'appuient des hommes et des femmes à la recherche de solutions à leurs multiples problèmes. Ces cultes traditionnels constituent la religion la plus pratiquée. A cela s'ajoute les religions exogènes telles que le Christianisme et l'Islam.

b- Situation climatique

Cette commune est influencée et dominée par le climat subéquatorial caractérisé par deux saisons de pluies, une grande de mi-mars à mi-juillet et une petite de septembre à novembre, et deux saisons sèches dont la grande s'étale sur décembre à mars et la petite couvre la deuxième moitié de juillet et le mois d'août. La moyenne pluviométrique annuelle est de 980mm avec de fortes fluctuations interannuelles au cours des 40 dernières années.

La température varie entre 24 et 34°C avec de moyennes amplitudes thermiques.



Source : SCDA ZA-KPOTA 2020

FIGURE 1 : Pluviométrie de la commune de ZA-KPOTA durant l'an 2017 c-Relief, sols et végétation

Sur le plan pédologique, la commune est caractérisée par une prédominance de sols légers, profonds et perméables. Ces différents facteurs pédoclimatiques répondent aux conditions écologiques du développement des agrumes. D'après la carte du SIG - DPP/MAEP, la commune de ZA-KPOTA fait partie de la zone agro-écologique des terres de barre dont les principales spéculations sont l'agrumiculture et les cultures vivrières

(Culture du maïs en tête de rotation, le manioc, le niébé et l'arachide). Le régime des pluies y est souvent perturbé entraînant des changements dans les cycles de circuit annuels.

Le relief de la commune est en général peu accidenté. Il est dominé par un plateau uniforme bordé par une légère pente en direction du lit du fleuve Zou. Cependant, on

Observe dans les arrondissements de Kpakpamè et d'Allahé de légères surélévations avec quelques affleurements rocheux.

Trois types de sols sont rencontrés dans la commune de ZA-KPOTA. Il s'agit des :

- sols ferralitiques communément appelés terres de barre, pauvres en matières organiques et en minéraux à cause de leur longue utilisation.
- sols ferrugineux tropicaux, mais moins pauvres, très peu profonds du fait des affleurements concrétionnés.

- sols hydro morphes encore riches et propices au circuit agricole qui sont rencontrés dans les dépressions et les bas-fonds.

2- Sélection de la zone de recherche

Parmi les huit (08) arrondissements que compte la commune de ZA-KPOTA, l'arrondissement de ZA-KPOTA -centre est une zone de forte circuit d'orange dans la commune. Quatre (04) villages sont sélectionnés au hasard à l'aide de la table des nombres aléatoires. Il s'agit de : ZA-KPOTA -centre, Za-Dokpa, Za-Kékéré et Za-Adjido

a- Echantillonnage

La population d'étude est l'ensemble des planteurs d'orangers et des commerçants. Les producteurs de ces quatre (04) villages cités sont au nombre de 431(Recensement SCDA- ZA-KPOTA, 2013). La méthode d'échantillonnage utilisée se repose sur différents types de planteurs selon la superficie cultivée.

Nous avons réparti les planteurs en trois catégories : petits, moyens et grands grâce au document de recensement des planteurs d'orangers qui est mis à notre disposition.

- Les petits sont les planteurs ayant une superficie comprise entre 0 et 5 hectares ;
- les moyens sont ceux ayant une superficie comprise entre 5 et 10 hectares - les grands sont ceux ayant une superficie de 10 hectares au moins.

Tableau 42 : Précision sur la taille de l'échantillon des producteurs

Catégorie de planteur	Petit [0, 5[ha	Moyen [5, 10 [ha	Grand [10, +∞ [ha	Total
Population	389	36	6	431
Echantillon de planteurs	48	15	3	66

Source : SCDA- ZA-KPOTA (2013)

S'agissant des commerçants, leur indisponibilité sur les lieux d'étude a rendu difficile les enquêtes. Là aussi, un total de (30) commerçants repartis en trois catégories : grossistes, semi-grossistes, et les détaillants ont été questionnés. Le tableau 5 donne l'effectif de l'échantillon par catégorie de commerçants

Tableau 35 : Echantillonnage des commerçants

Catégorie de commerçants	Grossistes	Semi-grossistes	Détaillants	Total
Population	-	-	-	-
Echantillon de commerçants	6	10	14	30

Source : réalisé par nous-mêmes

3- Définition des variables et outils de collecte

a- Définition des variables.

Pour approfondir notre recherche nous avons identifié deux classes de variables à savoir :

❖ Variable dépendante :

La variable dépendante de cette étude est le ratio avantage/coût liée au circuit d'orange. Elle a été choisie comme variable expliquée afin de pouvoir connaître la motivation des producteurs à planter les orangers.

❖ Variables indépendantes

Les variables indépendantes retenues dans le cadre de cette étude se présente dans le tableau 6 qui suit.

Tableau 6 : Définition des variables indépendantes de l'étude

Variables	Données ou informations à collecter pour renseigner sur les variables
Revenu	Quantité vendue et prix de vente
Coût d'acquisition des intrants	Les quantités utilisées et le Prix unitaire d'intrants
Coût des matériels utilisés	Quantité et prix des matériels utilisés
Rendement	Superficies d'orangers
Démographie	Sexe
Quantité d'orange pourrie	Perte enregistrée au niveau des deux périodes de récolte
Coût de la main d'œuvre	Coût du labour, du sarclage, de l'entretien
Autres charges	Transport, nourriture et autres
Orange	Les différentes variétés cultivées
Commercialisation	Comment se fait la commercialisation ?
Caractéristique socio-économique	Autres cultures pratiquées

Source : Réalisé par nous-même (2020)

b- Outils et méthodes d'analyse

Dans le but d'atteindre les objectifs fixés pour la présente étude et de tester les hypothèses posées, plusieurs outils et méthodes d'analyse des données ont été utilisés. La statistique descriptive a été utilisée à travers les tableaux de fréquences destinés à caractériser les différents acteurs du circuit de commercialisation. Les hypothèses de l'étude ont été testées à l'aide du logiciel EXCEL 2013 et le traitement des textes est réalisé avec le logiciel Word 2013.

c- Outils de collecte.

❖ Observation directe

Nous avons utilisé cet outil pour connaître les réalisations qui ont été faites à l'actif des producteurs d'orange.

❖ **Recherche documentaire**

La recherche documentaire, source par excellence du savoir scientifique a constitué une étape dans la conduite de nos travaux et a permis :

- D'approfondir les connaissances théoriques et d'avoir une idée sur les travaux antérieurement réalisés dans notre domaine d'étude.
- De recueillir des données nécessaires relatives à notre étude ;
- De formuler la problématique et la revue de la littérature

Outre la collecte la documentation nécessaire à la réalisation de l'étude, nous avons également recueilli les données tant qualitatives que quantitatives au moyen des entrevues.

Il y a deux types de données qui ont été collectées : les données primaires et les données secondaires.

Les données primaires sont obtenues par enquête et concernent celles des trois années de campagnes agricoles à savoir 2015-2016-2017. Elles sont constituées d'une part de données qualitatives comme les différentes formes d'organisation des acteurs, leurs stratégies d'achat et de vente, les conditions dans lesquelles s'exercent les stratégies d'achat et de vente, la circulation de l'information, les conditions de stockage et de transport, les instruments de mesure, les contraintes diverses puis les autres fonctions de commercialisation. D'autre part, les données quantitatives relatives aux coûts des opérations, aux prix, aux quantités vendues et achetées, ont été collectées pour le calcul des marges.

Les données secondaires sont des données relatives à la documentation. Elles ont été collectées dans les centres de documentation de la FSA / UAC (BIDOC- FSA), à la bibliothèque, à la SCDA et au ATDA5 ZOU/COUFFO. Cette documentation a été renforcée par des recherches sur l'Internet.

❖ **L'entrevue**

Elle est plus adaptée pour communiquer avec la population cible. Sur cette base, nous avons confectionné deux types de questionnaire relatifs à notre problématique. Ces questionnaires sont adressés aux producteurs d'oranges et commerçants d'orange.

Toutes les données recueillies grâce aux questionnaires seront soumises aux traitements

4- Instruments d'analyse

- ❖ L'hypothèse 1 (H1 : La commercialisation de l'orange vers le NIGERIA est plus rentable aux producteurs.

Pour tester l'hypothèse 1 (H1 : La commercialisation de l'orange vers le Nigéria est plus rentable aux producteurs), l'instrument d'analyse proposé est le calcul du ratio avantage Coût. Cette hypothèse serait vérifiée si le ratio avantage coût de la vente vers le NIGERIA est supérieur au ratio avantage coût de la vente orientée vers les marchés intérieurs.

Nous utiliserons le Compte d'exploitation, Indicateurs de performance économique :

Ils permettent d'analyser le compte d'exploitation.

- Coûts Totaux (CT)= Coût Variable (CV) + Coût Fixe (CF)

$$CV = \sum_{i=1}^8 CV_i$$

- CV1=labour ; CV2=sarclage ; CV3=engrais ; CV4=charges ; CV5= insecticide ;

CV6= trous ; CV7= épiphytes et CV8= fientes

$$CF = \sum_{j=1}^{12} CF_j$$

CF1= terrain ; CF2= coupe-coupe ; CF3= défrichement/essouchage ; CF4=piquetage

CF5= trouaison ; CF6 =plants ; CF7= transport plants ; CF8=installation des plants.

CF9=houe ; CF10=arrosage ; CF11= hâche ; CF12= pulvérisateur

- Revenu Brut (RB)=Prix au producteur(P)× quantité produite(Q)

- Marge Brute (MB)=Revenu Brut (RB)-Coût Variable (CV)

- Revenu Net (RN)= Marge Brute (MB)-Coût Fixe (CF)

- Ratio Avantage/Coût (RAC)=Revenu brute/ Coût variable

❖ L'hypothèse 2 (H2 La valeur ajoutée des commerçants est relativement très élevée.)

Pour tester l'hypothèse 2 (H 2 : La valeur ajoutée des commerçants est relativement très élevée l'instrument d'analyse proposé est le calcul de la valeur ajoutée. Il se présente comme suit :

La valeur Ajoutée (VA)

Elle se définit comme la différence entre le revenu (R) et les consommations intermédiaires (CI) :

$$VA = R - CI$$

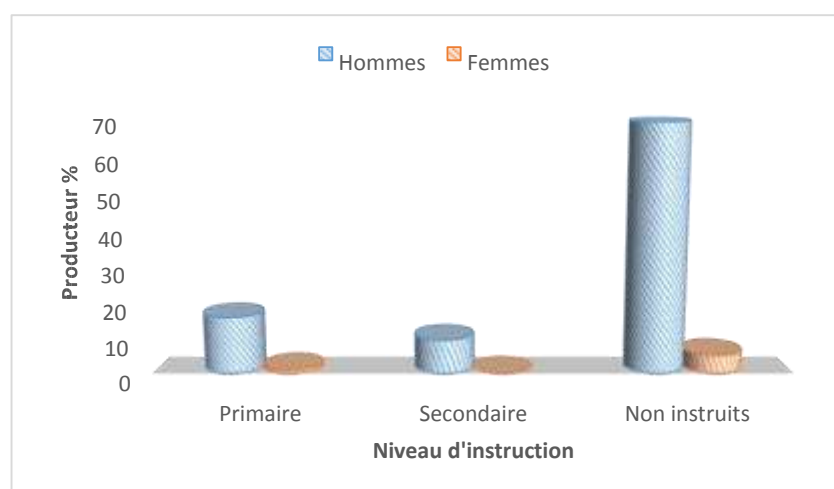
Cette hypothèse serait vérifiée si la valeur ajoutée des commerçants est largement supérieure celle des producteurs.

**CHAPITRE 2 :
ANALYSE ET IMPLICATIONS
DES RESULTATS**

SECTION 1 : CARACTERISTIQUES DES PRODUCTEURS, SYSTEME CIRCUIT DES AGRUMES ET LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION ET LA TRANSFORMATION DES ORANGES DANS LA COMMUNE DE ZA-KPOTA.

A- Caractéristiques démographiques

Le niveau d'instruction est un indice qui situe le niveau d'un pays ou d'une région du point de vue de l'alphabétisation des adultes et de l'enseignement (combiné dans le primaire, le secondaire et l'universitaire). La figure 5 ci-dessous montre la catégorisation des producteurs en fonction de leur niveau d'étude. Ainsi, il ressort de l'analyse de la figure ci-dessous que, les producteurs d'agrumes de ZA-KPOTA sont majoritairement analphabètes (73,68%). Aussi, faut-il noter la faible représentativité des femmes dans le circuit d'agrumes (6,31%).



Source : SCDA ZA- KPOTA 2020

Figure 2 : Niveau d'instruction des producteurs

B- Caractéristiques socio-économiques

Le tableau 7 nous révèle que tous les exploitants étudiés associent d'autres cultures à l'orange telles que : Maïs, arachide, niébé, manioc.

Tableau 7 : Répartition des enquêtes selon les cultures

Activité	Effectifs	Fréquence
Orangers seuls	0	0
Orangers +Autres	66	100%
Total	66	0

Source : Réalisé par nous-mêmes

1- Importance de la filière Orange au Bénin

Au Bénin, les agrumes présentent certain intérêt économique. Ils sont trouvés partout au Bénin à l'état naturel ou planté, mais les régions de gros circuit sont situées au Sud du pays. Les variétés plantées sont locales ou sélectionnées. Les orangers viennent en tête des circuits d'agrumes, suivis des mandariniers, des citronniers, des pamplemousses et des pomelos. L'utilisation d'engrais chimiques et de produits phytosanitaires pour les plantations paysannes d'agrumes est presque nulle. Les plantations privées ont fourni 98,29% du circuit des fruits. Trois procédés de transformation d'agrumes sont distingués : le procédé artisanal, le procédé semi-industriel et le procédé industriel. Les producteurs artisanaux de jus d'agrumes frais sont les plus nombreux et avec les quelques sociétés de transformation semi-industrielle d'agrumes, sont réunis au sein de l'Union des transformateurs des Fruits et Légumes du Bénin (UTRAFEL). L'usine de l'ex-SONAFEL implantée à Allahé (ZA-KPOTA) est l'unique unité industrielle spécialisée dans la transformation industrielle d'agrumes. Mais depuis sa création, cette dernière n'a pu fonctionner avant d'être fermée pour raisons financières. D'autres usines s'investissent dans le circuit industriel de boissons à partir de concentrés d'agrumes importés systématiquement de l'extérieur. Les fruits frais d'agrumes, le jus (frais ou pasteurisé), le sirop ou les confitures d'agrumes sont distribués sur le marché national pour la consommation. Une grande partie des agrumes béninois est exportée vers le Niger via le marché de Malanville. Les usines de boissons installées au Bénin, dont celle de la Société

Béninoise de Brasserie (SOBEBRA), produisent des boissons sucrées (Youki, Fanta, Fizzi, Jus d'or, etc.) à partir de concentrés d'agrumes qu'elles importent systématiquement de l'extérieur. Les produits issus de la transformation sont consommés sur place ou distribués dans les restaurants et supermarchés des grands centres urbains. Les jus sont exposés dans des réfrigérateurs vitrés pour attirer la clientèle. Les aliments de bétail (mélasse, écorce séchée), les pectines (gelées), l'acide citrique et les huiles de pépins à base d'agrumes ne sont pas encore produits au Bénin. En 2000, la superficie des agrumes est de 21 244 ha, Le circuit quant à elle

Analyse des circuits de Commercialisation de l'Orange dans la Commune de ZA-KPOTA

est de 213 660 tonnes. Les pertes sur l'exploitation sont d'environ 25% lors de la première récolte (mars - juillet) et atteignent 50% à la deuxième récolte (novembre en janvier). Les niveaux d'attaques expliquent ces différents types de perte de produits au niveau de l'exploitation. Le chiffre d'affaire tiré de la filière agrumes atteint globalement 3, 000,000 FCFA l'an (UEMOA, 2006).

a- Importance relative des superficies plantées d'orangers au sein des exploitations étudiées

De l'analyse de la figure n°5 : Il ressort que les orangers occupent à eux seuls 54.68% des superficies totale en cultures .Ce qui pourrait traduire la contribution en valeur monétaire dans le revenu des ménages .Ils sont suivis des vivriers qui occupent 29.07% des superficies totales en culture .Cette importance relative des cultures vivrières est surtout liée aux objectifs de survie du chef exploitant et de sa famille .Le faible pourcentage (2.81%) lié au coton montre que cette culture est en nette régression dans la localité malgré les mesures d'accompagnement dont elle bénéficie .Selon les producteurs ,aucun avantage n'est lié à nos jours à cette spéculation, principale culture de rente du pays .Le seul objectif visé par le paysan aujourd'hui en s'inscrivant sur la liste des producteurs de coton est essentiellement de bénéficier des engrais de coton pour en utiliser pour les vivriers dont le maïs et parfois sur les orangers .Les pesticides sont le plus souvent utilisés pour le niébé.

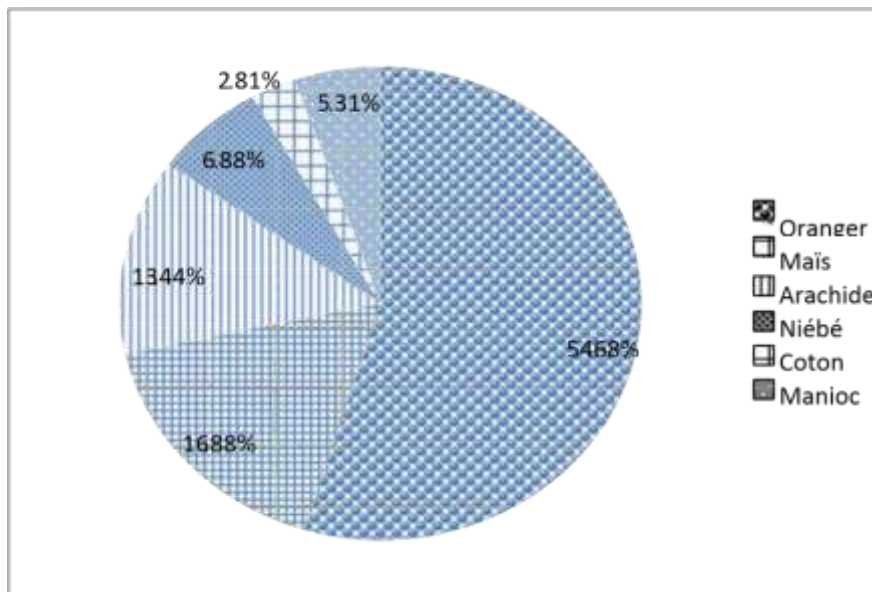


Figure 3 : Superficie relative emblavée pour spéculations pratiquées au sein des exploitations étudiées

B- Description du système de circuit de l'orange

Le circuit agrumicole comme tout autre, exige un certain nombre de facteurs de circuit : la main-d'œuvre, les ressources naturelles et le capital (biologique et financier). Ces différents éléments ou facteurs déterminent pour une large part les stratégies et méthodes culturelles développées par le producteur pour atteindre ses objectifs de circuit.

❖ Matériel agricole

Il désigne l'ensemble des outils utilisés par les paysans pour la mise en valeur de la terre. Ce sont la houe, le coupe-coupe, la hache, les arrosoirs etc.

Ce matériel agricole utilisé par les paysans de ZA-KPOTA est rudimentaire. Les paysans se plaignent du manque de moyen financier pour une mécanisation de leur circuit.

❖ Travaux de préparation

Ils regroupent toutes les opérations culturelles qui aboutissent à la réalisation du lit de culture. Mais les méthodes et les moyens utilisés varient selon l'état, la nature de la végétation caractéristique du sol. Dans la commune de ZA-KPOTA, les opérations les plus importantes sont : le défrichement, le piquetage, la trouaison, le labour et dans une moindre mesure l'essouchage.

❖ Défrichement

Il se fait sur les parcelles densément couvertes d'herbes et d'arbustes. L'opération consiste à mettre à nu un terrain resté en friche. Cette opération est suivie de l'incinération des abattis.

❖ Essouchage

Il consiste à enlever les souches des gros arbres ou arbustes après le défrichement. Cette opération présente l'avantage d'un développement racinaire aisé des fruitiers et un travail mécanisé en toute sécurité. A ZA-KPOTA, l'essouchage est fait à la houe et à la hache. Mais il demeure une opération facultative pour l'installation des plantations. Ces différentes opérations dont nous venons de mentionner sont exécutées par le paysan souvent dans le courant mars-avril pour la grande saison et août-septembre pour la petite saison

❖ Piquetage et trouaison

Le piquetage vise une bonne disposition des plants suivant les lignes de plantation, ce qui permet une bonne circulation de l'air dans le verger. Il rend aisé le déplacement au sein de la plantation. Une orientation bien fait des lignes de plantation évite que l'ombre portée d'un plant couvre un autre de la ligne voisine. L'ombre portée réduit la surface d'exposition des feuilles devant recevoir la lumière (végétaux verts conduisant ainsi la photosynthèse nécessaire à la synthèse des hydrates) (Aguémon, 2004)

La trouaison intervient juste après le piquetage. Elle se réalise manuellement et consiste à creuser des trous de volume 80 x 80 cm qui sont les lits de plantations après rebouchage avec la terre de surface (terre arable). Toutes ces opérations de pré-plantation visent à fournir au jeune plant les éléments minéraux nécessaires à la reprise de croissance au début de sa phase végétative.

❖ La plantation

Dans la commune de ZA-KPOTA, le semis en poquet demeure le mode le plus répandu. Les densités varient d'une exploitation à une autre et au sein d'une même exploitation pour la même culture. Pour les orangers, la multiplication se fait en pépinière et par greffage. Pépinière : terrain sur lequel on fait pousser de jeunes végétaux en vue du repiquage et de la multiplication



Source : enquête réalisée par nous-même (ZA-KPOTA 2020)

1- Analyse des coûts du circuit

L'installation de toute entreprise en général et agricole en particulier nécessite un minimum d'investissement de capitaux. Ainsi, la mise en place des plantations nécessite des dépenses inhérentes au circuit agricole. Ces dépenses constituent des coûts de circuits. On distingue les coûts fixes et les coûts variables.

a- Les coûts fixes

Ils comprennent les sorties des fonds ou capitaux par le paysan pour l'acquisition de matériels de circuits : houe, coupe-coupe, hache et autres équipements agricoles nécessaires. L'ensemble de ces matériels constitue le capital fixe et ne renouvèle pas tous les ans du fait de leur dépréciation progressive dans le temps. Ces matériels sont ainsi amortis sur leur durée maximale d'utilisation ou d'usure.

Dans le cadre de notre étude, les coûts fixes sont relatifs aux coûts d'acquisition de terrain et des matériels de travail : houe, coupe-coupe, hache, préparation du terrain (défrichage, essouchage, piquetage, trouaison) et le matériel végétal (coût d'acquisition des plants).

b- Les coûts variables

Les coûts variables représentent pour le paysan les charges courantes. Ils sont aussi désignés sous le terme « le coût de fonctionnement ». Ce sont les coûts des inputs directement en rapport avec le niveau de circuit. Dans le cadre de notre étude, les coûts variables sont relatifs aux inputs suivants : les intrants (engrais, les produits phytosanitaires), les coûts de la main d'œuvre (labour, sarclage, trous, traitement des épiphytes ...) et autres charges (transport, nourriture).

Toutefois, pour l'un ou l'autre coût (fixe ou variable) il est probable que certains éléments d'estimation des coûts relatifs aux inputs et output soient considérés. Tout est fonction de considération faite.

Le tableau 8 montre les éléments de coût et leurs valeurs pour l'installation d'un hectare d'oranger à densité moyenne de 200 plants dans la commune de Za-Kpota. Il révèle que cette installation nécessite un investissement initial de 631600 f CFA y compris le coût d'acquisition du terrain avec un coût variable estimé à 291500 f CFA ; le coût total d'installation est ainsi évalué à 923100f CFA y compris le prix d'acquisition du terrain qui s'élève à 400000 f CFA

Tableau 8 : les éléments de coût et leurs valeurs en FCFA dans la commune de za-kpota pour l'installation d'un hectare d'oranger à densité moyenne de 220 plantes par hectare

Libellés	Quantité	Coût unitaire	Montant
Coûts fixes			
Acquisition de terrain	01	400000	400000
Houe	4	1500	6000
Coupe-coupe	2	2800	5600
Hâche	2	1300	2600
Défrichement/essouchage		40000	40000
Piquetage	220	250	55000
Pulvérisateur	1	1	12000

Trouaison	220	100	22000
Acquisition du plant	220	300	66000
Transport plant	220	25	5500
Installation du plant	220	150	33000
Arrosage	220	50	11000
Total des coûts fixes			658700
Coûts variables			
Labour	2	24000	48000
Sarclage	2	12000	24000
Trous	220	50	11000
Engrais (kg)	4 sacs	14000	56000
Fiente de volaille ou de porc	10 sacs	2000	20000
Traitement des épiphytes	150	200	30000
Insecticide	3	4500	13500
Autres charges			90000
Total des coûts variables			292500
Coût total			951200

Source : Réalisé par nous-mêmes

Analyse des coûts variables des deux cycles de circuit

Le tableau 9 illustrant le coût variable du 1er cycle de circuit révèle que les coûts concernant les autres charges (Transport, nourriture...) sont importants soit 20,58% des coûts variables totaux. Mais le coût de l'opération trous est moins important soit 3,43% des coûts variables totaux.

Tableau 9 : Coût variable du 1er cycle de circuit

Coûts variables	Quantité	Coût unitaire	Montant	Proportion du coût (%)
Labour	1	24000	24000	8,23%
Sarclage	1	12000	12000	4,11%
Insecticide	3	4500	13500	4,63%
Epiphytes	150	200	30000	10,29%
Trous	220	50	11000	3,43%
Engrais	4 sacs	14000	56000	19,21%
Fientes	10 sacs	20000	20000	6,86%
Charges			60000	20,58%
Coûts variables totaux			226500	77,35%

Source : Enquête réalisée par nous – même (2020 ZA-KPOTA).

Le tableau 10 nous montre également les coûts variables du 2ème cycle de circuit. Il ressort de l'analyse de ce tableau que les coûts des autres charges sont 2fois moins importants que ceux du premier cycle soit 10,29% contre 20,58% des coûts variables. L'analyse des deux tableaux nous révèle que les couts variables du 1er cycle « 77,35% » sont 3fois plus important que celui du 2ème cycle de circuit soit 10,29%.

Tableau 10 : Coût variable du 2ème cycle de circuit

Coûts variables	Quantité	Coût unitaire	Montant	Proportion du coût(%)
Labour	1	24000	24000	8,23%
Sarclage	1	12000	12000	4,11%
Insecticide	0	0	0	0%
Epiphytes	0	0	0	0%
Trous	0	0	0	0%
Fientes	0	0	0	0%
Charges			30000	10,29%
Coûts variables total			66000	22,65%

Source : Enquête réalisée par nous – même (2020 ZA-KPOTA).

2- Estimation du rendement

Le rendement des orangers dépend de l'âge de plantation. Notre estimation est basée sur la plantation ayant 10ans. Par ailleurs, le circuit connaît deux cycles. Le 1er cycle s'étend de mai à juillet avec un pic en Juin. Le rendement moyen de ce cycle est estimé à 6tonne/ha avec 20% de perte enregistrée soit 1,2/ha. Concernant le 2ème cycle, il s'étend d'Aout à Décembre avec un pic en Octobre donnant un rendement moyen de 7 tonne/ha.

Pendant ce cycle 50% des oranges récoltées pourrissent soient 3,5tonne/ha

Tableau 11 : Rendement moyen en agrume par tranche d'âge pour un hectare

Phase de circuit	Tranche d'âge	Rendement moyen (t /ha)
Début de circuit	4 à 5 ans	0,5
Pleine	6 à 7 ans	3
Circuit	8 à 12 ans	5
Vieillessement	13 à 20 ans	2

Source : Enquête réalisée par nous – même (2020 ZA-KPOTA).

a- Analyse de la rentabilité

Le compte d'exploitation du 1er cycle présenté dans le tableau n°09 nous révèle que le coût total de circuit est de 856500FCFA avec un rendement moyen de 4,8 tonne/Ha à un prix moyen de 250000F/tonne, ce qui donne un revenu de 1200000F/Ha. Il enregistre une marge brute de 974500 FCFA permettant à l'exploitant de réaliser un profit qui s'élève à 343500 FCFA. Cela s'explique par le fait que peu d'oranges pourrissent au sein de l'exploitation. Par ailleurs l'offre dans cette période est faible ce qui permet au producteur de rendre le produit à un prix un peu élevé. On note que le ratio avantage/coût est 5,32 ce qui est largement supérieur à l'unité. Cela est dû au prix élevé pratiqué par le producteur pendant cette période. Comparativement à la 2ème phase, cette 1ère phase est plus rentable car la commercialisation de l'orange dans cette période se converge plus vers les marchés extérieurs notamment le Nigéria à cause du carême en ce moment.

Tableau 12 : Compte d'exploitation du 1er cycle de circuit (vente vers le NIGERIA)

Libellés	Prix/tonne	Quantité	Montant
Revenu	250000	4,8	1200000
Coûts fixes	-	-	631000
Coûts variables	-	-	225500
Manque à gagner	-	-	450000
Marges brutes	-	-	300000
Revenu net	-	-	569000
Ratio avantage/ coût	-	-	5,32

Source : Réalisé par nous-mêmes

Le compte d'exploitation du 2ème cycle (tableau n°10) nous révèle que le coût total de circuit est de 697600 CFA/ha avec un rendement moyen de 3,5tonne/ha à un prix moyen de 30000F/tonne. Il se dégage un revenu de 105000FCFA et une marge brute de 39000FCFA. Cette marge brute ne permet pas à l'exploitant de couvrir son cout total de circuit conduisant ainsi l'exploitant à réaliser des pertes. Cette perte est due au manque à gagner lié à la pourriture de l'orange estimée à 105000FCFA. Cette pourriture de l'orange est occasionnée par l'abondance du produit et d'attente du paysan à rendre l'orange à un prix avantageux

Dans cette attente, les oranges qui étant un produit périssable sont attaquées par les parasites (mouches de fruits, papillons piqueurs). Par conséquent nous assistons au bradage de l'orange c'est Ra-dire les oranges sont vendues à vil prix (30000/tonne).

Malgré le faible prix pratiqué à la vente, le Ratio avantage/coût est égal à 1,59 supérieur à l'unité. Cette période est marquée par l'absence de l'exportation de l'orange en plus la demande est trop faible. La vente des oranges est plus orientée vers les marchés intérieurs.

Tableau 13 : Compte d'exploitation du 2ème cycle de circuit (vente à l'intérieur)

Libellés	Prix/tonne	Quantité	Montant
Revenu	30000	3,5	105000
Coûts fixes	-	-	631600
Coûts variables	-	-	66000
Coût de circuit	-	-	285600
Manque à gagner	-	-	105000
Marges brutes	-	-	39000
Revenu net	-	-	-526600
Ratio avantage/coût	-	-	1,59

Source : Réalisé par nous-mêmes

C-Rôles des intervenants dans le circuit de commercialisation des oranges

D'une manière générale, le circuit de commercialisation des oranges comporte un certain nombre d'opérateurs ; parmi lesquels on a :

❖ Producteurs

Les producteurs sont des opérateurs économiques qui produisent les denrées agricoles destinées à l'autoconsommation et à l'approvisionnement des centres urbains.

Il s'agit ici des paysans qui produisent des oranges au niveau des villages. Leur rencontre avec les commerçants grossistes s'effectue, suivant des jours bien précis, dans des carrefours et au bord des voies qui servent de marché ou de lieu de rencontre entre les deux parties.

❖ Les collecteurs

Ce sont ceux qui jouent l'intermédiaire entre les producteurs et les grossistes quittant l'extérieur comme le Nigéria et les grossistes locaux

❖ Grossistes

Ce sont des commerçants qui achètent en grande quantité des oranges auprès des producteurs par le biais des collecteurs et les acheminent vers les villes puis à l'extérieur pour vendre aux détaillants.

❖ Détaillants

Ce sont les vendeurs des petits marchés ou des rues qui achètent les produits auprès des producteurs ou grossistes et les revendent en petites quantités aux consommateurs.

❖ Transporteurs

Ils facilitent le déplacement des marchandises d'un centre de circuit vers le centre de consommation. ❖ **Manutentionnaires**

Ces agents jouent le rôle de chargement et de déchargement des produits dans les milieux ruraux que dans la ville. Ils aident les grossistes et les détaillants dans l'acheminement de leurs marchandises vers les lieux de vente.

D-Les différents circuits de commercialisation de l'orange

Le circuit de commercialisation est l'ensemble des chemins empruntés par le produit depuis le champ jusqu'à la table du consommateur final. Le schéma 1 suivant trace les différents circuits de commercialisation de l'orange à Za-kpota.

L'analyse de la figure ci-dessous révèle que le premier et le dernier chaînon indiquent que les consommateurs et les grossistes nigériens s'approvisionnent directement au niveau des producteurs. En ce qui concerne les consommateurs cette transaction se déroule dans les marchés locaux ou informels (le long des voies). Quant aux grossistes nigériens, l'opération commerciale se déroule dans les vergers ou ces derniers vont directement à la rencontre du produit directement dans les champs par l'intermédiaire des démarcheurs. Cette forme d'échange est la plus souhaitée par les producteurs car elle leur procure le maximum de profit.

Les autres chaînons sont plus longs puisqu'ils impliquent des intermédiaires qui jouent un rôle très crucial dans le circuit de commercialisation des oranges. Les collecteurs locaux surnommés

« Démarcheurs » servent d'intermédiaire entre les producteurs, les grossistes nationaux et les grossistes nigériens. Ce sont généralement des acheteurs de la campagne qui entreprennent la tâche initiale d'assembler les oranges sur les points de regroupement locaux. Ils opèrent dans les zones de fort circuit. Ils approvisionnent également les semi-grossistes. Ces derniers servent aussi le produit à des détaillants ou vont vendre directement sur les marchés. Ils jouent un rôle important dans le regroupement des fruits en vue de leur distribution vers les centres ruraux ou urbains (Bohicon, Cotonou, PortoNovo, Parakou, Malanville, etc.) de consommation.

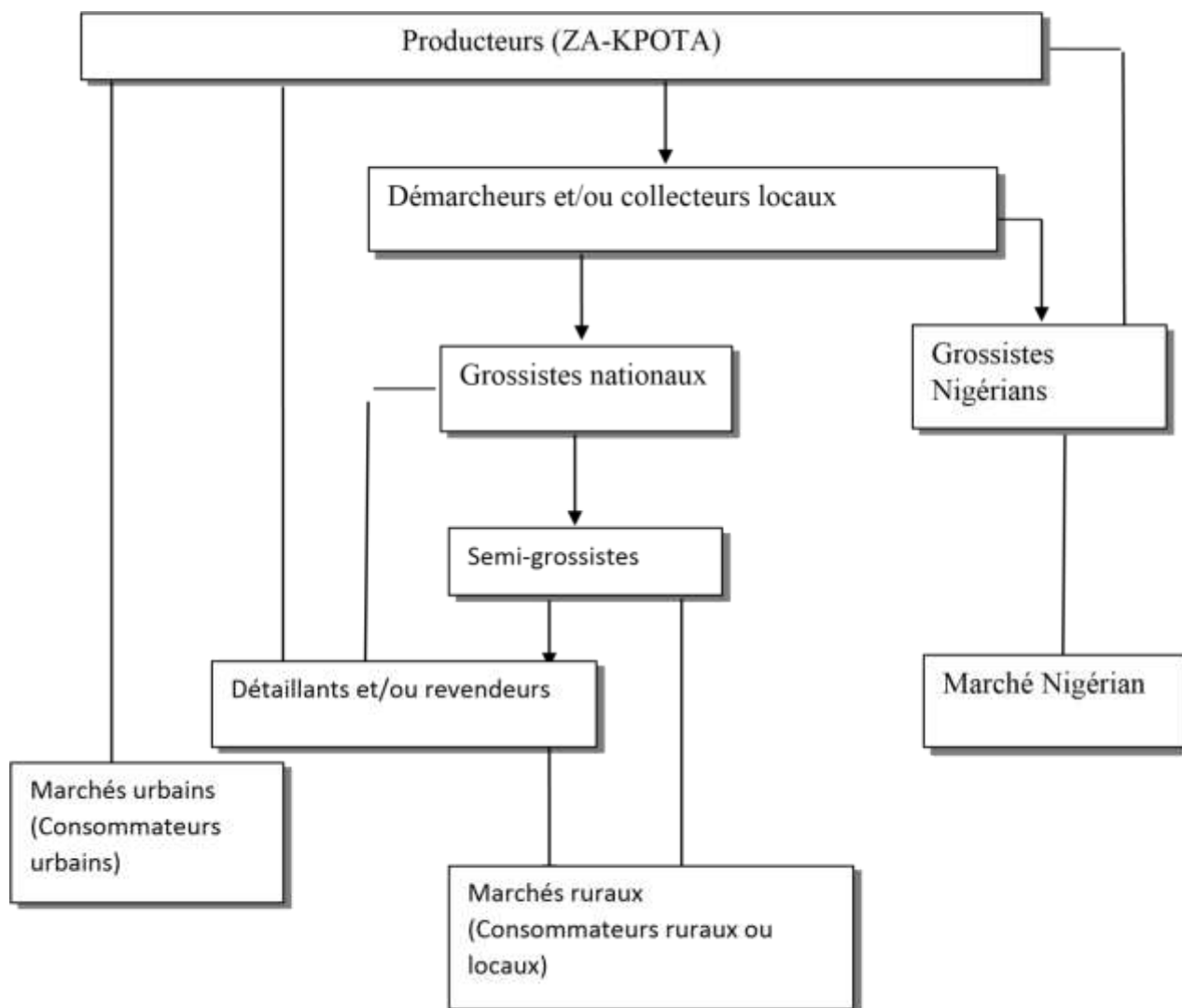


Schéma : Les circuits de commercialisation de l'orange

Les agrumes produits à ZA-KPOTA sont vendus en gros, semi- gros, ou en détail sur les marchés primaires dont ZA-KPOTA centre ; Tindji ; Za-zoumè ; Allahé et secondaires en l'occurrence le marché de Bohicon et celui de Cotonou. Les oranges vendues ne sont ni triées, ni traitées après récolte. Elles sont chargées directement. Dans les bâchées garées aux abords des champs. La vente par le producteur ou par le commerçant en provenance de ZA-KPOTA se fait soit à crédit ou au comptant. Ce circuit n'exclut pas la possibilité pour les commerçants grossistes de Cotonou ou de l'approvisionnement par négociation directe avec les producteurs. Dans le milieu d'étude, la vente des oranges se fait suivant quatre assortiments :

* en bassine

* en sacs de 200 kg (le sac contient 4 bassines)

* en bâché (80 bassines remplissent une bâchée)

* en voiture neuf places (demi du bâchée)

Le tableau n°14 révèle que la valeur ajoutée des producteurs par bassine étudiée à ZAKPOTA est (2535 FCFA, 140FCFA) respectivement pour le 1er cycle et le 2ème cycle de circuit.

Tableau 14 : Tableau de calcul de la valeur ajoutée des producteurs

Circuit	Libellés	Unité	1er cycle	2 ^{ème} cycle
	Rendement	FCFA/Bassine	4,8	3,5
Revenu	Prix unitaire	FCFA/Bassine	3125	375
	Revenu	FCFA/Ha	1200000	10500
Consommation intermédiaire				
	Engrais	FCFA/Ha	76000	0
	Labour	FCFA/Ha	24000	24000
	Sarclage	FCFA/Ha	12000	12000
	Entretien	FCFA/Ha	40000	40000
	Autres charges	FCFA/Ha	60000	60000
	Insecticide	FCFA/Ha	13500	0
	Total CI	FCFA/Ha	225500	66000
Valeur ajoutée		FCFA/Ha	974500	39000
Valeur ajoutée		FCFA/Bassine	2535	140

Source : réalisé par nous-mêmes

Le tableau n°15 révèle que la valeur ajoutée des détaillants de Bohicon par bassine étudiée est (2675 FCFA, 1625FCFA) respectivement pour le 1er cycle et le 2ème cycle de circuit.

Tableau 15 : La valeur ajoutée des détaillants de BOHICON

Commercialisation	Libellés	Unité	1er cycle	2 ^{ème} cycle
Détaillant BOHICON	Prix unitaire d'achat	FCFA/Bassine	3125	375
	Prix unitaire de vente	FCFA/Bassine	6300	2500
	Marge commerciale	FCFA/Bassine	3175	2125
Consommation intermédiaire				
	Transport	FCFA/Bassine	300	300
	Main d'œuvre	FCFA/Bassine	50	50
	Manutention	FCFA/Bassine	80	80
	Faux frais	FCFA/Bassine	70	70
	Total CI	FCFA/Bassine	500	500
Valeur ajoutée		FCFA/Bassine	2675	1625

Source : réalisé par nous-mêmes

Le tableau n°16 révèle que la valeur ajoutée des grossistes par bassine étudiée est (3100 FCFA, 1850 FCFA) respectivement pour le 1er cycle et le 2^{ème} cycle de circuit.

Tableau 16 : La valeur ajoutée des grossistes de COTONOU

Commercialisation	Libellés	Unité	1er cycle	2 ^{ème} cycle
Grossiste COTONOU	Prix unitaire d'achat	FCFA/Bassine	3125	375
	Prix unitaire de vente	FCFA/Bassine	7000	3000
	Marge commerciale	FCFA/Bassine	3875	2625
Consommation intermédiaire				
	Transport	FCFA/Bassine	500	500
	Main d'œuvre	FCFA/Bassine	100	100
	Manutention	FCFA/Bassine	100	100
	Faux frais	FCFA/Bassine	75	100
	Total CI	FCFA/Bassine	775	775
Valeur ajoutée		FCFA/Bassine	3100	1850

Source : réalisé par nous-mêmes

1- Analyse des principales difficultés du sous-développement de la filière orange à ZA-KPOTA.

L'analyse des informations sur le terrain nous permet de connaître les différentes causes du sous-développement de la filière orange dans la commune de ZA-KPOTA. Ainsi, le manque de moyen financier bloque les producteurs à s'approvisionner des engrais minéraux et des produits phytosanitaires puis à recourir aux mains d'œuvres pour les entretiens. Or, faute de l'entretien phytosanitaire, les oranges sont exposées à des attaques parasitaires ce qui entraîne la dépréciation de la qualité des fruits (fruit de petite taille et moins attrayant).

Par ailleurs, la mauvaise organisation des producteurs fait que le prix de vente de l'orange est imposé par les commerçants et les démarcheurs. Cette imposition et les magouilles entre les producteurs, les commerçants et démarcheurs font les circuits de commercialisation des oranges ne sont pas connus par le Secteur Communal de Développement Agricole SCDA ZA-KPOTA d'où l'absence des données statistiques sur la filière. La conséquence directe est que l'Etat ne connaît pas la filière, donc pas de politique de promotion au niveau national pour cette dernière. La non transformation de l'orange en jus provoque un taux de pourriture pré et post-récolte très élevés en plus, les oranges du deuxième cycle de circuit sont vendus à vil prix à cause du caractère périssable précoce des oranges, ce qui entraîne un important manque à

gagner des producteurs. Les producteurs d'orange assistent au problème de débouché, la baisse de leur prix de vente, la mévente et à d'énorme perte enregistrée ce qui affecte négativement le revenu des producteurs et donc l'économie de la commune.

E- Transformation des agrumes dans la commune de ZA-KPOTA

La transformation des agrumes reste à l'étape de projet depuis la fermeture de l'usine de l'ex-SoNaFeL implantée à Allahé dont la capacité de transformation de jus de fruit est de : 152 tonnes de fruits pour la première saison et 219 tonnes de fruits pour la seconde saison. Les produits issus de cette usine sont : le Jus mère, les huiles essentielles et la Mélasse. Mais, malheureusement, cette usine installée en 1974 n'a fonctionné qu'un seul mois à cause de la mauvaise installation des machines (la chaudière en particulier). Le gouvernement béninois installe depuis Aout 2012 une nouvelle usine dont la capacité de transformation est de 500Kg d'agrumes par heure à Adjido dans la commune.

L'installation de la nouvelle usine a été une exaltation pour tous les producteurs car enfin, les problèmes de pertes post-récoltes allaient trouver finalement une solution par la transformation de l'orange en jus d'orange. Malheureusement, tout leur espoir a été succombé au premier essai de l'usine. D'abord, leur contrariété se situe au niveau du pelage manuel. Voici l'un de leur propos : « combien de personnes peuvent peler une bâchée d'oranges et combien de bâchées l'usine peut transformer par jour à voir la quantité d'oranges disponible à ZA-KPOTA ; cette usine ne peut jamais fonctionner si le pelage reste toujours manuel ». Mise à part le système du pelage manuel, l'usine est aussi confrontée à d'autres contraintes aussi majeures. Elles peuvent être regroupées en plusieurs ordres : il s'agit des contraintes d'ordres techniques, infrastructurelles, financières, structurelles et organisationnelles.



Source : Enquête réalisée par nous – même (2020 ZA-KPOTA).

2- Les contraintes relatives au fonctionnement de l'usine

a- Contraintes d'ordre techniques

Elles sont multiples. Il s'agit de :

- le système de pelage manuel
- le système de capsulage (la fermeture de la bouteille) manuel
- le faible débit d'eau sur le site
- absence d'une chambre froide ou d'un entrepôt frigorifique et,
- la faible capacité de transformation de l'usine (500kg de fruit/heure)

b- Les contraintes d'ordre financières

A ce niveau, on note la non disponibilité du fond de roulement de l'usine.

c- Les contraintes d'ordre infrastructurelles

A ce niveau, il s'agit de :

- absence d'un bloc administratif
- absence d'un service d'infirmerie.

d- Les contraintes d'ordre structurelles et organisationnelles

En ce qui concerne ces contraintes, il s'agit de :

- faible niveau d'organisation des producteurs
- la non définition du mode de gestion de l'usine
- la non définition du type d'emballage
- la non détermination du marché d'écoulement.

SECTION 2 : SYNTHESE DES RESULTATS, VERIFICATION DES HYPOTHESES ET SUGGESTIONS

Nous présentons dans cette partie de notre travail la synthèse des différents résultats obtenus, procédons à la vérification des hypothèses et faisons des recommandations pour la levée des contraintes à l'essor de l'agrumiculture comme culture de rente permettant d'améliorer les revenus des producteurs et lutter contre la pauvreté des ménages.

A-Synthèse des résultats

Les producteurs de l'orange vendent leurs produits sur deux marchés : les marchés extérieurs (le 1er cycle) dans lequel le producteur vend l'orange à un prix u élevé aux grossistes Nigériens (25000FCFA /Tonne) et les marchés intérieurs (2ème cycle) dans lesquels le producteur vend son produit à un prix très bas (30000FCFA/Tonne. Le test de l'hypothèse1 a été fait par l'analyse de la rentabilité dans les deux marchés grâce aux indicateurs de performance économique notamment le ratio avantage/ coût. Les ratios avantagent/ coûts calculés au niveau des deux marchés sont tous supérieurs à l'unité. Il ressort que la commercialisation de l'orange est rentable dans les deux marchés Mais le ratio avantage/coût du marché Nigérien (5 ,32) est largement supérieur à celui du 2ème cycle dont la vente est orientée vers les marchés intérieurs (1,59).

La valeur ajoutée des détaillants étudiée à Bohicon par unité de bassine est (2675 FCFA ;1625 FCFA) respectivement 1er cycle et le 2ème cycle est inférieure à celles des grossistes de Cotonou (3100 FCFA ; 18500 FCFA). Mais la valeur ajoutée réalisée par les producteurs dans la chaîne par unité de bassine est (2535 FCFA ; 140 FCFA) respectivement 1er cycle et le 2ème cycle est relativement faible par rapport à celle réalisée par les commerçants (grossistes et détaillants). Il ressort que les commerçants sont des acteurs qui créent plus de la richesse dans la filière. Les producteurs eux aussi malgré leur valeur ajoutée relativement faible créent aussi la richesse.

B-Vérification des résultats

Au terme de notre recherche et au regard des résultats obtenus nous sommes maintenant en mesure de voir si nos hypothèses sont vérifiées ou non.

- ❖ Hypothèse 1 : « La commercialisation de l'orange vers le Nigéria est plus rentable aux producteurs » : Cette hypothèse a été vérifiée par l'analyse de la rentabilité dans les deux marchés de commercialisation grâce aux ratios avantage/ coûts calculés. Le ratio avantage/ coût calculé au niveau du marché Nigérian est largement supérieur à celui des marchés intérieurs d'où cette hypothèse est vérifiée.
- ❖ Hypothèse 2 « La valeur ajoutée des commerçants est relativement très élevée »

Cette. Hypothèse a été vérifiée par l'analyse de la valeur ajoutée calculée au niveau des détaillants et grossistes dans les cycles de circuit. La valeur ajoutée des commerçants (grossistes et détaillant) respectivement Cotonou et Bohicon sont nettement celle des producteurs. Il ressort que les commerçants sont les acteurs qui créent plus de la richesse dans la filière d'où cette hypothèse est aussi vérifiée.

C- Implications : suggestions et axes de recherche future

1- Suggestions

Au terme de notre analyse nous retenons que la filière agrume est le poumon de l'économie de ZA-KPOTA. Il est donc impérieux de promouvoir cette filière dans laquelle ZA-KPOTA a un avantage comparatif à cette ère de décentralisation des Pôles de Développement Agricole (PDA).

Ainsi les suggestions suivantes sont proposées.

a- A l'endroit des autorités publiques

- Faciliter l'accès de l'orange dans les pays de la sous-région (NIGERIA, les pays sahéliens
- Œuvrer pour le fonctionnement de l'usine de transformation de l'orange en jus d'orange installée dans la commune afin d'augmenter la valeur ajoutée des producteurs
- Mettre en place un système d'approvisionnement en équipement et en intrants appropriés pour l'orange
- Insertion dans le programme du CeCPA ZA-KPOTA la promotion de la filière à travers

Analyse des circuits de Commercialisation de l'Orange dans la Commune de ZA-KPOTA

Le renforcement de l'outillage agricole constitué jusqu'à nos jours de houe, de coupe-coupe, de hache, de pioche et autres par un équipement agricoles modernisé (création d'un centre d'utilisation des tracteurs) pour accroître le circuit

- Mettre en place un système d'octrois de crédit aux producteurs et commerçants d'agrumes, aménager périodiquement les voies d'accès au niveau de chaque arrondissement

b- A l'endroit des producteurs

-Respecter les consignes données par les conseillers en circuit végétale en matière de l'utilisation d'engrais

-Assister à des réunions d'information, concertation et de formations convoquées par les agents du SCDA.

-Prendre contact régulièrement avec les conseillers en circuit végétale en cas d'éventuels problèmes.

Les producteurs doivent adopter des normes de pratiques culturales modernes (densité, entretien, plantation), développer des stratégies de culture intensive (fumure, traitements phytosanitaire) afin d'augmenter le niveau des rendements

c- A l'endroit des commerçants :

- Les commerçants doivent s'impliquer davantage dans les opérations de vente et des pesées afin de favoriser la standardisation des unités de mesure.

-Disposer de grands capitaux pour gérer de plus grands stocks

2- Axes de recherche future

Nous souhaiterions que des recherches futures abordent des problématiques suivantes :

Financement de la filière orange ;

Augmentation du rendement des oranges

La transformation des oranges

CONCLUSION

La présente recherche s'est fixée comme objectif d'analyser les circuits de commercialisation de l'orange dans la commune de ZA-KPOTA. Pour atteindre cet objectif, les hypothèses formulées sont les suivantes : H1 : La commercialisation de l'orange vers le NIGERIA est plus rentable aux producteurs ; H2 : la valeur ajoutée des commerçants est relativement très élevée. Le test de l'hypothèse1 a été fait par l'analyse de la rentabilité dans les deux marchés grâce aux indicateurs de performance économique notamment le ratio avantage/ coût. Les ratios avantage/ coûts calculés au niveau des deux marchés sont tous supérieurs à l'unité. Il ressort que la commercialisation de l'orange est rentable dans les deux marchés. Mais le ratio avantage/coût du marché Nigérian est largement supérieur à celui du 2ème cycle dont la vente est orientée vers les marchés intérieurs. Concernant l'hypothèse2, nous avons procédé à la mesure de la valeur ajoutée des producteurs et des commerçants. L'analyse a révélé que la valeur ajoutée des commerçants est relativement très élevée. En somme, il ressort que les producteurs sont motivés à produire les oranges. Mais la valeur ajoutée de ces derniers est faible du fait du taux élevé lié à la pourriture des oranges en période d'abondance.

REFERENCES-BIBLIOGRAPHIQUES

- AGUEMON (2004), Production d'agrumes et perspective de développement socioéconomique de la commune de ZA-KPOTA /département du zou, Thèse d'ingénieur Agronome, FSA-UAC. Inédit.
- AHOHOUNKPANZON M. (1992) : Analyse économique des circuits de commercialisation du maïs dans le Département de l'Atlantique (Sud-Bénin), Thèse de Doctorat 3ème cycle, CIRES /FSE, Université de Côte d'Ivoire
- ALMEIDA, L. J. P. ET L. TOKPAVI (1996) « Fiche technique de création et de conduite d'un verger d'agrumes," Atelier de formation du personnel d'encadrement, Convention de financement GTZ (1994) ; Jan 1996 /CAD. Inédit
- AYINON (2000) : L'étude de l'agrumiculture à ZA-KPOTA
- BIAOU I. A. (2005) : "Analyse socio-économique de la production et de la commercialisation de l'anacarde dans la Commune de savè" Mémoire de maîtrise en Sociologie (FLASH-UAC)
- Brisker 1965 Munier 1962 Praloran 1972 (les problèmes de rendement de plantation d'agrumes au Dahomey
- BRESNER 1987, Chombart de Lauwel 1957 Petit 1986(dans le cadre de la gestion des exploitations agricoles)
- . ELEGBE et AL (2003) : Etude des problèmes de pourriture des agrumes et de rentabilité des stratégies de commercialisation au niveau des exploitations productrices en rapport avec le type de fumure utilisé dans le village de Za-Kékéré (commune de ZA-KPOTA.)
- FANOUE 1996 THYAMIOU 1985(la définition du circuit de commercialisation)
- MAEP ; DCAFO (2008), Stratégie nationale de mise en œuvre du conseil agricole (SNCA) au Bénin.
- Monographie de la Commune de Za-Kpota, Afrique Conseil, avril 2006.
- PDC-Za-Kpota (2004 et 2012) Synthèse de l'état des lieux de Za-Kpota
- PRALORAN, J. C. (1971) Les agrumes. Techniques agricoles et productions tropicales.

Ed.GP. Maison neuve et La rose. Paris35.

- PRALORAN, J. C. (1972) L'agrumiculture dahoméenne : situation actuelle, amélioration et développement, IFRF/FAO, Juin, 1972.

-Programme d'Actions du Gouvernement 2016-2021

-RAEMAEEKERS, R. H. (2001) Agriculture en Afrique tropicale. Ed. Ministère des affaires - SCDA-Za-Kpota, Plan de Campagne Agricole 2015-2016

ANNEXES

I /QUESTIONNAIRE POUR LES PRODUCTEURS

Identification de l'exploitant

-Nom et prénoms :

-Sexe : Masculin ☐ Féminin ☐ -

Situation matrimoniale :

-Marié ☐ -Célibataire ☐ -Divorcé ☐ - veuf / veuve ☐

-Age : Nombre d'enfants.....

-Ethnie : Fon ☐ Goun ☐ Yorouba ☐ Autres ☐

-Niveau d'instruction :

-aucun ☐ -primaire ☐ -secondaire ☐ -autres ☐

-Principale activité

-Exploitation agricole ☐ -Commerce ☐ -Autres ☐ -

Ancienneté :

-Trajectoire professionnel.....

Travaux champêtres

Système de culture

-Combien de plantations d'orangers possédez-vous ?

Champ N°	superficies	Nombre de plants	Age de plantation	Production
1				
2				
3				

-Quelle densité de plantation ou écartement adoptez-vous ? i-8*6 ☐

- 6*6 ☐ -7*6 ☐ - Autre ☐

-Où obtenez-vous les jeunes plants ? : - Pépinière personnelle ☐ -

Achat ☐ -A quel moment de la saison installez-vous les jeunes plants

d'orangers ? : -Avant début saison des pluies ☐ -début saison des pluies ☐ - en pleine saison des pluies ☐

Pourquoi ?.....

-Quelles sont les variétés cultivées ?

Variétés	Nombre de récoltes	Age de mise en production	Prix de vente			
			Quarantaine	Bassine	Sac (...kg)	bâchée
Pineapple						
valencia						
tangélo						
Mandarine						

-Autres spéculations pratiquées

Spéculations	Superficie	Association	Raison
Maïs			
Arachide			
Niébé			
Coton			
Manioc			
Anacarde			
Autres			

Intensification

-Utilisation d'engrais

Engrais scientifique)	(Nom	Sources d'approvisionnement	Coût d'acquisition

-Quels sont les moyens par lesquels vous augmentez le rendement de vos vergers ?

Utilisation d'engrais ☐ Traitements phytosanitaires ☐ Augmenter les superficies ☐

Autre a (préciser).....

-Comment a évolué votre production d'orange ces 03 dernières années ? - a augmenté

☐ a chuté ☐ n'a pas changé ☐

Comment l'expliquez- vous ?

.....

Récolte et post-récolte

-Quelles sont les périodes de récoltes ?

.....

-Quelles sont les quantités récoltées ?

1^{ère} Récolte

Champ	Récoltée	Espérée	Vendue	Autoconsommée	Don	Transformé	Perte
1							
2							
3							

2^{ème} Récolte

Champ	Récoltée	Espérée	Vendue	Autoconsommée	Don	Transformé	Perte
1							
2							
3							

Analyse des circuits de Commercialisation de l'Orange dans la Commune de ZA-KPOTA

- Qui sont vos clients ou marchés ?

Commerçants revendeur

Usine de boisson sucrée

Structure de

fabrication de jus et confiture

Consommateur

Comment a évolué la récolte au cours de la campagne dernière (2016 -2017) ?

Mois	Année 2016										Année 2017	
	Mar	A	M	J	J	A	Sep	Oct.	Nov.	Déc.	J	F
Q (unité locale)												

Investissement

-Coût des outils

Outils	Quantités	PU	Montant	Date d'acquisition	Nombre d'année d'utilisation	Amortissement
Houe						
Coupecoupe						
Hache						
Pulvérisateur						

Coût des opérations

Opérations	Défrichage	Essouchage	Trouaison	Installation des plants	Labour	Sarclage	Apports en fumures Minérales ou organiques
Coûts/ha							

-Coût de la main d'œuvre

1^{ère} saison (Mars-Juillet 2016)

N° de parcelle	Période d'exécution	Rémunération des ouvriers			
		En espèce	En nature (estimation en valeur monétaire) (VM)		
		Salaire FCFA	Nourriture(VM)	Paiement en nature(VM)	Valeur totale(FCFA)

2^{ème} saison (Août-Déc. 2016 et Janvier- Février 2017)

N° de parcelle	Période d'exécution	Rémunération des ouvriers			
		En espèce	En nature (estimation en valeur monétaire) (VM)		
		Salaire FCFA	Nourriture(VM)	Paiement en nature(VM)	Valeur totale(FCFA)

-Coût des intrants

Champ	Engrais		Insecticides	
	Quantité	Prix unitaire	Quantité	Prix Unitaire

- Prix des unités de mesure

Unité de mesure	Quarantaine	Bassine	Sacs	Bâchée
Période				
Abondance				
Pénurie				

Conclusion

-Quelles sont les difficultés ou problèmes que vous rencontrez dans votre exploitation ?

-Quelles sont vos suggestions pour remédier aux différents problèmes rencontrés dans la production des agrumes dans votre localité ?

-Quelles sont vos impressions sur l'entretien ?.....

.....

.....

.....

II/ GUIDE D'ENTRETIEN POUR LES COMMERCANTS

Numéro : Date de l'enquête :

Nom et prénom de l'enquêté :

.....

Adresse de l'enquêté :

.....
- Sexe : Masculin Féminin

- Age.....ans ou né vers.....

- Situation matrimoniale
Marié Célibataire
Divorcé veuf/veuve

- Niveau d'instruction

Aucun Primaire Secondaire

Autre.....

Êtes-vous un grossiste, détaillant, collecteur, revendeur ou autre... ?

Sur quels marchés vendez-vous les oranges ?

Depuis combien de temps exercez-vous le commerce d'orange ?

Quelles sont les raisons qui déterminent le choix de ce commerce ?

Quelles sont vos différentes sources d'approvisionnement d'orange (producteurs, marchés, autres commerçantes) ?

Quels sont les critères dont vous tenez compte pour l'achat d'orange (variété, poids, grosseur, couleur ...) ?

Faites-vous le tri des oranges avant achat ? si oui comment ?

Quelles sont à votre niveau les traitements subis par le produit avant sa commercialisation et qui font que votre produit est différent des autres ? (tri, traitement spécifique....) et quelles sont les conditions de stockage ?

Quelle sont les destinations de votre marchandise (marchés locaux, régionaux, sous régionaux, internationaux, privés...) ?

Quels sont les critères utilisés au niveau de ces marchés pour la vente de vos produits ?

Comment se passe l'échange entre vous et vos acheteurs ?

Comment et qui fixe le prix de la quarantaine, du sac, de la bassine et de la bâchée ?

À combien achetez-vous la quarantaine, du sac, de la bassine et de la bâchée chez le producteur

À combien rendez-vous la quarantaine, du sac, la bassine et la bâchée ?

Quel est le prix en moyenne de la quarantaine, du sac, de la bassine et du bâchée d'orange pour les cinq dernières années ?

Comment payez-vous la taxe ?

-Coût de transport par bâchée ? Sac ?

-Combien vous dépensez dans la main d'œuvre ? Manutention ?

-Les outils de commerce

Outils	Nombre	Date d'acquisition	Prix d'achat	Nombre d'utilisation	Amortissement

Que pensez-vous de la filière orange ? A-t-elle de l'avenir ?

- Quels sont les problèmes auxquels vous vous êtes confrontés dans l'exercice de votre activité ?

-Quelles sont selon vous les mesures à prendre pour surmonter ces difficultés ?

REPUBLIQUE DU BENIN

....@@@.....

MINISTERE DE L'AGRICULTURE DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE

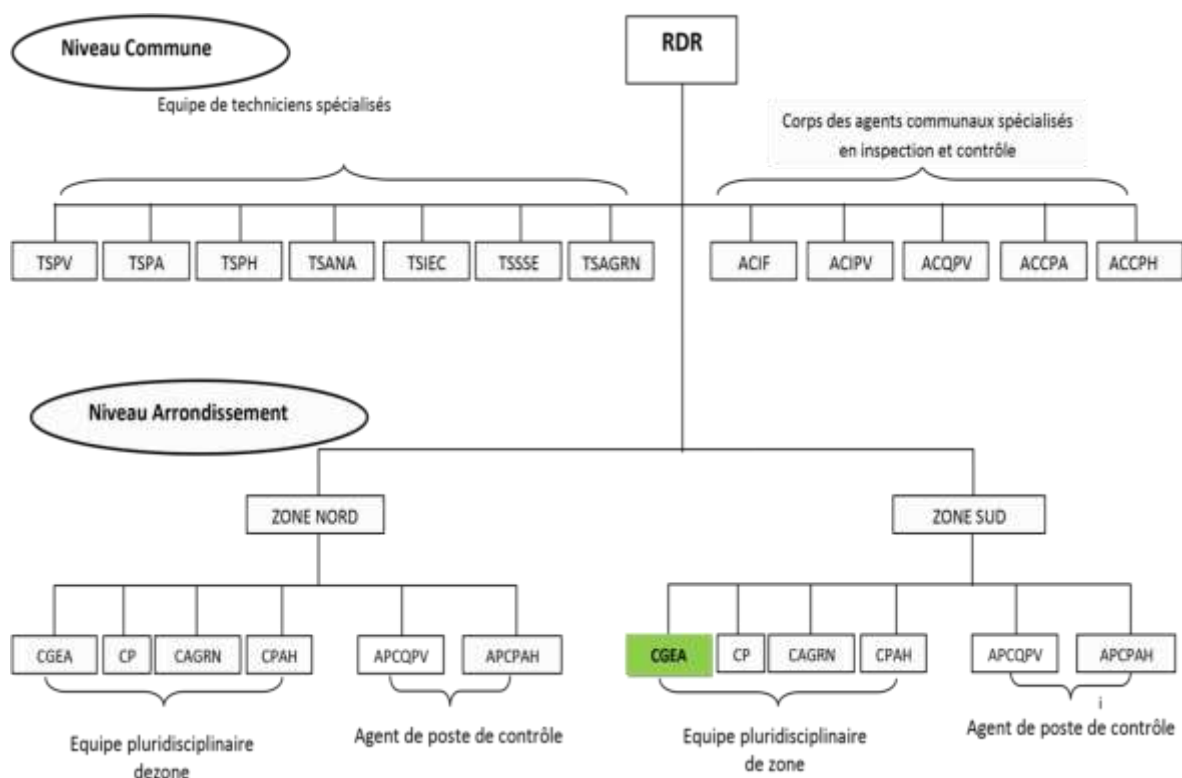
....@@@.....

AGENCE TERRITORIALE DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE (ATDA) POLE 5

ZOU- COUFFO

....@@@.....

2-Organigramme du Secteur Communal de Développement Agricole (SCDA) ZA-KPOTA



Source : SCDA ZA-KPOTA

TABLE DES MATIERES

AVERTISSEMENT	ii
DEDICACE 1.....	iii
DEDICACE 2.....	iv
REMERCIEMENTS	v
RESUME ABSTRACT	vi
SIGLES ET ACRONYMES	vii
LISTE DES TABLEAUX	ix
LISTE DES FIGURES	x
SOMMAIRE	xi
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE	4
SECTION 1 : PROBLEMATIQUE, OBJECTIFS ET HYPOTHESES	5
A- Problématique et Intérêt de l'étude	5
1- Problématique.....	5
2- Objectifs et Hypothèses de l'étude.....	6
a- Objectif général de l'étude :	6
b- les Objectifs spécifiques :.....	6
3- Hypothèses de recherche :.....	6
SECTION 2 : REVUE DE LITERATURE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE.....	7
A- Revue de littérature	7
1- Clarifications conceptuelles	7
2- Synthèse des travaux antérieurs	8
B- Cadre méthodologique.....	10
1- Situation géographique de la commune de ZA-KPOTA	10
a- Découpage administrative de la commune de ZA-KPOTA.....	10
b- Situation climatique	10
2- Sélection de la zone de recherche	12
a- Echantillonnage	12
3- Définition des variables et outils de collecte.....	13
a- Définition des variables.....	13

Analyse des circuits de Commercialisation de l'Orange dans la Commune de ZA-KPOTA

b-	Outils et méthodes d'analyse	14
c-	Outils de collecte.....	14
4-	Instruments d'analyse.....	16
CHAPITRE 2 : ANALYSE ET IMPLICATIONS DES RESULTATS		18
SECTION 1 : CARACTERISTIQUES DES PRODUCTEURS, SYSTEME CIRCUIT DES		
AGRUMES ET LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION ET LA		
TRANSFORMATION DES ORANGES DANS LA COMMUNE DE ZA-KPOTA.		19
A-	Caractéristiques démographiques.....	19
B-	Caractéristiques socio-économiques	19
1-	Importance de la filière Orange au Bénin	20
a-	Importance relative des superficies plantées d'orangers au sein des exploitations étudiées.....	21
B-	Description du système de circuit de l'orange	22
□	Matériel agricole	22
□	Travaux de préparation.....	22
□	Défrichage.....	23
□	Essouchage	23
□	Piquetage et trouaison	23
□	La plantation.....	24
1-	Analyse des coûts du circuit.....	24
a-	Les coûts fixes.....	24
b-	Les coûts variables	25
2-	Estimation du rendement.....	28
C-	Rôles des intervenants dans le circuit de commercialisation des oranges	31
□	Producteurs.....	31
□	Les collecteurs.....	31
□	Grossistes	31
□	Détaillants.....	31
□	Transporteurs.....	31
D-	Les différents circuits de commercialisation de l'orange.....	32
1-	Analyse des principales difficultés du sous-développement de la filière orange à ZA- KPOTA.....	36
E-	Transformation des agrumes dans la commune de ZA-KPOTA	37

2-	Les contraintes relatives au fonctionnement de l'usine	38
a-	Contraintes d'ordre techniques.....	38
b-	Les contraintes d'ordre financières	38
c-	Les contraintes d'ordre infrastructurelles.....	38
d-	Les contraintes d'ordre structurelles et organisationnelles	38
SECTION 2 : SYNTHÈSE DES RESULTATS, VERIFICATION DES HYPOTHESES ET SUGGESTIONS.....		39
A-	Synthèse des résultats.....	39
B-	Vérification des résultats	40
C-	Implications : suggestions et axes de recherche future	40
1-	Suggestions.....	40
a-	A l'endroit des autorités publiques.....	40
b-	A l'endroit des producteurs.....	41
2-	Axes de recherche future.....	41
CONCLUSION		42
REFERENCES-BIBLIOGRAPHIQUES		44
ANNEXES		a
CARTE : ADMINISTRATIVE DE LA COMMUNE DE ZA-KPOTA.....		k