

## **Les circuits de commercialisation de l'attiéké dans la ville de Grand-Bassam (Côte d'Ivoire)**

**Gnangoran Alida Thérèse ADOU**

*Maître-Assistante*

*Institut de Géographie Tropicale,*

*Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody/Abidjan (Côte d'Ivoire)*

**Kouamé Pascal KONAN<sup>1</sup>**

*Maître-Assistant*

*Institut de Géographie Tropicale,*

*Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody/Abidjan (Côte d'Ivoire)*

<sup>1</sup>*Auteur correspondant*

**Oumar Landry ZRAN**

*Doctorant*

*Ecole Doctorale : Société, Communication, Arts, Lettres et Langues,*

*Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody/Abidjan (Côte d'Ivoire)*

---

### **Résumé :**

*Nourriture typiquement ivoirien, l'attiéké est un met très consommé en Côte d'Ivoire. Instauré comme nourriture d'autoconsommation des peuples lagunaires, l'attiéké est devenu une identité des ivoiriens. L'attiéké aujourd'hui est une activité génératrice de revenu important. Sa production et sa commercialisation sont pratiquées à plein temps par de nombreuses populations ivoiriennes. En Côte d'Ivoire, plusieurs localités produisent l'attiéké. C'est le cas de la ville de Grand Bassam. L'attiéké produit dans cette localité est non seulement consommé par les bassamois, les abidjanaises et même des populations vivant hors du pays. Si l'attiéké produit dans cette localité est consommé dans les communes de la capitale ivoirienne, cet attiéké est d'abord réceptionné dans les communes de Treichville et de Port-Bouët. A Abidjan, la distribution de l'attiéké provenant de cette ville se fait à partir de ces deux communes. Une quantité importante de l'attiéké produit dans cette zone est consommée sur place. La part qui sort de cette ville est moins importante que la part qui est consommé. Plusieurs acteurs typiquement les femmes interviennent dans la production et la commercialisation de l'attiéké provenant de Grand Bassam. Il s'agit des productrices, des grossistes, des demi-grossistes, des détaillantes et les consommateurs. Il existe deux circuits de commercialisation de l'attiéké provenant de Grand Bassam. Cette activité favorise l'auto dépendance des acteurs de ce milieu. Les revenus s'élèvent à plusieurs centaines de millions par ans.*

**Mots clés :** *Circuit de commercialisation, attiéké, Grand Bassam*

### **Abstract :**

*A typical Ivorian food, attiéké is a very popular dish in Côte d'Ivoire. Established as food for self-consumption of lagoon peoples, attiéké has become an identity of Ivoirians. Attiéké today is an important income-generating activity. Its production and marketing are practiced full-time by many Ivorian populations. In Côte d'Ivoire, several localities produce attiéké. This is the case of the city of Grand Bassam. The attiéké produced in this locality is not only consumed by the people of Bassam, Abidjan and even people living outside the country. If the attiéké produced in this locality is consumed in the communes of the Ivorian capital, this attiéké is first received in the communes of Treichville and Port-Bouët. In Abidjan, the distribution of attiéké from this city is done from these two municipalities. A significant amount of the attiéké produced in this area is consumed on site. The part that leaves this city is less important than the part that is consumed. Several actors, typically women, are involved in the production and marketing of attiéké from Grand Bassam. These are producers, wholesalers, semi-wholesalers, retailers and consumers. There are two marketing channels for attiéké from Grand Bassam. This activity promotes the self-dependence of the actors in this environment. Revenues amount to several hundred million per year.*

**Keywords:** *Marketing circuit, attiéké, Grand Bassam*

-----  
Date of Submission: 08-09-2022

Date of Acceptance: 24-09-2022  
-----

## I. INTRODUCTION

Le manioc en Côte d'Ivoire est l'une des plus importantes cultures vivrières avec une production estimée à 4,54 millions de tonnes en 2016, et une consommation de 100–110 kg/an par habitant vivant en zones urbaines (FAO 2019, p1). Il est consommé principalement sous plusieurs formes (le placali, le foutou, l'attoupkou, l'attiéké). L'attiéké est une spécialité culinaire prisée par les ivoiriens, issu de la transformation du manioc constitue un bel exemple en Côte d'Ivoire. Ce féculent, est une semoule de manioc fermenté, partiellement déshydratée, cuite à la vapeur d'eau et d'apparence agglomérée. Il est obtenu à partir de la pâte de racines fraîches de manioc qui subit différentes transformations en vue de sa consommation. C'est un aliment ivoirien, dont la consommation locale annuelle est estimée à plus de 450 000 tonnes (Djéni N. T. et al, 2008, p.145). À l'origine, l'attiéké a longtemps été produit pour l'autoconsommation familiale des peuples du sud à savoir les Adjoukrou, Alladjan et Ebrié, avant que son évolution n'atteigne le niveau semi-industriel. Cet aliment est devenu l'un des aliments les plus consommés dans plusieurs pays africains et Européens. Il est à cet effet, le premier des plats cuisinés vendus à fort prix dans les centres urbains et commercialisé dans les pays voisins et Européens (Aka K. A., 2013, p101). Cette commercialisation de l'attiéké constitue une source importante de revenus pour les acteurs de la filière manioc. Ce commerce permet à tous les acteurs d'être indépendant financièrement afin de se prendre en charge. La forme d'attiéké la plus demandée par les consommateurs reste celle obtenue par les trois groupes ethniques les Adjoukrou, Alladjan et Ebrié du sud de la Côte d'Ivoire. Pour mieux comprendre ce sujet, nous nous sommes intéressés à la ville de Grand Bassam. Il s'agit pour nous de mettre en lumière le circuit de commercialisation de l'attiéké dans cette ville historique de la Côte d'Ivoire.

## II. METHODOLOGIE

Dans le cadre de cette étude, l'unité d'observation est : le marché de Grand-Bassam, le quartier Moossou et les gares. Véritables lieux d'attraction, le marché constitue une unité d'observation privilégiée dans le cadre de ces travaux de recherche. L'étude sur le grand marché a permis de repérer les acteurs, les flux d'attiéké, les prix, et de voir les différents circuits de commercialisation de l'attiéké. Une observation à l'intérieur du marché a permis d'apprécier l'ampleur de la commercialisation de ce mets. Le quartier de Moossou constitue une unité d'observation, ce site est un lieu de vente de gros, de détails. Ce lieu permet également de voir les acteurs qui interviennent dans la commercialisation de l'attiéké. Les gares nous renseignent sur le flux d'attiéké et les points de chute de ces productions. Ainsi que les différents moyens de transport pour convoier l'attiéké.

Pour la recherche documentaire, nous avons eu recours à des ouvrages généraux et spécifiques, des articles, des revues, des thèses, des mémoires ainsi que des documents statistiques, des cartes et des images photographiques. Cette recherche nous ont permis de connaître les liens entre les acteurs d'avoir des informations sur la commercialisation de l'attiéké et nous ont orientés dans la constitution de notre méthodologie de recherche. Aussi, la recherche documentaire a permis d'obtenir des informations sur la configuration du secteur commercial des produits alimentaires de notre zone d'étude. Tous ces documents nous ont été très utiles voire indispensables dans la conduite de ce travail. Ces documents ont été consultés dans les bibliothèques de l'IGT, de l'IRD, ex-FLASH, ainsi que la bibliothèque centrale de l'université Félix Houphouët-Boigny. Les documents statistiques consultés sont des données démographiques de l'institut national de la statistique (INS) issues, pour la plupart, des recensements généraux de la population et de l'habitat (RGPH).

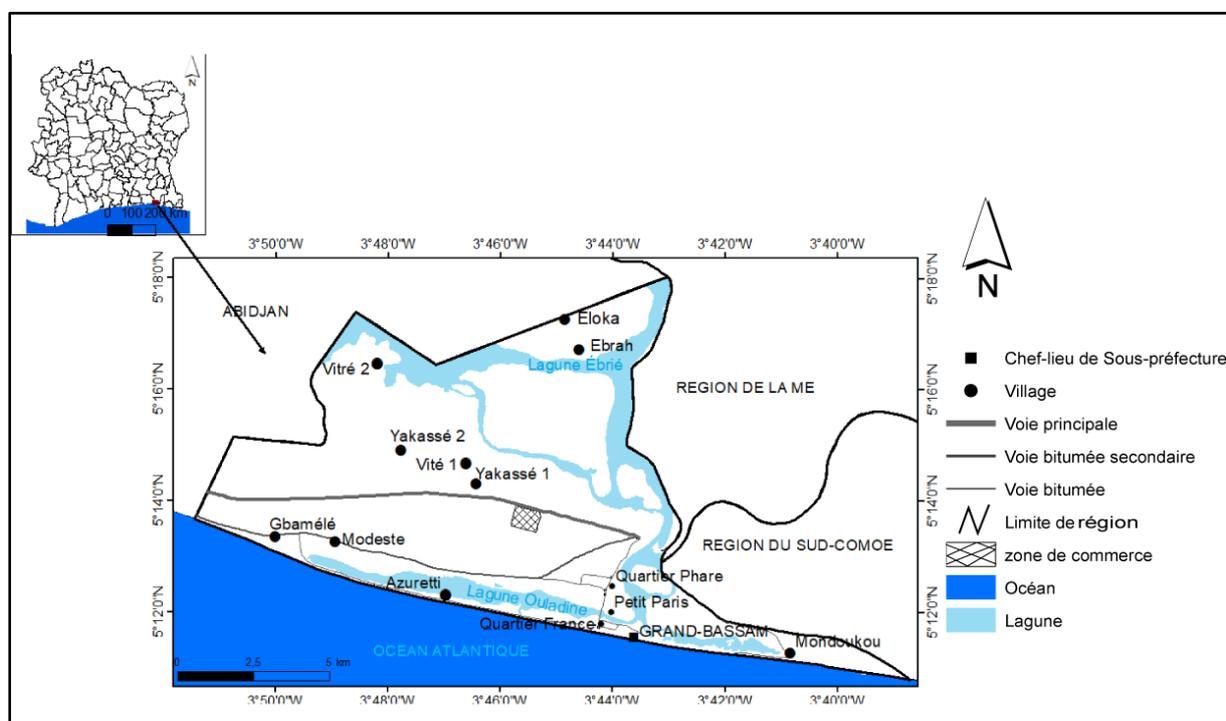
Outre la recherche documentaire, nous avons eu des entretiens avec de différents acteurs intervenant dans cette activité. C'est au travers de ces entretiens approfondis auprès des personnes ressources que nous avons pu pénétrer la sphère de l'activité commerciale de l'attiéké de la ville. Nous avons des entretiens avec certaines productrices, des grossistes, des transporteurs et des agents de la mairie de Grand Bassam. Pour chaque acteur, nous avons élaboré des guides d'entretiens spécifique qui tiennent compte de nos objectifs. Les informations ont été recueillies à travers des prises de note et des enregistrements sonores. L'entretien avec la mairie a porté sur les points suivants : Le rôle de la Mairie dans le commerce de l'attiéké. Le bilan de l'intervention de la Mairie dans le commerce de l'attiéké.

Enfin, nous avons mené par questionnaire. En raison de l'indisponibilité de la base des données, le procédé utilisé est le recensement de l'ensemble des acteurs qui interviennent sur cet espace dans la commercialisation de l'attiéké. Les enquêtes auprès des acteurs de la commercialisation de l'attiéké à Grand-Bassam ont été faites sur le marché de Grand-Bassam le quartier Moossou ainsi que les villages de production. Notre questionnaires était adressé aux transporteurs, aux grossistes, aux demi-grossistes, aux détaillants et ainsi

que les consommateurs de l'attiéké, afin de voir l'apport de ces derniers dans ce secteur d'activité. Faute de base de données officielles concernant les acteurs, nous avons interrogé de manière aléatoire.

### Présentation de la zone d'étude

Situé au Sud-est de la Côte d'Ivoire, à proximité d'Abidjan (43 kilomètres), la ville de Grand-Bassam appartient à la zone humide et soumise à un climat équatorial de transition. Les limites territoriales du département de Grand-Bassam se présentent comme suit : Au Nord et à l'Ouest par le District d'Abidjan, Au Sud par le golfe de Guinée, à l'Est par le département d'Aboisso. La ville de Grand-Bassam a une population estimée actuellement à 88 118 habitants (All-populations.com) sur une superficie de 12,41 km<sup>2</sup>. Elle est essentiellement composée des autochtones Abouré et N'Zima auxquels s'ajoutent plus d'une trentaine d'autres ethnies ivoiriennes. On note à Grand-Bassam la présence d'une importante communauté africaine en majorité de la CEDEAO et quelques expatriés européens ce qui fait de Grand-Bassam une ville cosmopolite. Grand-Bassam est une ville touristique et historique pour l'histoire de la Côte d'Ivoire. En 1893, la Côte d'Ivoire devient une colonie Française et Grand-Bassam sa première capitale (1893-1900). L'architecture de type colonial du quartier France le montre si bien. Le caractère historique de la ville a été reconnu par l'UNESCO. En effet depuis le 29 juin 2012 à Saint-Petersbourg, la ville de Grand-Bassam a été inscrite au patrimoine historique mondial de cette prestigieuse institution. La pêche est l'activité principale des peuples autochtones Abouré, N'Zima. Mais cette activité pratiquée de façon artisanale aujourd'hui ne nourrit plus son homme. Ainsi, les populations pour leur bien-être se tournent vers d'autres activités.



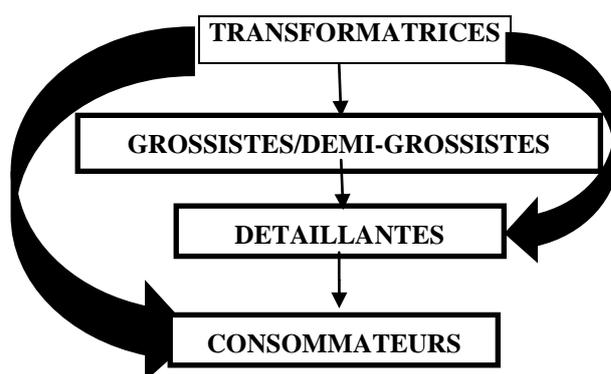
**Figure 1:** Situation géographique de la zone d'étude

## III. RESULTATS

### 3.1- Les acteurs de la commercialisation de l'attiéké

Dans la ville de Grand Bassam, plusieurs acteurs interviennent dans la commercialisation de l'attiéké. Ce sont entre autre, les productrices, les grossistes ou demi-grossistes, les détaillants et les consommateurs. Ces acteurs assurent le bon fonctionnement de la commercialisation de l'attiéké.

Dans cette ville, il existe deux types de distribution de l'attiéké, la distribution indirecte et la distribution directe. La distribution indirecte se fait par étapes. D'abord, les productrices livrent leurs produits aux grossistes ou demi-grossistes. À leur tour, ces grossistes ou demi-grossistes livrent l'attiéké aux détaillants avant que les consommateurs puissent avoir accès à l'attiéké généralement dans les marchés ou même aux domiciles de ces détaillants. La distribution directe se caractérise par l'absence d'intermédiaires dans la chaîne de distribution. Il s'agit des productrices qui commercialisent-elles-mêmes leur attiéké aux consommateurs. La figure 2 montre les acteurs qui interviennent dans le commerce de l'attiéké à Grand-Bassam.



Source : Enquêtes de terrain, 2020

**Figure 2 :** Organigramme des acteurs de la commercialisation de l'attiéké à Grand- Bassam

### 3.1.1 -Les grossistes et demi-grossistes

Les grossistes de l'attiéké constituent un moyen essentiel dans la chaîne de distribution. Les enquêtes ont révélé deux types de grossistes dans la ville de Grand-Bassam. Il s'agit d'une part, des transformatrices grossistes, qui fabriquent l'attiéké et font aussi la vente de gros, et d'autre part des grossistes non transformatrice.

Les grossistes non transformatrices sont les commerçantes ou des restaurateurs qui achètent en quantité importante l'attiéké fabriqué auprès des transformatrices. Ceux-ci à leur tour livrent l'attiéké soit aux demi-grossistes ou aux détaillantes. Les grossistes non transformatrice constituent les principaux clients des transformatrices d'attiéké et jouent un rôle déterminant dans le réseau de distribution de l'attiéké. Elles interviennent dans l'exportation de l'attiéké dans la sous-région en même en Europe. Dans la ville de Grand Bassam, 90% de ces grossistes non transformation sont des nationaux tandis que 10% sont des non nationaux. Ces grossistes non transformatrices sont originaires de Grand-Bassam, et de la ville d'Abidjan. Elles exercent comme seule activité le commerce de d'attiéké. Auprès des productrices, ces grossistes non transformatrices lorsqu'elles obtiennent la quantité nécessaire pour assurer un chargement, font appel à un transporteur pour convoier la marchandise vers les marchés urbain de Grand-Bassam et d'Abidjan pour la commercialisation comme le montre la photo 1.

**Tableau 1 :** Nombre de clients grossistes non transformatrices en fonction du type d'attiéké

Types d'attiéké	Clients grossistes	%
Attiéké de Vitré 1 et 2	27	45
Attiéké d'Azuretti	16	27
attiéké d'Eloka	14	23
attiéké blanc	3	5
Total	60	100

Source : Enquêtes de terrain, 2021

Dans la ville de Grand Bassam, 45% des grossistes non productrices optent pour l'attiéké provenant de Vitré 1 et 2, 27% d'entre elles optent pour l'attiéké d'Azuretti, 23% pour l'attiéké d'Eloka et enfin seulement 3% des grossistes non productrices préfèrent l'attiéké blanc. Le nombre moins important des grossistes de l'attiéké blanc est dû au fait que ce type d'attiéké n'est pas connu de tous, donc il est moins consommé.

Dans la ville de grand Bassam, certaines productrices jouent également le rôle de grossiste. Pour avoir des bénéfices importants, ces productrices préfèrent elles-mêmes livrer en gros leur produit aux demi-grossistes ou aux détaillants. C'est surtout le cas en ce qui concerne l'exportation de l'attiéké. Ces femmes après la production de l'attiéké, exportent elles-mêmes sans intermédiaires aux clients avec qui elles sont fréquemment en contact. Selon nos enquêtes, les grossistes-productrices représentent 28,57 % des productrices de l'attiéké dans la ville de Grand Bassam.

**Photo 1:** Une grossiste prête pour le transport de sa marchandise



Cliché : ADOU A., 2021

### *3.1.2 -Les Détaillantes*

Il existe un bon nombre de détaillants qui alimentent les consommateurs dans la ville de Grand-Bassam. Ces détaillantes rapprochent l'attiéké des consommateurs. En Générale, à Grand-Bassam les détaillants (photo 2) s'approvisionnent directement auprès des productrices-grossistes. Les détaillants locaux situés dans l'espace péri-domestique des productrices s'approvisionnent auprès de celles-ci. Ces détaillantes sont situées près de la pharmacie du marché de Grand-Bassam. Ces femmes sont installées sous un hangar qu'elles ont fait avec leurs propres moyens, afin d'être à l'abri du soleil et de la pluie. Le mode de vente des détaillantes varie de la vente simple (attiéké sans accompagnement) à la vente composée (avec du poisson frit, du poisson fumé ou à la braise, de la viande à la braise et de la sauce).

Le transport de l'attiéké depuis la zone des productrices, jusqu'au lieu de vente sur le marché, se fait avec des poussepoussettes ou des taxis. Ils sont ensuite embarqués par des porteurs occasionnels présents sur les sites de déchargement en raison de 300 FCFA le sac d'attiéké. Si les détaillantes sont de diverses origines, nombreuses parmi elles sont des Ebrié, Ehoutilé, Alladjan, et Adjoukrou. Elles font de cette activité leur source principale de revenu. A ce groupe de détaillants, s'ajoute les femmes non nationales.

**Photo 2 :** Les détaillantes au marché de grand Bassam



Cliché : Cliché : ADOU A., 2021

### 3.1.3-Les consommateurs

Les consommateurs constituent la dernière phase du réseau de distribution de la production de l'attiéké. Les consommateurs sont de deux types. Il y a les consommateurs intermédiaires (les restaurateurs, les gérants de maquis) et consommateurs finaux.

Les consommateurs intermédiaires sont des revendeuses qui exercent leur petit commerce devant un maquis ou un restaurant. Ces consommateurs ne peuvent se faire livrer directement par des grossistes ou des demi-grossistes car la quantité de l'attiéké qu'elles achètent n'est pas aussi considérable. Elles s'approvisionnent ainsi auprès des détaillantes dans les marchés de Grand Bassam. Après l'achat de l'attiéké auprès des détaillantes, ces consommateurs intermédiaires refont les boules d'attiéké généralement au prix de 100f pour se faire des bénéfices. Elles revendent ensuite l'attiéké accompagné de poisson fumé, grillé, braisée, aux consommateurs finaux généralement devant un maquis, ou un restaurant. Ces femmes pour la plus part exercent leur activité la nuit, à partir de 18h. Les consommateurs finaux sont des personnes qui achètent l'attiéké uniquement pour la consommation. Ceux si le font soit chez les détaillantes dans les marchés de Grand Bassam ou chez les consommateurs intermédiaires. Ceux qui achètent chez les détaillantes consomment l'attiéké en famille, chez eux à la maison. Ceux qui achètent chez les consommateurs intermédiaires le consomment entre amis à une sortie détente dans un espace public.

### 3.2 - Circuit distribution de l'attiéké à Grand-Bassam

Dans la ville de Grand-Bassam, il existe deux circuits de distribution de l'attiéké à savoir le circuit à courte distance et le circuit à longue distance.

#### 3.2.1-Circuit à courte distance

Il s'agit des échanges qui s'effectuent au sein de la ville de Grand Bassam. Dans ce circuit, l'attiéké produit est consommé dans cette ville. Aucun n'acteur extérieur n'intervient dans ce circuit à courte distance. Ce circuit est animé surtout par les productrices grossistes, les détaillants et les consommateurs tous résidant dans la ville de Grand Bassam. Dans ce circuit, généralement les détaillantes se rendre directement dans les zones de production pour se faire livrer. Ensuite elles se rendent dans les différents marchés de la ville pour commercialiser l'attiéké.

À l'analyse de la carte de la figure 2, il ressort que le marché de Grand-Bassam un pôle de réception et de diffusion de l'attiéké. Ainsi, le village d'Eloka produit 219 tonnes de l'attiéké consommé dans la ville de Bassam, 146 tonnes d'attiéké vient d'Azuretti. Les villages de Vitre 1 et 2 produisent respectivement 255,5 tonnes et 182,5 tonnes d'attiéke vendu sur le marché de grand Bassam. Dans l'ensemble se sont 803 tonnes de la quantité produit qui sont consommés dans cette ville soit 73% de l'attiéké produit dans cette ville.

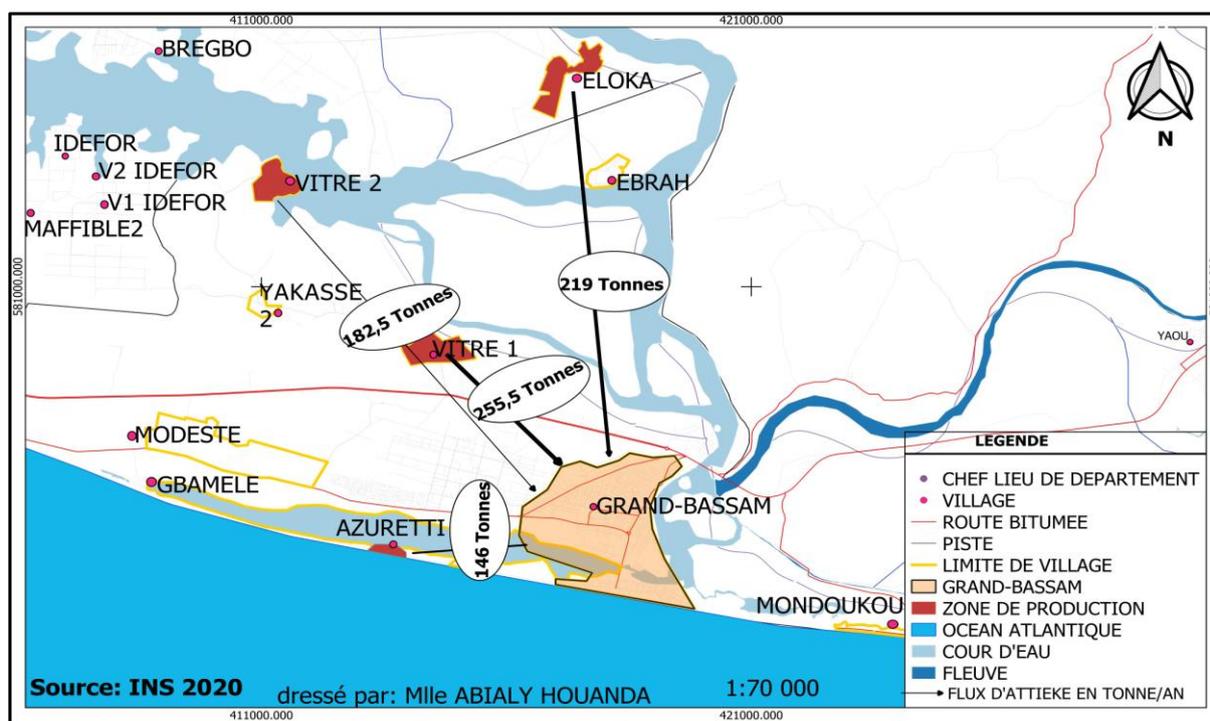


Figure 3 : Flux d'attiéké des villages vers la ville de Grand-Bassam

La production et la vente de l'attiéké est une activité rentable. L'attiéké commercialisé dans la ville de Grand Bassam est estimé à 401.500.000 Fcfa par an. L'attiéké provenant du village Vitré 1 et commercialisé sur le marché de Grand Bassam est estimé à 127.750.000Fcfa, celui de Vitré 2 est estimé à 91.250.000Fcfa. L'attiéké produit dans les villages d'Azuretti et d'Eloka est estimé respectivement à 73.000.000Fcfa et 109.500.000Fcfa. Les résultats ont été consignés dans le tableau ci-après.

**Tableau 2 :** Quantité d'attiéké commercialisée en une année à Grand-Bassam

Types d'attiéké	Quantité produit	%	Coût annuel en Fcfa
Attiéké de Vitré 1	255,5	32	127.750.000
Attiéké de Vitré 2	182,5	23	91.250.000
attiéké d'Azuretti	146	18	73.000.000
attiéké d'Eloka	219	27	109.500.000
Total	803	100	401.500.000

Source : Enquêtes de terrain, 2021

### 3.2.2-Circuit à longue distance

Le circuit à longue distance concerne toute transaction qui se déroule en dehors de la ville de Grand Bassam. Ce circuit est animé par les productrices, les grossistes, les demi-grossistes, les détaillantes et les consommateurs. Dans ce circuit, seul les productrices sont résidentes dans la ville de Grand Bassam. Les autres acteurs viennent de la ville d'Abidjan. Après la production, l'attiéké est transporté dans la ville de Grand Bassam où les grossistes venant pour la plus part de la ville d'Abidjan attendent. Ces grossistes à leur tour envoient l'attiéké acheté en gros dans la capitale ivoirienne. C'est dans cette ville que l'attiéké par chaîne de distribution arrive aux consommateurs. Une quantité importante de l'attiéké produit dans la ville de Grand Bassam est consommée dans la ville d'Abidjan. Les marchés d'Abidjan sont privilégiés car la capitale économique à cause de sa forte population (21% de la population ivoirienne) reste la ville où la demande est très élevée. Ainsi, par an, 291 tonnes de l'attiéké produit dans la ville de Grand Bassam est exporté vers la ville d'Abidjan.

Si l'attiéké produit dans la ville de Grand Bassam, est consommé dans toute la ville d'Abidjan, elle est d'abord réceptionnée dans deux communes notamment la commune de Treichville et celle de Port-Bouët. Sur les 291 tonnes d'attiéké qui viennent de grand Bassam, la commune de Treichville reçoit 109 tonnes soit 37% de l'attiéké exporté vers cette ville. La commune de Port-Bouët quant à elle reçoit 182 tonnes soit 63% de la quantité de l'attiéké venant de Grand Bassam. C'est à partir de ces deux communes que l'attiéké venant de Grand Bassam est distribué dans toute la ville d'Abidjan et même à l'extérieure. Le tableau 3 ci-après, nous présente les résultats.

**Tableau 3 :** Répartition de la quantité d'attiéké à partir des zones de réception

communes de réception de l'attiéké	Quantité (t/an)	%
Treichville	109	37
Port-Bouët	182	63
Total	291	100

Source : Enquêtes de terrain, 2021

L'attiéké produit dans la ville de Grand Bassam et envoyé vers la ville d'Abidjan, sont de différents types. La carte ci-après nous présente la quantité les différents d'attiéké envoyé dans la capitale ivoirienne.

Sur les 1.094 tonnes d'attiéké produit dans la ville de Grand Bassam, seulement 291 tonnes sont exportés vers la ville d'Abidjan, soit 27% de la quantité de l'attiéké produit. Les flux témoignent d'une faible importance accordée aux communes de la ville d'Abidjan. Cette faible commercialisation de l'attiéké vers la capitale s'explique par le fait qu'il existe de nombreuses femmes productrices d'attiéké dans les communes Abidjan et dans certaines localités comme Dabou.

### **Système de vente et prix de l'attiéké à Grand-Bassam**

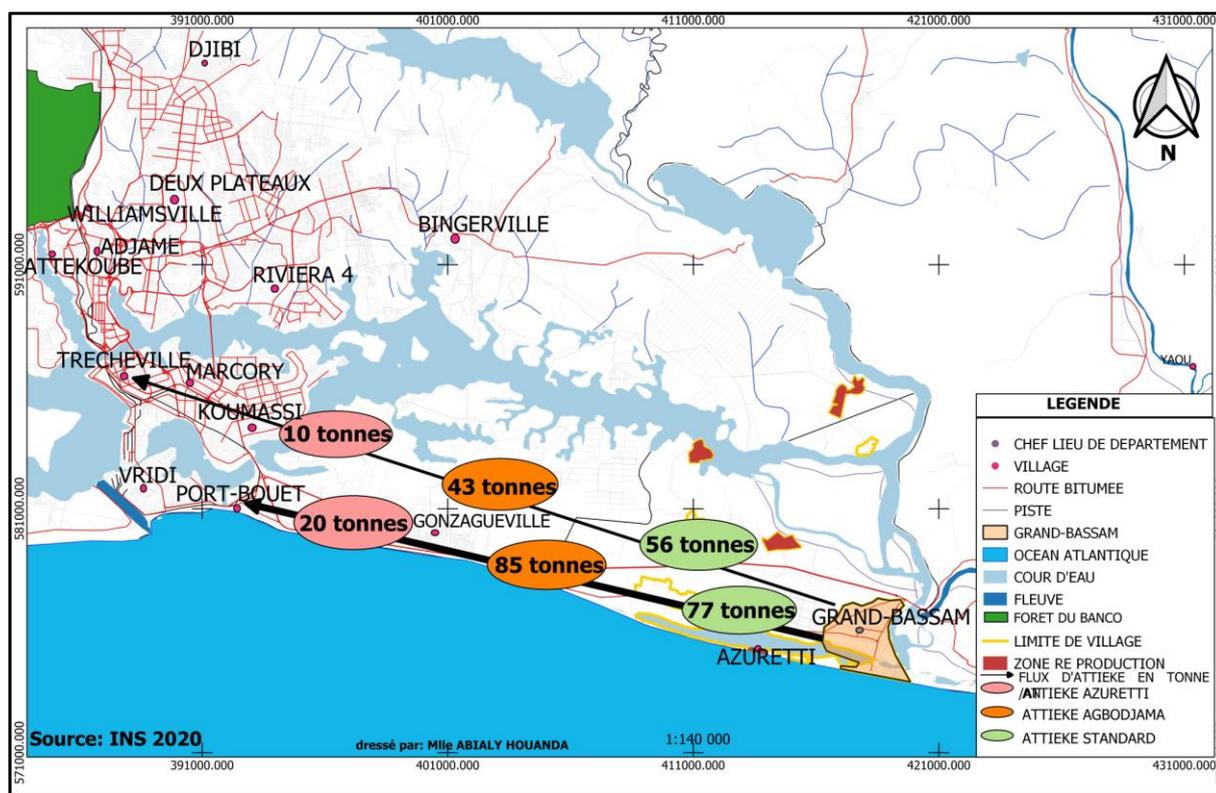
Nos enquêtes montrent qu'au cours d'une année, 291 tonnes d'attiéké produit à Grand-Bassam sont commercialisées à Port-Bouët, et à Treichville (Tableau 4). Ces 291 tonnes, représentent en moyenne 145.500.000 de francs CFA par année. Port-Bouët reçoit 182 tonnes d'attiéké en une année ce qui représentent

63% soit 91.000.000 francs CFA. Treichville, reçoit 109 tonnes d'attiéké en une année, ce qui représente 37% soit 54.600.000 francs CFA. Il convient de noter que la commune de Port-Bouët, et Treichville absorbent une quantité moins importante de l'attiéké produit à Grand-Bassam, ce qui représente 23 % de l'attiéké produit dans cette ville.

**Tableau 4 :** Quantité d'attiéké commercialisée en une année hors de Grand-Bassam

communes de réception de l'attiéké	Quantité (t/an)	%	Coût annuel en Fcfa
Treichville	109	37	54.500.500
Port-Bouët	182	63	91.000.000
Total	291	100	145.500.000

Source :Enquêtes de terrain, 2021



**Figure 4 :** Flux d'attiéké de la ville de Grand-Bassam vers Abidjan

#### IV. DISCUSSION

Plante originaire au nord-est du Brésil, le manioc est devenu très important dans la vie de nombreuses population africaine. En Côte d'Ivoires, des régions entières sont aujourd'hui spécialisées dans la production, la transformation et la commercialisation du manioc comme le souligne KangaKoco et Aka Kouadio, (2018, p.146). Plusieurs aliments dérivent de la transformation du manioc parmi lesquels nous avons l'attiéké. Tout comme l'étude de KangaKoco et Aka Kouadio, (2018, p.140) qui montre qu'à Abidjan, trois communes assurent la redistribution de la pâte de "placali". Un autre produit du manioc. Ce sont Yopougon, Adjamé et Koumassi. Ils soulignent que le produit, une fois arrivé sur ces différents lieux, est acheminé par des commerçantes venant d'autres marchés de la ville d'Abidjan. Cette étude va dans le même sens. Ainsi l'attiéké de Grand Bassam, est réceptionné dans deux communes de la ville d'Abidjan, les communes de Port-Bouët et Treichville. La distribution de cet attiéké dans toute la ville se fait donc à partir de ces deux communes.

#### V. CONCLUSION

Il ressort des résultats de cette étude que la commercialisation de l'attiéké de grand Bassam, est tributaires de plusieurs acteurs. Ces acteurs aux rôles différents favorisent le transport de l'attiéké depuis la production jusqu'à la consommation. Les acteurs qui interviennent dans ce circuit de commercialisation sont les

productrices, les grossistes, les détaillantes et les consommateurs. Il existe deux circuits de commercialisation de l'attiéké de Grand Bassam, le circuit à courte distance et le circuit longue distance. Les acteurs intervenants dans le circuit à courte distance sont les productrices, les détaillants et les consommateurs. Dans ce circuit, les productrices jouent le rôle de grossistes. Nous les avons qualifiés de productrice grossistes. Les productrices grossistes sont les femmes qui produisent et qui livrent-elles-même en gros sans intermédiaire. Dans le circuit à courte distance, l'attiéké est soit commercialiser directement dans la ville de Grand Bassam ou même exporter. Les détaillantes toutes de Grand Bassam, se rendent dans les villages où est produit l'attiéké est se font livrer directement pour ensuite les revendre sur le marché de Grand Bassam. En ce qui concerne l'exportation, les productrices sont directement en contact avec des clients à l'étranger à qui elles livrent directement l'attiéké après la production sans intermédiaire. Dans le circuit à longue distance, les productrices collaborent avec des grossistes. Après la production, elles livrent l'attiéké aux grossistes. Les grossistes dans ce circuit viennent principalement de la ville d'Abidjan. Les communes de Treichville et de Port-Bouët sont les communes où sont réceptionnés l'attiéké provenant de la ville de Grand Bassam. La diffusion de l'attiéké dans toute la capitale ivoirienne se fait à partir de ces deux communes. Ce circuit à longue distance, fait aussi appel aux demi-grossistes. Les demi-grossistes, sont les femmes qui prennent une quantité importante de l'attiéké auprès des grossistes. Une bonne partie de l'attiéké produit dans la ville de Grand Bassam est consommé sur place. La commercialisation de l'attiéké est une activité rentable. Le chiffre d'affaire annuel s'élève à des centaines de millions.

### REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- [1]. AKA Kouadio Akou., 2013 le circuit de distribution de l'attiéké à Abidjan : typologie de la chaîne de transport et dynamisme des acteurs Revue de Géographie de l'Université de Ouagadougou, N°002, p78
- [2]. DJENI N'Dede Theodore., 2009 Typologie de l'attiéké de trois zones de production de Côte d'Ivoire et analyse des propriétés des levains traditionnels utilisés pour sa préparation. Thèse unique de doctorat, Université Abobo-Adjamé, p170.
- [3]. FAO, 2012 Projet de renforcement des relations commerciales entre les petits producteurs et les acheteurs dans la filière des racines et tubercules en Afrique P19.
- [4]. Egakou Adolin, (2020), l'attiéké, un patrimoine alimentaire en devenir entre quête identitaire et désir de conquête des marchés internationaux, Annales de l'université de Moundou, série A-FLASCH, vol7, 23P.
- [5]. Kanga Koko Marie Jeanne, Aka Kouadio Akou, (2018), le commerce des produits dérivés du manioc à Abidjan : le cas de la pâte de placali, Revue Ivoirienne de géographie des Savanes, Numéro 5, PP131-148.
- [6]. Krabi Ekoua, Assamoi Allah, Ehon Ayawowi, Diawara Brehima, Niamkey Lamine, Thonart Philippe, (2015), production d'attiéké (couscous à base de manioc fermenté) dans la ville d'Abidjan, European scientific journal, vol.111, No15, 16p
- [7]. Naka Akou, (2018), commercialisation de l'attiéké et vulnérabilité des femmes dans le district d'Abidjan : cas de l'association « ekloehoun » de la gare UTB d'Adjamé, mémoire de Master, département de sociologie, Université Félix Houphouët Boigny de Cocody, 110p
- [8]. Sotomey Marcelle, Ategbro Eric, Mictchikpe Evariste, Gutierrez Marie Laure, (1999), innovation et diffusion de produits alimentaires en Afrique : l'attiéké au Bénin, Alimentation, savoir-faire et innovation en agroalimentaire en Afrique de l'ouest, 98p.

Gnangoran Alida Thérèse ADOU, et. al. "Les circuits de commercialisation de l'attiéké dans la ville de Grand-Bassam (Côte d'Ivoire)." *International Journal of Humanities and Social Science Invention (IJHSSI)*, vol. 11(09), 2022, pp 97-105. Journal DOI- 10.35629/7722