

## Commerce des produits agricoles dans les marchés locaux de la Commune d'Allada au Sud-Bénin

C. C. Gnimadi

Dr (Maître de Recherche) Codjo Clément GNIMADI, Laboratoire d'Economie Locale et Développement Participatif, Institut de Recherches en Sciences Humaines et Sociales, Centre Béninois de la Recherche Scientifique et de l'Innovation, E-mail : [gnimadic2003@yahoo.fr](mailto:gnimadic2003@yahoo.fr), [gnimadiclem@gmail.com](mailto:gnimadiclem@gmail.com), Tél. : (+229) 95 59 43 41/97 49 73 34, République du Bénin

### Résumé

Les marchés sont des lieux d'échanges commerciaux et drainent toute une gamme de marchandises, de capitaux, de services et de personnes. Ils jouent un rôle de premier plan dans le processus de développement. L'objectif de l'étude était d'analyser la place du commerce des produits agricoles dans l'économie locale de la commune d'Allada au Sud-Bénin. L'approche méthodologique a été la collecte des données auprès de 150 chefs ménages agricoles, leur traitement et analyse statistique, puis le calcul de l'accroissement de la population. L'effectif de la population est passé de 76.259 habitants en 1979 à 127.512 habitants en 2013. Cette augmentation de la population a engendré le développement de différentes activités socioéconomiques contribuant au développement de la commune d'Allada. Les produits agricoles vivriers étaient vendus un peu partout dans les marchés. La commercialisation des produits agricoles vivriers était faite sous forme d'une chaîne. Les producteurs livraient leurs produits aux grossistes ou aux semi-grossistes qui les revendaient aux détaillantes qui les mettaient à la disposition des consommateurs. Les gros consommateurs disposant de leur propre moyen de transport allaient directement s'approvisionner sur les marchés de collecte. Toutefois, 55% des détaillantes arrivaient à s'approvisionner directement chez le producteur ou le grossiste très tôt le matin et près de 20% des grossistes achetaient chez les producteurs à la maison ou bord champ ou sur les routes allant vers les marchés (pour les dérivés de manioc, les légumes, les tomates, etc.). Par conséquent, les marchés du département de l'Atlantique en général et ceux de la Commune d'Allada en particulier sont animés par des producteurs-vendeurs, des commerçantes de toutes catégories, des consommateurs et des transporteurs/conducteurs. Plusieurs produits agricoles animent le commerce dans les marchés locaux de la Commune d'Allada et impliquent assez d'acteurs.

**Mots clés** : Marchandise, revenu, échange, produits vivriers, Dahomey Gap.

### Trade of agricultural products in the markets of the Commune of Allada in Southern Bénin

#### Abstract

Markets are places of trade and exchange and bring in a wide range of goods, capital, services and people. They play a key role in the development process. The objective of the study was to analyse the place of trade in agricultural products in the local economy of the commune of Allada in southern Benin. The methodological approach was to collect data from 150 heads of agricultural households, process and analyse them statistically, and then calculate the population growth. The population grew from 76,259 inhabitants in 1979 to 127,512 in 2013. This population increase has led to the development of various socioeconomic activities that contribute to the development of the commune of Allada. Agricultural food products were sold all over the markets. The marketing of agricultural food products was done in the form of a chain. Producers delivered their products to wholesalers or semi-wholesalers who sold them to retailers who made them available to consumers. Large consumers with their own means of transport went directly to the collection markets. However, 55% of retailers were able to buy directly from the producer or wholesaler very early in the morning, and nearly 20% of wholesalers bought from producers at home or in the field or on the roads leading to the markets (for cassava derivatives, vegetables, tomatoes, etc.). Therefore the markets in the Atlantic Department in general and those in the Commune of Allada in particular are animated by producer sellers, traders of all categories, consumers, and transporters/drivers. Several agricultural products animate the trade in the local markets of the Commune of Allada and involve a number of actors.

**Keywords**: Commodity, income, exchange, food products, Dahomey Gap.

#### Introduction

En Afrique de l'Ouest et au Bénin particulièrement, les marchés constituent l'un des cadres de vente des produits (Poyau, 2008). En effet, ils sont de véritables lieux d'échanges commerciaux et drainent toute une gamme de marchandises, de capitaux, de services et de personnes. Les marchés assurent les transactions et le bien-être des populations. En République du Bénin, les marchés constituent une

forme de pratiques sociales, souvent, caractéristiques des différents groupes socioculturels (Beaujeu-Garnier, 1977). Ils jouent un rôle capital dans l'économie locale voire du pays. Par conséquent, le marché assume d'énormes fonctions dans le développement des communes (Zannou, 2014). Ainsi, ces multiples fonctions ont pour corollaire l'amélioration des conditions de vie pour répondre aux besoins effectifs des populations. Au Bénin, avec l'avènement de la décentralisation, les communes doivent se prendre en charge avec les moyens dont elles disposent en vue d'assurer un développement équilibré et harmonieux de leur terroir. Pour ce faire, les marchés constituent le moteur de l'économie de bon nombre d'entre elles (Adégbini et Bachabi, 2005). La commune d'Allada située entre 6°35' et 6°46' latitude Nord et 1°59'et 2°16' longitude Est dans le Dahomey Gap ou Couloir Dahoméen (Figure 1), un milieu à forte potentialité agricole n'est pas épargnée par cette réalité.

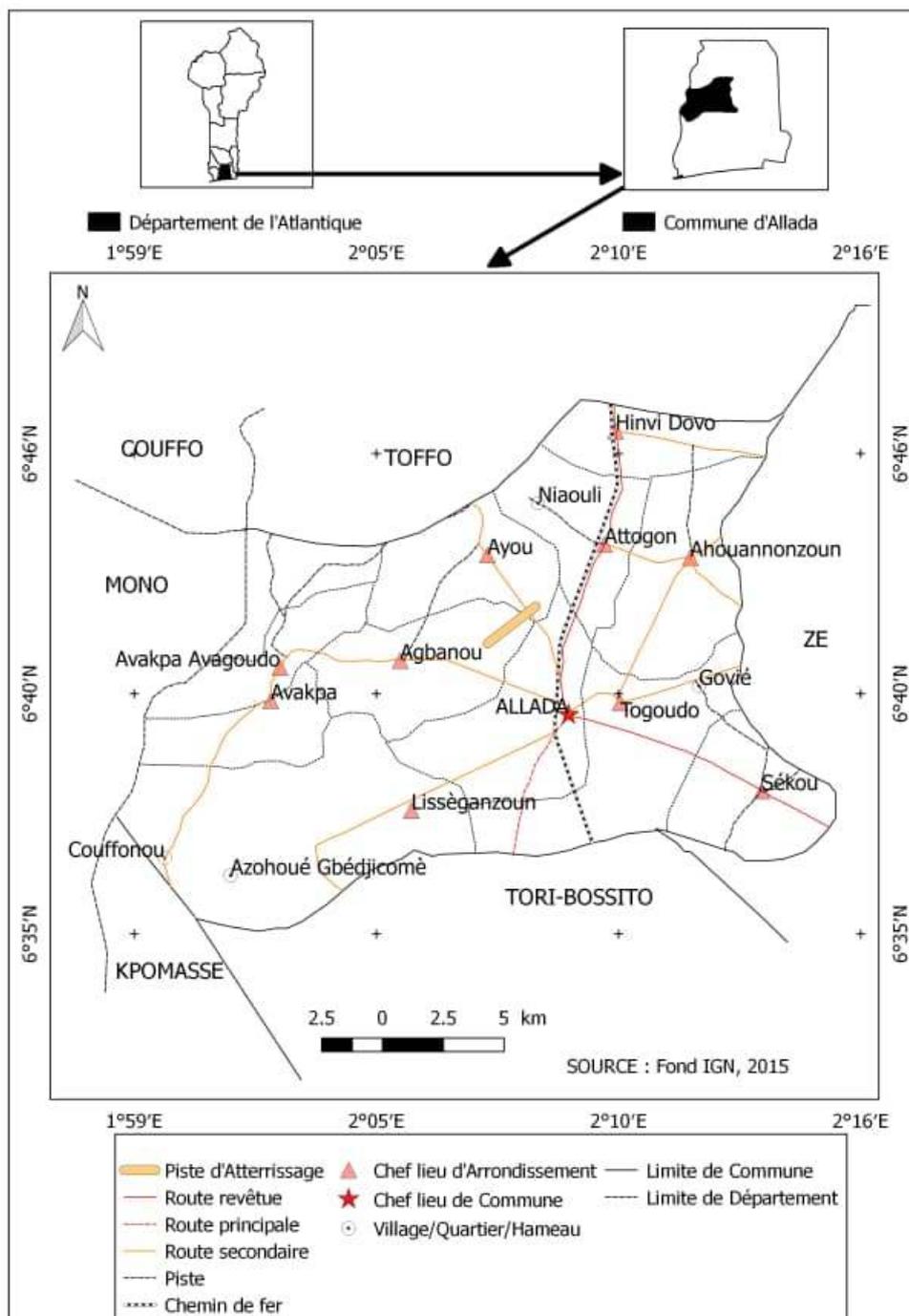


Figure 1. Situation géographique de la commune d'Allada

La commune abrite aussi des marchés de grandes importances socio-économiques. Ces marchés entretiennent des relations de complémentarité entre eux du fait de la différenciation de leur nature d'une part, de leur périodicité et enfin de la fréquentation par les mêmes acteurs par endroits d'autre part. De ces multiples fonctions aux échanges commerciaux avec les autres marchés, les réseaux s'établissent entre ces marchés pour le développement économique. Il existe différents modes de gouvernance de ces marchés. Le dynamisme des échanges commerciaux des différents marchés constitue de véritables atouts de développement. Ces faits impactent les conditions et le mode de vie des populations dans la mesure où la ressource humaine est au centre du développement local. De ce fait, les marchés apparaissent comme un élément important dans le développement économique et social des collectivités locales.

## Matériel et méthodes

La méthodologie utilisée dans le cadre de l'étude comprenait la collecte des données, leur traitement et les analyses statistiques des résultats. Les données démographiques collectées étaient relatives à l'évolution de la population de 1979 à 2013 et fournies par les Recensements Généraux de la Population et de l'Habitation obtenues à l'Institut National de la Statistique et de la Démographie (INStAD, ex INSAE). Elles permettaient d'apprécier la dynamique des populations dans l'organisation des différentes activités économiques génératrices de revenus, données relatives aux caractéristiques générales des marchés (fonctionnement ; structure des hangars, boutiques et magasins ; organisation des activités, origine des différents produits vendus, prix pratiqués sur les marchés, différents rôles des acteurs économiques, etc.) dans la commune, et celles relatives aux différentes infrastructures socio-économiques érigées dans les marchés.

Les techniques de collecte des données utilisées ont été l'observation directe et les entretiens individuels. L'observation directe a permis de constater la gestion des marchés. Les entretiens individuels ont été réalisés avec les responsables des structures de gestion des marchés. Ces entretiens individuels ont fourni des informations sur le fonctionnement et la gestion des marchés. Les questionnaires ont été adressés à une population cible constituée essentiellement de ménages pour avoir des informations sur le commerce des produits agricoles, le fonctionnement des acteurs et leur contribution à l'économie locale. L'enquête couvrait les principaux marchés et leurs différents acteurs.

La technique de choix raisonné a été utilisée pour identifier les différents acteurs (les marchands, acheteurs, transporteurs, producteurs, courtiers) et personnes ressources impliquées dans le commerce, le fonctionnement et la gestion des échanges. Le choix des personnes enquêtées s'est reposé sur les critères ci-après (i) être impliqué dans le commerce des produits agricoles, le fonctionnement et la gestion des marchés de la commune. Ce critère a été retenu pour permettre d'apprécier le rôle de chaque acteur, (ii) avoir vécu dans la commune au moins les 10 dernières années avant l'enquête. Ce critère a été retenu pour apprécier la fiabilité et la constance dans la fréquentation des marchés, (iii) faire partir des acteurs économiques des marchés, c'est-à-dire être vendeurs, acheteurs, producteurs, transporteurs et artisans. Ces différents critères ont permis d'identifier les acteurs suivants :

- 23 marchands, 32 acheteurs, 12 transporteurs, 28 producteurs et 10 courtiers, au niveau des acteurs des marchés ;
- cinq autorités locales, deux présidents de commission, trois directeurs des affaires financières et économiques, quatre chefs service technique, cinq receveurs percepteurs et trois responsables d'ONG, pour le compte des personnes ressources.

Un appareil photographique numérique a été utilisé pour les prises de vues instantanées et l'appareil GPS (Global Positioning System) a servi pour la prise des coordonnées géographiques pour géoréférencer et réaliser le plan de masse du marché de Sékou. Le traitement des données a été fait à l'aide des logiciels Micro soft Word 2010 pour le traitement de texte, Microsoft Excel 2010 pour la réalisation des tableaux synthétiques et figures et Arc-view 3.2 pour l'élaboration des cartes. Les bases de données obtenues ont été exportées dans SPSS, version 17.0 pour la tabulation, le recours au logiciel SPSS était fait pour le traitement des données socio-économiques saisies et validées, afin de procéder à la statistique descriptive, aux calculs et à l'analyse des résultats obtenus.

## Résultats et Discussion

### **Principaux marchés de la commune d'Allada**

Le Bénin présente une population qui croît à un rythme accéléré accompagné d'une urbanisation du même ordre (Gnimadi, 2012). Cette réalité est la même qu'a connu la commune d'Allada avec une

évolution galopante de sa population comme l'atteste les quatre Recensements Généraux de la Population et de l'Habitation (INSAE, 1979 ; INSAE, 1992 ; INSAE, 2002 et INSAE, 2013). L'effectif de la population est passé de 76.259 habitants en 1979 à 127.512 habitants en 2013 (Figure 2). Le taux d'accroissement de l'effectif de la population entre 1979 et 2013 a été de 2,17 % en 35 ans (Figure 2). Toutefois, le taux d'accroissement a été de 2,95 % entre 2002 et 2013 contre 1,76 % entre 1992 et 2002, puis de 1,52 % entre 1979 et 1992. Ce taux d'accroissement présente des opportunités et des défis. Ces résultats ont été en adéquation avec ceux de (Thierry *et al.*, 2021) qui ont affirmé que le triple mouvement croissance démographique, urbanisation et migrations présentent des implications en termes d'opportunités et de défis. L'urbanisation et le renforcement des liens urbain/rural ont accru la demande urbaine. Face à la demande grandissante des villes, les producteurs ont accru l'offre de produits agricoles. Le renforcement de ces liens a pu stimuler l'intensification de la production agricole et permettre un meilleur accès des consommateurs urbains aux produits agricoles. De petits producteurs ruraux se sont insérés déjà dans les marchés urbains et ont fonctionné dans une logique pleinement marchande. Cibler les marchés urbains a présenté de vastes potentialités de revenus (de par la demande de produits diversifiés, de qualité, en améliorant le marketing, le packaging et la traçabilité), ce qui, en retour, leur a permis d'accéder à des produits, des infrastructures et services urbains (Thierry *et al.*, 2021).

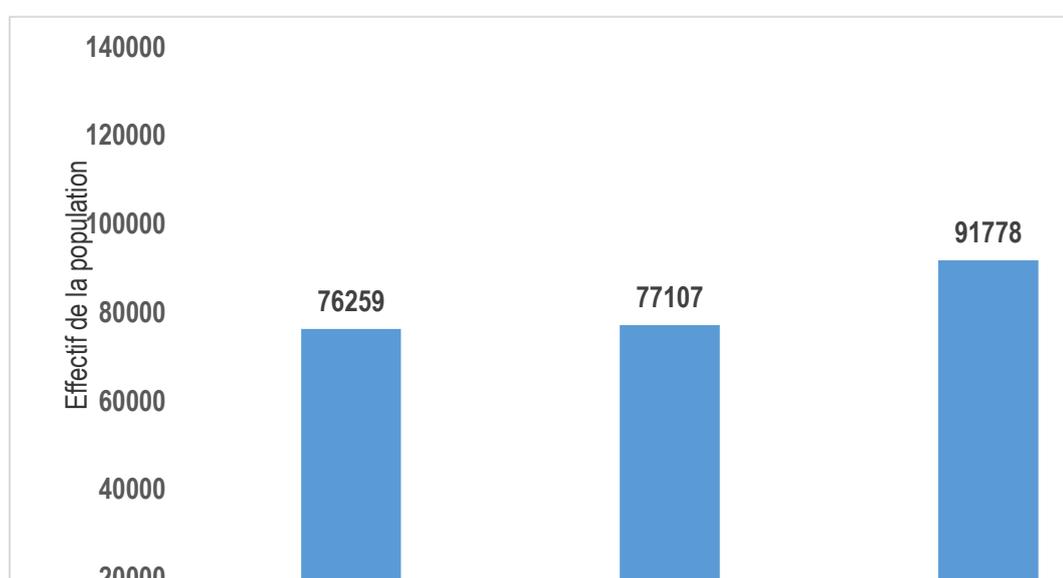


Figure 2. Evolution de la population d'Allada

Source : INSAE 1979, 1992, 2002 et 2013

Cette augmentation de la population engendre le développement, dans la commune, de différentes activités socioéconomiques contribuant au développement des marchés de St Michel d'Allada, d'Avakpa, de Déssa et de Sékou qui sont les quatre principaux marchés rencontrés dans la commune d'Allada dans le Département de l'Atlantique au Sud du Bénin et dont les caractéristiques de chacun d'eux ont été présentées ci-après :

### Marché St Michel d'Allada

Le marché St Michel d'Allada, situé dans l'arrondissement d'Allada et s'étendant sur une superficie de plus 1.800 m<sup>2</sup>, s'animait tous les cinq jours. Les vendeuses des condiments (piment, légume, tomate, oignon) étaient installées à l'air libre. Le marché a été dominé en général par des produits vivriers agricoles tels que le maïs, l'haricot, le gari, le riz, les cossettes d'igname, la farine de manioc, l'huile rouge et l'huile d'arachide. De même, les vendeurs de produits suivants ont été rencontrés : du poisson sous toutes ses formes (frais, séché, fumé, frit) ; de la moutarde ; du tabac ; des appareils électroménagers ; des pagnes ; des friperies. Au sein du parc automobile du marché ont été installées les vendeuses de fruits (orange, banane, ananas, papaye, etc.), des produits d'élevage (volailles, œufs), de divers objets de poterie (marmites, jarres, gargoulettes, des pièces de rechange pour vélo, des serrures et des outils agricoles (houe, coupe-coupe). Ce marché s'illustre comme le principal centre commercial et de transit de plusieurs produits de par sa position géographique, la qualité des produits agricoles rencontrés et l'importance des transactions. Il est ouvert aussi bien à la clientèle de la ville qu'à celle des villages environnants et voire des autres départements.

La structure du marché St Michel des produits répond à la structure du marché défini par Kouassi *et al.* (2006) qui ont mentionné que la structure du marché des produits est un ensemble d'éléments caractéristiques de l'organisation du marché. Différents types de marché ont été observés en se référant à la situation géographique, au fonctionnement et à la taille, tels que les marchés ruraux, les marchés péri-urbains et les marchés urbains (Diarra *et al.*, 2017). Le marché St Michel d'Allada est un marché péri-urbain caractérisé par la présence régulière d'acheteurs. Cette catégorie de marchés est plus grande que les marchés ruraux. Cependant, ils n'ont pas atteint pas la taille et le dynamisme des marchés des grandes villes dites marchés urbains. Ce résultat est en adéquation avec les résultats de Diarra *et al.* (2017).

### Marché d'Avakpa

Le marché d'Avakpa, situé dans l'arrondissement d'Avakpa s'animait tous les cinq jours selon les enquêtes de terrain. Les produits commercialisés dans ce marché, ont été -i- des produits maraîchers comme les légumes frais, tomate, condiments dont le gombo, le crinrin et le piment, surtout après la grande période de pluie à partir du mois de juillet, -ii- des produits vivriers comme le maïs, le haricot, l'huile végétale, du poisson, surtout en période de basses eaux, malgré la surexploitation des eaux lacustres par un nombre important de pêcheurs. En période de soudure (mai et juin), les paysans pour leur besoin d'argent, ont vendu leurs animaux sur le marché à un prix relativement bas. En période de pluie, la commercialisation des produits agricoles et du poisson a régressé. La période d'intenses activités sur le marché correspondait à la saison sèche, de décembre à mars. De même, ont été rencontrés (i) suffisamment de poissons et de crabes fournis par les pêcheurs exploitant le fleuve Couffo, (ii) plusieurs produits comme les fruits (papaye et banane), les produits manufacturés (conserves, pâtes alimentaires, savons, produits de toilette, chaussures), les produits vivriers (maïs, gari et haricot) et les produits artisanaux (serrure et houe) provenant des zones rurales de la commune. L'importance de ces marchés ruraux ou marchés secondaires diffère d'une période à l'autre. Ces résultats sont similaires à ceux obtenus par Kouassi *et al.* (2006) qui ont indiqué que la variation dans l'animation ou l'importance du marché en fonction de la période dépend du nombre des acheteurs et des vendeurs ainsi que des flux commerciaux. Par conséquent, Kouassi *et al.* (2006) avancent que la zone d'influence de ces marchés est souvent limitée. En effet, l'atomicité de l'offre et de la demande, déterminée par le plus grand nombre de vendeurs et acheteurs, confère à ces marchés une structure concurrentielle.

### Marché de Déssa

Le marché de Déssa appartenant à l'arrondissement de Déssa-Ahouannozoun, s'animait aussi tous les cinq jours comme les autres marchés de la commune selon les enquêtes de terrain. Le marché de Déssa, un marché de produits vivriers ayant une fonction rurale, se présentait comme l'un des principaux fournisseurs des arrondissements voisins en denrées vivrières comme le gari, le tapioca et le maïs. Ce marché s'animait le même jour que celui d'Allada. Aïchéou (2017) a confirmé ces résultats dans ses travaux effectués dans la localité et a souligné que de telles denrées vivrières y étaient vendus, non seulement sur les autres marchés de la Commune d'Allada, mais, aussi sur les marchés de plusieurs grandes villes du Sud-Bénin comme ceux de Bohicon, d'Abomey-Calavi et de Cotonou.

### Marché de Sékou

Dans le marché de Sékou situé dans l'arrondissement de Sékou se retrouvaient des hangars de fortune construits en matériaux précaires et en matériaux définitifs. Toutefois, des magasins de stockage de produits agricoles vivriers et de quelques boutiques entouraient le marché. Les magasins étaient loués à 5.000 FCFA par mois. Sur la figure 3 a été présenté le plan de masse du marché de Sékou. Dans ce marché, les produits agricoles vivriers étaient vendus un peu partout. Cela montre que les marchés de la commune ne sont pas encore aménagés en fonction de la spécificité des produits. Ces résultats sont similaires à ceux obtenus par Fossou (2017) sur les marchés de la Commune de Toffo où elle remarque que ces marchés ne sont guère aménagés en fonction des produits commercialisés et que toute sorte de produits vivriers y sont vendus. Toutefois, elle ajoute aussi que ces marchés restent et demeurent la source de l'économie traditionnelle des populations pour le simple fait que les commerçants qui fréquentent ces différents marchés de la commune sont à 70% satisfaits de leurs revenus.

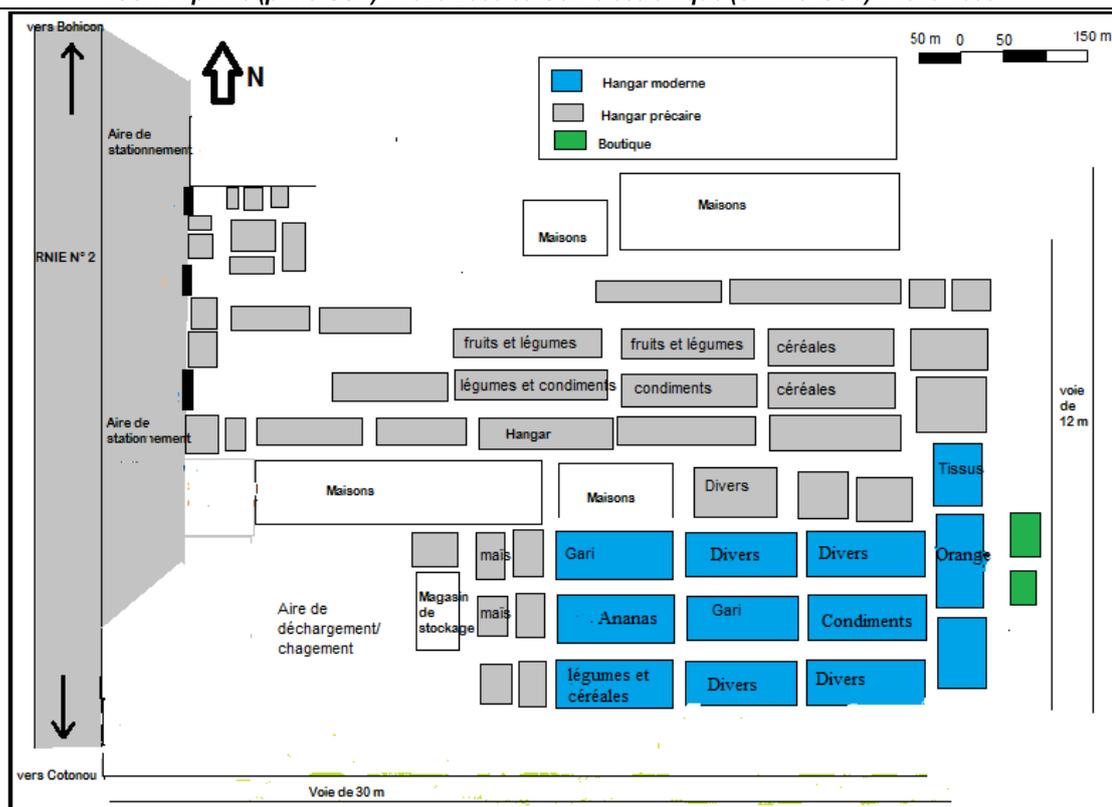


Figure 3. Plan de masse du marché de Sékou

Source : Travaux de terrain, Novembre 2022

### Principaux acteurs de la commercialisation des produits agricoles vivriers

Plusieurs acteurs opéraient sur les marchés dans la commune et les principaux acteurs de commercialisation des produits vivriers agissaient directement dans les activités d'achat et de vente, puis jouaient un rôle prépondérant dans les circuits de commercialisation.

#### Producteurs-vendeurs

Les producteurs-vendeurs fournissaient les produits agricoles vivriers aux commerçants avec qui, ils étaient en étroite collaboration. Selon les travaux de terrain, sur 50 vendeurs producteurs interrogés sur le marché de Sékou, 80 % étaient composés exclusivement de femmes contre 20 % des hommes. Ces producteurs-vendeurs avaient pour activité principale l'agriculture. Les femmes ont livré les produits aux commerçantes qui étaient spécialisées dans la vente des produits agricoles vivriers. Les producteurs étaient le premier maillon au sein de la chaîne de commercialisation des produits agricoles vivriers en injectant le produit sur le marché (l'offre primaire) et déclenchaient ainsi l'ensemble du système de commercialisation. Selon la moitié des personnes interviewées, le producteur-vendeur a vendu sa récolte par l'entremise de son épouse ou de sa fille afin de satisfaire un besoin vital. Etant le premier maillon de la chaîne de commercialisation, ceux-ci étaient situés à un niveau où les bénéfices étaient plus bas et la plus-value la moins importante.

Les producteurs-vendeurs savaient qu'en période de récolte, du fait du jeu de l'offre et de la demande, le maïs abondait sur le marché et les prix étaient bas par rapport à leur niveau quelques mois après. Ainsi, leur volonté était de vendre entre les mois d'avril et d'août où les prix leur étaient intéressants et favorables à la rentabilité de leurs cultures. Toutefois, c'était au moment des récoltes que 70 % des paysans faisaient le déversement massif de leurs stocks du maïs sur le marché. Ainsi, 14 % vendaient en période de soudure et 16 % procédaient à la vente à tout moment lorsque le besoin d'argent (scolarisation des enfants, soins de santé, éviter les dépenses liées au stockage, remboursement des dettes, etc.) se faisait sentir. Les enquêtes de terrain ont révélé que la vente des produits agricoles, (le maïs, le gari, l'ananas, la tomate) constituait les aliments de base de la population. La saturation des marchés pendant les périodes de récolte et aussitôt après celles-ci était telle que les produits, étaient bradés avec des prix peu rémunérateurs. Si les besoins en argent forçaient les paysans à vendre leurs produits aussitôt après les récoltes, l'absence de moyens de stockage les y conduisait à

déverser tous leurs produits sur le marché au moment où les prix étaient bas. C'est le cas des racines de manioc et de certains fruits et légumes (ananas, tomate, orange) qui pourrissaient assez vite après la récolte. Ce qui oblige les paysans à faire un écoulement rapide. Ces mêmes constats sont faits par Médénou (2014) dans ses travaux effectués sur les marchés de la Commune de Kpomassè au Sud-Bénin où les producteurs sont contraints à vendre leurs produits en saison d'abondance pour subvenir aux besoins de la famille et surtout des enfants scolarisés, d'autant plus qu'ils n'ont plus une autre source de revenu. Ce qui fait souvent un manque à gagner à ces producteurs. Moustafa *et al.* (2022), ont souligné que « Le bradage massif des produits agricoles en période de récolte constitue l'un des problèmes auxquels sont confrontés les ménages agricoles. Cette situation maintient ces derniers dans un cercle vicieux de faibles revenus et constitue une véritable menace pour leur sécurité alimentaire. Le warrantage a été l'un des mécanismes développés pour aider les producteurs à mieux organiser la mise sur le marché de leur production et améliorer leur revenu et la sécurité alimentaire de leurs ménages. »

### **Consommateurs-acheteurs**

Les consommateurs ont été les destinataires des produits agricoles vivriers acheminés à travers les étapes successives des chaînes de commercialisation. Ici ont été distinguées des populations entièrement ou particulièrement non agricoles des centres urbains secondaires (marché de distribution ou marché de regroupement) et des milieux ruraux, notamment les élèves, les fonctionnaires. Un groupe hétérogène de consommateurs venus de divers horizons a été rencontré au cours des travaux de terrain. Ces résultats sont semblables à ceux obtenus par Aïchéou (2017) qui fait remarquer que les produits commercialisés sur les marchés ruraux alimentent à grande échelle les personnes vivants dans les villes environnantes de la Commune d'Allada. Ce qui montre que les marchés de la Commune d'Allada ont un grand rayonnement.

### **Commerçantes**

Les commerçantes ont été les principaux agents de commercialisation des produits vivriers qui agissaient directement dans les activités d'achat et de vente et ont joué un rôle dans les circuits d'échanges. Dans la chaîne de commercialisation des produits agricoles vivriers, on a distingué une première catégorie de commerçantes qui ont investi leur propre argent (ou en empruntent) dans l'activité commerciale en prenant des risques financiers liés aux activités. Ces commerçantes ou commerçants disposant d'un capital variant entre 50.000 et 500.000 de francs CFA, ont collecté des produits, les ont stockés et ont fait le conditionnement et ont alimenté la commune ou ont exporté les produits. De toutes ces opérations, la plus importante a concerné la collecte qui s'est fait surtout en période d'abondance. Pour les produits agricoles vivriers périssables, les commerçantes se sont dirigés directement vers les marchés de distribution afin de réduire les pertes. Les commerçantes ont cherché toujours à collecter une quantité importante de produits à des prix plus bas. De ce fait, des commerçantes grossistes, semi-grossistes et des détaillantes, ont intercepté les vendeurs au niveau des pistes et ont sillonné plusieurs marchés dans la semaine. En effet, des commerçantes grossistes et semi-grossistes, ont été les deux types existant dans la Commune d'Allada. Certes, tant les commerçantes locales que celles venant des autres communes, ont adopté les mêmes stratégies. Les travaux effectués par Gankoué Avlessi (2016) sur le marché de Glazoué au Bénin montrent que dans le département des Collines au Bénin, les commerçants/commerçantes adoptent les mêmes pratiques d'achat des produits vivriers que ceux de la Commune d'Allada. Ce qui montre que les commerçantes et les commerçants font toujours assez de bénéfices sur le dos des producteurs qui, au final, sont les perdants dans le système commercial des produits vivriers sur les marchés locaux.

### **Grossistes**

Les grossistes assuraient l'approvisionnement vivrier grâce à des achats et des ventes en gros et le transport des produits achetés en bordure des champs et sur les marchés ruraux vers les marchés de consommation. Certaines ont été des grossistes-collectrices quand elles se chargeaient de la collecte ou du ramassage de quantités restreintes et de la mise en sac du produit dans les villages ou le long des routes qui menaient au marché. Elles collectaient les produits dans les champs surtout, aux domiciles des paysans et aussi les différents marchés de collecte. Elles coopéraient avec les grands paysans qui leur vendaient en une transaction avec des cinquantaines de sacs de vivriers et étaient très connues de ces paysans ; ce qui faisait que ces derniers leur réservaient les produits à l'avance même en leur absence. Les grossistes sont les intermédiaires presque obligées entre le producteur et le consommateur. Elles combinent souvent trois systèmes de distribution ou modes de commercialisation en revendant leurs marchandises à la fois aux semi-grossistes, aux détaillantes ou directement aux consommateurs. Plus de 38% de revendeuses ont été des "commerçantes directes",

ou en d'autres termes des grossistes et détaillantes à la fois, qui achetaient aux producteurs et revendaient directement les produits aux consommateurs. Dans le souci de gagner du temps et de contrôler plusieurs marchés, elles engageaient parfois des représentants à qui elles confiaient des sacs et de l'argent pour la collecte des produits. Ces dernières étaient rémunérées sur la base d'un contrat (200 à 300 par sac de 100 à 120 kg collecté en période d'abondance et 400 à 500 FCFA par sac de 100 à 120 kg collectés en période de soudure). Les produits agricoles d'une grossiste présentés dans le marché saint Michel d'Allada ont été illustrés par la photo des sacs de maïs entreposés dans un magasin de la Figure 4.



**Figure 4.** Photo des produits agricoles d'une grossiste sur le marché saint Michel d'Allada  
Prise de vue : Gnimadi, novembre 2022

Selon 58% des grossistes interrogées, elles ont disposé d'un capital variant de 200.000 à 2.000.000 de FCFA qui leur a permis de collecter de très grandes quantités de produits vivriers de différentes sortes par semaine selon les périodes de l'année. En période d'abondance par exemple, elles ont pu collecter jusqu'à 15 tonnes de produits par semaine. En cette période, les produits ont coûté moins chers et la collecte était faite avec moins de tracasserie comparativement à la période de soudure où il a fallu circuler toute la journée et souvent sur de longues distances avant de collecter cinq tonnes environ de produits par semaine. L'achat des produits auprès des paysans se faisait avec des mesures telles que les pots, les sacs, les grandes bassines et de gros paniers. Ces résultats sont similaires à ceux obtenus par Gankoué Avlessi (2016) sur le marché de Glazoué au Bénin où, parfois, les grossistes se rendent dans les centres de production depuis le lundi pour convaincre les producteurs à leur vendre leur produits alors que le marché s'anime le mercredi. Ainsi, en période de soudure, les grossistes éprouvent assez de difficultés pour s'approvisionner en produits agricoles dans la Commune de Glazoué, car les produits sont, pour la plupart vendus en période d'abondance (Gankoué Avlessi, 2016). Ce qui interpelle les acteurs commerciaux sur le développement d'un système de stockage efficace des produits agricoles.

### **Semi-grossistes**

Les semi-grossistes faisaient aussi la collecte des produits dans les zones de production mais n'allaient pas très souvent dans les champs. Elles constituaient 89 % des femmes interrogées et achetaient dans les marchés de collecte auprès des petits paysans qui venaient vendre leurs récoltes, ou bien elles interceptaient ces paysans sur les pistes menant dans les marchés. La quantité de produits qu'elles achetaient était inférieure à celle achetée par les grossistes car elles disposaient moins de moyens que ces dernières. En effet, leur capital moyen se situant entre 100.000 à 600.000 FCFA, elles achetaient 1,5 à 3 tonnes au plus par semaine. Elles revendaient leurs produits aux détaillantes et aux consommateurs qui se ravitaillaient en gros. Ces mêmes constats sont faits par Gankoué Avlessi (2016) sur le marché de Glazoué. Ce qui montre que la pratique d'achat des produits agricoles développée par les commerçants est semblable sur toute l'étendue du territoire national du Bénin.

## Détaillantes

L'activité des détaillantes était conditionnée par l'extrême faiblesse de leur capital commercial. Les quantités pouvant être journalièrement commercialisées ont été toujours très limitées. La détaillante était fortement dépendante des possibilités de crédit accordées par les grossistes, ce qui l'empêchait de jouer entre plusieurs fournisseurs de produits agricoles vivriers selon les saisons ou l'état du marché, pour pouvoir obtenir le « meilleur prix ». Une bonne partie du transport se faisait encore par portage (soit par la détaillante elle-même, soit par le porteur), ce qui limitait les quantités pouvant être commercialisées. A la vente, l'activité de la détaillante était soumise à -i- la concurrence d'innombrables autres marchandes, en particulier de toutes les vendeuses à la sauvette, et -ii- aux possibilités financières réduites de sa clientèle donc finalement à une double contrainte. Ces détaillantes ont été exclusivement des femmes. Dans les trois quarts des cas, les femmes ont été initiées au commerce d'un ou de quelques produits par un membre de leur famille (mère ou tante) et continuaient ce commerce pendant plusieurs années.

Les détaillantes vendaient en général plus de deux produits, certaines proposant même tout un assortiment. Cette pratique correspondait à plusieurs objectifs comme -i- toucher le plus grand nombre de ménagères sur le marché, -ii- éviter l'arrêt de l'activité lors du désistement d'un des fournisseurs ou pour un produit devenant trop difficile d'acquisition à un prix ou à une qualité acceptable, puis -iii- être capable pour une valorisation des différents produits invendus en préparant des plats pour sa propre famille voire pour la vente. Selon 80 % des détaillantes interrogées, l'approvisionnement se réalisait auprès d'un grossiste, le plus souvent au niveau des marchés de distribution ou de regroupement. Quelques-unes s'approvisionnaient directement auprès de collecteurs du village ou auprès des producteurs notamment en période d'après récolte durant laquelle l'offre était abondante et facilement accessible en zone rurale. Selon les produits et leur caractère plus ou moins périssable, l'approvisionnement s'effectuait une à deux fois par jour. Dans la majorité des cas, le vendeuse-grossiste réalisait l'avance d'un ou deux sacs de produits et se faisait payer après la vente par la détaillante. Cet accord entre les opératrices exigeait l'établissement de relations de confiance. Toutes les détaillantes interrogées cherchaient à exercer leur activité de façon régulière. En effet, près de 60 % des détaillantes interrogées sur les marchés de Sékou ont déclaré avoir une clientèle fixe. Cette fidélité était entretenue notamment par le crédit à la clientèle accordé par la moitié des détaillantes interrogées. Sa durée dépassait rarement les deux ou trois jours et pouvait se traduire ou non par un coût supplémentaire pour l'acheteur. Au niveau des détaillantes, le stockage des produits était limité à cause de leur faible capacité financière. Pour les produits périssables comme la tomate et l'ananas, les possibilités de conservation restaient limitées par l'accès au stockage réfrigéré. Dans le tableau 1 ont été présentées les caractéristiques des commerçantes identifiées.

**Tableau 1. Répartition des commerçantes rencontrées**

Marché	Produits	Commerçantes		
		Grossistes	Semi-grossiste	Détaillants
Marché d'Avakpa	Ananas	12	15	17
Saint Michel Allada	Maïs	10	7	15
Marché de Sékou	Ananas	22	12	8
Marché de Déssa	Manioc et/ou Patate douce	16	14	10
<b>Total</b>	<b>04 produits</b>	<b>60</b>	<b>48</b>	<b>50</b>

**Source : Enquêtes de terrain, novembre 2022**

La répartition des commerçantes rencontrées sur quelques marchés permettait de comprendre que les détaillantes étaient majoritaires sur les marchés. Elles ne disposaient pas d'un capital suffisant pour se lancer dans la vente des produits agricoles vivriers mais avec le peu de moyens qu'elles disposaient, elles arrivaient à intégrer le réseau pour satisfaire leurs besoins vitaux. C'est ce qu'à constaté aussi Aïchéou (2017) sur l'ensemble des marchés du département de l'Atlantique au sud du Bénin. Par conséquent, ces résultats montrent que les détaillants ont besoins d'être soutenus par les autorités en leur permettant d'avoir accès au crédits communautaires afin d'agrandir leur capital. Djohoun (2016) soulignait qu'au « Bénin rural, bon nombre de femmes, notamment les ouvrières agricoles de castes défavorisées, ont toujours été dans l'obligation de travailler, en dépit de salaires

dérisoires, non pas par volonté d'indépendance mais par besoin de survie. En raison d'une pauvreté plus forte en milieu rural qu'en milieu urbain, les pouvoirs publics, notamment sous l'impulsion du gouvernement, ont essayé de limiter la misère des femmes en leur attribuant des emplois salariés, voire des crédits, par l'intermédiaire des programmes de développement rural intégré. En raison de la lourdeur administrative, des détournements de fonds et d'une mauvaise identification des bénéficiaires, ces programmes n'ont pas vraiment permis d'améliorer la condition économique des femmes. Dans un contexte d'ajustement structurel, de nombreuses ONG, spécialisées uniquement dans le micro-crédit, ont pris le relais des programmes gouvernementaux pour s'occuper de centaines de milliers de femmes à travers tout le pays. Cependant, dans une société patriarcale où le poids de la tradition reste lourd, peut-on vraiment croire au succès total de ces initiatives ? » Ahoyo (2020) a poursuivi en notifiant que « les programmes à volet microfinance ont été créés afin d'aider les populations vulnérables à devenir des acteurs économiques auto-dépendants dans leurs communautés. À cet effet, de nombreux programmes dans le monde empruntent de l'argent à ces personnes pour leur permettre d'avoir accès aux mêmes services financiers que les moins pauvres et de se créer des activités génératrices de revenus qui les aideront à améliorer voire changer leur situation de vie que ce soit au plan sanitaire, pour l'éducation des enfants, pour les besoins familiaux ou de nécessité, etc. Également, ces programmes ont pour particularité d'apporter d'autres soutiens autres que financiers comme la formation et le suivi afin de faciliter l'action effective des crédits. Dans une démarche qualitative et à partir d'une analyse secondaire sur le sujet de l'impact des programmes de microcrédit à travers le financement des projets aux populations vulnérables, nous avons tenté d'analyser les effets des crédits octroyés dans les programmes de microcrédit au niveau des populations vulnérables ayant déjà bénéficié des microcrédits. Toutefois, les analyses effectuées de l'étude dégagent non seulement les nombreuses contributions des programmes au niveau des pauvres comme l'autonomisation des femmes au sein de leur foyer, la création de microentreprise mais aussi un bon nombre d'aspects négatifs à ces programmes dont le faible montant alloué pour ces micro-activités, la non prise en compte de l'aspect humain de la microfinance, l'incompréhension de l'état de pauvreté des personnes vulnérables qui empêchent la durabilité des crédits accordés sur le long terme. »

### Transporteurs

Les transporteurs constituaient un maillon incontournable de la chaîne de commercialisation d'autant plus qu'ils ont offert quotidiennement leurs services aux commerçantes grossistes et détaillantes pour le transfert des produits vers les lieux de consommation ou de distribution aux acheteurs. Les coûts de transport des produits et des commerçants varient en fonction du type de moyen, de la distance, l'état des voies, l'offre du carburant et en fonction des saisons. Les principaux acteurs identifiés ont fonctionné dans un système afin de satisfaire les besoins des populations (Figure 5).

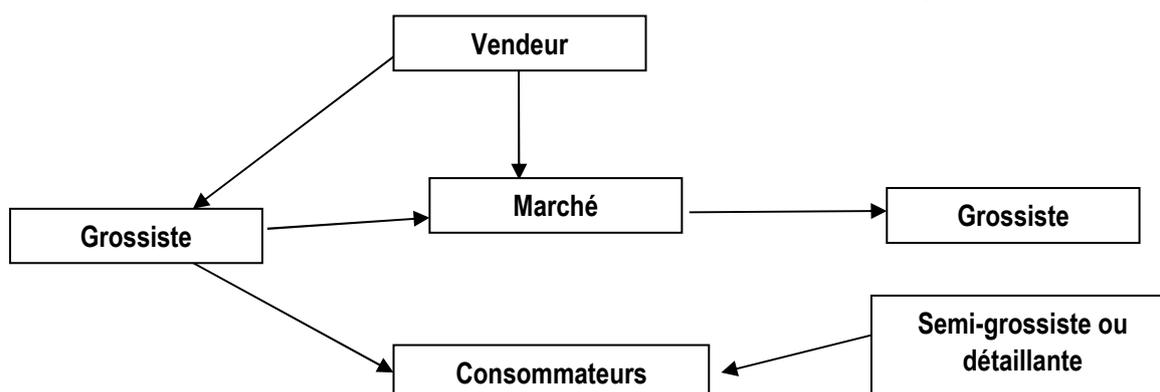


Figure 5. Principaux acteurs et processus d'écoulement des produits

Source : Enquêtes de terrain, novembre 2022

La commercialisation des produits agricoles vivriers a été faite sous forme d'une chaîne. Les producteurs ont livré leurs produits soit aux grossistes, soit aux semi-grossistes. Celles-ci les revendaient aux détaillantes qui les mettent à la disposition des consommateurs. Les gros consommateurs disposant leur propre moyen de transport allaient directement s'approvisionner sur les marchés de collecte. Toutefois, 55 % des détaillantes arrivaient à s'approvisionner directement chez le producteur ou le grossiste très tôt le matin et près de 20 % des grossistes s'approvisionnaient chez les producteurs à la maison ou au lieu de production ou sur les routes allant vers les marchés

(pour les dérivés de manioc, les légumes, les tomates, etc.) et même dans les champs). Cela aidait les producteurs-vendeurs et acheteurs qui ne faisaient plus face aux tracasseries de transport et des agents collecteurs de taxes dans les marchés. A l'image des résultats obtenus dans la présente recherche, Fossou (2017) aussi a révélé que le réel problème que rencontrent les transporteurs dans le convoi des produits agricoles des centres de production vers les marchés reste la dégradation des pistes de communication et l'enclavement de certains milieux ruraux. En effet, il est important que les pouvoirs publics pensent à la réfection des pistes rurales afin de faciliter le transport des produits agricoles vers les marchés pour le bonheur des différents acteurs des marchés.

### **Moyens de transport utilisés par les acteurs**

L'acheminement des produits agricoles vivriers dans la commune se faisait par plusieurs moyens de transport tels que la marche (ou transport pédestre), des pousse-pousse, les taxis-motos, les tricycles et les automobiles.

#### **Marche ou transport pédestre**

La marche était pratiquée par les trois (03) acteurs suivants venant dans les hameaux à cause de l'impraticabilité des voies dans ces hameaux : des producteurs-vendeurs (70 %) ; des détaillantes et des semi-détaillantes des marchés primaires de collecte et des marchés principaux de distribution. Les usagers des marchés primaires ont été essentiellement des vendeurs de produits agricoles faisant des échanges des produits agricoles afin de se procurer quelques produits manufacturés et certaines denrées non disponibles dans leurs villages. C'étaient surtout les femmes (85%) venant des villages voisins des marchés primaires de collecte. Dans les marchés de consommation, c'étaient les jeunes dames ambulantes qui vendaient leurs produits en utilisant ce mode de transport. Ils transportaient de petites charges qu'elles amenaient des lieux de production vers les marchés d'écoulement. Le même constat est fait à glazoué par Gankoué Avlessi (2016) où les femmes parcourent des dizaines de kilomètres avec leur marchandise sur la tête en provenance des villages pour le marché central de glazoué dans le but de vendre leur produit agricole et gagner de l'argent pour satisfaire leurs besoins et ceux de la famille.

#### **Pousse-pousse**

Le pousse-pousse servait généralement pour le transport des marchandises. Certaines commerçantes (notamment les grossistes) en disposaient pour le transport privé de leurs propres marchandises d'un magasin au lieu de vente. Ce moyen de transport constitue non seulement une source génératrice de revenus mais aussi un tremplin pour d'autres modes de transport. Ce résultat est similaire à celui de Gankoué Avlessi (2016) qui précise que les pousse-pousseurs sont sollicités, pour la plupart, par des grossistes et des semi-grossistes pour convoier les produits agricoles achetés auprès des producteurs vers le lieu de regroupement et de transport de ces produits vers les grandes villes pour leur vente aux citoyens.

#### **Taxi-moto (zémidjan)**

Le taxi-moto, ce mode de transport particulier appelé « zémidjan » a permis de desservir les pistes de desserte rurale et à ceux qui l'empruntaient de produire de la richesse. Lors des travaux de terrain, l'effectif variait selon le type de marché compte tenu de leur utilité pour les usagers des marchés. Ils transportaient deux à trois personnes chacun chaque jour de marché avec une charge de 100 à 200 kg. Ce mode de transport public à petite capacité satisfaisait une partie importante des besoins de transport. Son expansion était due à l'insuffisance de véhicules privés de transport commun. Ils assurent le déplacement des produits agricoles vivriers des zones de production vers les marchés. Ils sont utilisés par les semi-grossistes et les collecteurs intervenants dans la vente des produits agricoles vivriers. A l'image des résultats obtenus dans la présente recherche, Aïchéou (2017) a également signalé que les « zémidjan » jouent un rôle prépondérant dans le fonctionnement des marchés. En effet, ce sont eux qui, pour la plupart se rendent dans les milieux ruraux pour convoier les produits agricoles achetés par les grossistes vers les marchés. D'autant plus qu'avec l'état des pistes rurales, les voitures ne peuvent s'y rendre.

#### **Tricycles**

Les tricycles des motos à trois roues ont été utilisées par certaines commerçantes pour le transport de leurs produits des zones de production vers les marchés. Ils transportent plus de charge que les transports à deux roues estimés à 10 personnes par transport et peuvent transporter 5 à 10 sacs de 100 kg en une prise. Ils permettent de transporter un volume important de produits avec à des prix abordables. Ainsi, les populations assurent facilement en un temps record leur déplacement pour la

satisfaction de leur besoin. Ibikounlé (2017), dans ses travaux de recherche, a aussi ressorti l'importance des tricycles dans le système de locomotion dans les villages dans la Commune de Covè. A l'image des résultats obtenus dans la présente recherche, elle notifie que ce moyen de déplacement est utilisé, souvent, par les gros producteurs agricoles, qui, au lieu de faire appel aux zémidjans, s'achètent ce moyen de transport pour convoier facilement leurs produits agricoles vers les marchés. Ce qui leur permet de réduire les frais de transport de leurs produits agricoles vers les marchés et de mieux rentabiliser.

### Automobiles

Les moyens de transport ont été multiples et variés. Le plus important a été la marche à laquelle il fallait ajouter les vélos, les motos, les pousse-pousse, les taxis, les minibus. Les véhicules comme les minibus de 18 places, les taxis de cinq places et de neuf places et les véhicules 4x4 bâchés (figure 6) assuraient le transport des personnes et des marchandises entre les lieux de production agricole et les marchés ou entre ceux-ci et les zones de consommation. Le transport de l'ananas des centres de production vers les marchés de la Commune d'Allada se faisait par les véhicules 4x4 bâchées qui étaient bien adaptées pour leurs transport selon les personnes interrogées au cours des travaux de terrain (figure 6). Ces résultats sont similaires à ceux obtenus par Aïchéou (2017). En effet, il existe des types de moyen de transport adaptés à certains produits agricoles. Les véhicules 4x4 bâchées sont un type de transport surtout utilisé par les grossistes et les semi-grossistes dans le déplacement des personnes et des marchandises sur le marché au Sud-Bénin.



Figure 6. Photo d'une bâchée utilisée pour transporter de l'ananas sur le marché de Sékou

Prise de vue : Gnimadi, novembre 2022

### Principaux produits agricoles vivriers commercialisés

Plusieurs types de produits étaient convoyés sur les marchés étudiés. Les produits agricoles vivriers ont été les plus dominants et les plus abondants sur les marchés étudiés quel que soit le type de marché. Les produits agricoles sur ces marchés regroupaient -i- les céréales tels que le maïs et le mil, -ii- les légumineuses à graines comme les haricots et l'arachide, -iii- les racines et tubercules tels que le manioc et la patate douce, -iv- les produits maraîchers tels que la tomate fraîche, le piment, les légumes, le gombo et le crinclin, -v- les fruits tels que l'orange, l'ananas et la banane, puis -vi- les oléagineux et leurs huiles tels que la noix de palme, les huiles de palme et l'huile d'arachide. Les produits agricoles vivriers occupaient l'essentiel de l'espace des marchés et ont été les endroits de prédilection des clients qui venaient de divers horizons compte tenu du besoin et de l'importance de ces produits dans l'alimentation de base des populations. Les travaux de terrain ont permis d'évaluer la quantité des produits chez les commerçantes au marché de Sékou et d'Allada. Dans le tableau 2 a été mise en exergue la typologie des acteurs en fonction du volume d'approvisionnement de chaque catégories d'acteurs. Quelques produits agricoles (produits maraîchers comme la tomate fraîche et le piment, puis des fruits tels que l'orange, l'ananas, la banane et la pomme de terre) commercialisés sur le marché saint Michel d'Allada y étaient présent (Figure 7). Les marchandises commercialisés sur les marchés de la Commune d'Allada ont été dominées par les produits agricoles (figure 7). Ces résultats sont semblables à ceux obtenus dans tout le département d'Atlantique par Aïchéou (2017). Ainsi, les marchés des grandes villes du Sud-Bénin sont alimentés en ananas et autres produits agricoles

cultivés dans le département de l'Atlantique en général et dans la Commune d'Allada en particulier (Aïchéou, 2017).

Tableau 2. Approvisionnements mensuels de maïs des grossistes sur les marchés de Sékou et de saint Michel à Allada

Marché	Actrices		
	Grossistes	Demi-grossistes	Détaillantes
Sékou	5 à 30 tonnes	2 à 15 tonnes	1 kg à 8 tonnes
Saint Michel Allada	2 à 20 tonnes	5 à 10 tonnes	50 kg à 6 tonnes

Source : Travaux de terrain, novembre 2022



Figure 7. Photo de produits maraîchers commercialisés sur le marché saint Michel d'Allada

Prise de vue : Gnimadi, novembre 2022

**Revenu de la commercialisation de l'ananas chez une demi-grossiste sur le marché de Sékou**

La commercialisation de l'ananas a généré de revenus consistants aux commerçantes d'ananas dans le marché. Les travaux de terrain ont permis d'estimer les revenus gagnés par un demi-grossiste de la vente d'ananas. Ainsi, les points de la figure 8 ont illustré le prix d'achat, le coût de transport, le prix de vente et le revenu issu de la commercialisation de l'ananas dans le marché de Sékou.

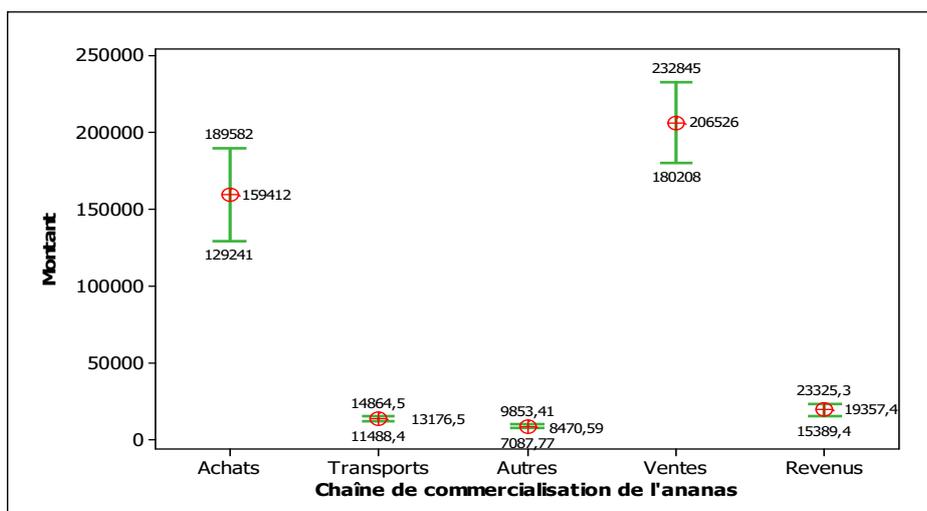


Figure 8. Prix d'achat, coût de transport, prix de vente et revenu issu de la commercialisation de l'ananas dans le marché de Sékou

Source : Enquêtes de terrain, novembre 2022

Le prix d'achat d'une bâchée d'ananas a oscillé entre 129.241 et 189.582 FCFA avec une moyenne de 159.412 F par commerçante. Le prix de transport d'une bâchée d'ananas a varié de 11.488,4 à 14.864,5 FCFA avec une moyenne de 13.176,5 FCFA. Le prix de vente du contenu d'une bâchée a varié de 180.208 à 232.845 FCFA avec une moyenne de 206.526 FCFA pour un revenu moyen de 19.357,4 FCFA. La commercialisation de divers produits suscite de plus en plus l'engouement des femmes. Les informations disponibles renseignent très peu sur leur revenu, leur capacité de réinvestissement et surtout sur leur contribution au développement économique dans la commune. Ces résultats sont similaires à ceux obtenus par Tcheka (2022) qui a révélé que la production et la commercialisation de l'ananas est rentable. Ainsi, dans la Commune de Tori-Bossito qui est frontalière à la Commune d'Allada, un producteur d'ananas peut faire jusqu'à 2.101.000 FCFA de bénéfice sur un hectare sur une saison (Tcheka, 2022). Ce qui montre que le marché d'écoulement de ce produit existe au Bénin et encourage les producteurs à continuer leur activité. Toutefois, les marchés locaux jouent un rôle prépondérant dans la distribution de ce produit.

### **Destination des revenus tirés par les acteurs des marchés**

Les activités économiques contribuant à la satisfaction de plusieurs besoins facilitaient l'épanouissement et l'autonomisation des acteurs (Figure 9). Les données collectées ont révélé que 16 % des revenus ont été épargnés contre 20 % permettant de gérer le quotidien. Seulement 11 % de ces revenus ont été exploités pour la scolarisation des enfants contre 15 % servant à assurer la santé quotidienne des acteurs. En outre, 24 % des revenus contribuaient à financer les activités champêtres. Enfin, 14 % de ceux-ci ont été destinés aux diverses cérémonies (mariage, enterrement, dot, baptême, etc.). Les revenus générés par les activités jouent d'importants rôles socio-économiques dans la vie des usagers des marchés. Au-delà des avantages individuels, les activités commerciales permettent aux administrations locales de collecter des fonds. Ces résultats sont similaires à ceux obtenus par Gankoué Avlessi (2016) où les acteurs directs des marchés réalisent des bénéfices leur permettant de satisfaire leurs besoins et ceux de leur famille.

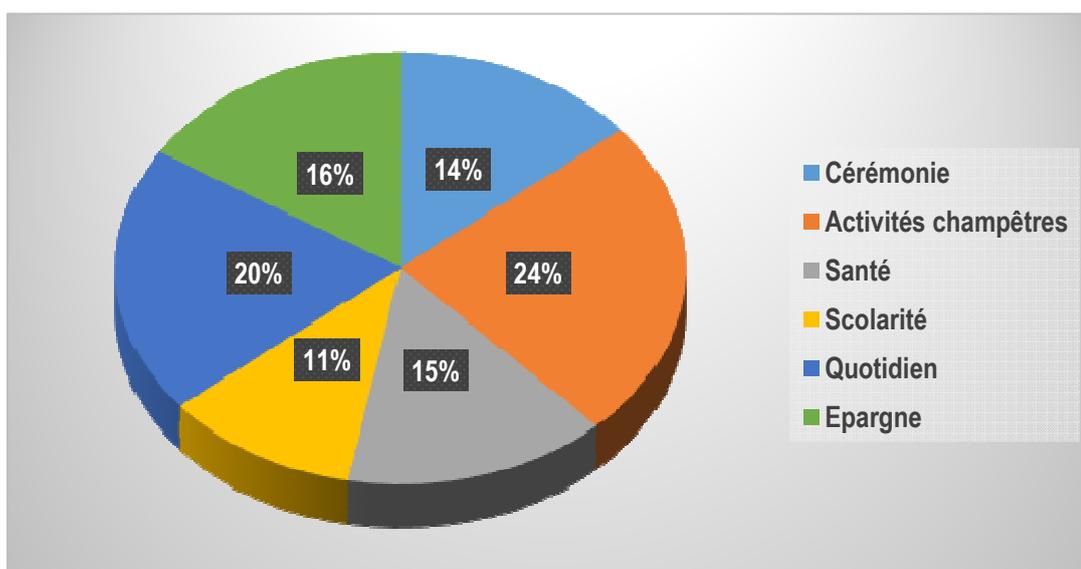


Figure 9. Destinations des revenus tirés par les acteurs

Source : Enquêtes de terrain, novembre 2022

### **Contribution du marché de Sékou au développement local de la commune**

Dans le tableau 3 ont été présentés les principaux droits perçus dans le marché de Sékou de 2015 à 2021. L'apport des droits de place et de patentes payés sur les hangars était important dans les recettes de la mairie d'Allada (Tableau 3). En effet, de 2015 à 2021, la part des recettes issues des marchés a évolué de façon croissante. Selon 60 % des personnes enquêtées, les fonds collectés permettaient de réaliser des infrastructures marchandes dans les marchés. Ces résultats sont semblables à ceux obtenus par Gankoué Avlessi (2016) où a révèlé que l'administration dse la Commune de Glazoué gagne assez de ressource financières issues des taxes perçues sur les marchés de Glazoué lui permettant de réaliser des infrastructures sociocmmunautaires pour le

bonheur de la population. Les marchés sont de véritables foyers de vie socio-économique. Ainsi, le développement des marchés est un atout de développement des Communes.

**Tableau 3. Droits de place et de patentes payés (en FCFA) sur les hangars des marchés**

Désignations	Droits de place et de patentes perçus en FCFA durant l'année						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Taxes de stationnement sur les gares routières	1.450.200	1.680.200	1.790.100	Non mentionné	1.930.100	2.487.500	2.898.300
Droit de place sur le marché	1.525.090	1.625.010	1.712.850	1.828.050	1.958.100	2.458.200	2.545.100

Source : Enquêtes de terrain, novembre 2022

## Conclusion

L'objectif de la recherche celui d'analyser le rôle des marchés dans l'économie locale de la commune d'Allada est atteint. Au terme de l'étude, la commune d'Allada dispose d'importants atouts qui favorisent le développement de ses marchés. En effet, les marchés réunissent des milliers d'acteurs économiques tous les jours d'animation en l'occurrence, les marchands venus d'horizons divers et sont les véritables acteurs de la dynamique des marchés. Ils assurent la distribution de plusieurs produits de tout genre nationaux et importés. Ces marchés sont des espaces d'échanges des produits de gros, de demi-gros et de détails dans lesquels le vivrier occupe une place capitale. L'ensemble des activités économiques menées sur les différents types de marchés transforment le vécu des populations. Ce sont dans ces marchés que la population de la commune et autres se rendent quotidiennement pour vendre ou s'approvisionner en divers produits.

Le fonctionnement périodique des marchés de produits agricoles vivriers induit des effets socio-économiques aussi bien pour les commerçants et les consommateurs que pour les mairies. Les recettes générées permettent aux acteurs qui les animent, notamment les producteurs, les grossistes, les semi-grossistes, les vendeurs et autres de subvenir aux besoins de leur famille, puis d'améliorer leurs conditions d'échanges et leur cadre de vie. Elles contribuent au développement économique, social et culturel, procurent des revenus substantiels aux différents acteurs qui les animent et offrent une multitude d'emplois aux prestataires de services. Elles permettent aussi de créer et/ou de raffermir les relations au sein des populations. Les autorités locales doivent saisir l'intervention des différents partenaires au développement dans la commune qui constitue une opportunité pour amorcer le développement afin d'assurer un bien-être et un prestige social à la population.

## Références bibliographiques

- Ahoyo, E. M. M., 2020. L'impact des programmes de microcrédit à travers le financement des projets aux populations vulnérables en Afrique de l'Ouest : cas du Bénin. Mémoire de maîtrise, Université du Québec à Chicoutimi (UQAC), 88 p. [https://constellation.uqac.ca/id/eprint/5915/1/Ahoyo\\_uqac\\_0862N\\_10703.pdf](https://constellation.uqac.ca/id/eprint/5915/1/Ahoyo_uqac_0862N_10703.pdf)
- Aïchéou, D., A., 2017 : Marchés de produits agricoles vivriers du département de l'Atlantique au sud du Bénin: fonctionnement, implications économiques et spatiales. Thèse de doctorat, EDP-ECD/UAC, 315 p.
- Adegbinni, A., Bachabi, A., 2005 : Contribution des services Marchands au Développement des Communes en Républiques du Bénin. Mémoire de Maîtrise de géographie, FLASH-UAC, Bénin. 87 p.
- Beaujeu-Garnier, J., 1977 : Géographie du commerce, Edition Masson, New York, Barcelone, Paris, 282 p.
- Diarra I., D. F. Dizoe, C. G. L. Sarka, L. N'da, 2017 : Pro-planteurs, Etude des opportunités de marché des cultures vivrières, Rapport final, décembre 2017, Ministère Fédéral de l'Allemagne de la Coopération Economique et du Développement, Ministère Fédéral de l'Allemagne de l'Alimentation et de l'Agriculture, Côte d'Ivoire, Abidjan, 120 p.
- Djinadou, A., 2014 : Rayonnement des marchés de la commune de Houéyogbé : Atouts, contraintes et perspectives. Mémoire de Maîtrise, FLASH UAC, Bénin. 82 p.
- Djohoun, C., 2016 : L'impact des programmes des micro-crédits sur les femmes en milieu rural : Cas du Bénin. Journal de la Recherche Scientifique de l'Université de Lomé, Issue Vol. 17 No. 3 (2015), pp. . eISSN : 2413-354X. print ISSN : 1727-8651. <https://www.ajol.info/index.php/jrsul/article/view/134852>
- Gankoue Avlessi A., N., 2016 : Marché de Glazoué : rayonnement et importance socio- économique. Mémoire de Maîtrise, FLASH UAC, 109 p.
- Fossou S. K., A., 2017 : Réseau des marchés de la Commune de toffo. Mémoire de maîtrise, DGAT/FLASH/UAC, 85 p.
- Gnimadi, C. C., 2012 : Croissance démographique et mutations socio-spatiales sur le plateau d'Allada (Département de l'Atlantique) au Bénin, Thèse doctorat unique, Université de Lomé, 473 p.

Gnimadi, C. C., D. M. Toffi, N. R. Ahoyo Adjovi, E. Aho, 2017 : Disponibilité foncière et productions végétales dans la commune de Bonou au sud-est du Bénin, Bulletin de la Recherche Agronomique du Bénin (BRAB), Développement Agricole Durable (DAD), pp. 56-70. ISSN imprimé (print ISSN) : 1025-2355 et ISSN électronique (on line ISSN) : 1840-7099. Bibliothèque Nationale (BN) du Bénin, en ligne (on line) sur le site web <http://www.slire.net> et peut être aussi consulté sur le site web de l'Institut National des Recherches Agricoles du Bénin (INRAB) <http://www.inrab.org>.

Ibikounle, B., A., 2017 : Infrastructures et équipements marchands dans la ville de Covè. Mémoire de Maîtrise, FLASH UAC, 69 p.

INSAE (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique), 1979 : Cahier des villages et quartiers de ville au Bénin, RGPH, 1979, 17 p.

INSAE (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique), 1992 : Deuxième recensement général de la population et de l'habitation. MPRE, Cotonou, 48 p.

INSAE (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique), 2002 : Caractéristiques générales de la population : résultats définitifs (RGPH3), Cotonou, Bénin, 93 p.

INSAE (Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique), 2013 : Rapport provisoire des résultats du quatrième recensement Général de la Population et de l'Habitation (RGPH 4). Cotonou ; b2NIN, 87 p.

Kouassi B., G. Sirpe A. Gogue (éds), 2006, Commerce des produits agricoles et sécurité alimentaire durable en Afrique de l'Ouest centrale, Editions Karthala, 2006, ISBN : 2-84586-749-2, 22-24, boulevard Arago, 75013, Paris, 220 p.

Medenou, C., B., A., 2014 : Les marchés de la Commune de kpomasse. Mémoire de Maîtrise, FLASH UAC, 71 p.

Moustafa, R., S. Kpenavoun Chogou, J. F. Nazeba, 2022 : Impact du warrantage sur l'accès aux aliments des ménages des producteurs de maïs dans le Nord-Est du Bénin. Bulletin de la Recherche Agronomique du Bénin (BRAB) – Novembre 2022 – Volume 32 - Numéro 03, pp. 53-72. ISSN imprimé (print ISSN) : 1025-2355 et ISSN électronique (on line ISSN) : 1840-7099. Bibliothèque Nationale (BN) du Bénin, en ligne (on line) sur le site web <http://www.slire.net> et peut être aussi consulté sur le site web de l'Institut National des Recherches Agricoles du Bénin (INRAB) <http://www.inrab.org>.

Paulais, T., Wilhelm, L., 2000 : Marchés d'Afrique, Paris, Karthala, 198 p.

Poyau, A., 2008 : Mutation des marchés de la ville d'Abidjan (Côte d'Ivoire) : entre gestion et aménagement : Le cas de marché de Marcory. Mémoire de Maîtrise, Université de Provence, France. 129 p.

Tcheka, A., 2022 : Production et commercialisation de l'ananas dans l'Arrondissement d'Azohoue-Aliho (Commune de Tori Bossito). Mémoire de Licence, DGAT/FASHS/UAC, 68 p.

Thierry B. (sous la direction de), H. A. Ba, T. Harada, I. T. Cisse, D. Ibrahima, S. Bah, S. H. Tossou, G. Neyra, B. Flamengo, et A. Rouillard, 2021 : La transformation de l'agriculture en Afrique de l'ouest : défis et opportunités (2030-2050-2063), Fonds International pour le Développement Agricole, 69 p.

Zannou, S., 2014 : Gouvernance locale et stratégie de développement dans les communes du plateau au sud-est du Bénin. Thèse de Doctorat unique. FLASH/UAC, Bénin. 288 p.