

Les femmes productrices de lio dans la conurbation d'Abomey-Bohicon au Bénin, un cluster en émergence ? FLOQUET A.*¹, MONGBO R.¹, WAGNER T.².

¹ CEBEDES-xudodo ONG, 02 BP 778 Cotonou, Bénin

² IFEAS, Université de Mainz

* Corresponding author: uniho@intnet.bj

Résumé

Au Bénin, la conurbation Abomey - Bohicon connaît un développement économique rapide depuis les années 90 mais dominé par des flux commerciaux de longue distance. Dans ce contexte, quelques milliers de micro entreprises agro-alimentaires urbaines et périurbaines assurent néanmoins une certaine jonction entre l'économie agraire de l'arrière-pays et une population urbaine en pleine croissance. Dans cet article, le secteur de la transformation du maïs en lio retient notre attention et est analysé à l'aide du concept de cluster. Des entreprises d'un même secteur agglomérées dans un espace constituent un cluster et certaines externalités positives peuvent alors apparaître, liées à l'attraction exercée sur consommateurs et fournisseurs, à l'accès facilité aux ressources et aux nouveaux débouchés, à la spécialisation entre les entreprises et à la circulation d'informations et d'innovations technologiques. Le présent article analyse les potentiels du cluster du lio à développer de telles externalités et à s'ériger en cluster dynamique capable de contribuer au revenu des acteurs concernés. L'analyse se fonde sur des données de recensements sur les lieux de transformation et commercialisation et d'enquêtes auprès des transformatrices, commerçantes et producteurs urbains et périurbains de maïs entre 2003 et 2005. Il ressort que ce cluster a de nombreux atouts du fait de la nature du lio, produit de terroir, des effectifs d'acteurs impliqués et des débouchés potentiels. Toutefois son développement demeure contraint par la faible productivité du travail et l'absence d'économies d'échelle elles mêmes dues à l'invisibilité de ces entreprises pour les institutions de recherche, de micro finance, d'accompagnement, et pour les décideurs municipaux.

Abstract

Since the 90s economic development in the Abomey-Bohicon conurbation (Benin) has been rapid, but mainly due to long distance trade. In spite of this context, thousands food processing micro firms located in urban and periurban areas connect a growing urban population with their rural hinterland. This paper puts a focus on the lio processing sector which is analysed using the concept of cluster. Firms operating in the same sector that are located in the same area build a cluster and some positive externalities may appear due to higher attraction on suppliers and customers, better access to inputs and new markets, specialisation among firms and exchange of information and technological change. This paper analyse whether the lio cluster may develop such externalities and turn into a change prone and income generating cluster. Data sets building these analysis come from census of processing and marketing locations, surveys among urban and periurban lio producers, traders, and farmers between 2003 and 2005. This cluster has potentials from the territorial image of the product, the large number of economic actors involved and the potential urban consumption markets. Its development is constrained yet by a low labour productivity and a lack of economies of scale. These are due to the fact that these firms are neither seen by research, microfinance and development institutions nor by city policy makers.

Nous allons décrire ici un cluster périurbain dans la conurbation Abomey-Bohicon qui s'est structuré autour d'un produit de terroir, le lio. Le lio est une pâte de maïs fermentée cuite et emballée durant un processus qui lui confère une consistance et une durée de conservation plus élevées que celles de son concurrent direct, l'akassa. Le lio est un produit de transformation dont le savoir faire est géographiquement circonscrit, centré autour de Houawé, un quartier urbain de la commune de Bohicon qui constituerait le lieu d'origine de ce savoir-faire. Dans nos recherches sur l'agriculture urbaine et périurbaine, cette filière nous a intéressés comme pouvant permettre l'articulation entre la production agricole locale et les consommateurs urbains, en fournissant des produits à plus haute valeur ajoutée, alors que par ailleurs la ville de Bohicon, et dans une moindre mesure d'Abomey, ont une économie fortement déconnectée de leurs arrière pays. Les acteurs de cette filière sont donc passés en revue, la nature de leurs relations analysées. Vu la concentration d'entreprises d'un même secteur sur un espace géographique limité, nous faisons appel au concept de cluster pour analyser les différentes interactions entre les entreprises, la production d'externalités et d'innovation technologique au sein du cluster ainsi que les aptitudes des acteurs du cluster à influencer leur environnement, éléments qui permettent de passer d'une économie de survie à un développement.

Le cluster comme concept d'analyse des performances économiques

Les clusters sont des agglomérations spatiales d'entreprises appartenant à un même secteur d'activités. L'apparition par agglomération de clusters de micro entreprises constitue parfois la base d'un développement technologique et d'une industrialisation, en permettant aux micro entrepreneurs de surmonter certains des obstacles initiaux de leur croissance et de leur développement grâce à des *économies d'agglomération*, à savoir (1) une amélioration de leur efficacité collective par division intra sectorielle du travail (et non intra entreprise) et par des améliorations technologiques permises par les échanges de savoir faire et d'innovations ; (2) une croissance à petits pas, les investissements nécessaires à un changement de technologie pouvant être répartis entre diverses entreprises et (3) une capacité de réaction collective face aux crises et opportunités dans un environnement de globalisation et de concurrence exacerbée (MCCORMICK, 1999). En comparant six clusters en Afrique, MCCORMICK différencie trois étapes dans leur développement. Tout d'abord ces clusters (1) créent les bases d'un développement en facilitant l'accès au marché et en incitant à l'action collective ; puis (2) permettent une spécialisation inter entreprises ; et enfin (3) parviennent à un niveau de diversification et de relations inter entreprises qui leur permet de répondre aux exigences des marchés globaux. Une partie de ces effets sont en fait des *externalités*, qui émergent du fait de la proximité géographique et sociale des micro entrepreneurs. Comme SCHMITZ (1999), MCCORMICK revendique l'idée que les clusters n'évoluent pas de façon automatique sous l'effet des seules externalités, mais aussi et surtout grâce à *l'action collective* de tout ou partie de leurs membres, donc par l'activation de certains de leurs réseaux.

Méthodologie

Les présentes données ont été collectées entre octobre 2003 et mars 2005. Elles sont issues essentiellement d'un diagnostic des territoires (FLOQUET et al., 2005-a), d'un recensement des transformatrices de lio vendant leurs produits sur les grands marchés en mars 2004 accompagné d'études de cas dans des zones urbaines, périurbaines et rurales (WAGNER, 2004), d'une enquête et de la géoréférence d'échantillons tirés au hasard de respectivement 50 commerçantes et de 50 lieux de transformation (FLOQUET et al., 2005-b), d'investigations qualitatives auprès des producteurs urbains de maïs (MONGBO et al., 2005) et des

commerçantes de maïs et lio sur le marché de Bohicon (TOSSOU et al., 2004). Il s'avère qu'il y a au moins 750 transformatrices qui assurent aussi la commercialisation de leur produit et qui détiennent un savoir faire assez particulier, et plus d'une centaine de revendeuses non transformatrices et que toutes sont localisées dans un périmètre limité (5 à 10 km d'Abomey-Bohicon). Elles peuvent donc être considérées comme appartenant à un cluster peu différencié.

Pour caractériser les relations au sein de ce cluster, nous nous sommes intéressés à l'origine du maïs et autres intrants transformés et aux relations entre fournisseurs et transformatrices, à l'organisation du travail parmi les transformatrices, à l'organisation de la commercialisation, aux relations avec les institutions de micro finance et de recherche ainsi qu'avec les pouvoirs publics, en particulier dans le cadre de la gestion et de la rénovation des marchés.

Bohicon et Abomey, agglomérations contrastées mais toutes deux déconnectées de leur arrière pays

Le cadre géographique de ce cluster est constitué de deux villes intégrées dans une même conurbation, Abomey et Bohicon, mais suite à des évolutions très différentes. La conurbation est située à 150 km au Nord de Cotonou et compte 180.000 habitants.

Abomey, capitale historique du royaume du Danhomey compterait aujourd'hui moins d'habitants qu'à la veille de la colonisation (78.000 en 2002). La défaite du royaume a provoqué un départ massif des populations, en partie un reflux vers les zones agricoles limitrophes avec lesquelles les populations urbaines avaient gardé de fortes relations. La population augmente à nouveau mais lentement, le flux migratoire des campagnes vers la ville étant en partie contrebalancé par un flux d'émigration vers des villes plus lointaines. Historiquement, l'emprise du royaume sur ses territoires était établie par l'installation de colons agricoles et de postes de douanes au milieu des autochtones et par la perception d'impôts. Il y avait donc d'important flux de produits agricoles sous le contrôle de la ville. Le royaume contrôlait les flux de ces produits en autorisant l'installation des marchés, en en fixant la périodicité et en en fixant les types de produits commercialisés¹. L'agriculture intensive sur plusieurs siècles autour de la ville d'Abomey a provoqué un appauvrissement très prononcé des terres périurbaines et le déclin d'une partie de ces marchés. Le marché Houndjro sis au centre de la ville est essentiellement devenu un marché de consommation drainant les produits des zones agricoles directement connectées et situées à moins de 50 Km (Djidja, plateau Adja, Agbangnizoun) et des zones périurbaines. La déconnection relative de la ville vis à vis de son arrière pays proche est due à l'extrême appauvrissement de l'agriculture des plus anciennes zones agricoles sur le plateau de terre de barre d'une part, de l'attraction croissante exercée par le marché de la ville de Bohicon d'autre part.

Bohicon est une ville nouvelle qui s'est développée autour du chemin de fer installé au début du siècle (1906), puis grâce à la voie inter état reliant Cotonou au Niger. La population (113.000 habitants au recensement de 2002) y croît aujourd'hui à plus de 4 % par an et cette tendance pourrait s'accroître avec le bitumage de la voie reliant le Togo au Nigeria. Profitant de ses opportunités, la ville a développé des fonctions commerciales importantes. Son marché compterait aujourd'hui de l'ordre de 12.000 commerçants. C'est un grand marché de redistribution de vivriers entre les zones de production agricole du Nord Bénin et de consommation du Sud, mais aussi de pièces détachées et de produits manufacturés importés

¹ Certains de ces marchés spécialisés sont encore aujourd'hui très actifs, comme le marché de Tindji, spécialisé dans la volaille et Houndjro dans Abomey, spécialisé dans les cabris.

du Nigeria et de l'extérieur. Le parc et marché au bétail draine environ 1000 têtes de bétail par jour en provenance du nord qui pour partie poursuivent leur route vers le Nigeria, pour partie sont achetés par les bouchers des villes du sud. La production agricole de l'arrière pays est alors noyée dans les flux commerciaux (AGUEMON et GBESSEMEHLAN, 2003). L'approvisionnement en légumineuses proviendrait à 75% des Collines et près de 25% du plateau Adja, le gari provient à 80% du plateau Adja et 20% du département de l'Atlantique. Le maïs provient surtout du nord du Bénin (Nikki) ou du plateau Adja. Même les produits maraîchers pour lesquels la proximité est supposée constituer un avantage comparatif proviennent de zones souvent fort éloignées. Ainsi, les tomates et piments arrivent essentiellement du grand nord du Bénin (Malanville), du Nigeria et du plateau Adja où les producteurs en ont fait un élément essentiel de l'intensification de leur système de culture. Il n'y a guère que l'huile de palme qui soit produite à hauteur de 30% dans la périphérie rurale et l'huile d'arachide qui provienne tant de zones périurbaines (50%) que rurales (44%). Enfin les productions de lio et d'afitin (condiment à base de graines de néré fermentées), qui sont des produits de terroirs spécifiques, sont très localisées dans et autour des deux villes.

On peut se demander quels effets la croissance de ces villes va exercer sur leurs arrière-pays. Si pour PERROUX (1951), les pôles de croissance urbains auraient par diffusion des effets assez systématiques d'entraînement sur leur arrière pays, d'autres auteurs ont fait remarquer que la croissance profite souvent plutôt à d'autres centres urbains interconnectés et souvent distants, et peu aux zones rurales proches. L'effet sur l'arrière pays dépend de l'existence de réseaux d'acteurs économiques se développant en zone périurbaine dans des niches de marché et assurant la jonction entre les villes et leur arrière pays (BAKER, 1990). Les activités maraîchères pour lesquelles la proximité pourrait constituer un avantage sont très peu développées dans les deux communes du fait du manque d'eau de surface et reléguées en périphérie lointaine au bord des cours d'eau. Par contre les transformations sont extrêmement développées chez les femmes tant en milieu urbain que rural, comme dans bien d'autres villes moyennes ouest africaines². Nous avons donc étudié le réseau des acteurs de la filière du lio.

Le lio, produit de terroir périurbain

En recoupant les données des enquêtes, nous évaluons à 750³ l'effectif de transformatrices de lio en zones urbaines et périurbaines. La plus grande partie de la production ne provient plus des zones traditionnelles de production, aujourd'hui très urbanisées (Houawé dans Ouassaho surtout) mais s'est légèrement éloignée dans les zones périurbaines (75% de la production de lio) jusqu'à Za Kpota sans toutefois s'étaler loin au delà de 10 kilomètres (7%). Elle reste donc concentrée dans un rayon de 2 à 10 kilomètres autour des centres des deux agglomérations (FLOQUET et al., 2005).

Cette activité est pour la grande majorité des transformatrices une activité permanente et principale, dont le rythme varie selon les capacités financières et d'organisation des femmes. En moyenne par transformation, une femme transforme 28 kg de maïs. La moitié des

² Dans certaines villes moyennes du Tchad, une femme sur deux était ainsi engagée dans les activités de transformations, activité saisonnière ou permanente, micro mais aussi parfois petite entreprise. A Moundou par exemple, une ville de 120.000 habitants en 1999, 4400 unités de transformations ont été recensées qui pour certaines emploient plusieurs personnes (Cerdan et al., 1999).

³ On peut estimer à plus de 500 les effectifs de transformatrices dans les deux communes urbaines et probablement plus de 250 les effectifs dans la commune rurale de Za-Kpota³, auxquelles viendront s'ajouter encore quelques dizaines de transformatrices dans les communes périphériques d'Agbangnizoun et Djidja.

femmes bouclent un cycle tous les deux jours, l'autre moitié tous les quatre jours (3 jours de transformation et un jour de mise en vente sur le marché par exemple).

La transformation du lio repose sur un savoir faire acquis le plus souvent dans l'enfance auprès des parentes, et sinon après le mariage dans la belle famille. La transformation du maïs en lio s'étend sur trois jours. Le premier jour, le maïs séjourne dans l'eau tandis que les transformatrices s'approvisionnent en eau, en feuilles et en bois. Le deuxième jour, le grain est moulu et la farine coupée d'eau, puis après un début de fermentation, tamisée dans une toile fine. Le filtrat poursuit sa fermentation. Le troisième jour, il est porté à ébullition. La bouillie est alors répartie en petits tas dans des feuilles et emballée sous forme de boules ficelées à l'aide de nervures de palmes. Les boules poursuivent leur cuisson à la vapeur. Une fois les boules cuites mais encore très chaudes, l'emballage initial est enlevé et remplacé par un nouvel emballage. La boule ainsi conditionnée se conserve trois jours sans perte de qualité. Le lio de Houawé, qui est réputé comme étant celui de qualité supérieure, cuit dans les feuilles d'une plante de marécage (*Thalia weltwitschii*) provenant des lagunes côtières et qui donnent une saveur agréable à la boule. Le lio ordinaire cuit dans des feuilles de plantes des recrues arbustifs des jachères locales, en particulier de *Daniella oliveri*. La qualité est liée à la couleur (qui dépend du tamisage et de la variété de maïs) et à la tendresse de la pâte et suppose une maîtrise parfaite de toutes les opérations. Certaines opérations comme le remballage demandent l'intervention de plusieurs personnes pour pouvoir être accomplies dans les délais, soit par entraide entre transformatrices ou, plus souvent encore, par embauche de salariées maîtrisant l'opération (WAGNER, 2004).

Valorisation du maïs régional

On peut estimer à plus de 2000 tonnes la quantité de maïs transformée en lio annuellement dans les deux communes. Les transformatrices déclarent s'approvisionner plus en maïs local (66% quantités) qu'en maïs des zones de production éloignées mais ce maïs « local » pourrait bien provenir du plateau Adja ou des zones de savane de Djidja et non du plateau d'Abomey⁴.

En effet, les 477 transformatrices interrogées sur leurs 48 lieux de transformation d'Abomey et de Bohicon s'approvisionnent presque uniquement sur le marché et non auprès de leurs parents directs producteurs de maïs. Bien que 30% des femmes cultivent, leur production est beaucoup trop faible pour générer un surplus au delà de l'autoconsommation et leur production ne contribue qu'à 1,3% de la quantité transformée. Or sur le marché, le maïs provient peu de la production locale, très faible du fait de la très petite taille des exploitations et de la faiblesse des rendements. Billonnées année après année sur des décennies, les terres du plateau d'Abomey sont profondément appauvries, les rendements du maïs sont tombés à moins de 500 kg et cette culture n'est même plus possible partout. Il faut avancer jusqu'en bord de rivière à l'ouest d'Abomey et aux contreforts du socle cristallin à l'est et au nord de Bohicon ou encore vers la dépression au sud, à 15-25 Km des agglomérations, pour trouver des zones de grande production agricole. En zones urbaines et périurbaines, les producteurs cultivent en moyenne un quart d'hectare, en zones rurales plusieurs hectares⁵. Même là, le

⁴ La variété locale cultivée *adjakouin* se caractérise par ses petites graines résistantes aux attaques et par les qualités organoleptiques et techniques de la farine dont les produits de transformation (pâtes fermentées ou non) sont bien blancs et tendres, ce qui la différencie aux yeux des consommateurs des variétés à gros grains des grandes zones de production du nord.

⁵ Selon TOSSOU et al. (2004), on rencontrerait deux systèmes de production à Abomey comme à Bohicon, le système urbain et périurbain caractérisé par la production et la commercialisation de maïs frais en épis, une

surplus commercialisé de maïs reste dans la plupart des cas réduit puisque les producteurs rurbains déclarent consommer 60 à 80% de leur production. La production de maïs sur les deux communes d'Abomey et de Bohicon est estimée à 4300-4900 tonnes de maïs par les statistiques agricoles alors que les besoins des consommateurs de ces communes sont évalués à plus de 20.000 tonnes.

On peut donc dire qu'il y a un certain raccordement à la ville non pas d'une périphérie proche mais des zones rurbaines et rurales par l'intermédiaire de ces transformatrices et des commerçantes qui les approvisionnent.

Les transformatrice nient avoir des relations avec une commerçante attirée quand elles s'approvisionnent en maïs sur le marché mais les relations interpersonnelles doivent jouer puisque beaucoup de transformatrices s'approvisionnent à crédit (deux tiers des achats de maïs) et ne remboursent qu'au marché suivant, ce qui est une forme de fidélisation par le vendeur de son acheteur.

Débouchés tant locaux que sous-régionaux, lio pour les pauvres comme pour les aisés

Le maïs est l'aliment de base incontournable de la zone. Cinquante cinq pour cent des repas (petits déjeuners, déjeuners, dîners) sont à base de maïs dans Abomey et Bohicon et environ un repas sur dix est à base de lio ou d'akassa⁶. Le lio est à la fois une nourriture de pauvres et de riches.

Gari, lio, bouillies, c'est le régime des urbains qui ne peuvent se permettre de prendre des repas chauds et complets à la maison. Les apprentis interrogés en 1999 lors d'une enquête dans Abomey et Bohicon étaient souvent sans cuisine et ne mangeaient un vrai repas que lorsqu'ils étaient invités. Dormant chez un parent éloigné, qui dans l'atelier de leur patron, beaucoup se nourrissent à base de gari et galettes d'arachide, lio ou akassa avec des beignets d'arachide, de bouillies de maïs avec une poignée d'arachide grillée. Des veuves ayant des enfants à charge ou des épouses de maris invalides ont bien quant à elles une cuisine, mais n'ont pas les moyens d'acheter les condiments pour faire une sauce ni le bois pour allumer le feu à chaque repas. La pâte de maïs avec sauce qui serait consommée à satiété est remplacée par les bouillies et boules de lio achetées sur la voie et qui trompent la faim. Au delà des éléments amylacés rassasiants, tous les éléments qui sinon grèvent le budget sont en temps de crise supprimés de la ration (huiles, poissons ou légumineuses, condiments) où ils pèsent pour plus de 50% dans les dépenses des consommateurs modestes moyens interrogés durant l'enquête. Prendre les repas à l'extérieur est une façon de compresser les dépenses et d'éviter les dépassements de budget. Selon cette enquête, les dépendants de déflatés, femmes chefs de ménage et apprentis prenaient 40% de leurs repas à l'extérieur, surtout le petit déjeuner et le repas de midi⁷.

Accompagné de viande ou de poisson grillé et arrosé de bière, le lio devient à Abomey et Bohicon un repas pour une toute autre catégorie de consommateurs urbains, beaucoup moins nombreuse. Enfin pour le consommateur des grandes villes côtières, le lio est un aliment

partie étant toutefois récoltée en grains secs pour l'autoconsommation, et le système rurbain et rural caractérisé par la production pour l'autoconsommation et la commercialisation du maïs grain.

⁶ Les enquêtes ALISA auprès de 150 ménages d'Abomey et Bohicon parviennent à un profil alimentaire similaire (57% de repas à base de maïs)

⁷ Cette information est à rapprocher des enquêtes faites à Cotonou en 1992 par l'INSAE où 30% des repas étaient pris à l'extérieur.

permettant de conserver des habitudes alimentaires et le lien avec le pays⁸. Or le lio est de façon croissante écoulé le long des voies aux passagers en transit.

En effet, les modes de consommation influencent les modes de commercialisation du lio. Certes, une partie encore importante de production de lio va approvisionner les consommateurs sur leurs lieux de vie, sur les marchés périphériques et par la vente ambulante ou sédentaire dans les quartiers. Dans les quartiers, le lio est parfois proposé comme repas accompagné de beignets de haricot, de viande grillée (8,6% des commerçantes). La plus grande part converge vers les marchés d'Abomey (29%) et de Bohicon (27%) mais toutes ces quantités n'y seront pas vendues dans ces marchés, surtout à Bohicon, puisque moins d'un tiers des commerçantes enquêtées ont un étalage fixe dans un marché. C'est surtout la vente dite « à la course » qui se développe. Elle consiste à attendre le long de la grande voie les véhicules qui s'arrêtent pour prendre ou débarquer des passagers et parfois à les assaillir en leur présentant la marchandise. Ce type de vente, qui vise non plus les consommateurs locaux mais les urbains des villes de la côte essentiellement, concerne 47% des commerçantes et 54% des quantités écoulées. C'est dire son importance dans la commercialisation du lio. Certaines transformatrices s'y livrent mais aussi beaucoup de revendeuses pour qui c'est une activité quotidienne. C'est un mode de travail harassant mais qui permet à des commerçantes ne pouvant trouver de place dans le marché de pratiquer leur activité, sans payer de taxes et en capturant un nouveau type de clientèle qui pourrait ne pas aller s'approvisionner dans le marché, d'autant qu'il est d'accès difficile et peu engageant.

On pourrait penser que ces nouveaux débouchés liés à l'urbanisation et au développement rapide de villes côtières peuplées de migrants en quête d'identités régionales pourraient permettre le développement économique d'au moins une partie de ces micro entreprises. Le constat est décevant.

Savoir faire élevé mais marges faibles et spécialisation des tâches réduite

Le revenu tiré de ces transformations est faible. Que ce soit en zone urbaine ou périurbaine, les transformatrices sont obligées d'acheter le maïs, le bois de chauffe, l'eau et une partie des feuilles d'emballage, surtout en saison des pluies. Les transformatrices rurales localisées dans les communes limitrophes de Bohicon et Abomey à plus d'une dizaine de kilomètres des marchés n'ont même plus d'avantages comparatifs sur leurs consœurs des zones urbaines ou périurbaines puisqu'elles aussi achètent, et pratiquement au même prix, tous ces intrants et ont de plus des frais de transport. Pour les unes comme pour les autres, le coût des intrants augmente sans que le prix de la boule de lio ne suive. Les marges bénéficiaires des transformatrices varient selon les saisons et seraient négatives chez un tiers d'entre elles en saison des pluies où le coût des intrants augmente et où la collecte de bois devient plus difficile (WAGNER, 2004). Cette faiblesse des marges est due au fait que la plupart des transformatrices achètent au fur et à mesure leurs intrants sans pouvoir s'approvisionner en période de bas prix, pire que 60% s'approvisionnent à crédit auprès de leurs fournisseurs et payent un intérêt élevé sur leurs achats. La qualité ne paye pas non plus, et la production de « *houawelio* » génère une marge encore inférieure à celle du lio ordinaire, même si elle « coule » mieux. Même si la marge est positive, le processus de travail de plusieurs jours ne s'appliquant qu'à une bassine de maïs, la rémunération du travail devient dérisoire.

⁸ Il sera consommé par exemple avec de l'huile rouge et des feuilles de *Vitex donania* achetées également localement, comme une spécialité régionale.

La faiblesse des marges a aussi comme conséquence une faible division du travail, les transformatrices préférant commercialiser elles-mêmes leur production plutôt que d'en voir le prix de vente amputé⁹. Toutes les transformatrices écoulent elles-mêmes tout ou partie de leur production. 60% du lio produit est commercialisé par ses fabricantes. Seules 18% des commerçantes de lio ne sont que des revendeuses, qui s'approvisionnent alors le plus souvent auprès d'une ou deux transformatrices résidant en zones périurbaines ou rurales pour revendre le lio en zone urbaine. Même les transformatrices âgées continuent à commercialiser elles-mêmes, mais à proximité de la maison.

Finalement seule une transformatrice sur quatre déclare être parvenue à réaliser un investissement (comme par exemple l'achat d'un vélo ou une construction), ou à se constituer un fonds de roulement lui permettant d'acheter le maïs au comptant ou mieux encore de se constituer un petit stock en période de bas prix. Beaucoup de transformatrices ne souhaitent pas que leurs filles reprennent l'activité et déclarent la pratiquer parce que c'est ce qu'elles savent faire.

Capacités d'articulation des transformatrices de lio et externalités

Le constat actuel est que malgré une forte agglomération de micro entreprises et l'ouverture du marché aux consommateurs des grandes villes du sud, les transformatrices ne parviennent pas à lever les principales contraintes à la production. Bien que l'entrée dans la profession soit soumise à la barrière de l'acquisition du savoir-faire, ce qui limite la concurrence, on ne voit guère de transformatrices « monter en puissance » de façon significative, sortir du cercle de l'endettement et encore moins introduire des changements technologiques réduisant le coût de production ou améliorant la valorisation du produit, développer des formes de coopération permettant de produire et d'écouler de plus grandes quantités. Il n'y a que quelques « grosses » transformatrices à plus de 10 tonnes par an.

Certes, les fournisseurs les approvisionnent sans faille en maïs, en feuilles d'emballage et en bois de chauffe venues de plus de cent kilomètres, mais à des coûts élevés. Le crédit est obtenu auprès des fournisseurs et non des institutions de micro finance et également à un coût élevé¹⁰. Les transformatrices ne parviennent alors pas à se constituer des stocks d'intrants en période de bas prix.

Les seules innovations rencontrées jusqu'ici concernent l'économie de combustible grâce au recyclage des coques de coton dans des foyers améliorés. Le lio est un produit qui n'a bénéficié de recherche-développement ni dans le domaine des technologies alimentaires ni dans celui de l'identification d'espèces végétales appropriées pour que les feuilles d'emballage soient produites localement et à moindre coût. Les programmes de promotion de bois énergie à base de jachère à *Acacia auriculiformis* n'ont pas non plus dépassé le stade de la diffusion à petite échelle et leurs effets sur le coût du bois de chauffe sont dès lors insignifiants. Même l'eau est rare et très coûteuse, qu'elle provienne d'une pompe ou d'une citerne. Aux yeux des institutions de recherche et de micro-finance, les transformatrices de lio ne constituent pas une clientèle intéressante.

De même, les lieux et modalités de la commercialisation du lio reflètent la faible capacité de négociation collective de cette corporation. La plupart des commerçantes de lio

⁹ La boule se vend à 25 F au consommateur et à 20 F aux revendeuses.

¹⁰ Les transformatrices sont pour la plupart analphabètes et aucune enquêtée n'a pas accès au micro crédit des IMF.

n'ont pas de place sur le marché de Bohicon. Elles ont fait de nécessité vertu et ont ainsi conquis le marché des passagers en transit. Mais ce mode de vente met acheteurs et vendeuses dans des conditions de négociation qui ne semblent pas favorables à ces dernières, sans parler des conditions de stockage en plein air et en plein soleil des aliments et du travail des commerçantes dans la poussière et les gaz d'échappement. Il n'est pas certains que les projets de rénovation des marchés centraux et périphériques élaborés par les nouvelles communes décentralisés prennent en compte les intérêts de ces commerçantes et de leur filière. Il y a certes eu quelques discussions autour de l'avenir des filières locales et de la rénovation des marchés dans chaque commune durant l'élaboration du Plan de Développement Communal, et des propositions de construction de marchés au bord de la route inter état pour la commercialisation du lio, de l'afitin et autres produits de terroir (COMMUNE DE BOHICON, 2004) mais ces projets seront-ils mis en œuvre alors que déjà dans le projet de rénovation du grand marché de Bohicon, les commerçants de vivriers sont peu écoutés et écartés des comités de gestion du projet. Quand ces commerçants s'organisent entre eux pour faire entendre leur voix, les vendeuses de layette ont un siège dans le comité mais celles de lio n'apparaissent pas (SARREITER, 2005). Les commerçantes de lio elles-mêmes se semblent pas être à même de s'organiser pour faire valoir leurs intérêts.

Conclusions

Bien que ce cluster se structure autour d'un produit de terroir ayant de bons débouchés potentiels, il lui manque quelques maillons essentiels pour qu'il produise les externalités attendues : des producteurs locaux d'intrants agricoles, surtout emballages et combustibles, des relations avec les IMF pour des crédits adaptés à la constitution de stocks, des chercheurs et équipementiers intéressés à développer quelques améliorations technologiques permettant une augmentation de la productivité du travail et surtout des autorités communales intéressées à assurer des conditions de commercialisation conférant une bonne visibilité du lio aux yeux des consommateurs et incitant les passagers en transit à augmenter leur consommation. Un facteur essentiel à l'émergence de ce cluster est la conscience collective d'appartenance des transformatrices, condition du développement d'initiatives collectives de promotion du produit et de la profession et de la revendication auprès des décideurs.

Sans cela, le cluster pourrait bien demeurer comme à ce jour, invisible. En effet, les transformatrices de lio transforment au moins 2000 tonnes de maïs par an, provenant en partie des zones urbaines et rurales limitrophes de la conurbation, et elles amènent un produit apprécié jusqu'au niveau du consommateur, y compris du consommateur pauvre, jouant un rôle non négligeable dans la sécurité alimentaire des habitants de la localité. Par comparaison, la maïserie industrielle de Bohicon (la seule du pays) a une capacité de 35.000 tonnes dont 15% serait utilisée (-7500 t). Elle s'approvisionne peu dans la zone du fait de la fragmentation de la production et son marché principal est celui des industries de brasserie, situées pour la plupart loin de la conurbation (UE&CEDEAO, 2002). Elle participe donc assez peu à la création d'emplois locaux, comparées à nos quelques 750 transformatrices qui animent le commerce de maïs, bois, feuilles, etc. Pourtant, le cluster du lio passe totalement inaperçu tant aux yeux des chercheurs que des institutions d'appui au développement, et même des élus communaux. Ainsi les décideurs politiques ont une part de responsabilité dans la déconnection de la conurbation avec son hinterland, préférant promouvoir des industries agroalimentaires ne s'approvisionnant pas localement, le commerce de produits ne faisant que transiter par Bohicon mais sur lesquels peuvent être prélevées des taxes, et tolérant le commerce illicite de produits agroalimentaires de contrebande (comme les huiles), plutôt que d'encourager des activités artisanales certes très dispersées mais assurant l'emploi de

plusieurs centaines d'agriculteurs, de transformatrices et de commerçantes et contribuant à la sécurité alimentaire de couches démunies.

Références bibliographiques

AGUEMON D. et V. GBESSEMEHLAN, 2003. Approvisionnement des villes de Bohicon et d'Abomey. In : FLOQUET et al. (eds.), pp.

BAKER J., 1990. Small Town Africa. Studies in Rural-Urban Interaction. Seminar Proceedings n°23. Uppsala, the Scandinavian Institute of African Studies.

CERDAN C., NDOUENKEU R., MBAYHOUEDEL K., 2004. Valorisation des productions vivrières : place et rôle dans le développement économique des savanes d'Afrique centrale. Cahiers d'études et de recherches francophones / Agricultures. Volume 13, Numéro 1, 85-90, Janvier-Février 2004 - L'alimentation des villes, Note de recherche.

COMMUNE DE BOHICON, 2004. Plan Communal de Développement de la Commune de Bohicon. Abomey, PADeCOM-Zou/FIDESPRA.

FLOQUET A., NANSI J., DOUNA M. et R. MONGBO, 2005. Transformation et commerce urbain et périurbain de lio autour d'Abomey et Bohicon. Résultat d'une enquête réalisée en Février 2005 dans le cadre du projet ECOCITE. Cotonou, CEBEDES.

FLOQUET A., MONGBO R. et J. NANSI (eds.), 2003. Diagnostic des Territoires Abomey-Bohicon. Projet ECOCITE. Cotonou, CEBEDES

KRUGMAN P., 1991. Increasing returns and economic geography. Journal of Political Economy 99, pp. 483-99.

MARSHALL A., 1890. Principles of Economics. London, Macmillian.

MCCORMICK D., 1999. African Enterprise Clusters and Industrialization : Theory and Reality. World Development 27 (9), pp. 1531-1551.

MONGBO R., FLOQUET A., AGUEMON D., OGOUEDJI G., 1999. Consommation des groupes sociaux à risque à Abomey, Bohicon, Cotonou et Parakou. Résultats d'une enquête réalisée dans le cadre de APRODEV. Cotonou, CEBEDES.

MONGBO R. et A. FLOQUET, 2004. Enjeux autour de l'expansion urbaine à Abomey Bohicon. Rapport d'une ECRIS. Projet ECOCITE. Abomey, CEBEDES.

PERROUX F., 1951. Economic space, theory and applications. Quaterly Journal of Economics, 64

UE&CDEAO, 2002. Diagnostic stratégique des filières agro-industrielles. Rapport Bénin. AgroInd 2002. Paris, SOFRECO.

SARREITER R., 2005. Les commerçantes de maïs et la réhabilitation du marché de Bohicon. Rapport d'étude exploratoire ECOCITE. Mainz, IFEAS-CEBEDES..

TOSSOU R. C., VODOUHE S. D., ASSOGBA P. B., FANOU J. A., KOUEVI A. T., 2004. Dynamique d'urbanisation d'Abomey-Bohicon et implications pour la filière maïs. Rapport d'étude. Projet ECOCITE. Abomey-Calavi, Faculté des Sciences Agronomiques.

WAGNER Th., 2004. Le lio, un produit de terroir – analyse des systèmes de production du lio à Abomey et Bohicon. Rapport de stage ECOCITE. Mainz, IFEAS-CEBEDES, 41 p.