

Arbeitspapiere / Working Papers

Nr. 50

Thérèse Wagner

**Le lio, un produit de terroir Analyse des systèmes de
production du lio à Abomey et Bohicon**



The Working Papers are edited by

Institut für Ethnologie und Afrikastudien, Johannes Gutenberg-Universität,
Forum 6, D-55099 Mainz, Germany.

Tel. +49-6131-392.3720, Email: ifeas@mail.uni-mainz.de;

<http://www.uni-mainz.de/~ifeas>

Geschäftsführender Herausgeber/ Managing Editor:

Thomas Bierschenk (biersche@mail.uni-mainz.de)

écocité

Projet de gestion partagée et durable des
espaces agricoles et naturels à la
périphérie des centres urbains

Le lio, un produit de terroir – Analyse des systèmes de production du lio à Abomey et Bohicon



Travaux de recherche conduits à Abomey et Bohicon de mars à mai 2004
par
Thérèse Wagner (IfEAS - Mayence, Allemagne)

Supervision :

Dr Anne Floquet (CEBEDES - Abomey Bohicon, Bénin)
Dr Roch Mongbo (CEBEDES - Abomey Bohicon, Bénin)
Prof. Dr Thomas Bierschenk (IfEAS - Mayence, Allemagne)

Sommaire

Remerciements	5
Avant – Propos	6
<i>(par Dr Anne Floquet, Coordonnateur National du Programme ECOCITE, CEBEDES, Bénin)</i>	
1. Introduction	8
1.1. Rappel des objectifs	8
1.2. Pertinence du choix de la filière lio	8
1.3. Délimitation des travaux de recherche	9
2. Approche méthodologique	10
2.1. Phases de la recherche	10
2.2. Choix des zones d'étude	10
2.3. Méthodes de collecte	12
2.4. Méthodes d'analyses	12
3. Profil social des transformatrices	13
3.1. Age des transformatrices	13
3.2. Etat matrimonial et charges familiales	13
3.3. Transmission et exercice du savoir-faire	14
4. La préparation du lio	15
4.1. Etapes du processus de transformation	15
4.2. Changements dans la préparation du lio	18
5. L'accès aux intrants et les stratégies d'approvisionnement	19
5.1. Maïs	19
5.2. Eau	21
5.3. Bois de Chauffe	21
5.4. Feuilles d'emballage	22
6. Outils nécessaires	25
7. Mains d'œuvre	26
8. La commercialisation	27
8.1. Les lieux de commercialisation	28
8.2. Mode de vente	29
8.3. Régularité	31

8.4. L'accès au marché	32
9. La performance économique du lio	34
10. Sources de revenus secondaires	39
10.1. La production en groupement	39
10.2. Activités secondaires	41
10.3. Sous-produits de la production	42
11. Investissements des productrices	43
12. Conclusion	44
13. Bibliographie	46
14. Annexe	47
14.1. Questionnaire du recensement des productrices de lio aux marchés de Bohicon et Abomey	47
14.2. Calendrier de recherche	49

Liste des figures

Figure 1 : Age estimé des productrices enquêtées	13
Figure 2 : Etat matrimonial des productrices enquêtées	13
Figure 3 : Nombre de productrices mères d'enfants	13
Figure 4 : Nombre de productrices mères d'enfants adultes	13
Figure 5 : Origine des productrices enquêtées	14
Figure 6 : Lieux de résidence des productrices enquêtées	14
Figure 7 : Transmission du savoir-faire	14
Figure 8 : Mode d'achat du maïs	19
Figure 9 : Source d'eau en saison de pluies	21
Figure 10 : Mode d'approvisionnement en feuilles d'emballage en saison sèche	23
Figure 11 : Mode d'approvisionnement en feuilles d'emballage en saison pluvieuse	23
Figure 12 : Types de mains d'œuvre employées pour le tamisage	26
Figure 13 : Types de mains d'œuvre employées pour l'emballage	26
Figure 14 : Etapes de production et de commercialisation du lio	27
Figure 15 : Saison de production et de vente de lio	29
Figure 16 : Clientèle des vendeuses de lio	29
Figure 17 : Mode de vente appliqué par les marchandes enquêtées sur le marché de Bohicon	30
Figure 18 : Fréquence de vente actuelle des productrices rencontrées sur le marché de Bohicon	32
Figure 19 : Fréquence de vente actuelle des productrices rencontrées sur le marché d'Abomey	32
Figure 20 : Moyens de transport utilisés par les productrices pour accéder aux marchés	32

Figure 21 : Répartition des bénéfices et pertes de la vente du lio sur les marchés de Bohicon et Abomey en saison sèche	35
Figure 22 : Répartition des bénéfices et pertes de la vente du lio sur les marchés de Bohicon et Abomey en saison pluvieuse	35
Figure 23 : Performance du lio provenant de zones urbaines en saison sèche	36
Figure 24 : Performance du lio provenant de zones rurales en saison sèche	36
Figure 25 : Performance du lio provenant de zones urbaines en saison pluvieuse	37
Figure 26 : Performance du lio provenant de zones rurales en saison pluvieuse	37
Figure 27 : Proportion de productrices membres d'un groupement de production – Marché de Bohicon	39
Figure 28 : Proportion de productrices membres d'un groupement de production – Marché d'Abomey	39
Figure 29 : Proportion des productrices qui poursuivent au moins une activité secondaire	41
Figure 30 : Nombre de productrices qui poursuivent au moins une activité secondaire par rapport à leur localité	41
Figure 31 : Proportion de femmes qui poursuivent des activités secondaires par rapport aux saisons	42
Figure 32 : Champs cultivés par les productrices de lio en saisons pluvieuses	42
Figure 33 : Proportion des sons commercialisée par les productrices enquêtées	42
Figure 34 : Investissements accomplis par les productrices enquêtées	43
Figure 35 : Plan d'investissements des productrices enquêtées	43

Liste des tableaux

Tableau 1 : Liste des outils nécessaires pour la production de lio	25
Tableau 2 : Marge bénéficiaire de la production de lio en saison sèche et en saison pluvieuse	34

Liste des cartes

Carte 1: Localités d'enquête en zones rurale et urbaine à Bohicon et Abomey	11
Carte 2 : Localisation des lieux de commercialisation du lio	28
Carte 3 : Les points de vente locaux du marché de Bohicon	31

Remerciements

J'adresse mes remerciements et ma reconnaissance envers les personnes et institutions suivantes, qui ont toutes contribué à la mise en œuvre de cette recherche et qui ont accompagné mes premiers pas « d'anthropologue »:

- La Famille Vodonou à Bohicon pour un accueil chaleureux et un environnement familial, dans lequel j'ai appris beaucoup sur la vie quotidienne à Bohicon
- Anja Wosch pour un support et une amitié ainsi qu'un échange constructif pendant trois mois
- Ma famille en Allemagne pour l'appel obligatoire une fois par semaine pour me garder up to date avec ma deuxième vie en Allemagne et le support téléphonique !!!
- Grâce Mongbo pour une amitié dans laquelle j'ai eu beaucoup de support et d'aide constructive pendant ma recherche
- Yolande Barnor, mon interprète, qui a fait beaucoup plus que de la traduction : sa connaissance de la région et son aptitude d'aborder les sujets auprès des divers acteurs à accéléré l'accès aux informations nécessaires et installé une atmosphère confortable entre toutes les entités impliquées
- Les productrices et commerçantes de lio que j'ai rencontré pendant 2 mois, merci pour la patience et la volonté de m'expliquer toutes les choses, qui vous étaient quotidiennes et qui m'étaient étrangères. Le contact avec la vie quotidienne, le travail immense et les problèmes des femmes que j'ai rencontrées a encore plus sensibilisé mon regard envers les accomplissements des femmes si souvent gardés muets
- Dr Anne Floquet (CEBEDES-Bénin) pour l'aide constructive et la supervision de ma recherche sur le terrain, ainsi que la lecture et la correction de ce rapport
- Dr Roch Mongbo (CEBEDES-Bénin) pour l'aide constructive et la supervision de ma recherche sur le terrain
- Prof. Dr Bierschenk (IFEAS-Mayence) pour un environnement de travail agréable et flexible avant ainsi qu'après le séjour de recherche au Bénin
- M. Ramanou Aboudou (LARES) pour l'aide méthodologique constructive et l'accueil chaleureux à Parakou
- Le bureau local du Padecom-Zou pour le support logistique
- Madame Renate Krauss Pütz (DED Abomey) pour un support moral, beaucoup de contacts sociaux et d'occasions de voir le Bénin au-delà des frontières d'Abomey et de Bohicon
- M. Gabin Djimasse (Padecom) pour une introduction extensive dans l'histoire et la vie quotidienne d'Abomey
- Jan Knack et Ulrich Berdelmann (DED) pour l'accueil et l'aide à Cotonou

Avant-Propos

Le lio, une pâte de maïs fermentée cuite au cours d'un processus de transformation demandant beaucoup de soin et de savoir-faire, est partie intégrante du paysage urbain de Bohicon et d'Abomey et du quotidien des populations. Le produit se conserve plusieurs jours et se consomme en tout lieu. C'est aussi un produit porteur d'histoire et d'identité, comme beaucoup de ces aliments particuliers qui font la saveur d'une région. C'est pourquoi nous l'avons qualifié de « produit de terroir ». Les citadins ayant migré vers la côte en demandent semble-t-il de plus en plus, peut-être pour marquer le lien aux origines.

Ce travail réalisé au cours d'une enquête de quelques mois vise à une caractérisation sociale et économique des productrices d'une part et à une analyse des avantages comparatifs des productions urbaines et rurales. En effet, alors que la ville avance, des processus contradictoires sont à l'œuvre, amélioration des débouchés, difficultés croissantes des approvisionnements. Comment alors évolue cette transformation, par ailleurs soumise à la concurrence de nombreux produits de substitution potentielle tels que l'akassa, autre pâte fermentée à processus de fabrication moins complexe, les mawé, mais aussi les riz, gari, cossettes, pains à base de blé, pâtes alimentaires et autres amylacées ?

Les productrices ont été recensées à partir des marchés où elles écoulent les produits et sur cette base des localités rurales, périurbaines et urbaines de chaque commune ont été sélectionnées pour des études de cas (Kpozoun, Sodohomé et Ouassaho d'une part, Déli et Sonou d'autre part). Les productrices qui n'écouleraient pas sur les marchés mais directement vers la côte par le train ou d'autres moyens pourraient ne pas avoir été prises en compte.

Le lio est bien un produit de terroir dont le savoir-faire se transmet au sein de collectivités familiales. Pour la grande majorité des transformatrices, c'est une activité continue dans le temps et même l'activité principale, mais les deux tiers pratiquent également au moins une activité secondaire. Malgré cela, il s'avère que la plupart des productrices ne parviennent pas à dégager un fonds de roulement qui leur permettrait de payer comptant le maïs qu'elles achètent pour la transformation, encore moins à constituer des réserves. Beaucoup « mangent » leur capital et pour le reconstituer font appel au coûteux crédit des fournisseurs. Rares sont celles qui sont parvenues à « réaliser » quelque chose grâce à la transformation et un quart a pu soit construire ou acheter un vélo, ce dernier étant un précieux outil de travail réduisant les coûts de transport. Ceci est du d'une part aux fluctuations dans les revenus de la transformation entre saison des pluies et saison sèche du fait de la variation des coûts des matières premières, et au risque élevé de pertes en

saison des pluies (10% en saison sèche et 25% en saison des pluies chez les transformatrices urbaines).

Les productrices des zones urbaines ont des bénéfices plus élevés et des risques de perte plus bas que les productrices des zones rurales car, depuis quelques années, toutes achètent les intrants et celles des zones rurales ont des frais de transport plus élevés. Mais, en milieu urbain, bien que la production soit économiquement plus intéressante, la plupart des femmes déclarent ne pas vouloir transmettre leur activité à leurs filles qui devra plutôt s'orienter vers de nouveaux métiers.

La désaffection relative vis-à-vis d'une filière où la demande est soutenue est liée aux difficultés croissantes d'approvisionnement en maïs, bois de chauffe, feuilles d'emballage. Force est de constater que la plupart des innovations identifiées ont été introduites de façon endogène et que les acteurs et institutions supposés venir en appui de filières agroalimentaires sont absents du paysage du « cluster » de micro entreprises : aucune relation avec des institutions formelles de micro finance, pas possibilité d'achat et stockage de maïs, faible capacité de négociation sur les emplacements de marché à Bohicon (transformées en ambulantes de bords de voie, les femmes organisent des tours sur le marché pour se partager les quelques stands et sinon courent derrière la clientèle qui passe en voiture), et peu de promotion collective du produit. Pas non plus de tentatives d'amélioration de la production en bois ou feuilles d'emballage dans la zone. Les quelques centaines de productrices de lio passent donc largement inaperçues dans le paysage urbain. Les nouvelles collectivités territoriales imiteront-elles en cela les services centraux et déconcentrés de l'Etat ou vont-elles voir dans cette filière un maillon du développement économique local, pourvoyeur d'emplois et d'image du terroir ?

En mettant ces aspects en évidence avec quelques chiffres et illustrations à l'appui, ce travail pose bien les termes de ces interrogations.

Anne Floquet, Coordonnateur National du Programme ECOCITE, CEBEDES, Bénin

Introduction

1.1. Rappel des objectifs

Le work-package 2 du programme ÉCOCITE (www.ecocite.org) concernant l'analyse des processus d'adaptation des agricultures aux nouvelles opportunités et contraintes dues à l'expansion urbaine a pour but d'identifier et d'analyser les dynamiques de changement des activités agricoles et leurs performances économiques.

Pour atteindre ces objectifs, les activités à mener sont :

- Caractérisation des filières qui se développent à la périphérie des villes retenues ;
- Typologie des filières à partir des itinéraires techniques et de performances, des stratégies des acteurs, de la répartition spatiale ;
- Quelques études de cas ;
- Analyse approfondie de filières liées à la ville choisie : identification des différents acteurs, stratégies et rôles dans la filière, fonctionnement de la filière, goulots d'étranglement, circuits des produits, évolution de la demande ;
- Différenciation des activités, des ressources et des impacts selon le genre.

1.2. Pertinence du choix de la filière lio

Le but poursuivi par cette recherche est de décrire et d'analyser des systèmes de production de lio dans les régions de Bohicon et d'Abomey. Cette image comprend les étapes de production, les changements survenus avec le temps, ainsi que l'influence d'une urbanisation croissante dans la zone de recherche.

Le lio est le produit de transformation du maïs le plus couramment rencontré à Abomey-Bohicon et environs. Il est consommé quotidiennement par la plupart de la population urbaine et rurale et a une renommée régionale. Par ailleurs, il existe une demande croissante pour ce produit sur les marchés urbains côtiers de la part de ressortissants soucieux de consommer un produit «du pays». Contrairement à l'akassa qui est transformé un peu partout dans le bas Bénin, le lio a conservé des caractéristiques de « produit de terroir ». La présence donc quasi évidente du lio sur les marchés de Bohicon et Abomey rend la situation de cette filière intéressante, car elle peut se positionner sur un marché régional de transit et de redistribution qui amène des contraintes (concurrence avec de nombreux produits de substitution potentielle) mais aussi des avantages (accès facile aux marchés de consommation locaux et sous-régionaux). La question qui se pose est de savoir comment cette activité s'adapte aux changements résultant d'une urbanisation croissante. L'urbanisation apporte-t-elle des incitations à produire ou met-elle l'existence de la filière en danger ?

1.3. Délimitation des travaux de recherche

Pour une analyse partagée entre ruraux et urbains une bonne connaissance réciproque des situations des productrices provenant de zones rurales ainsi que celles provenant de zones urbaines est nécessaire. Ce besoin de connaissance pousse à faire une étude filière, et dans le cadre de celle-ci une typologie des productrices.

Les critères retenus pour la réalisation de la typologie sont:

- Le profil socio-économique des productrices de lio ;
- L'approvisionnement et la gestion des ressources nécessaires;
- L'organisation de la production ;
- L'intensité de la production et sa répartition spatiale ;
- La performance et la rentabilité de cette activité.

Ces critères amènent à formuler les questions ci-après :

- Qui sont les productrices de lio? (Demeurant dans quels milieux, urbains ou ruraux ? Dans quelle situation familiale et avec quelles responsabilités ? De quelle classe d'âge ? Avec quelle motivation ?)
- Comment organisent-elles la production ? (Modes d'approvisionnement, recours à de la main d'œuvre salariée, production au sein d'un groupement ?)
- Quels résultats obtiennent-elles ? (Quantité produite, revenu et rentabilité)
- Performance de la production (Est-ce une activité génératrice ? Perception des productrices de leur activité)

2. Approche méthodologique

L'approche d'étude ayant guidé l'étude de la filière est caractérisé par des éléments d'analyse historique, de perception des acteurs, ainsi que de comparaison sur la base d'hypothèses d'avantages comparatifs qui devraient permettre de faire des élaborations plus théoriques.

2.1. Phases de la recherche

L'analyse de la filière du lio s'est déroulée en dix (10) phases¹ :

- 1- Phase documentaire : Recherche de documentation sur la filière choisie ainsi que les sites sélectionnés et les divers intrants nécessaires à la production
- 2- Phase exploratoire : Identification et localisation des sites et des acteurs
- 3- Phase d'élaboration du premier questionnaire pour un recensement
- 4- Test des questionnaires et réadaptation
- 5- Phase de mise en œuvre du recensement
- 6- Phase d'enregistrement des données et d'analyse
- 7- Phase d'élaboration d'un questionnaire approfondi
- 8- Phase de l'enquête approfondie sur base du recensement
- 9- Phase d'enregistrement des données et d'analyse
- 10- Phase de rédaction du rapport

2.2. Choix des zones d'étude

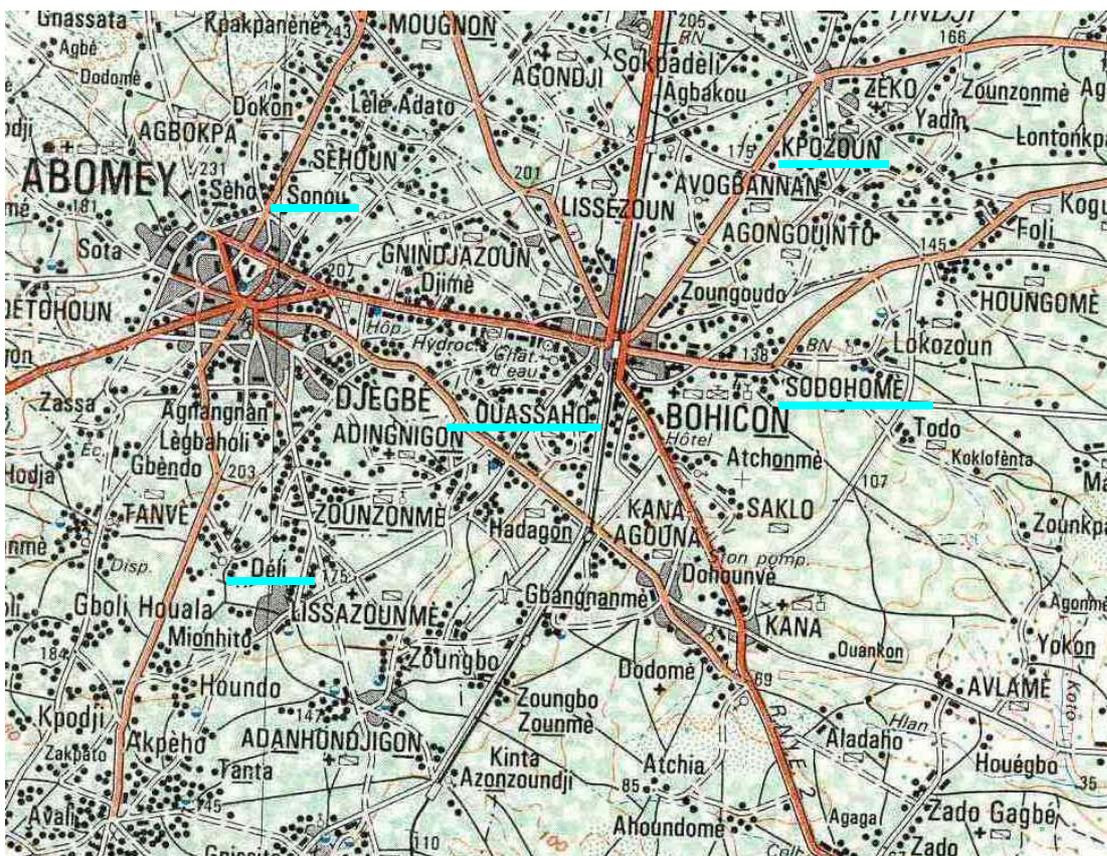
Pour la première phase de collecte de données, le choix de zones d'étude est facilement tombé sur les marchés primaires de commercialisation de lio, notamment le marché de Bohicon et celui d'Abomey. Ces localités ont facilité l'accès à la première base d'information étant donné que se sont les deux endroits dans lesquels on rencontre les plus de productrices, surtout en jour de marché. Le but de ce recensement d'une semaine par marché était de reconnaître les tendances dominantes sur les marchés, c'est à dire : les lieux de production les plus représentés, la régularité de vente, les quantités transformées... Le nombre de total de productrices enquêtées par ce recensement est de 201, dont 129 au marché de Bohicon et 72 au marché d'Abomey.

A partir des données obtenues avec le recensement, une sélection de localités fut effectuée, dans lesquelles les données obtenues allaient être approfondies. Les localités ont été choisies par rapport à leur importance sur les marchés de Bohicon et d'Abomey et leur position en relation aux marchés. De cela est ressortie une sélection qui comprenait des localités quasi représentatives pour les zones rurales, péri-urbaines et urbaines dans lesquelles des enquêtes approfondies ont eu lieu.

¹ Un calendrier de recherche détaillé est inclut dans l'annexe (à partir de la page 46)

Du côté du marché de Bohicon, les localités de Kpozoun, Sodohomé et Ouassaho ont été choisies. Comme la carte 1² le montre, la localité de Kpozoun est la plus éloignée du centre urbain Bohicon. Kpozoun est un arrondissement rural de la commune de Za-Kpota, l'accès de Bohicon à Kpozoun n'est pas bitumé et les pistes sont en mauvais état, qui se dégrade davantage après le début des pluies. Avec sa position en proximité intermédiaire de la ville de Bohicon et son accès facilité par une voie bitumée, l'arrondissement de Sodohomé a été choisi comme exemple pour une localité de production en zone péri-urbaine. La localité de Ouassaho est le lieu de production du lio de Houawé (*Houawélio*), un label de qualité exceptionnel sur les marchés de Bohicon et d'Abomey. Cet arrondissement de la commune de Bohicon compte comme exemple de zone de production urbaine.

Au niveau du marché d'Abomey, les localités de Sonou et Dèli ont été choisies. La localité de Dèli est située dans l'arrondissement de Zounzomé au sud de la ville d'Abomey et l'accès à cette zone de production rurale est assuré par une piste en bon état. La localité de Sonou est l'exemple pour une zone de production urbaine à proximité du marché d'Abomey. L'accès est assuré par des voies bitumées ainsi que quelques pistes (Carte 1).



Carte 1: Localités d'enquête en zones rurale et urbaine à Bohicon et Abomey

² Il faut noter une agglomération actuelle plus étendue, qui n'est pas visible sur cette carte

2.3. Méthodes de collecte:

Dans la phase du recensement, les données ont été collectées avec des questionnaires structurés, pour une collecte rapide de données (enquête quantitative). Suite à la synthèse du recensement, des entretiens semi-structurés ont été conduits pour l'approfondissement (enquête qualitative). Pendant les entretiens semi-structurés dans les localités sélectionnées, des observations participatives étaient indispensables et ont contribué à une plus grande compréhension de la thématique.

Il reste quand même à dire que les données collectées sont influencées par le niveau d'éducation des productrices rencontrées. La majorité des enquêtées poursuit ses activités sans faire de comptes écrits, ce qui rend l'accès aux données concrètes pour un traitement statistique difficile. Ce problème s'accroît particulièrement quand il s'agit de gagner une vue panoramique sur la filière qui ne se réduit donc ni à la saison ni à l'année dans laquelle la recherche est conduite. Ces premières difficultés s'alourdissent de par la nécessité de consulter un interprète, étant donné que le Fongbe est la langue maternelle de toutes les productrices rencontrées.

2.4. Méthodes d'analyses

Les principaux outils d'analyse des données utilisées étaient les comparaisons de moyennes et de pourcentages sur les aspects techniques et économiques du processus de transformation, l'analyse des marges bénéficiaires, et la comparaison des profils des transformatrices. En cas de contradictions ou des malentendus, les enquêtées ont été consultées de nouveau pour rectifier les confusions.

3. Profil social des transformatrices

3.1. Age des transformatrices

La majorité des femmes interrogées dans les arrondissements de Kpozoun, Sodohomè, Dèli, Sonou et Houawé sont des femmes d'un âge estimé entre et 40 et 50 ans (figure 1), les plus jeunes entre 30 et 40 ans suivent et finalement les plus âgées qui ont plus de 50 ans. Celles-ci s'apprêtent souvent à prendre leur retraite en commençant par diminuer la régularité de leurs ventes, la quantité de maïs qu'elles transforment ou en changeant leurs lieux et mode de vente. Le changement de lieux est un déplacement de la vente hors des villes de Bohicon et d'Abomey et de leurs marchés vers les villages de résidence et les petits marchés secondaires. Les productrices changent leur mode de vente en s'installant dans les marchés avec des stands ou en renonçant complètement au déplacement vers les grands marchés et en remettant la vente à leurs enfants

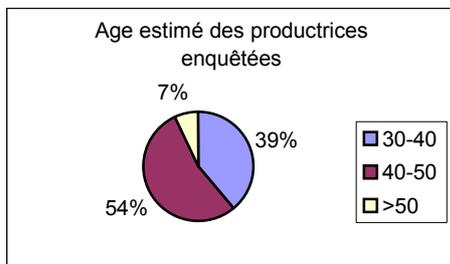


Figure 1 : Age estimé des productrices enquêtées

3.2. Etat matrimonial et charges familiales

Une majorité considérable des enquêtées est mariée (figure 2), et toutes sont mères d'enfants (figure 3 et 4). Le nombre d'enfants à charge laisse présager de l'importance d'une activité génératrice pour subvenir aux besoins quotidiens de la famille, même si les enfants adultes représentent parfois une aide dans le cycle de production et de revenu familial.

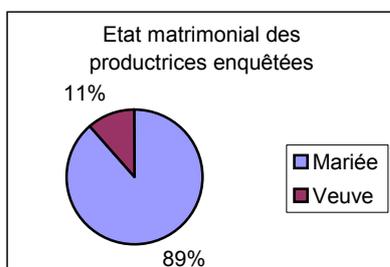


Figure 2: Etat matrimonial des productrices enquêtées

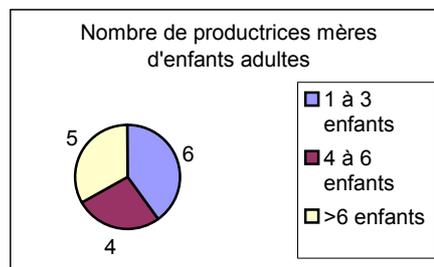


Figure 3: Nombre de productrices mères d'enfants

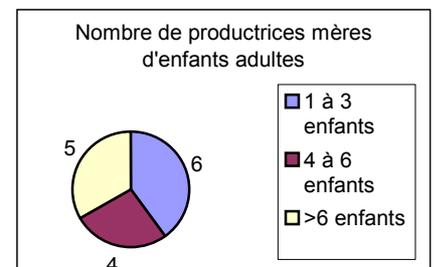


Figure 4: Nombre de productrices mères d'enfants adultes

3.3. Transmission du savoir-faire

Des 35 questionnées, 66% sont autochtones, c'est à dire qu'elles sont non seulement nées dans l'arrondissement où elles habitent, mais aussi dans le village dans lequel elles résident. Les autres (34%) ont par contre été introduites dans leur village présent par un mariage (figure 5 et 6). Comme le montre la figure 7, le savoir faire est le plus souvent acquise pendant l'enfance ou l'adolescence et est ensuite poursuivie dans la nouvelle collectivité après le mariage.

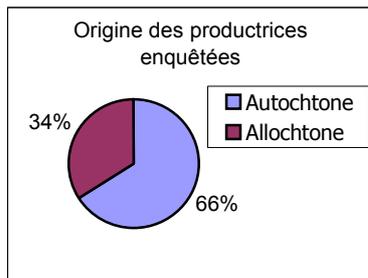


Figure 5 : Origine des productrices enquêtées

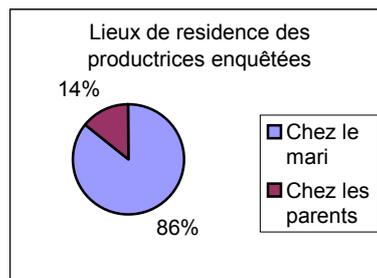


Figure 6 : Lieux de résidence des productrices enquêtées

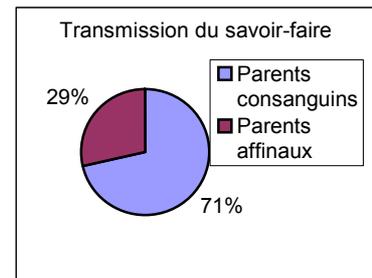


Figure 7 : Transmission du savoir-faire

La transmission du savoir-faire sur la production du lio n'est pas soumise à un processus de sélection, les transformatrices peuvent entrer dans cette profession par deux voies différentes: la première est l'introduction par les parents consanguins et l'autre par les parents affinaux, le savoir-faire est transmis sans exception à toutes les filles et belles filles. Celles qui sont introduites par leurs parents consanguins reçoivent leur formation pendant leur enfance (~ 7-8 ans) ou au début de leur adolescence, et celles qui se sont mariées dans un village la reçoivent quelque temps après le mariage. L'apprentissage s'effectue soit dans le village natal, soit dans la nouvelle collectivité où les jeunes filles et femmes apprennent la production en observant et en assistant d'autres.

4. La préparation du lio

Sur les marchés, on fait la différence entre deux sortes de lio, le lio « ordinaire » et le lio provenant de Houawé, nommé le *Houawélio*. Le Houawélio se reconnaît par sa taille plus petite que le lio ordinaire et son emballage dans les feuilles d'*Afleman*. Les productrices enquêtées à Houawé ont expliqué que la localité de Houawé est réputée dans toute la région pour son ancienneté et pour la qualité de sa production. Ce label est donc défendu par les productrices et le produit est différencié de la masse des lios conventionnels. Le Houawélio est emballé différemment, a une taille plus petite et un lieu de vente fixe connu par toute personne fréquentant le marché. Les productrices de Houawé n'ont pas signalé de différences dans la préparation du lio ordinaire et dans celle du Houawélio, les différences sont donc juste au niveau des outils utilisés et de l'emballage, de la présentation et de la commercialisation du produit final.

4.1. Etapes du processus de transformation

La transformation de maïs pour obtenir le lio (de toute sorte) occupe les transformatrices pendant trois jours. Celles qui se consacrent entièrement à cette activité se débrouillent et s'organisent entre productrices pour associer les étapes diverses et ont de cette sorte la possibilité de vendre leur marchandise tout en poursuivant simultanément la production.

Les étapes de production se constituent de cette manière :

Première étape :

Suite à son acquisition le maïs est vanné, nettoyé et mis au repos dans de l'eau chaude dans laquelle il séjourne. Entre temps, les productrices qui n'achètent pas tous les intrants peuvent aller à la recherche de ceux dont elles ont besoin (feuilles d'emballage, nervures de palmiers ainsi que bois de chauffe). Ce temps libre est aussi utilisé par les autres pour faire l'achat des intrants manquants.

Deuxième étape :

Le lendemain, le maïs est extrait de l'eau dans laquelle il a séjourné, puis il est amené au moulin pour la mouture. La farine de maïs obtenue est ensuite coupée d'eau et entame un procès de fermentation. Ce mélange est ensuite tamisé. Le tamis en fer (une boîte de conserve finement trouée) a été remplacé il y a environ dix ans par un tamis composé d'une toile fine dans un cadre en bois, avec lequel on obtient un filtrat plus raffiné. La finesse du filtrat influence la couleur et la consistance du lio, un tamisage fin rend le lio plus clair et tendre, un critère de qualité utilisé par les consommateurs. Dans les localités de Houawé-Attoguin, produisant le Houawélio, la farine n'est pas tamisée avec un tamis encadré, mais plutôt avec l'aide d'un linge très fin. Le linge qui a à peu près une longueur d'un mètre et

deux mètres de longueur et une largeur d'un mètre est plié sur la largeur de telle manière que les quatre coins puissent être noués l'un à l'autre. La farine de maïs est déposée dans le bassin du linge, le linge est ensuite trempé dans des bassines remplies d'eau de telle sorte que l'amidon se dépose dans les bassines et se sépare des sons de la farine qui restent dans le linge. Cette procédure est exécutée environ trois fois. Suite à ce tamisage, le filtrat est mis à repos pour poursuivre sa fermentation.



Photo 1 : Le tamis de toile encadré utilisé par la majorité des productrices

Troisième étape :

Dans cette étape de la préparation, le filtrat qui a été obtenu, nommé le *guikpon* est mis au feu ensemble avec de l'eau à peine bouillante. Pour cette manœuvre, les productrices utilisent la plupart du temps l'eau dans laquelle la farine de maïs a fermenté. La pâte obtenue est appelée localement l'*akpan*. Il faut remarquer que c'est une pâte qui n'est pas complètement cuite, elle est retirée du feu après quelques minutes de cuisson.



Photo 2: l'obtention de l'*akpan* pendant la première cuisson

Quatrième étape :

Ce stage de production représente la première session d'emballage et de cuisson. L'*akpan* est alors emballé dans des feuilles d'emballage. Les feuilles sont d'abord superposées dans

les mains en forme d'éventail et ensuite, avec l'aide d'une spatule obtenue à partir d'une demi-calebasse, l'*akpan* est étalé dans le lit de feuilles. De cette manière la moitié inférieure est emballée et il ne reste qu'à couvrir la partie supérieure de feuilles, celles ci sont placées de la même façon qu'au bas de la boule d'*akpan* en forme d'éventail. Cet emballage est renforcé avec des nervures de palmiers qui consolident la première enveloppe. Avec cet emballage complet les boules d'*akpan* peuvent passer au feu. La cuisson se produit avec de la vapeur, un peu d'eau est versée au fond d'une marmite, puis une grille en bois forme la plate-forme sur laquelle les boules d'*akpan* seront disposées. La marmite est couverte et la cuisson débute, le niveau d'eau est souvent contrôlé et au besoin corrigé.

La quatrième étape : l'emballage et la cuisson finale



Photo 3 : Le lit de feuille de Zaman



Photo 4 : L'*akpan* sur la moitié inférieure de l'emballage



Photo 5 : L'emballage de l'*akpan* est complété avec la moitié supérieure de feuille



Photo 6 : Les nervures de palmiers consolident l'emballage



Photo 7 : Les boules sont prêtes pour la 2^e phase de cuisson



Photo 8 : La cuisson finale du lio à la vapeur

Cinquième étape :

Cette étape est la dernière, elle représente la finalisation du procès de transformation et le résultat : le lio prêt pour la commercialisation. Les boules de lio sont libérées de leur emballage, et un fois défaites, elles sont immédiatement re-emballées dans un emballage similaire au premier. La procédure du re-emballage se produit très vite, car un refroidissement du lio affecte sa consistance. Une boule de lio emballée après avoir refroidi est de consistance plus dure, et ceci est un indice pour une qualité lamentable.

Le lio finalement préparé est prêt pour la vente et peut se conserver jusqu'à trois jours sans perte de qualité.

4.2. Changements dans la préparation du lio

Dans des entretiens avec des transformatrices âgées, quelques informations ont pût être gagnées sur les changements effectués dans le processus de transformation du lio.

La préparation a changé pendant les dernières 30 années, notamment dans la pré-cuisson du filtrat pour obtenir l'akpan. Ces jours ci l'akpan est obtenu par la cuisson du filtrat dans de l'eau bouillante. Par contre, il y a une trentaine d'années, le filtrat n'était pas mélangé avec de l'eau bouillante, mais plutôt cuit directement dans la marmite. Ce mode de préparation rendait le lio plus concentré et d'une consistance plus ferme comparé au lio contemporain.

L'arrondissement de Kpozoun était le seul des arrondissements dans lequel les transformatrices ont mentionné une évolution dans l'emballage des boules de lio. De leurs déclarations, on peut conclure que le lio était il y une cinquantaine d'années vendu sans aucun emballage. En raison de la préparation directe du filtrat décrite ci-dessus, le lio avait une consistance beaucoup plus ferme que le produit actuel, ce qui rendait la formation des boules dans les mains possible. Ce mode de vente fut ensuite supplanté par la vente du lio dans des Calebasses ou des coques de noix de coco et finalement par la vente actuelle du lio enveloppé dans des feuilles.

5. L'accès aux intrants et les stratégies d'approvisionnement

5.1. Maïs

Le maïs transformé par les productrices provient en majorité des revendeurs locaux et des marchés aux alentours (Bohicon, Houndjro, Ahito, Tindji). Aucune des vendeuses n'a indiqué avoir un contrat avec un fournisseur spécifique, elles se réorientent à chaque achat en quête d'une qualité qui leur convient et de la possibilité d'effectuer leur achat à crédit. Les quantités achetées par les transformatrices varient et dépendent de l'intensité de la poursuite de leur activité. Tout de même, les mesures d'achat sont les mêmes :

Le tohungodo ou vɔvɔdoto : C'est une unité locale de mesure qui contient environ 0,75 kg de maïs.

Le Gbangbé : C'est une petite bassine, qui contient 30 tohungodo de maïs.

Le vɔvɔ : C'est une petite bassine un peu moins volumineuse que le gbangbé. Il contient jusqu'à 22-23 tohungodo de maïs. C'est la moitié de la grande bassine.

Le 'bassia daho' : C'est une grande bassine, qui contient environ 45-46 tohungodo de maïs.

Le Sac de 100 kg : C'est un sac qui contient trois grandes bassines de maïs.

Les extrêmes de maïs transformé par les productrices enquêtées varient entre un minimum de 23 tohungodo et un maximum de 50 tohungodo. Les données sur l'accès au maïs montrent aussi qu'il y a des divergences de dépenses pour le maïs : elles résultent tout d'abord des prix du maïs qui dépendent des saisons. En moyenne une transformatrice dépense 2670F CFA en saison sèche pour une bassine de 30 mesures (soit 89 FCFA par tohungodo) et 4200F CFA en saison pluvieuse (soit 140F CFA par tohungodo). Mais des extrêmes individuels montrent aussi que les lieux et méthodes diverses d'approvisionnement influencent les dépenses. Un aspect qui alourdit les dépenses des transformatrices est le recours au crédit chez les fournisseurs, qui est lié à des intérêts de 500 à 1000 F CFA par bassine et un remboursement après un maximum de 13 jours. Les productrices enquêtées ayant recours au crédit ont indiqué qu'elles s'approvisionnent toujours de cette manière (figure 8).

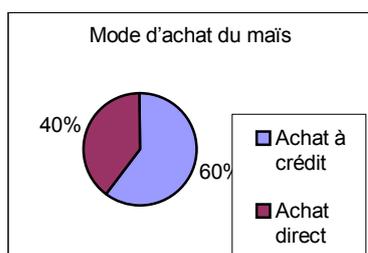


Figure 8 : Mode d'achat du maïs

Une autre dépense directement liée à l'achat du maïs est la mouture du maïs au moulin qui varie entre 500 et 1000FC FA par bassine et tant donné que le prix de la mouture est lié à celui du gasoil.

Les changements remarquables par les transformatrices de maïs au niveau de l'accès sont une hausse des prix de maïs ainsi qu'une baisse des disponibilités en maïs local. Plusieurs ont indiqué qu'elles s'approvisionnaient uniquement en maïs local il y a une dizaine d'années, ou qu'elle couvraient partiellement elles-mêmes leurs besoins pour la transformation avec les productions de leurs champs. Les transformatrices rencontrées à Sonou ont associé la ré-orientation de nombreux cultivateurs vers les cultures de coton avec la baisse de la disponibilité en maïs local.

Comme les paragraphes précédents viennent de le montrer, la majorité de l'approvisionnement en maïs est souvent fait à crédit, et ce manque de capital empêche les productrices d'établir un système de stockage du maïs fiable, qui leur viendrait en aide en saisons de hausse de prix. Le stockage des intrants est donc réduit et porte au mieux sur des quantités qui assurent seulement les sessions de production suivantes.

5.2. Eau

Une moyenne de 10 bassines d'eau (de 35 litres) par bassine de 30 tohungodo de maïs est nécessaire pour accomplir la transformation du maïs en lio. Les points d'eau sont d'habitude les pompes locales, les puits ne sont utilisés qu'en cas de panne. La qualité de l'eau provenant des pompes est appréciée par toutes. Dans les milieux ruraux de Kpozoun, on remarque une dépendance des pompes locales et une affluence de consommatrices qui prolonge le temps d'attente. Dans ces milieux, les productrices n'ont pas l'option d'acheter de l'eau chez des individus en cas de panne, comme le font les productrices de Houawé Gnali et elles sont alors obligées de parcourir de longues distances pour atteindre un autre point d'eau. Les transformatrices de toutes les localités ont mentionné une hausse des prix de l'eau qui oscille entre 25 et 35F CFA. Hormis les transformatrices rencontrées à Kpozoun et Sodohomé, toutes les autres femmes utilisent alors aussi l'eau de citerne en saison pluvieuse, qui coûte moins cher (de 15 à 25F CFA) et qui est souvent plus proche que les pompes (figure 9).

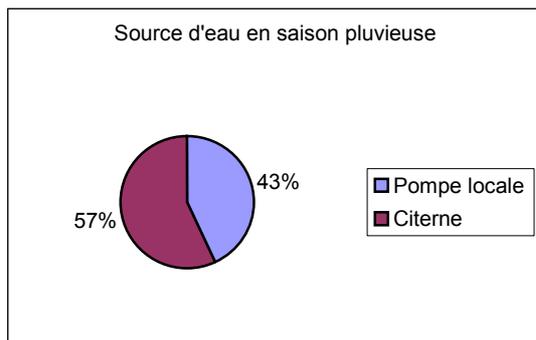


Figure 9 : Source d'eau en saison de pluies

5.3. Bois de chauffe

Depuis environ cinq ans, toutes les transformatrices sont poussées à acheter le bois de chauffe nécessaire chez des revendeurs locaux ou aux marchés proches de Bohicon, Abomey ou Tindji. Les prix du bois de chauffe augmentent pendant les saisons pluvieuses puisqu'il est difficile de trouver du bois sec. En saison sèche, une transformatrice dépense une moyenne de 600F CFA par bassine à transformer, en saison pluvieuse par contre, elle dépense une moyenne de 800F CFA. Rares sont les cas d'achat à crédit, mais quand ils s'effectuent, la cliente rembourse la somme avec un intérêt de 150 à 250F CFA à payer neuf à treize jours après l'achat. Au-delà des hausses et baisses saisonnières des prix de bois de chauffe, une hausse générale des prix a été constatée par les productrices de lio. Au début de l'achat du bois de chauffe il y a cinq à dix ans les dépenses des transformatrices par tas de bois excédaient rarement 300F CFA en toute saison.

Des transformatrices rencontrées à Houawé Attongouin (zone quasi urbaine) ont par contre développé une alternative pour réduire les dépenses en énergie. Elles indiquent avoir

dépensé plus de 2500F CFA par tas de bois avant leur ré-orientation il y 3 ans. Soit elles utilisent des sons de coton mélangés avec une petite quantité de bois ou bien elles utilisent des sciures achetées chez des menuisiers. Elles dépensent une moyenne de 500F CFA pour les sons ou les sciures, qu'elles complètent avec 100F CFA de bois de chauffe. Les transformatrices ont aussi montré leurs foyers, qui avec une construction plus élevée et plus close que les autres foyers utilisés conservent la chaleur plus longtemps.

Les foyers de chauffe en comparaison



Photo 9 : Foyer de chauffe conventionnel



Photo 10 : Foyer de chauffe utilisé à Houawé

5.4. Feuilles d'emballage

Les feuilles utilisées pour l'emballage dans les localités visitées sont les feuilles nommées «Zaman » (*Daniellia oliveri*) et « Afleman » (*Thalia welwitschii*). Les feuilles d' Afleman sont uniquement utilisées par les transformatrices de « houawélio ».

Les feuilles d'Afleman proviennent des lagunes côtières. Elles donnent un arôme particulier au produit. Depuis environ cinq ans, les productrices sont toutes poussées à en acheter chez des revendeuses ambulantes ou au marché de Bohicon pour un prix qui varie entre 500 et 600F CFA. Avant d'être employées, les feuilles d'Afleman sont d'abord trempées dans de l'eau bouillante. Après cette procédure, elles obtiennent une couleur brune et sont plus souples.

Les feuilles d’emballage utilisées



Photo 11 : Les feuille d’Afleman pendant leur cuisson

Photo 12: Les feuilles de Zaman

Zaman est un arbuste qui repousse dans presque toutes les jachères, même sur des champs surexploités. Les feuilles de « Zaman » utilisées par les autres transformatrices pour la production du lio régulier ne sont pas achetées en toute saison. Les feuilles sont achetées pendant les saisons pluvieuses durant lesquelles les champs doivent être défrichés et labourés. En saison sèche, les transformatrices ont accès aux champs où elles cueillent la quantité de feuilles nécessaire. Tout de même une pénurie au niveau des feuilles commence à s’établir. Les ressources de feuilles sont surexploitées, elles deviennent de plus en plus rares, ce qui pousse les femmes à parcourir des distances plus grandes ou à s’approvisionner aux marchés locaux. Contrairement à la pénurie de bois de chauffe, aucune des productrices n’a encore développé une alternative à ce problème. Seulement une productrice a commencé à cultiver ses feuilles de Zaman elle-même mais la production de cette activité ne couvre pas ses besoins. Les lieux d’approvisionnement pour les feuilles sont les marchés de Bohicon, Abomey et de Tindji où elles payent une moyenne de 300F CFA pour un lot de feuilles.

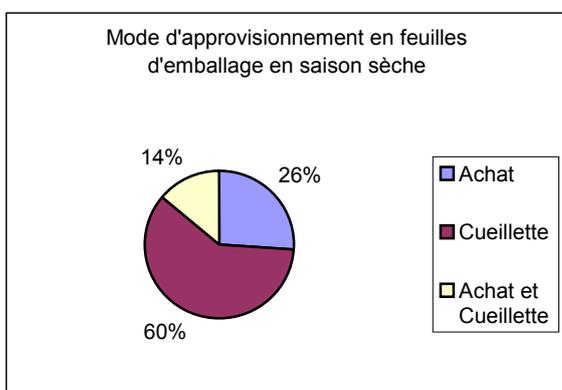


Figure 10 : Mode d’approvisionnement en feuilles d’emballage en saison sèche

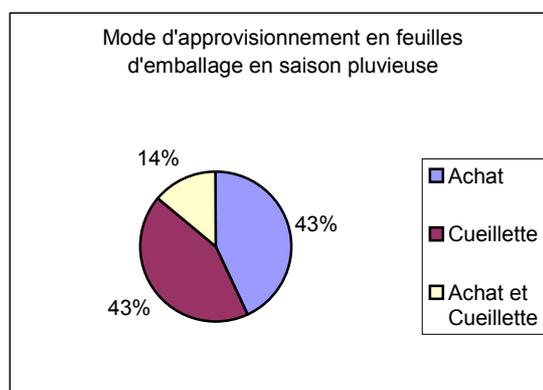


Figure 11 : Mode d’approvisionnement en feuilles d’emballage en saison pluvieuse

Le lio emballé dans cette enveloppe de feuilles est finalisé pour la vente avec des nervures de palmiers qui attachent les boules après l'emballage. La majorité des enquêtées cherche les nervures dans les champs proches, seules quatre productrices rencontrées dans la périphérie urbaine de Bohicon (Houawé-Gbanhicon) ont indiqué qu'elles achètent leurs nervures de palmiers depuis cinq ans. Remarquons donc que la majorité des productrices en zones urbaines achète quasiment tous les intrants nécessaires.

6. Outils nécessaires

La table suivante nous présente les outils nécessaires pour la production du lio, leurs coûts, leur durée de vie, leur fonction ainsi que les changements et remplacements qui ont eu lieu. Il faut remarquer que les changements de marmites n'ont pas été adoptés par toutes les productrices, une minorité doit toujours se contenter des jarres en terre cuite, qui ne sont pourtant pas aussi stables et durables que les marmites en fer. Les productrices qui n'ont pas les moyens de s'acheter des marmites en fer peuvent aussi en louer chez d'autres productrices, la location d'une marmite atteint 100F par jour.

Il y a aussi des cas où les productrices d'une collectivité achètent des marmites en groupe de cotisation et les passent de productrice à productrice à tour de rôle.

Outil	Quantité	Prix/Unité	Durée de vie	Fonction	Changements	Lieux d'approvisionnement
Marmite en fer	2	8000 à 12000F	>10 ans	Cuisson de l'akpan et du lio	A remplacé la jarre en terre cuite	Bohicon/Abomey
Bassine	4	3000 à 4000F	5 ans	Stockage de l'akpan pendant l'emballage, le re-emballage et parfois le stockage et le transport du lio	Aucun	Bohicon/Abomey
Tamis/linge	1	500F	<1 an	Tamisage	Le tamis en fer n'est plus utilisé	Bohicon/Abomey
Spatule	1	50F	<1 an	Malaxage pendant la cuisson de l'akpan		Bohicon/Abomey
Cuillère en calebasse	3	50F	<6 mois	Etalage de l'akpan pendant l'emballage		Bohicon/Abomey
Tabouret	4	300F	2 ans	Utilisés pour déposer les bassines d'akpan et comme siège pendant l'emballage	Aucun	Bohicon/Abomey
Bols	4	500F	2 ans	Utiliser pour ajouter de l'eau pendant la cuisson de l'akpan	Aucun	Bohicon/Abomey
Panier (petit)	5	200F	1 mois	Stockage des feuilles d'emballage	Aucun	Bohicon/Abomey
Panier (grands)	2	500F	4 mois	Transport du lio	Aucun	Bohicon/Abomey
Sac de jute	1	400F	<1 an	Transport et stockage du lio	Aucun	Bohicon/Abomey

Tableau 1 : Liste des outils nécessaires pour la production de lio

7. Mains d'œuvre

Les productrices de lio peuvent avoir recours à deux sortes de main d'œuvre : les salariées et les non-salariées, la main d'œuvre est engagée pour le tamisage ou pour l'emballage du lio. Comme les figures 9 et 10 nous le montrent, la main d'œuvre est surtout engagée pour l'emballage du lio, qui doit s'effectuer avant le refroidissement de la pâte. En général le salaire pour l'emballage d'une bassine de maïs transformé n'excède pas 250F CFA. Le tamisage peut par contre être plus coûteux et atteindre 350F CFA. Dans les cas où aucune main d'œuvre est employée, les transformatrices sont aidées à tour de rôle par leurs filles, belles-sœurs, co-épouses ou amies, c'est donc plutôt un système d'entraide non salariée rotatif. Les productrices enquêtées qui ont recours à des mains d'œuvre salariées ont expliqué qu'elles ont opté pour cette voie pour accélérer leur production et pouvoir faire face à une concurrence croissante venant d'autres productrices. La quasi-totalité de ces productrices a commencé à engager de la main d'œuvre salariée il y a environ cinq ans.

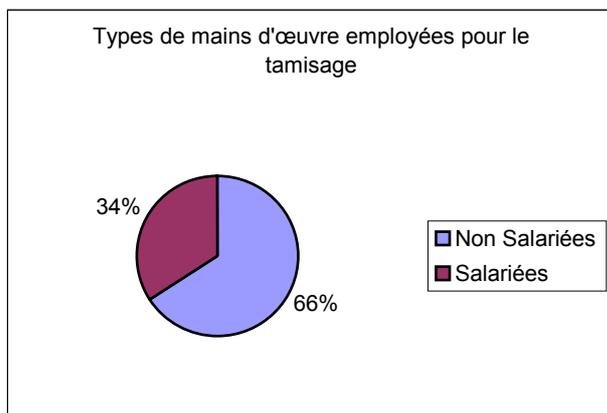


Figure 12 : Types de mains d'œuvre employées pour le tamisage

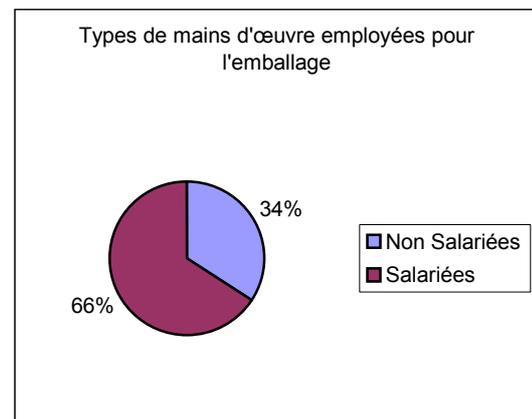
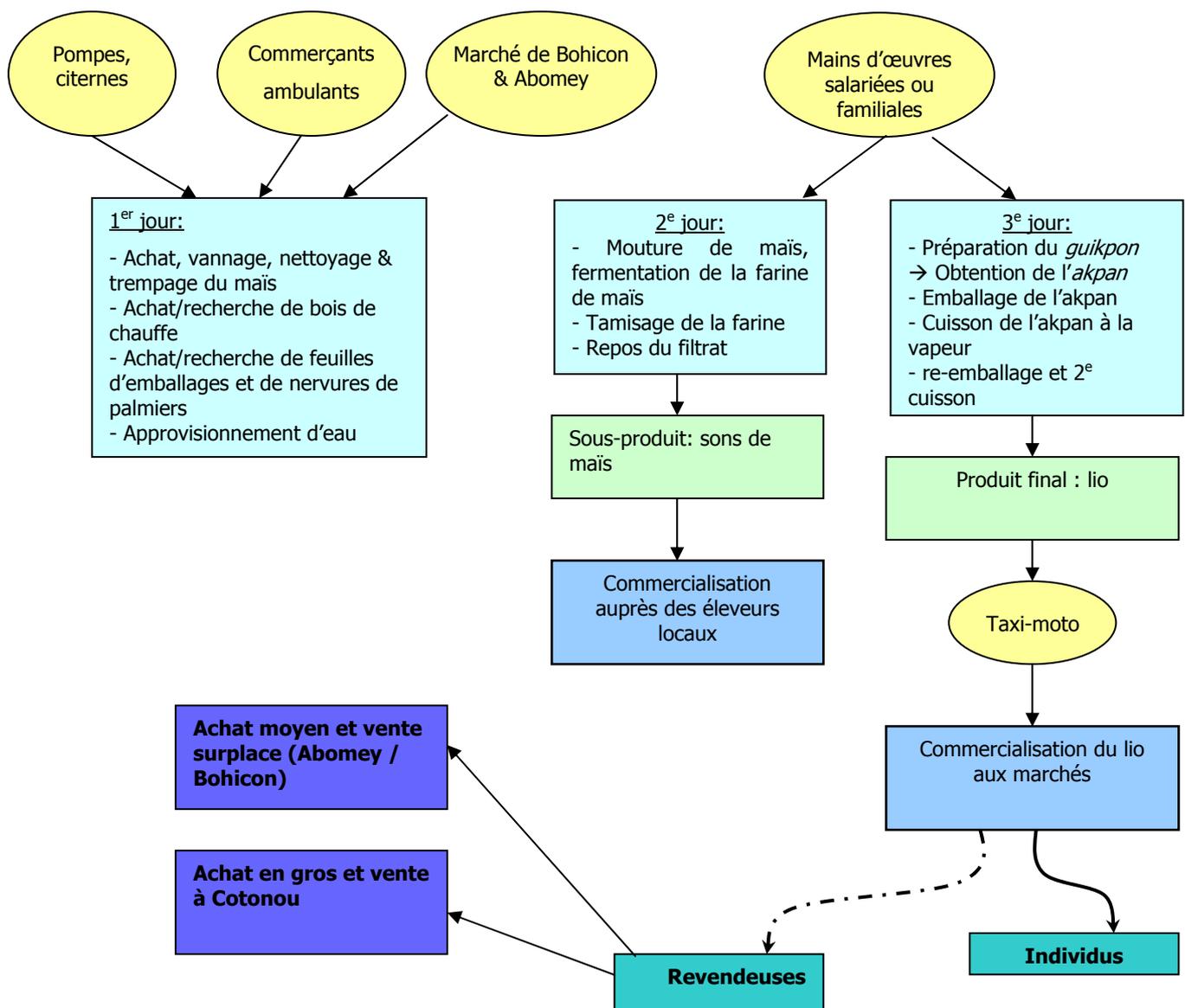


Figure 13 : Types de mains d'œuvre pour l'emballage

8. La commercialisation

La commercialisation du lio est effectuée dès que la préparation est achevée. La vente est faite par les productrices elles-mêmes, par leurs enfants ou d'autres membres de famille. En général, les vendeuses de Bohicon et Abomey ne commercialisent que leur propre production ou celle de proches. Sur 201 vendeuses enquêtées, 198 refusent catégoriquement l'achat chez d'autres productrices pour compléter une production trop maigre en cas de baisse de quantité transformée, phénomène qui se produit pendant les saisons de pénurie qui mènent à une hausse des prix de maïs. Le prix à l'unité de lio est 25F CFA, quand il est acheté par paires il coûte 45F CFA, en lot de cinq boules, 100F CFA et en lot de onze boules, 250F CFA. Les changements de prix de vente ne sont pas communiqués par des structures concrètes, mais plutôt de productrices à productrices. La figure suivante résume les étapes de la production de lio et esquisse les traits essentiels de sa commercialisation, qui seront discutées en détails dans les paragraphes suivants.

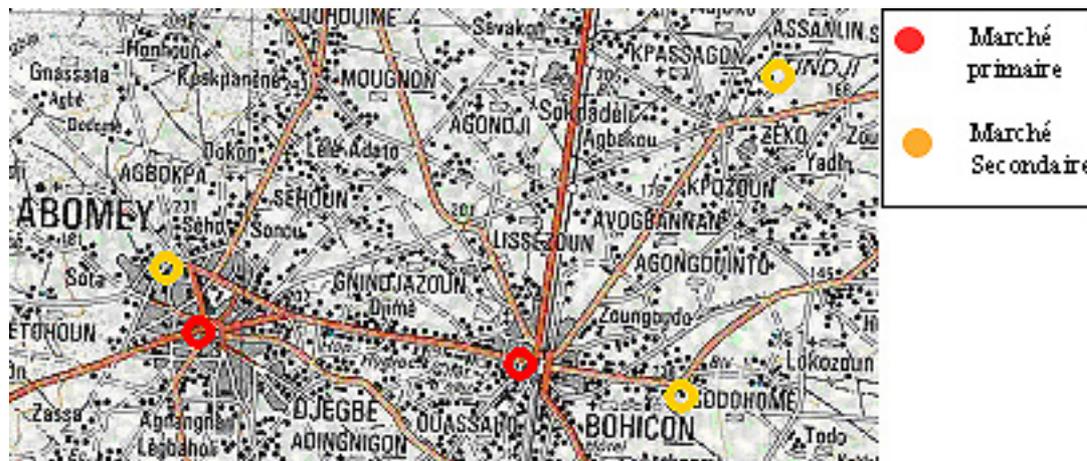
Figure 14 : Etapes de production et de commercialisation du lio



8.1. Les lieux de commercialisation

La commercialisation du lio s'effectue dans des marchés de deux ordres, ceux du premier ordre plus considérables et vastes et ceux du deuxième ordre, plus petits et éloignés des centres urbains.

Les deux marchés d'ordre primaire sont celui de Bohicon et le marché Houndjro d'Abomey. La ville d'Abomey compte aussi un petit marché nommé Ahito, celui-ci est plutôt à classer dans la catégorie de marché secondaire, comme celui de Tindji et celui de Sodohomé.



Carte 2 : Localisation des lieux de commercialisation du lio

« Administrativement, le marché de Bohicon relève du quartier d'Ahouamè-Ahito, arrondissement de Bohicon II. Premier marché du Zou et quatrième au plan national, Bohicon a deux composantes : Sèhi et Ganhi. Il est constitué d'un noyau central continu de divers stands et se prolonge sous forme de tentacules le long des rues adjacentes. De cette façon, certains stands se sont dédoublés aujourd'hui. En 20 ans, la taille de ce marché a quintuplé. On y rencontre des hangars de fortune essentiellement concentrés en son centre mais aussi des bâtiments en dur abritant les marchandises. Plusieurs stands de produits y sont rencontrés y compris les produits manufacturés. [...] Bien que plus ancien, le marché principal d'Abomey, Houndjro, est aujourd'hui beaucoup plus petit que celui de Bohicon. Les jours de marché des deux localités sont différents. Le marché d'Abomey se situe à cheval sur Hountondji et Hounli, deux quartiers qui relèvent respectivement de l'arrondissement de Vidolé et de celui de Hounli même. A l'instar de la plupart des marchés du pays, le marché de Houndjro est clôturé. En saison sèche, le marché s'anime à l'intérieur de l'enceinte où des emplacements sont définis. L'emplacement des animaux déborde sur la voie bitumée. Les vendeuses de lio et de pain s'installent au bord des voies, tout autour du marché. En face du marché de Houndjro, on observe des boutiques bien achalandées. Ces boutiques utilisent une partie de l'espace des maisons qui entourent le marché. Mais contrairement au marché de Bohicon, celui de Houndjro n'a encore englouti des maisons. Les rues qui

mènent au marché ne sont pas complètement bondées en saison sèche. La situation peut être inversée en saison pluvieuse. Un peu plus loin sur les chemins qui desservent les villages environnants, certaines femmes se sont installées pour acheter égussi, maïs et autres produits agricoles: c'est une sorte de marché périphérique » (Rapport de diagnostic rapide de territoires Abomey-Bohicon, CEBEDES, DESAC, LARES, 2003).

Le recensement effectué dans les deux marchés primaires montre que celui de Bohicon accueille un nombre plus élevé de vendeuses de lio que le marché d'Abomey. Dans une phase de recensement sur une même durée dans les deux localités un chiffre de 129 marchandes de lio recensées a été atteint à Bohicon, à Abomey par contre le nombre de marchandes rencontrées n'excédait point la barre de 80, sur lesquelles seulement 72 productrices furent interviewées.

Le recensement a fourni des informations qui rendent une caractérisation de ces marchés possibles. Les marchés se ressemblent quant à l'intensité de l'activité par exemple. Comme la figure 15 nous le montre, une vaste majorité de vendeuse a la transformation comme activité prédominante pendant toute l'année. La plupart, nous l'avons vu, écoulent leur propre production.

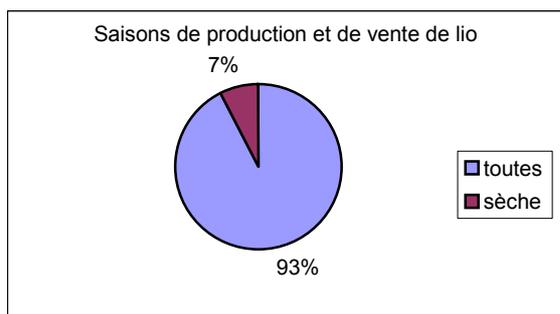


Figure 15 : Saison de production et de vente de lio

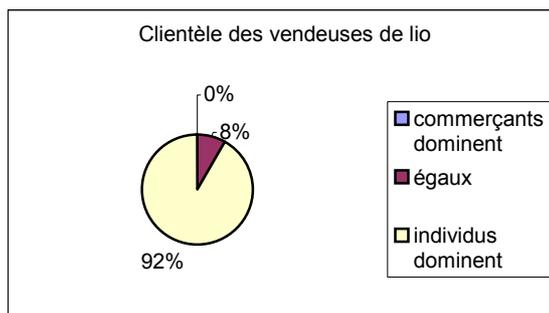


Figure 16 : Clientèle des vendeuses de lio

Finalement les marchandes des deux localités ont une préférence nette pour une clientèle constituée d'individus, elles ont rarement recourt à la vente chez des revendeuses (figure 16). Seul une petite partie de la production est vendue aux revendeuses locales, les revendeuses les plus importantes sont des quasi-grossistes venant de Cotonou. Elles s'approvisionnent d'habitude durant les jours de marché à Bohicon et la revente s'effectue à Cotonou au prix de 50F CFA par boule de lio.

8.2. Mode de vente

La divergence la plus remarquable entre les deux marchés concerne le mode de vente. Le marché de Houndjro à Abomey est essentiellement dominé par la présence de vendeuses semi-sédentaires. Les vendeuses du marché de Houndjro ont toutes leur stand au même niveau. Seul une vendeuse provenant de Houawé est placée dans l'intérieur du marché,

toutes les autres sont alignées à l'entrée du marché. Le marché de Bohicon accueille par contre tant de marchandes qu'il lui est impossible de leur offrir à toutes une place fixe avec stand (figure 15). « Aujourd'hui, les possibilités d'expansion du marché de Bohicon sont limitées. Sa croissance reste conditionnée par la capacité des riverains à louer leur construction pour servir de point de vente ou de magasin. Et cette possibilité se réduit chaque jour un peu plus. Or les transactions sur ce marché continueront d'augmenter probablement, si l'on s'en tient uniquement à son caractère de marché de transit. Seule une croissance verticale pourrait permettre à ce marché de se développer harmonieusement sur quelques années encore » (Rapport de diagnostic rapide de territoires Abomey-Bohicon, CEBEDES, DESAC, LARES 2003).

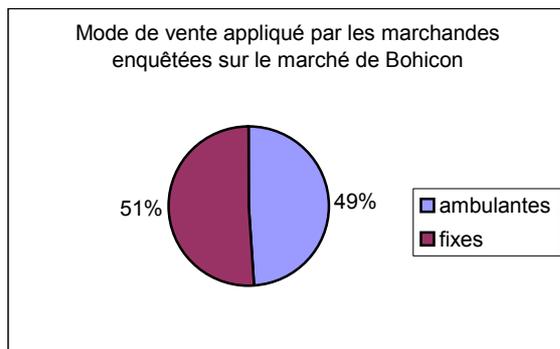
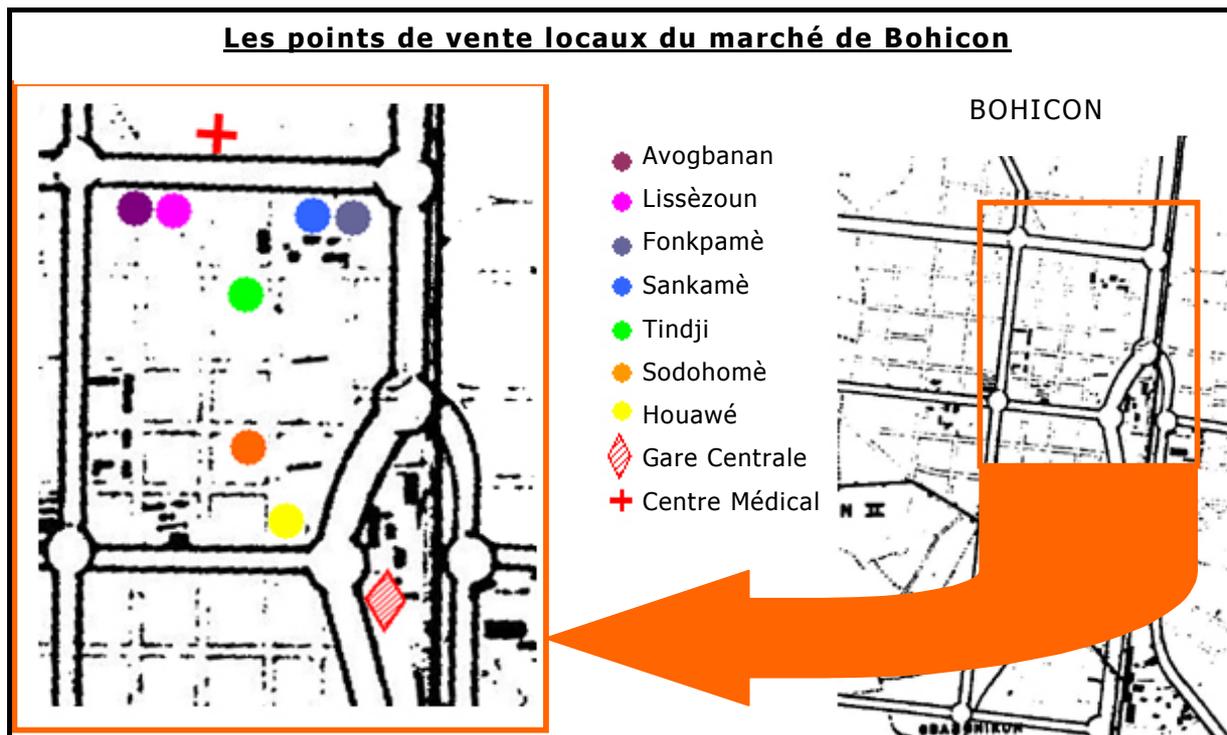


Figure 17 : Mode de vente appliqué par les marchandes enquêtées sur le marché de Bohicon

Les informatrices ont confirmé cette constatation citée ci dessus sur le manque de place au marché de Bohicon. Elles ont expliqué qu'avec la vente et la location d'espaces commerciaux par les autorités, les espaces libres ont disparu peu à peu. L'installation d'un stand devant un espace acquis officiellement résultait souvent en grands débats et disputes entre les parties. Les conséquences tirées de ces expériences ont donc été de passer de la vente fixe à la vente ambulante, mais aussi d'élaborer un système de rotation pour les espaces réservés à la vente fixe. Il en ressort donc que les espaces de vente fixe en dehors et à l'intérieur du marché sont réservés à des vendeuses de certaines localités, qui elles-mêmes ont développé un système de rotation. La carte 2 montre le positionnement de quelques points de vente sur le marché de Bohicon, localement nommé « *sɔdji* ».



Carte 3 : Les points de vente locaux du marché de Bohicon

Les systèmes de rotation varient de localité à localité, ils peuvent s’effectuer par rapport aux jours de la semaine, ou par rapport à l’heure de vente. Les vendeuses provenant des alentours de Bohicon (surtout celles de Houawé) ont un système selon lequel la vente est faite par les unes pendant la journée et par les autres au début de la soirée. Les vendeuses qui viennent des localités plus éloignées changent par rapport aux jours de la semaine et aux jours de marché. L’accès aux différents points de vente est déterminé par l’origine des productrices. Une productrice aspirant un stand de vente se joint simplement à d’autres habituées et obtient de cette manière sa place et son rythme de vente. Les places de ventes sont aussi transmises par héritage de mère en fille. Une fois arrivées aux marchés, les productrices qui vendent leur production avec une place fixe doivent payer une taxe journalière qui varie entre 25 et 50F CFA pendant les jours ordinaires et 100F CFA pendant les jours de marché. Quelques-unes payent aussi le montant de 25F CFA pour le nettoyage des voies sur lesquelles elles installent leurs étalages.

8.3. Régularité

Comme les figures suivantes (figure 18 et figure 19) nous le montrent, la régularité de vente diffère aussi dans les deux localités. Le marché de Bohicon a sa conjoncture la plus haute pendant les jours du marché, qui a lieu tous les quatre jours (« tous les cinq jours » selon le mode de numérotation locale). Celui d’Abomey lui est par contre visité plus fréquemment par les productrices qui s’y rendent tous les trois jours. La grande proportion

de vendeuses a un rythme quotidien à Bohicon, ce qui souligne la rentabilité d'une telle fréquence à Bohicon, alors que ceci n'est pas le cas à Abomey.

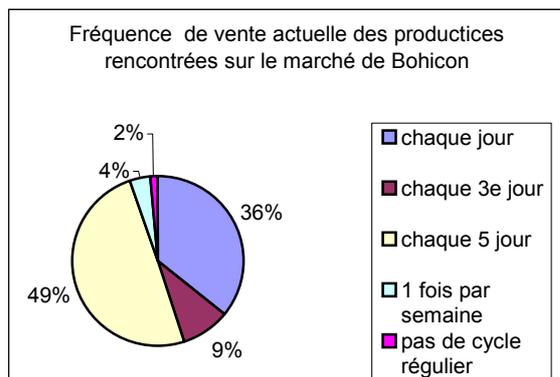


Figure 18 : Fréquence de vente actuelle des productrices rencontrées sur le marché de Bohicon

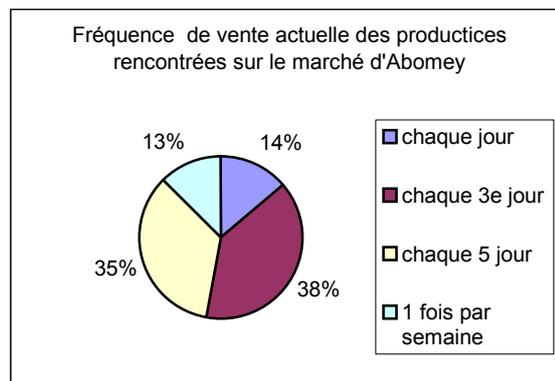


Figure 19 : Fréquence de vente actuelle des productrices rencontrées sur le marché d'Abomey

8.4. L'accès au marché

Les productrices de lio qu'elles soient ambulantes ou fixes doivent avant de pouvoir effectuer leur vente aux marchés d'abord accéder à leurs destinations. La plupart le fait en engageant des taxi-motos qui transportent la cargaison de marchandises pendant que les productrices elles se rendent à pied aux marchés. Puisque les taxi-motos ne peuvent transporter la marchandise et la cliente en même temps, celle-ci serait obligée de prendre un second taxi-moto, ce qui occasionnerait une dépense double pour le transport. La figure suivante nous montre quels sont les moyens de transports les plus utilisés pour le transport du lio vers les marchés.

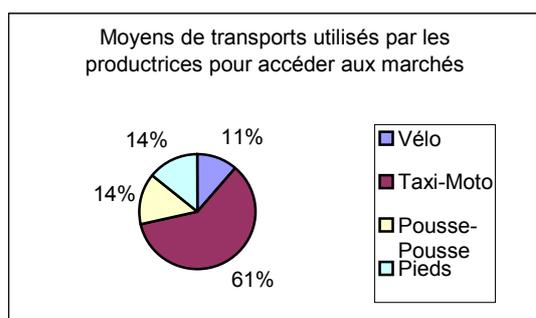


Figure 20 : Moyens de transport utilisés par les productrices pour accéder aux marchés

La majorité des productrices enquêtées ont donc plutôt recours aux taxi-motos pour expédier leurs marchandises à leur destination. La portion de productrices qui accèdent avec leur marchandise aux marchés à pied est constituée des enquêtées résidant dans les zones de production urbaines. Le pousse-pousse était le moyen de transport dominant dans la zone intermédiaire de Sodohomè. Le vélo est le fruit de l'épargne de quelques productrices des zones de production rurales, avec cet investissement elles ont obtenu une indépendance des prix variables des taxi-motos et ont remplacé les dépenses de transports

par des coûts d'entretien bien moins élevés. Il faut notamment souligner que les productrices provenant de zones de production rurales sont très dépendantes des taxi-motos et leur résidence éloignée des centres rebute parfois les chauffeurs de taxi-moto. Même si quelques-uns se concentrent sur le transport de marchandises vers les marchés, leurs ambitions baissent généralement quand il s'agit de se rendre dans des zones éloignées avec des voies d'accès en mauvais état (chose qui s'accroît en saison pluvieuse). Les productrices doivent faire face à ce même dilemme quand celles-ci comptent retourner chez elles après la fin d'une journée de vente. Beaucoup de chauffeurs de moto refusent de se rendre dans des localités trop éloignées en fin de journée, la conséquence est donc que nombreuses vendeuses sont obligées soit de se rendre à la maison à pied, ou de passer la nuit au marché. Les productrices de zones rurales ont donc un désavantage, qui leur coûte plus d'argent et de temps qu'il ne coûte aux autres productrices.

9. La performance économique du lio

Comme la description de l'accès aux intrants nous l'a montré auparavant, les dépenses pour la production sont soumises aux variations de prix selon les saisons. C'est pour cette raison que les marges bénéficiaires ont été calculées sur la base de la moyenne des dépenses par session de transformation et les revenus des ventes sont mentionnés selon les saisons. Et effectivement ces différences de prix sont visibles dans les marges présentées ci-dessous. Le revenu obtenu dans la transformation d'un Gbangbé (une bassine à 30 tohoungodo) en saison sèche est quasiment le triple de ce qui est obtenu en saison pluvieuse, la production en saison sèche semble donc être (si on en juge les moyennes) plus rentable qu'en saison pluvieuse. Même si l'achat de l'eau n'est pas obligatoire en saison des pluies, les dépenses élevées au niveau du maïs, du bois de chauffe ainsi que des feuilles accentuent les dépenses considérablement.

Marge bénéficiaire en saison sèche pour la transformation d'un Gbangbé (une bassine à 30 tohoungodo)				Marge bénéficiaire en saison pluvieuse pour la transformation d'un Gbangbé (une bassine à 30 tohoungodo)			
Intrants	Prix/Unité	Quantité	Dépenses	Intrants	Prix/Unité	Quantité	Dépenses
Maïs	89	30	2670	Maïs	140	30	4200
Intérêts	500	1	500	Intérêts	500	1	500
Moulin	500	1	500	Moulin	500	1	500
Eau	25	10	250	Eau	25	0	0
Bois de chauffe	600	1	600	Bois de chauffe	800	1	800
Feuilles d'emballage	300	0	0	Feuilles d'emballage	300	1	300
Nervures de branche de palme	0	0	0	Nervures de branche de palme	0	0	0
Mains d'œuvre (emballage et re-emballage)	200	1	200	Mains d'œuvre (emballage et re-emballage)	200	1	200
Transport	350	1	350	Transport	350	1	350
Dépenses totales			5070	Dépenses totales			6850
Revenu			7500	Revenu			7500
Bénéfice			2430	Bénéfice			650

Tableau 2 : Marge bénéficiaire de la production de lio en saison sèche et en saison pluvieuse

Les figures suivantes se consacrent à la performance du lio par rapport aux marges bénéficiaires de chaque productrice enquêtée, de cette manière les divergences qui disparaissent dans les calculs de moyennes peuvent être ressorties.

La figure 21 nous confirme que la saison sèche est la période la plus rémunératrice. Même si la saison sèche indique des pertes, celles-ci n'excèdent pas 1000F et sont seulement à déplorer chez 17% des productrices (soit 6 productrices sur 35). Ces pertes sont minimales et peuvent être compensées par les productrices.

Les pertes en saison pluvieuse remettent la rentabilité de cette activité en saison pluvieuse en question. Les stratégies comme la collecte par soi même de feuilles d'emballage ou de bois de chauffe ne peuvent plus être appliquées. La première raison en est la pénurie et la difficulté de trouver ces intrants, les feuilles disparaissent des champs après la phase de défrichage et le bois qui pourrait être utilisé pour la chauffe est rare et souvent trop humide. La deuxième raison pour laquelle la recherche d'intrants est plus difficile en saison de pluies est que beaucoup de productrices se consacrent aux travaux de champs pendant les saisons pluvieuses. Le résultat est que la majorité des intrants sont achetés, ce qui accroît les dépenses et finit avec un plus d'un tiers de productrices qui se retrouvent avec des pertes de 500 à plus de 3000F CFA (figure 22).

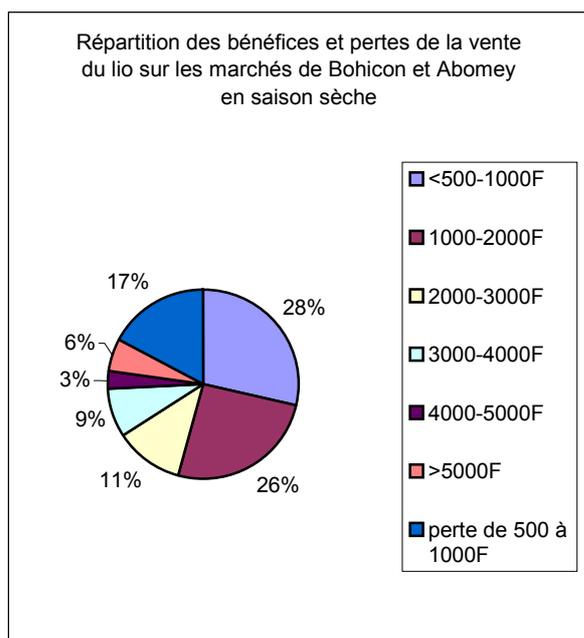


Figure 21 : Répartition des bénéfices et pertes de la vente du lio sur les marchés de Bohicon et Abomey en saison sèche

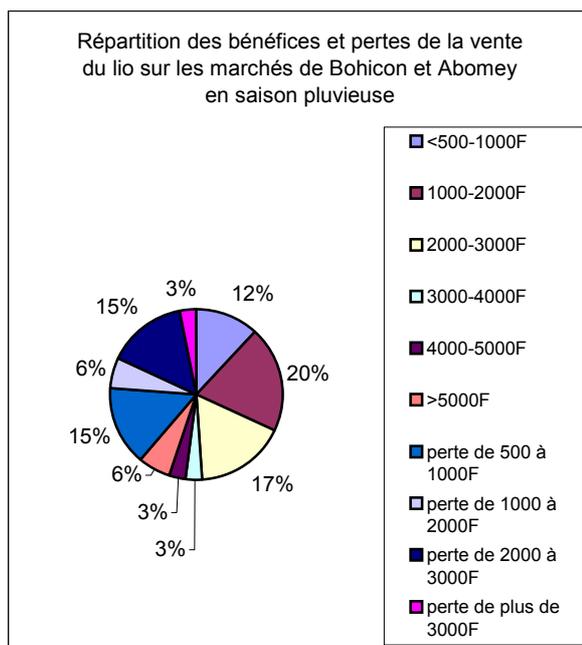


Figure 22 : Répartition des bénéfices et pertes de la vente du lio sur les marchés de Bohicon et Abomey en saison pluvieuse

Les raisons de ces pertes peuvent être de natures différentes. Le mauvais suivi des dépenses et recettes par les productrices peut en être une par exemple. D'un côté, elles peuvent donc dépenser plus qu'elles ne devraient sans s'en rendre compte, ou peut-être indiquer des dépenses estimées qui ne correspondent pas obligatoirement aux tendances générales de leur cycle de production.

Mais on devrait peut-être plutôt se pencher sur la possibilité d'une relation entre les pertes et les contraintes ou avantages liés au positionnement des zones de production différentes. Car en présentant la performance du lio par rapport à l'origine des productrices on y remarque des divergences entre les zones de production rurales et urbaines. Comme le montrent les figures suivantes, la majorité des pertes en saison sèche comme en saison de pluies a été enregistrées chez les productrices venant des zones rurales.

Les productrices des zones urbaines n'enregistrent que 10% de pertes en saison sèche et celles-ci sont des pertes entre 500F CFA et 1000F CFA. Les pertes dans les zones rurales sont plus importantes et un quart des productrices enquêtées font des pertes de 500F CFA à 1000F CFA. Cinquante pour cent des productrices des zones urbaines ont un bénéfice de plus de 3000 F CFA contre 25% seulement des productrices de zones rurales.

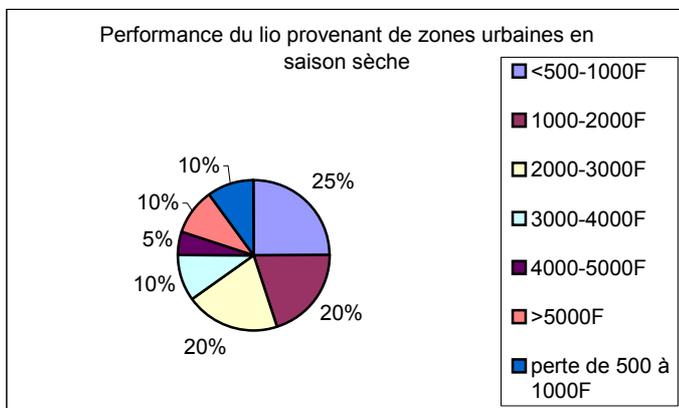


Figure 23 : Performance du lio provenant de zones urbaines en saison sèche

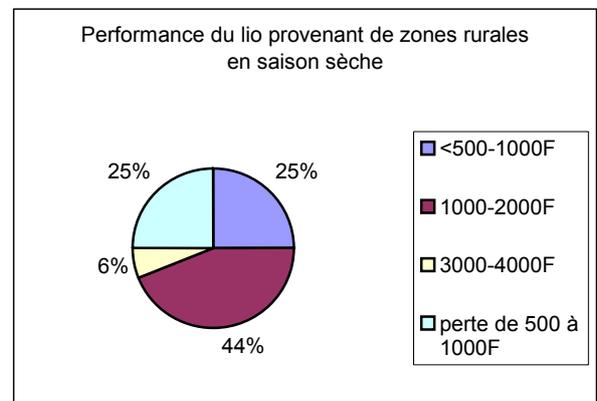


Figure 24 : Performance du lio provenant de zones rurales en saison sèche

La performance du lio en saison pluvieuse s'est déjà montrée moins satisfaisante dans la présentation générale, la décomposition de ces données par rapport aux zones de production accentue les disparités entre les zones urbaines et rurales. Les pertes sont plus nombreuses en saison pluvieuse des deux côtés, les zones urbaines ont une fréquence de pertes de 17%, soit une hausse de 7% comparé à la saison sèche, mais toutes entre 500F CFA et 1000F CFA. Les pertes enregistrées en zones rurales sont plus lourdes, et plus de 39% des productrices enquêtées font des pertes. Il faut aussi ajouter que les pertes dans les zones rurales sont de nature plus hétérogène que dans les zones urbaines, les pertes varient entre 500F CFA et 3000F CFA.

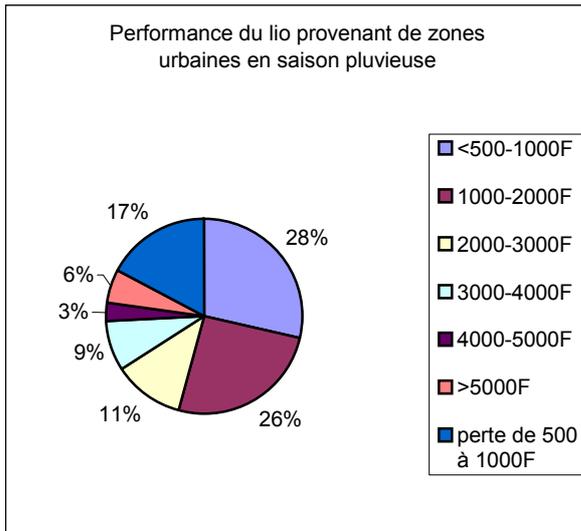


Figure 25 : Performance du lio provenant de zones urbaines en saison pluvieuse

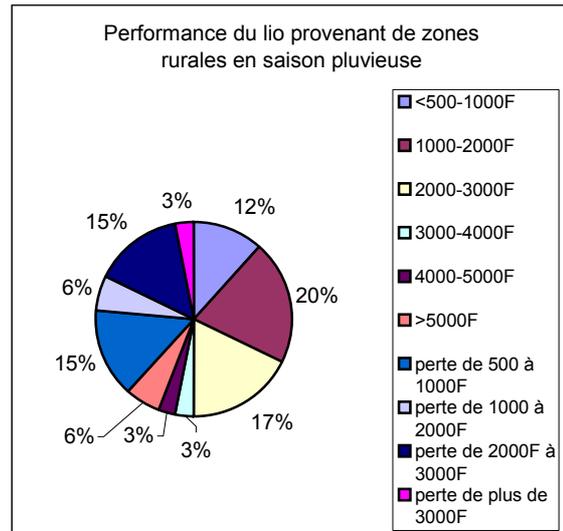


Figure 26 : Performance du lio provenant de zones rurales en saison pluvieuse

Quels sont donc les facteurs qui créent cet écart de performances entre zones urbaines et zones rurales? Les productrices demeurant dans les zones rurales sont par exemple dépendantes des moyens de transports comme les taxi-motos. Or, en saison de pluies, les zones éloignées sont moins accessibles pour les taxi-motos, qui donc augmentent leurs tarifs. Les productrices qui se trouvent pourtant dans les zones urbaines comme Houawé Gniali ou qui ont un accès direct aux voies bitumées n'ont pas ces problèmes et elles ont aussi l'alternative de se rendre à pied au marché. Au niveau de l'approvisionnement avec des intrants comme le bois de chauffe et les feuilles d'emballage, les productrices des zones rurales s'approvisionnent auprès des vendeuses de feuilles ambulantes, les productrices en zones urbaines, elles ont l'alternative de se rendre sur les marchés adjacents, où la concurrence fait pression sur le prix. En tenant compte que depuis environ cinq ans les productrices en zones rurales comme en zones urbaines sont de plus en plus obligées d'acheter la plupart des intrants nécessaires, l'avantage des zones rurales en matière d'approvisionnement par collecte est en diminution rapide. La proximité des centres urbains semble donc être avantageuse pour les productrices de lio en zones urbaines, qui ont un accès facilité aux marchés et qui peuvent profiter de cette manière d'une vaste palette de produits et de prix.

Il est pourtant nécessaire de mentionner que toutes les productrices enquêtées ont insisté sur la hausse des prix des intrants durant les dernières cinq années et l'ont rendue responsable de la détérioration de la performance du lio (urbain ainsi que rural) sur le marché.

Des pertes aussi importantes que celles qui ont été enregistrées posent tout de même la question du maintien de la production de lio et surtout de la production rurale. Les productrices ont donc décrit les stratégies qu'elles ont développées et qu'elles appliquent en cas de perte pour poursuivre leur activité.

Les dettes pour l'achat du maïs ne doivent être restituées que quelques jours après l'achat. En règle générale, les commerçants de maïs accordent une période de 9 à 13 jours pour le remboursement des prêts, donc les productrices se tournent aussi vers des autres commerçants et s'approvisionnent chez eux en attendant de récupérer les pertes. Aucune des enquêtées a indiqué avoir recours à une institution de micro-finance pour être dépannée en cas de déficit. La raison principale du manque de recours auprès de ces institutions est leur demande d'informations qui causerait de trop grandes démarches sans garantie de succès. Les autres intrants nécessaires sont avec soit avec de l'argent emprunté chez des connaissances, chez leur époux ou dans leur groupe de tontine, soit en mobilisant une épargne personnelle provenant d'autres sources de revenus.

10. Sources de revenus secondaires

Comme la section précédente l'a indiqué, les productrices ont souvent recours à d'autres épargnes pour se dépanner en cas de pertes. La production en groupe local de productrices, les activités secondaires ou la vente de sous-produits obtenus de la production sont les sources de revenus de deuxième ordre qui ont été nommées.

10.1. La production en groupement

Le recensement préliminaire aux autres enquêtes a fait ressortir qu'une minorité des productrices enquêtées s'engageait dans une production au sein d'un groupement pour compléter leur production. De 129 productrices rencontrées dans le marché de Bohicon, seulement 16 étaient membres d'un groupement, et la tendance était similaire au marché d'Abomey où 13 productrices sur 72 étaient membres d'un groupement (figure 27 et 28).

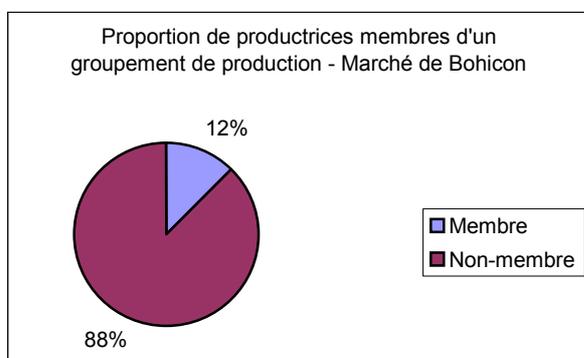


Figure 27 : Proportion de productrices membres d'un groupement de production – Marché de Bohicon

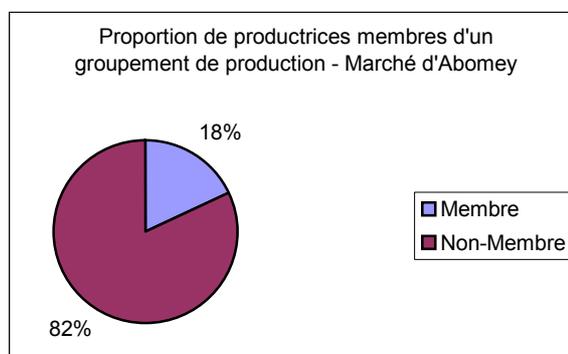


Figure 28 : Proportion de productrices membres d'un groupement de production – Marché d'Abomey

La majorité des productrices rencontrées aux marchés et plus tard dans les localités sélectionnées ont expliqué qu'elles étaient intéressées à produire au sein d'un groupement, mais que ceci ne se laissait pas réaliser, faute du capital nécessaire pour initier une production en groupement. Quelques productrices ont expliqué par contre ne pas vouloir entrer dans un groupement, parce qu'elles craignaient devoir y investir trop de temps. La production individuelle leur offre plus de flexibilité dans le planning de leur activité, y compris l'intensité qui peut varier de saison en saison, surtout si celles-ci ont des activités secondaires.

Tout de même, deux groupements ont été rencontrés, notamment dans les localités de Ahossoungon (Arrondissement de Kpozoun, Commune de Za-Kpota), le groupement nommé « Mifanoua » et le groupement nommé « Enayon » à Sonou (Commune d'Abomey). Les membres de ces groupes ne se plaignaient pas d'une liberté réduite, puisqu'elles étaient toutes capables de poursuivre d'autres activités et que l'activité en groupe était pour elles une activité complémentaire.

Les autres motifs de motivation pour cette forme d'organisation étaient différents dans chaque localité. Les productrices membres du groupement d'Ahossoungon ont expliqué vouloir promouvoir le développement de leur village avec une organisation de production plus effective. Les productrices du groupement « Enayon » ont par contre exprimé l'espoir de recevoir des aides financières plus rapidement et facilement en étant organisées en groupe. Il faut tout de même dire que l'initiation du groupement a été dans les deux cas motivée par les performances d'autres groupements de production (pas obligatoirement de production de lio) et le soutien financier offert à quelques-uns d'entre eux.



Photo 13: Le groupement de productrices d'Ahossoungon « Enayon »

La dimension des groupements n'excède pas 30 membres et les groupements ne s'étendent que sur un seul village. Le groupement regroupe donc toutes les productrices d'un village, il n'y a aucune relation entre elles qui pourraient empêcher d'autres intéressées vivant sur place à se joindre au groupe.

Les groupements ont trois positions organisatrices; la présidente qui est responsable pour la coordination des activités, la trésorière qui garde la caisse de revenus et la secrétaire, qui est l'instance de contrôle de la trésorière et qui garde la clef de la caisse.

Les activités qui rassemblent les membres du groupement sont l'approvisionnement, la transformation et la commercialisation. Ces activités sont effectuées à tour de rôle dans des équipes qui changent de tâches chaque semaine. Une équipe est par exemple occupée avec l'achat du maïs au marché et sa mouture, pendant ce temps, les autres équipes regroupent les autres intrants comme l'eau, le bois de chauffe et vont à la recherche des feuilles d'emballage. Les diverses étapes de transformation sont aussi exécutées par des équipes, la seule activité qui regroupe tous les membres est l'emballage de l'akpan et le re-emballage des boules de lio après la première cuisson. De cette manière le groupement n'a aucune dépense de main d'œuvre salariée. La vente est faite soit par les membres du groupe même, comme le font les productrices à Sonou (vente fixe au marché de Houndjro, deux fois par semaine) soit par les enfants des productrices, qui sont envoyés au marché de Bohicon et vendent en ambulancier.

Les revenus de la vente sont divisés en deux parties, une est la caisse pour les outils et les intrants secondaires, avec laquelle les outils usés sont remplacés et les intrants comme le bois de chauffe et l'eau sont achetés (le maïs est acheté par les deux groupes à crédit). L'autre partie des revenus est mise dans une caisse d'épargne. Cette caisse d'épargne est gardée pendant toute l'année par la trésorière, et c'est seulement à la fin de l'année que les épargnes sont partagées entre tous les membres.

10.2. Activités secondaires

Mis à part des activités poursuivies par quelques productrices au sein des groupements de production, les productrices de lio ont d'autres sources de revenus qui complètent leurs revenus. La figure 29 montre qu'une majorité des productrices enquêtées dans les localités sélectionnées se consacre à au moins une activité secondaire pendant l'année. Pourtant, il est aussi à noter que les productrices qui ont la production de lio comme seule activité, donc aussi comme unique source de revenu, se trouvent toutes très près des centres urbains (notamment Sonou et Houawé), comme le montre la figure 30 ci dessous. Les productrices des zones urbaines ne peuvent plus pratiquer l'agriculture mais auraient pu développer des activités secondaires non agricoles, ce qu'elles n'ont pas fait. Ceci semble donc re-confirmer la rentabilité de la production de lio en proximité des centres urbains, une production qui semble ne pas avoir besoin d'être complétée.

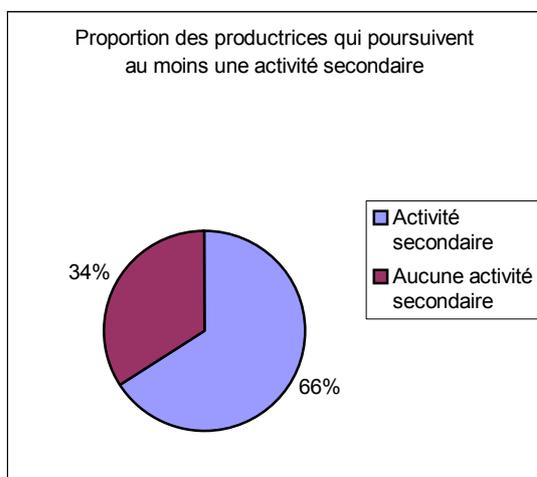


Figure 29 : Proportion des productrices qui poursuivent au moins une activité secondaire

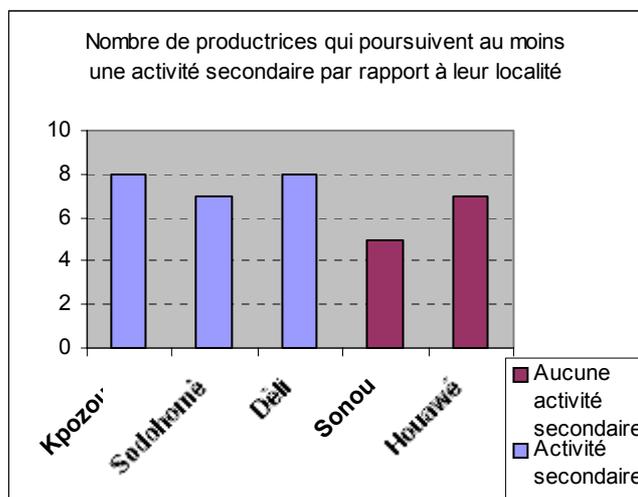


Figure 30 : Nombre de productrices qui poursuivent au moins une activité secondaire par rapport à leur localité

Les activités secondaires ne sont pas toutes des activités qui occupent les productrices pendant toute l'année. Comme le montre la figure 31 la majorité des productrices combine les activités en saison pluvieuse. L'activité pratiquée en saison pluvieuse est le défrichage des champs et l'entretien des cultures cultivées. La figure 32 nous donne une idée des cultures cultivées par les productrices, essentiellement l'arachide et le niébé qui s'adaptent à des terres épuisées, et même si 29% des productrices qui poursuivent une

activité agricole (soit 7 productrices) ont des champs de maïs, cette activité ne doit pas être surestimée. Ces productrices ont affirmé que les rendements de leurs champs de maïs sont si maigres qu'elles ne peuvent qu'utiliser ce maïs pour la consommation quotidienne au foyer. Ce fait est à rapprocher des déclarations des productrices sur la rareté du maïs local et la baisse des rendements de leurs champs. Les 35% des femmes qui poursuivent une activité secondaire en saison sèche s'investissent toutes dans la transformation de noix de palmes en huile de palme. Toutes les productrices enquêtées ont confirmé avoir toujours eu ces activités secondaires, qui ne sont donc pas des alternatives développées récemment suite à une détérioration de la performance du lio sur les marchés.

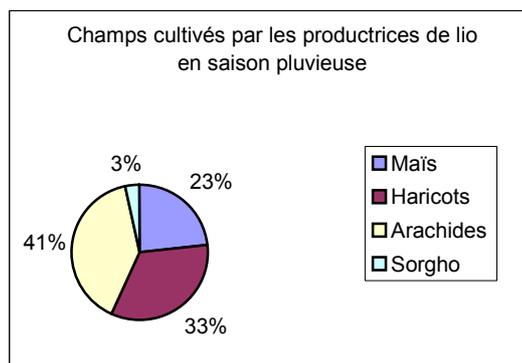
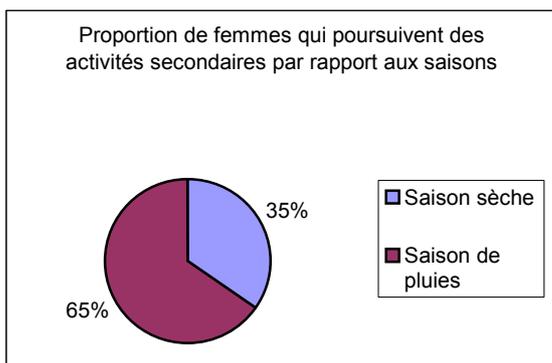


Figure 31 : Proportion de femmes qui poursuivent des activités secondaires par rapport aux saisons

Figure 32 : Champs cultivés par les productrices de lio en saison pluvieuse

10.3. Sous-produits de la production

Une autre source de revenu est la vente des sons de tamisage aux éleveurs de porcs. Cette vente n'a pourtant pas lieu pendant toute l'année, elle est seulement effectuée en saison de pluies. Les prix de vente varient entre 100 et 200F CFA par bassine. Une bassine de sons séchés est obtenue après la collecte des sons de trois à quatre sessions de transformation. Cette vente qui n'est qu'une complémentarité minimale des revenus est et a toujours été effectuée par la majorité des productrices enquêtées comme la figure 23 nous le montre.

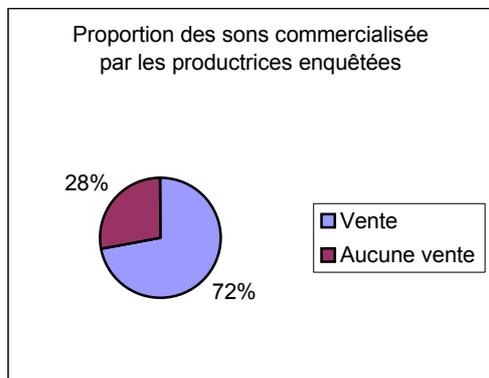


Figure 33: Proportion des sons commercialisés par les productrices enquêtées

11. Investissements des productrices

Les productrices ont aussi été interrogées sur les investissements qu'elles ont faits avec leurs revenus au cours des années, ainsi que ce qu'elles comptent faire dans les années qui viennent. La production du lio est poursuivie essentiellement pour assurer les besoins quotidiens de la famille et des productrices ; les habits, la nourriture, le remplacement des outils etc. A part ça, quelques investissements ont pu être réalisés par les productrices. Ils comprennent des investissements dans la construction de citernes, ou dans la rénovation des cases familiales, l'achat de vélo (pas obligatoirement pour le transport de la marchandise) ou même le financement de fêtes familiales comme les mariages. Mais, comme le montre la figure ci-dessous, seul une minorité parvient à investir ces revenus au-delà des dépenses quotidiennes.

Tout comme les accomplissements des productrices, les plans et espoirs d'investissements sont réservés et modestes. La priorité des productrices est de parvenir à se maintenir surtout puisqu'un nombre d'entre elles doit faire face à des revenus stagnants. Les projets pour le futur sont minimes comme le montre la figure.

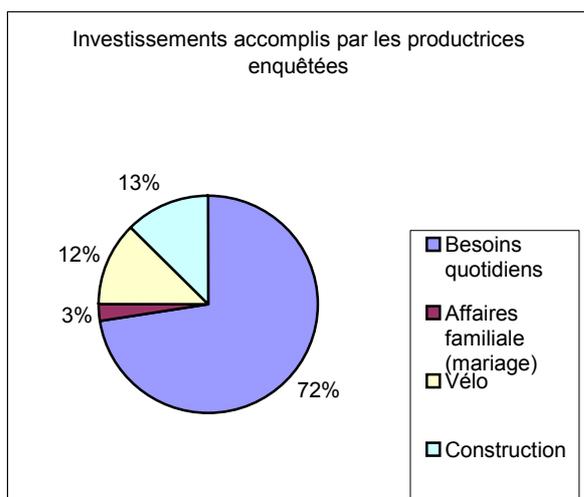


Figure 34 : Investissements accomplis par les productrices enquêtées

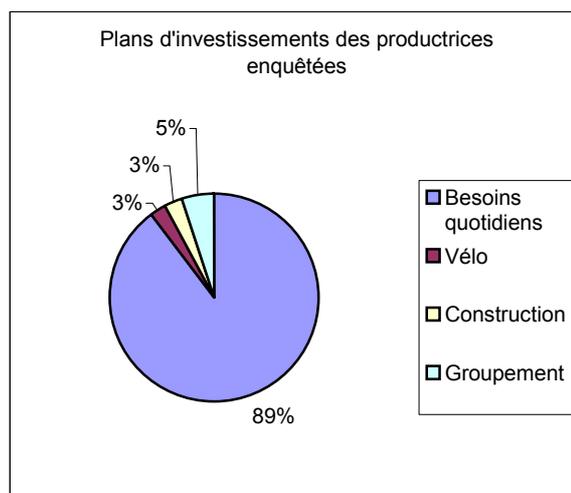


Figure 35: Plan d'investissements des productrices enquêtées

12. Conclusion

On peut dire qu'en général toutes les productrices de lio se sont plaintes d'une stagnation de revenus depuis environ cinq ans. La question qui se pose est donc : comment est-ce que ces productrices voient leur activité ? La plupart des productrices enquêtées ont répondu qu'elles poursuivaient cette activité tout d'abord parce qu'elle assurait l'alimentation de leur famille. Même avec des pertes, le lio produit contribue à la nutrition de la famille. L'autre raison pour laquelle la production du lio est poursuivie est que c'est la seule activité principale que ces productrices ont, et qu'elles n'ont donc aucune alternative ou ne sont pas prêtes à s'investir dans l'apprentissage d'une autre sorte de transformation alimentaire. Cependant une minorité des productrices a tiré des conséquences plus radicales : elles refusent de transmettre leur savoir-faire à leurs filles. Quatre femmes s'opposent actuellement à la poursuite de la production de lio dans leurs familles. Les raisons sont simples : elles refusent que leurs enfants exercent cette activité qui n'est plus aussi génératrice qu'avant et qui exige trop de temps et d'énergie. Ces productrices ont aussi insisté sur le fait que la production de lio est devenue une activité qui ne suscite plus comme auparavant l'intérêt des jeunes filles. Avec l'appui de leurs maris, ces productrices préfèrent envoyer leurs filles à l'école. Même si l'héritage familial semble ainsi disparaître, les productrices ont assuré être convaincues qu'elles offrent un avenir plus sûr à leurs enfants. Ces productrices ne voient pourtant aucun danger de disparition totale de la production du lio dans la région et elles sont convaincues que la production va persister dans les zones rurales. En effet les productrices qui arrêtent la transmission du savoir-faire sont toutes résidentes dans les zones urbaines de Bohicon et d'Abomey. La proximité des centres urbains n'influence donc pas seulement l'approvisionnement des productrices mais semble aussi avoir une influence sur leur perception de leur propre activité et de sa rentabilité. Pourtant les analyses précédentes de la performance du lio ont montré que les productrices des zones urbaines profitaient de cette proximité des centres urbains et jouissaient de plus de bénéfices. Peut-on interpréter cette nouvelle orientation comme un résultat de la proximité des centres urbains, qui influencent la définition des besoins, des espoirs et des perspectives de ces habitants ?

Le lio provenant des zones urbaines ne semble donc pas être menacé par une inaccessibilité des intrants nécessaires, mais par contre par une réorientation des productrices potentielles. Une option pour encourager et maintenir une production urbaine de lio serait de faciliter l'accès des productrices aux institutions bayeuses de crédits pour les entreprises micro-financières, qui les aiderait à ressortir des bénéfices plus significatifs.

Une production continuée du lio de provenance rurale paraît par contre dépendre de deux aspects: une amélioration de l'accès des productrices rurales aux intrants nécessaires et le renforcement des groupements de production qui améliorent la situation des productrices individuelles. L'accès aux intrants doit être amélioré à cause de la tendance croissante au ravitaillement sur les marchés et non plus par la recherche personnelle des intrants. Les

groupements de production sont les seules structures qui rendent un soutien direct des productrices possible et contrôlable. L'approvisionnement de ces groupements avec un capital, qui assurerait une indépendance par rapport au crédit fournisseur faciliterait l'activité immensément.

Il faut finalement conclure qu'une dégradation des sols et une réorientation des paysans vers d'autres cultures ont mené à une présence stagnante du maïs local sur les marchés locaux. Celui-ci pourtant jouissait d'une préférence chez les productrices enquêtées, puisqu'il était plus accessible et moins cher. Même si quelques paysans continuent à cultiver le maïs ces rendements sont trop maigres et indiquent une dépendance nette de la production du lio du maïs provenant d'autres régions.

13. Bibliographie

- ASSOGBA, B.P. (2002) *Note méthodologique relative à l'étude de filière*, DESAC/FSA/UAC.
 - CEBEDES, DESAC, LARES (2003) *Rapport de diagnostic rapide de territoires*, Abomey-Bohicon, Bénin.
 - ENDA GRAF (2003) *Note méthodologique sur l'adaptation des agricultures aux nouvelles opportunités et contraintes liées à l'expansion urbaine*, Dakar.
 - FSA (2003) *Rapport d'analyse des systèmes de production et d'étude de la filière maïs*, Abomey-Bohicon, Bénin
- TOSSOU, C. R. (2002) *Note méthodologique relative à la caractérisation et à la dynamique des systèmes de production*, DESAC/FSA/UA

14. Annexe

1. Questionnaire du recensement des productrices de lio aux marchés de Bohicon et Abomey
2. Calendrier d'activités

1. RECENSEMENT DE PRODUCTRICES DE LIO (ABOMEY & BOHICON)

Date: Localisation:..... Nr. :.....

Nom:

Originaire de:.....

Demeurant à :.....

Age estimé :.....

Vente intermédiaire vente directe

Productrice Commerçante

Organisation de productrices de lio connues ?

-----, si oui membre ? Oui Non

Quantité totale de lio produite actuellement (par marché) :

.....

Quantité de lio produite pour la vente

$\frac{1}{4}$ $\frac{1}{2}$ $\frac{3}{4}$ $> \frac{3}{4}$

Production vendue à : des individus des commerçants (restaurants inclus)

Proportion vendue aux individus :

$\frac{1}{4}$ $\frac{1}{2}$ $\frac{3}{4}$ $\frac{3}{4}$

Lieux de vente actuel(s)	Fréquence de vente actuelle	Clientèle (Proportion= nombre sur 40 boules)

Autre(s) lieu(x) de vente connus actuel(s)	Autre fréquence de vente actuelle	Autre(s) clients connus

Périodes de l'année où vous vendez sur ce marché

Quantité de lio achetée pour compléter la production

1/4 1/2 3/4 > 3/4

Lieux d'approvisionnement	Périodes d'approvisionnement	Quantité acquise

Calendrier d'activités

Mars 2004			
Date	Activité	Localité	Personnes impliquées
03/04/2004	Accueil et discussion de la recherche	Cotonou, bureau du CEBEDES	Dr Anne Floquet Dr Roch Mongbo Juste Nansi Thérèse Wagner
09-10/04/2004	- Identification et localisation des sites et des acteurs - Elaboration du premier questionnaire - Test du questionnaire et réadaptation - Rencontre avec l'interprète	Bohicon, Bureau du Padecom-Zou, Abomey	Dr Anne Floquet Dr Roch Mongbo Mme Yolande Barnor (interprète) Thérèse Wagner
10-22/04/2004	- Phase de mise en œuvre du recensement - Phase d'enregistrement des données et d'analyse	- Marché local de Bohicon - Bureau du Padecom-Zou, Abomey	Mme Yolande Barnor (interprète) ~129 Commerçantes de lio Dr Anne Floquet Dr Roch Mongbo Thérèse Wagner
23-31/04/2004	- Phase de mise en œuvre du recensement - Phase d'enregistrement des données et d'analyse	- Marché local d'Abomey - Bureau du Padecom-Zou, Abomey	Mme Yolande Barnor (interprète) ~72 Commerçantes de lio Dr Anne Floquet Dr Roch Mongbo Thérèse Wagner

Avril 2004			
Date	Activités	Localité (village/arrondissement/ commune)	Personnes/ Collectivités impliquées
1-7/04/2004	Phase d'élaboration d'un questionnaire approfondi	Bohicon	Dr Anne Floquet Thérèse Wagner
08-10/04/2004	Phase de l'enquête approfondie sur base du recensement	Yadin/Kpozoun/Za-Kpota Ahossougon/Kpozoun/Za-Kpota	Dangbewe Gouglassihoué Sifanhoué Asogbagahoué Menouhoué Ambèhoué Ahouanganhoué Mme Yolande Barnor (interprète) Thérèse Wagner
11-15/04/2004	Phase de l'enquête approfondie sur base du recensement	Missojeto/Sodohomè/Bohicon Sodohomè(centre) /Sodohomè/Bohicon	Alihoué Sodohouidè Ounohoué Hètohoué Mme Yolande Barnor (interprète) Thérèse Wagner
16-17/04/2004	Phase de l'enquête approfondie sur base du recensement	Dèli-Kotchougou/ Zouzonmé/Abomey	Alladoho- Ahegbedji Sanvohoué Mme Yolande Barnor (interprète) Thérèse Wagner
18-19/04/2004	Phase de l'enquête approfondie sur base du recensement	Sonou/Agbokpa/Abomey	Dedagbewhé Houedanou Ayandjohoué Mme Yolande Barnor (interprète) Thérèse Wagner
20-21/04/2004	Phase de l'enquête approfondie sur base du recensement	Houawé- Attohouin/Ouassho/Abomey Houawé-Niali/Ouassho/Abomey Houawé- Gbanhicon/Ouassho/Abomey	Agbohoué Agbossouhoué Kanlissouhoué Mme Yolande Barnor (interprète) Thérèse Wagner
22-30/04/2004	Traitement des données obtenues	Bohicon Bureau du Padecom-Zou, Abomey	Thérèse Wagner

Mai 2004			
Date	Activités	Localité	Personnes impliquées
01-07/05/2004	Contrôle et récapitulation des données en cas de problèmes Questions complémentaires	Bohicon Localités d'enquête	Productrices rencontrées en Avril Mme Yolande Barnor (interprète) Thérèse Wagner
10/05-01/06/2004	Rédaction du rapport Recherche de littérature complémentaire	Cotonou UAC- Université d'Abomey-Calavi	Thérèse Wagner