Coopératives et autonomisation de la femme : cas de la coopérative Eboyokoun au grand marché de Daloa

Cooperatives and women's empowerment: case of the Eboyokoun cooperative at the Daloa market

[1] KOUAKOU Yao Alexis et [2]FALLE Landry Yves

Résumé

Les coopératives sont des instruments qui ont été impulsés par l'état dans le but de lutter contre la crise économique nationale et faciliter la prise en charge des personnes économiquement vulnérables en Côte d'Ivoire. C'est dans ce contexte que s'inscrit la création de plusieurs coopératives notamment EBOYOKOUN, composé uniquement de femmes. Celle-ci a pour activité centrale la transformation du manioc et la vente des produits dérivés, principalement l'attiéké. L'objectif de notre recherche est de montrer l'implication de cette activité dans l'autonomisation de ces sociétaires. Cette étude qui se veut qualitative est basée sur la recherche documentaire, l'observation directe et le guide d'entretien. Le cadre d'analyse choisi est le fonctionnalisme et la résilience. Ainsi, les résultats de cette étude nous montrent que la coopérative EBOYOKOUN est créatrice d'emplois, de profits favorisant l'indépendance financière et l'épanouissement social des sociétaires à travers la vente des produits dérivés de la transformation du manioc (gari, attiéké, etc.)

Mots clés : Daloa, autonomisation, coopératives, EBOYOKOUN, femmes

Abstract

Cooperatives are instruments that were promoted by the state with the aim of combating the national economic crisis and facilitating the care of economically vulnerable people in Côte d'Ivoire. It is in this context that the creation of several cooperatives, notably EBOYOKOUN, is made up entirely of women. Its central activity is the processing of cassava and the sale of derived products, mainly attiéké. The objective of our research is to show the implication of this activity in the empowerment of these members. This study, which is intended to be qualitative, is based on documentary research, direct observation and the interview guide. The chosen analytical framework is functionalism and resilience. Thus, the results of this study show us that the EBOYOKOUN cooperative creates jobs and profits promoting the financial independence and social development of members through the sale of products derived from cassava processing (gari, attiéké, etc.)

Keywords: Daloa, empowerment, cooperatives, EBOYOKOUN, women

Introduction

Au lendemain des indépendances, les pays africains ont décidé de se reconstruire et de se développer à travers des politiques bien définies (libérale, socio libérale, parlementaire, etc.). Pour soutenir et financer son développement, la Côte d'Ivoire a basé son économie sur l'agriculture, précisément sur la promotion de la culture de rente. Ainsi, le gouvernement

d'alors a incité les producteurs à se regrouper en coopératives et à procéder à leur financement pour une forte production. Cette politique a eu pour résultat le *« miracle ivoirien »* (M.F JARRET ; F.R MATHIEU, 1991 ; p 42 ; D COGNEAU ; S MESPLÉ-SOMPS, 2002, p11 ; H EHRHART, 2017, p 3). Ce fut une période de grands investissements, de la quasi-gratuité à l'accès aux établissements publics ainsi que la création de sociétés d'État (S. AMIN, 1968, p 386).

Le succès opéré grâce aux cultures d'exportation (café, cacao, palmier à huile…) a eu pour conséquence un délaissement progressif du secteur vivrier (P. ZOUNGRANA, 1993, p46). Les cultures d'exportation étaient devenues l'épicentre de l'économie ivoirienne. Mais, au début des années 1980, l'économie ivoirienne a subi une crise mondiale avec son corollaire de chômage, cherté de la vie, privatisation des entreprises étatiques, etc. Celle-ci a favorisé l'exode rural des populations à la recherche de conditions de vie meilleure. Ce mouvement humain a engendré de nombreuses conséquences (problèmes de transport, logement) notamment celui de la sécurité alimentaire en milieu urbain (J.M, COUR 2007, p 9). Il fallait trouver des solutions face à cette situation particulière.

La Côte d'Ivoire a entrepris la libéralisation progressive de son économie et la mise en place d'une nouvelle loi coopérative (A.M. DOUKA, 2011, p35). Ces décisions conjuguées à la politique générale des pouvoirs publics avaient pour objectif de promouvoir également le genre. Aussi dans un souci de modernisation de la distribution et de la professionnalisation des opérateurs de certaines filières agricoles dont souffre énormément la production, le gouvernement ivoirien a décidé de mettre en place un réseau de Marchés de Gros dans différentes régions du pays notamment au centre ouest dans la ville de Daloa (C. BILLON, 2018, p16). Il apparaît comme le lieu de stockage et de redistribution des produits alimentaires, vivriers, domaine de prédilection des femmes. C'est ainsi que certaines femmes ont fait de l'approvisionnement du Grand Marché de Daloa (GMD) en manioc, une activité principale à travers la coopérative EBOYOKOUN. En effet, ce tubercule se présente comme la deuxième production vivrière avec environ 4,5 millions de tonnes en Côte d'ivoire (FAOSTAT, 2017, p 9). Elle est utilisée dans une grande variété de plats et une multitude de produits alimentaires en est issue, constituant l'une des nourritures de base des populations ivoiriennes (N.G. AMANI et A. KAMENAN, 2003, p 12). Cette activité vivrière est essentiellement occupée par les femmes avec un pourcentage de 80% et une présence masculine peu visible de 20 % (S. ADOU, 2017, p 7).

La question des femmes dans la coopérative a été abordée par diverses disciplines scientifiques (sociologie, économie, géographie etc.) ; offrant ainsi une diversité d'informations sur le

secteur. Aussi, la majeure partie de la littérature consultée a traité de la question du vivrier en dehors des coopératives et les coopératives des femmes dans le vivrier n'a pas fait suffisamment objet d'études, surtout celles de Côte d'Ivoire. Les études se sont intéressées au vivrier et /ou aux coopératives dans les zones autres que celles de la région de Daloa, qui est une zone de forte production de cultures vivrières. D'où l'intérêt de la présente étude qui est une modeste contribution à la compréhension de l'univers des femmes, réunies en coopérative pour subvenir à leurs besoins.

La question principale de cette recherche est la suivante : Quel est l'impact de la coopérative EBOYOKOUN sur l'autonomisation des sociétaires femmes ? L'objectif principal de notre recherche est de comprendre l'influence de la coopérative EBOYOKOUN dans l'indépendance socio-économique de ces sociétaires femmes. L'impact de la commercialisation du manioc et dérivés dans le processus d'autonomisation des femmes de la coopérative EBOYOKOUN semble être une réalité. Ainsi pour mieux cerner notre objet d'étude, une méthodologie s'avère nécessaire.

1. Méthodologie

La présente étude est menée sur la base de la méthode qualitative. Étant donné qu'elle concerne un groupe d'individus exerçant dans un milieu social bien déterminé, nous avons utilisé l'approche ethnographique, qui permet de décrire, analyser et interpréter le comportement d'un groupe social et culturel. Elle est aussi définie le plus souvent comme une méthode d'investigation permettant de réaliser la « description dense » (C. Geertz, 1973, p. 27). De façon explicite, la démarche méthodologique renferme la délimitation du champ de l'étude, les techniques et outils de collecte des données, la population cible, l'échantillonnage, le choix de méthodes d'analyse.

1.1. Délimitation du champ d'étude

1.1.1. Champ sociologique

Le champ sociologique concerne l'ensemble des acteurs qui interviennent dans la coopérative EBOYOKOUN. C'est l'une des coopératives féminines du vivrier qui concentre ses activités sur la filière manioc et dérivés au sein du Grand Marché de Daloa. En dehors d'elles, l'accent a été mis sur la direction du marché de gros notamment la Direction d'Exploitation (DEX) pour recueillir des informations relatives à l'organisation, au fonctionnement du marché et sur la coopérative EBOYOKOUN.

1.1.2. Champ géographique

1.1.2.1. Situation géographique du Grand Marché de DALOA (GMD) et de la coopérative EBOYOKOUN

- ***Présentation du Grand Marché de DALOA (GMD)***

Le Grand Marché de Daloa est un complexe de grande envergure située au centre de Daloa au quartier Soleil 1. Il s'étend sur une superficie de dix hectares (DEX, 2022). C'est dans ce complexe que se situe la coopérative EBOYOKOUN.

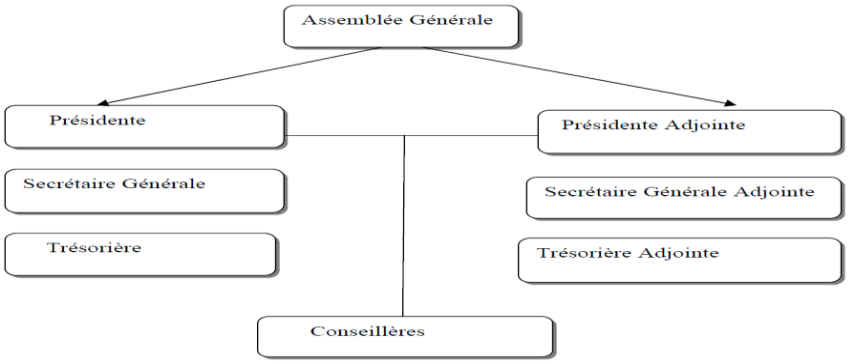
- ***Présentation de la coopérative EBOYOKOUN***

EBOYOKOUN qui signifie en langue locale baoulé, ethnie du centre de la Côte d'Ivoire « mettons-nous ensemble », est une société coopérative féminine de transformation et de commercialisation du manioc frais et dérivés. Elle est située au centre-ville dans le marché du quartier Soleil 1. Cette coopérative a vu le jour le 20 Décembre 2010, avec pour premier nom, Union des Commerçantes du Vivrier de Daloa (UCVD). En tant que « Union », elle suppose selon les dispositions de la Loi OHADA[1], la réunion de plusieurs coopératives disposant de moyens conséquents. Ce statut ne lui permettait pas de bénéficier des mêmes privilèges que les coopératives à composantes uniques. De ce fait, en 2014, EBOYOKOUN est proposé en remplacement de l'UCVD avec le statut de Société Coopérative régie par l'agrément N°CI DALOA-2014-12.

1.1.3. Organisation et fonctionnement de La coopérative EBOYOKOUN

La coopérative est composée de vingt-cinq (25) membres. Elle est dirigée par une Présidente et un Conseil d'Administration qui l'appui dans la gestion des affaires courantes. Elle est chapeautée par une Assemblée Générale, le lieu de prise de décisions pour la politique de gestion de la coopérative. (K.A.YAO, 2019). C'est dans cette coopérative que va s'effectuer notre recherche.

Figure 1 : Organigramme de EBOYOKOUN



Source : La coopérative EBOYOKOUN, 2022

[1] Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires

1.2. Les outils et techniques de collecte des données

1.1.1. Outils de collecte de données

1.2.1.1. Guide d'entretien

Le guide d'entretien est un outil qui permet à travers un entretien orienté par des questions élaborées au préalable de recueillir des informations. Cette technique favorise un traitement qualitatif des informations recueillies. Pour ce travail, nous avons utilisé un guide d'entretien semi directif individuel qui a consisté à interroger chaque individu ou personnes ressources à partir d'un certain nombre de sous-thème en rapport avec notre sujet de recherche. Il a été adressé à la présidente de la coopérative, aux responsables du Grand Marché de Daloa (GMD), à l'Agence Nationale de Développement Rural (ANADER) chargé de l'encadrement des femmes. À travers, cet outil nous avons eu différentes informations sur l'organisation et le fonctionnement de la coopérative EBOYOKOUN, le GMD et les différents acteurs intervenants dans ces secteurs. Les motivations des femmes à se réunir en coopérative et l'ampleur de cette activité sur leur quotidien ont été également abordées.

1.2.2. Techniques de collecte de données

Nous avons fait usage des techniques suivantes : l'observation directe, l'entretien semi-directif individuel, la recherche documentaire, l'analyse du contenu. Dans les sections suivantes, nous donnons les motivations derrières ces choix.

1.2.2.1. Observation directe

L'observation directe est décrite comme une observation où le chercheur est présent sur le terrain. Ainsi, cette observation nous a permis d'identifier et d'enregistrer des comportements observables des femmes au sein de la coopérative EBOYOKOUN.

1.2.2.2. La recherche documentaire

La recherche documentaire a permis d'avoir un certain nombre d'informations sur les coopératives, la transformation, la distribution et la commercialisation du vivrier particulièrement le manioc. Ainsi ceux-ci dans l'ensemble abordent les différents axes de notre recherche portant sur la question des coopératives dans le vivrier. Ce qui nous a pas permis de les retenir dans notre recherche documentaire car ne touchant pas spécifiquement notre thème de recherche.

1.3. L'échantillonnage

L'échantillonnage renferme l'ensemble des opérations amenant à définir la population visée par l'enquête, puis à choisir l'échantillon. Ce procédé permet de déterminer le critère de choix et la taille de l'échantillon.

1.3.1. Le critère de choix

L'appartenance à la coopérative EBOYOKOUN est notre critère de choix dans le cadre de la réalisation de cette étude.

1.3.2. La technique d'échantillonnage

Au cours de cette étude, nous avons utilisé la méthode de la boule de neige. Elle a consisté à identifier un individu ou groupe d'individus à partir d'un individu déterminé dès le départ. C'est sur cette base que nous avons identifié les personnes ressources susceptibles de nous donner des informations capitales pour notre recherche. Aussi, nous avons eu recours à la technique de choix raisonné en ce qui concerne la sélection des responsables aussi bien pour la coopérative EBOYOKOUN que pour le GMD.

La présidente et la secrétaire sont des personnes ressources que nous avons choisies pour obtenir des informations qu'elles seules détiennent. Elles nous ont donné des informations et des renseignements relatifs à la création de la coopérative, son organisation, son fonctionnement. Puis nous avons échangé avec l'agent de l'ANADER concernant l'encadrement et la formation des femmes de la coopérative. Enfin, nous nous sommes adressés à la DEX qui nous a conduit au gestionnaire du Grand Marche de Daloa.

Tableau 1 : Effectif des personnes interrogées

Personnes interrogées	**Nombre**
Présidente	01
Secrétaire générale	01
Représentant ANADER	01
Représentant DEX	01
TOTAL	**04**

Source : Enquête personnelle, 2022

1.4. Méthodes d'analyse

1.4.1. Le fonctionnalisme

Le fonctionnaliste est une démarche qui consiste à saisir une réalité, par rapport à la fonction qu'elle a dans la société ou par rapport à son utilité. Le fonctionnalisme cherche à expliquer les phénomènes sociaux par les fonctions sociales ; les structures des organisations et les comportements individuels et collectifs.

Elle permet aussi d'analyser certaines situations, fournir des observations, de repérer les dysfonctionnements. Par cette méthode, nous avons eu des informations sur l'organisation, le fonctionnement de la coopérative EBOYOKOUN et du Grand Marché de Daloa. Cela nous a permis également de comprendre le rôle, la fonction de chaque acteur dans le processus de

fonctionnement de la coopérative. C'est-à-dire en partant de la collecte, la transformation, la distribution jusqu'à la vente des produits dérivés du manioc.

1.4.2. La résilience

La résilience peut être considérée comme un processus dynamique impliquant l'adaptation positive dans le cadre d'une adversité significative. C'est aussi la capacité de se maintenir alors qu'on est affecté par une ou plusieurs perturbations. Elle recherche la stabilité et l'équilibre (C. ASCHAN- LEYGONIE, 2000, p18). Dans cette perspective, elle apparaît comme la capacité d'une personne ou d'un groupe à se développer bien, à continuer à se projeter dans l'avenir en dépit d'événements déstabilisants, de conditions de vie difficiles, de traumatismes parfois sévères (M. MANCIAUX et al. 2001, p34). Dans le cadre de cette étude, il est question de l'adaptation des femmes face aux contraintes socio-économiques engendrées par de nombreuses difficultés rencontrées, obstacles à leur développement et épanouissement financier et social. Ces acteurs sociaux construisent leur résilience en renforçant leur capacité à se réunir et à créer des activités génératrices de revenus à travers la coopérative EBOYOKOUN. Après la partie méthodologie, nous aborderons dans la section suivante, les résultats de notre recherche.

2. Résultats

2.1. De la collecte du manioc à la commercialisation de l'attiék3.1.1. La collecte du manioc par la coopérative

Les femmes de la coopérative EBOYOKOUN disposent d'un important réseau de fournisseurs. Ce réseau leur vient pour la plupart de leur ancienneté, des connaissances dans le domaine du vivrier précisément du manioc. Ainsi deux circuits de collectes sont à noter et qui constituent pour ces femmes les canaux par lesquels elles se ravitaillent en matières premières pour faire tourner régulièrement leur entreprise. Ce sont ce que nous appelons ici les circuits courts et longs qui sont eux-mêmes tributaires des périodes de l'abondance et de pénurie.

2.1.1. La Plateforme manioc comme circuit d'approvisionnement de la coopérative

Les circuits courts ou longs sont fonctions de la distance parcourue pour avoir accès ou pour être ravitaillé aux produits manioc. De ce fait, les acteurs de la chaîne de la production, de la transformation et de la commercialisation ont décidé de professionnaliser ce domaine d'activité agricole à travers une organisation bien structurée qui les réunie tous. C'est dans ce contexte, qu'est née la Plateforme manioc composée de Coopératives de producteurs/productrices, de transformatrices et de commerçantes dont EBOYOKOUN est membre et appartient au collège des transformatrices.

Il est intéressant de rappeler que la plateforme manioc de Daloa est l'une des neuf existantes en Côte d'Ivoire. Elle a pour première responsable, interlocutrice celle EBOYOKOUN. Lorsqu'un producteur dispose de manioc, elle est immédiatement informée et les transactions se font par la suite. L'avantage de cette organisation est qu'elle permet à EBOYOKOUN de faire moins d'efforts à la recherche de manioc et surtout de ne pas chômer. Aussi, d'aider les producteurs à ne pas essuyer de perte comme nous l'apprend KYT :

> *« En tant que Présidente de la plateforme je dirai qu'elle est bien venue à son temps où la coopérative existait la coopérative est un peu âgée comme je l'ai dit depuis 1992 il y a des moments on peut rester ici sans maniocs par contre y a des producteurs qui ont des maniocs qui savent pas à qui vendre depuis cette plateforme ça fait que nous avons une relation avec les producteurs, avec les commerçants »*

Désormais, elles ont un repère, des groupements de producteurs qu'elles peuvent contacter pour passer des commandes.

2.1.2. Les produits dérivés de la transformation du manioc

EBOYOKOUN, comme nous l'avons mentionné, intervient dans la transformation du manioc frais pour fabriquer, la pâte et la farine de manioc ; le gari ; l'amidon ; mais principalement l'attiéké. De ce fait, selon le temps employé dans la fabrication de celui-ci, nous avons : le garba, l'attiéké et l'agbodjama qui constituent les différentes variantes ou qualités de ce produit qui est connu sous le nom englobant « d'attiéké ». L'appellation « attiéké » est employée indifféremment pour les trois qualités susmentionnées. La différence se situe dans le temps mobilisé dans le processus de transformation et du résultat tangible à la finition.

2.1.2.1. Le garba.

Le garba, est le point de départ, la porte d'entrée dans la fabrication de « l'attiéké ». La fabrication du garba exige moins de temps de ses transformatrices. S'agissant du garba il s'obtient après l'étape du pressage. Les femmes se contentent simplement de se débarrasser des fibres contenues dans la pâte puis passer à la cuisson. C'est un processus moins contraignant, rapide pour les femmes. La production est en grande quantité.

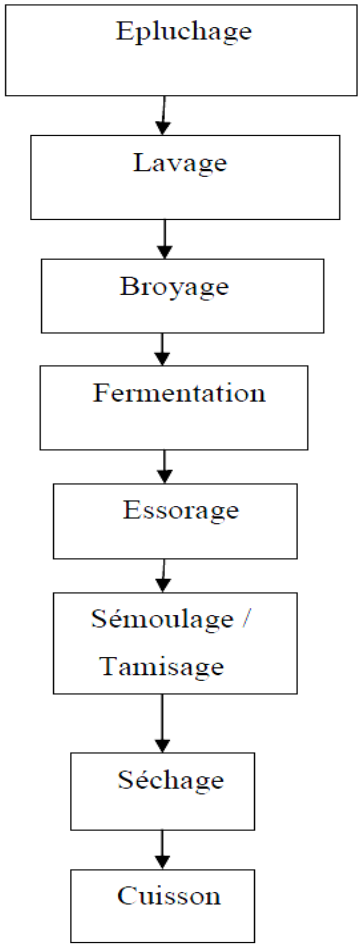
2.1.2.2 L'attiéké

« L'attiéké », s'obtient selon le processus suivant : l'épluchage du manioc, ensuite le lavage et le broyage suivi de la fermentation, l'essorage. Après cette étape suit celle de l'émoulage, le séchage puis la cuisson pour enfin obtenir de l'attiéké à proprement dit.

L'attiéké contrairement au garba nécessite la formation des grains. Plusieurs formes de grains sont à distinguer : les petits, moyens et gros grains. Cependant dans le processus de l'obtention de l'attiéké, on ne fait aucune distinction de grains. C'est l'ensemble des grains obtenus, tous

confondus qui sont emmenés à la cuisson. C'est ce mélange de grains qui prend le nom d'attiéké après cuisson.

Figure 2 : Processus de transformation du manioc frais en attiéké



***Source** : Enquête personnelle, 2022*

2.1.2.3. L'agbodjama

L'agbodjama constitue la dernière qualité, elle est plus complexe, nous apprend les transformatrices. C'est un produit de qualité supérieure dont le processus de réalisation attrait à celui de l'attiéké. Cependant, ce produit nécessite beaucoup plus de soins de la part des transformatrices. Ce produit exige que des grains soient formés et va plus loin contrairement à l'attiéké. Il faut procéder à une séparation des grains pour avoir d'une part les petits grains et d'autre part des moyens grains, du reste les gros grains. C'est un travail qui s'effectue avant de passer à la cuisson où chaque grain est cuisiné différemment des autres. Après la cuisson, on parle d'agbodjama : l'agbodjama est soit de petits grains soit de moyens grains ou encore de gros grains (communément appelé *« attiéké ministre »*).

EBOYOKOUN s'intéresse le plus à la fabrication de l'attiéké qui est selon les transformatrices moins épuisant mais aussi raffolé par ses clients. Quant aux deux autres : garba et l'agbodjama,

se font sur commande. En effet, les efforts supplémentaires qu'exige l'agbodjama, poussent les femmes à fixer des prix différenciés. Ce produit est coûteux car, il est considéré comme un attiéké de luxe. C'est dans ce domaine que plusieurs femmes exercent pour tenter de se réaliser.

2.2. Stratégie de commercialisation du manioc et dérivés

2.2.1. Les principaux clients de la coopérative

La coopérative EBOYOKOUN est située en plein cœur du grand marché de Daloa. Cette position lui offre le privilège de capter des consommateurs individuels. Ce sont en effet les commerçants de ce marché et les pensionnaires des habitations environnantes du site de la coopérative. Ce sont aussi des clients-détaillants, ils en achètent pour leur consommation et celle de leurs familles. À ces clients, le prix minimum est de cinquante (50) francs CFA. Ensuite, nous avons des hommes et femmes qui vendent l'attiéké aux abords des carrefours et dans les quartiers de la ville de Daloa. Ces femmes viennent s'approvisionner tôt le matin. À ces clientes l'attiéké leur ait vendu au kilogramme dont le prix oscille entre quatre cents (400) francs CFA et cinq cents (500) francs CFA selon la disponibilité de la matière première qu'est le manioc. Enfin, EBOYOKOUN procède par des paquetages de trente-six (36) kilogrammes et des boules d'un (01) kilogramme qu'elle expédie dans les autres localités du pays (Zoukougbeu, Issia, Guessabo, Abidjan etc.).

La production de EBOYOKOUN ne se limite pas à la seule ville de Daloa et de la région du Haut Sassandra. Elle va plutôt au-delà de son cadre d'exercice de son activité. Cela atteste du dynamisme de ses sociétaires et de leur capacité à faire preuve d'abnégation et de la qualité de leurs produits.

2.2.2. La fidélisation de la clientèle

2.2.2.1. Le Gouassou : ciment de consolidation du lien entre commerçantes/ clients

Il est unanimement reconnu que le réseau de connaissances dont dispose un commerçant est un poids pour lui dans la distribution et l'écoulement de ses produits. Ces relations de fraternité, d'amitié et de fidélité s'entretiennent et se bonifient grâce aux bonus, aux dons et gratuités qu'offrent par moment ce commerçant à ses habitués. Cela permet d'élargir davantage la clientèle et de raffermir la relation clients commerçants. Cette pratique est une des stratégies qu'adoptent les membres de EBOYOKOUN pour faciliter l'écoulement de leurs produits sur le marché. C'est dans ce contexte que ADF affirme que : « On fait souvent quelques bonus à nos clients, faut savoir faire le commerce. Gouassou là, (…) on fait ça pour retenir les clients, tu lui fais cadeau par moment, souvent même tu peux faire attiéké spécial ça je t'envoie pour ta nourriture hein. Faut savoir prendre les clients ». Autrement dit, le maintien d'un client dépend du degré d'implication du commerçant dans leur relation. Le client aime qu'on lui fasse des

faveurs, des largesses. Le don ou « *gouassou »,* est un principe qui sert à réguler socialement l'activité commerciale (D.D.A. NASSA, 2010, p 34). Il consiste en un geste de rapprochement et de consolidation de la confiance à travers des gratuités qu'offrent le commerçant à son client. Il permet donc au client de situer la nature des relations qu'il entretien avec le commerçant. De ce fait, ce client ayant été gratifié devient reconnaissant aussi envers son bienfaiteur. Au nom de ce devoir moral, celui-ci lorsqu'il ressent le besoin de ce produit retourne là où il a été gratifié et par moment celui-ci propage de bons témoignages de ce commerçant à son entourage, lui permettant d'avoir d'autres potentiels clients.

2.2.2.2. Facilité de paiement et la communication

La transformation du manioc est devenue une activité qui de plus en plus gagne du terrain à Daloa. Ainsi dans chaque quartier et ilot de la ville, il n'est pas rare de constater une unité de transformation. EBOYOKOUN préfère mettre un accent particulier sur la communication. En effet, pour cette coopérative, *« le client est roi »* donc il faut être à ses petits soins, il faut plutôt aller à sa rencontre qu'attendre qu'il vienne vers elle. C'est de cette manière qu'on peut le maintenir, raison pour laquelle DGT affirme que :

> *« Il faut aller toujours vers eux (…) faut toujours être proche de lui pour lui demander le produit que je t'ai envoyé si y a un problème faut me dire ceci, cela ; faut pas attendre ils ne viennent pas tu vas l'appeler il va te dire en tout cas ton attiéké là c'est comme ça à cause de ça moi je viens plus. On est toujours à l'écoute de nos clients »*

La proximité encourage le client à revenir toujours là où il se sent bien traité. Il peut même s'octroyer le produit à son client à crédit vu la confiance entre le vendeur et lui. Cette stratégie bénéfice à la fois au client et aux commerçantes en ce sens qu'elle permet aux commerçantes d'écouler facilement leurs produits et de maintenir la clientèle. Quant aux clients c'est une aubaine d'avoir des produits sans débourser un sou et souvent même avoir la possibilité de payer le produit plus tard. Et cela atteste du caractère social de l'activité commerciale de EBOYOKOUN.

Aussi face à la concurrence que lui livrent les autres coopératives sœurs, EBOYOKOUN a adopté une stratégie pour faciliter le paiement de ses produits. Ces possibilités sont pour tous ses clients mais plus spécifiquement pour ceux qui ne disposent pas de cash pour payer au comptant. Les sociétaires de EBOYOKOUN font des crédits à leurs clients. C'est ce que BTR explique à travers ces propos :

> *« Quand quelqu'un vient, je dis : je te donne crédit »* car *« d'autres personnes est en train de chercher marché. Ils viennent, ils peuvent casser le prix pour attirer ton client donc le client »* avec des modalités de paiement « d'une *« semaine au plus deux semaines, si tu ne paies pas, on ne te sert plus (…) c'est un contrat tant qu'ils ne paient pas, on leur donne plus »*

Cela montre que ces femmes offrent des facilités de paiements. C'est une aubaine pour les clients qui veulent se lancer dans la vente de l'attiéké et qui ne disposent pas suffisamment de moyens. De ce fait, les sociétaires de EBOYOKOUN, arrivent à écouler aisément leur attiéké et à étendre leur réseau de distribution. Cette activité semble avoir une influence sur la vie de ses sociétaires.

2.3. Impact de la coopérative sur l'autonomisation des sociétaires

2.3.1. Un profit partagé

Le but des activités de EBOYOKOUN est de faire le maximum de bénéfices au profit de ses sociétaires. Ainsi à la fin de chaque mois après la réunion bilan (l'Assemblée Générale), chaque femme en fonction des bénéfices engrangés, reçoit une ristourne, une gratification. Ainsi, les femmes disposent de moyens financiers qui leur permettraient de répondre personnellement à leurs besoins. Ce qui les rend indépendantes financièrement afin de répondre aux besoins personnels, familiaux et de leurs conjoints. C'est dans ce contexte que MKW affirme en ces termes : « quand tu tends toujours la main, tu deviens mendiant ». Elles ne veulent donc plus être dans la position des quémandeuses, de dominés. Elles veulent être libres, parer à toutes éventualités comme nous le révèlent les propos suivants de FTG :

> *« Tu es avec ton mari et puis demain cet homme n'est plus, tu fais comment ? Mais tu n'as pas appris à faire quelque chose, ce n'est pas maintenant, tu vas faire quelque chose ! Tu vas avoir seulement que tes yeux pour pleurer alors de grâce, la femme là, Dieu ne nous a pas créé parce que on est femme qu'on doit s'asseoir à la maison ou bien parce qu'on n'a pas une fonction, on ne travaille pas, on n'est pas fonctionnaire. Non seulement on est libre, (…) je suis entré dans le commerce chez moi dans ma famille, je ne veux pas que mon mari me demande quoique ce soit avant de le faire donc je prends une partie moi-même de la famille ce qui me permet de compléter mon mari à la maison moi-même, j'ai une famille ça me permet de m'occuper de ma famille, je parle de ma maman et autres ; ça permet aussi de m'habiller, ça m'a permis aussi de faire une petite maison chez moi au village »*

Il en ressort que le commerce du vivrier permet de couvrir la plupart de leurs dépenses aussi bien dans leur foyer qu'au niveau de la famille élargie. Ceci dit qu'elles n'attendent pas que toutes les dépenses restent uniquement à la charge du conjoint.

2.3.2. Cohésion sociale et consolidation des ménages

Le bien-être de leurs différents ménages est l'un des objectifs que les commerçantes du vivrier à travers leurs bénéfices parviennent à réussir. Grâce à cette Activité Génératrices de Revenus (AGR), elles arrivent à participer à la gestion et à l'édification d'un ménage consolidé. En effet bien des fois, le conjoint est acculé, submergé de dépenses et se sent dans l'incapacité de les couvrir. Cette situation le met dans une position d'impuissance, à jouer son rôle de *« top manager »*. Cela engendre des disputes dans bien des cas fragilisant ainsi la cellule familiale. De ce fait, les bénéfices générés par la vente du vivrier leur permettent de prendre en charge

certaines dépenses du foyer en apportant un soutien financier à leurs conjoints. C'est dans ce contexte que MKP affirme que :

> *« Faut travailler, faut aider ton homme, l'homme seul là, son argent ne suffit pas. Il va s'occuper de toi, des enfants, s'occuper de toi tes parents et puis lui ses parents et puis quand tu vas demander, il ne va pas avoir pour te donner, c'est palabre. Quand tu fais un peu, lui, il fait aussi. Même tes beaux-parents, ils viennent là, tu peux leur donner quelque chose. Toi aussi tes parents quand ils viennent, il peut leur donner quelque chose. Quand quelqu'un est heureux, c'est que cette personne travaille ».*

Elle proclame ici le travail comme source de liberté et d'indépendance au service de son ménage et de sa communauté. Cette activité lui confère le pouvoir d'apporter une aide financière à son conjoint dans la gestion du ménage. Ce faisant, elle s'attire les bonnes grâces de ses beaux-parents et se rapproche davantage d'eux permettant à son conjoint de pouvoir répondre aux sollicitudes des siens. De même, les présents qu'elle leur offre aussi bien en numéraire qu'en nature l'exempt de certaines critiques acerbes. Cette manière d'agir confère la cohésion sociale, la fidélité, la consolidation et la paix au sein du foyer. C'est ce que JJT confirme en ces mots :

> *« Si tu as de l'argent que tu acceptes d'aider ton mari. Moi je disais à une de mes sœurs que vous savez, le vrai médicament de likpiya3 là, c'est d'aider son mari à la maison. Moi j'aide mon mari à la maison quelqu'un qui veut il n'a qu'à faire likpiya, il va partir, il va revenir par ce que là-bas là il sait que c'est lui qui sort. Mon mari m'a dit ça un jour que ma femme c'est quand y a eu la guerre que j'ai vu que tu fais beaucoup à la maison ; mon mari, c'est un militaire hein, il a tapé 5 ans sans salaire mais on mangeait, on mettait les enfants à l'école grâce à l'attiéké que je vends mais si je dis mon mari me donne tout si je reste à la maison, demain si c'est l'autre face, je fais comment ? »*

Ainsi, les bénéfices générés par le commerce du vivrier aide contre les vices et constitue un moyen de contrôle social. De ce fait, cette activité permet à la femme de mettre sa progéniture à l'abri. C'est ce que YTR affirme : « Ta fille qui est à la maison, si tu ne peux pas lui donner 500 francs CFA pour payer ses dessous, elle va aller se prostituer et tu n'as rien à dire, tu as quel mot à dire ».

Autrement dit, le manque de ressources, la pauvreté des parents, les personnes qui disposent peu de moyens sont facilement exposés aux cercles vicieux.

2.3.3. Création d'emplois et lutte contre la pauvreté

La chaîne de la production, collecte, transformation et de la vente de l'attiéké, à chacune de ses étapes se trouve des individus qui travaillent pour en assurer la plénitude de l'accomplissement des travaux. Si le salaire est perçu comme la contrepartie du travail alors, on peut l'affirmer sans se tromper que EBOYOKOUN est une entreprise créatrice d'emplois. L'on peut, en effet, évoquer l'emploi direct et indirect. EBOYOKOUN est composée de vingt-cinq membres permanents. Ce sont celles qui se sont acquittées de leur droit d'adhésion. Chacune de ces

membres perçoit une enveloppe à la fin de chaque mois. Cette enveloppe constitue pour elle un salaire. Celui-ci est la somme des bénéfices engrangés à la suite des ventes journalières effectuées au cours du mois. Cela constitue un emploi direct qu'offre cette coopérative. À côté des membres officielles de EBOYOKOUN, nous avons des contractuels qui sont payés journellement et ce en fonction de leur rendement.

À ceux-là s'ajoutent les femmes qui vendent l'attiéké aux abords des carrefours et dans les quartiers de la ville de la Daloa et dans les autres localités du pays où elle en assure l'approvisionnement. Nous avons aussi les producteurs dont la production ne souffre plus d'acheteurs. Nous regroupons tous ces acteurs bénéficiaires des prestations de EBOYOKOUN sous le chapeau des emplois indirects. De ce fait, le travail obtenu, le bénéfice que génère cette activité pour les uns et le salaire journalier pour les autres constituent pour cette couche sociale des moyens pour couvrir leurs besoins et de mener une vie décente. EBOYOKOUN contribue de cette manière à la réduction de la pauvreté dans la localité. C'est ce qui explique ZAD :

> *« Les variétés que les producteurs produisent leur donnent de l'argent. Il y a des producteurs qui sont bouturés, eux ne vendent que des boutures. Les boutures, y a l'argent dedans plus que le manioc avant on vendait l'hectare à 100 000frs ; aujourd'hui au fur et à mesure que ça avance là on est à 60 000frs. C'est-à-dire le producteur à 40 000frs et ont au moins 12 à 15 000 frs pour aller ramasser en brousse et puis on a au moins quelque chose dans la caisse là-bas au moment où je parle là, on est en train de faire 10 hectares dans la zone de Sakassou, c'est de l'argent que les producteurs vont avoir et puis une fois que tu as coupé tout le manioc ça va repousser encore ; dans 6mois encore si y a demande, tu coupes encore. »*

EBOYOKOUN offre la chance à toutes ces femmes dont la plupart souffrent d'illettrisme de s'insérer dans le tissu social et de participer en tant que acteurs de développement local grâce à leurs activités agricoles.

2.3.4. Une contribution à la réduction de l'analphabétisme

« L'arme la plus puissante pour faire changer le monde est l'éducation » (N MANDELA, 2013 in LAPS/IDDH, 2013). Un pays qui qui aspire au développement doit investir dans l'éducation et la formation de ses concitoyens. Il doit, en effet, créer les conditions adéquates pour y implanter une éducation de qualité pour *« accoucher »* des élites. Des individus pétris de connaissances, capables de proposer de bonnes recettes permettant d'imprimer une meilleure orientation pour le développement de celui. Pour ce combattant de la liberté, l'éducation est une richesse inestimable, le socle de tout développement. Cette perspective est également partagée par les membres de EBOYOKOUN. La question de la scolarisation fait l'unanimité au sein de ce groupe social. L'éducation de leurs enfants fait partie de leur priorité. En effet, ce sont des membres dont la détermination à investir dans l'éducation de leur progéniture est inflexible. Une détermination visant à mettre fin à ce cercle vicieux qu'est la croissance de la non-

scolarisation et de la déscolarisation dont certaines parmi elles-mêmes en ont fait les frais. C'est pourquoi, elles consacrent une partie de leurs bénéfices mensuels à la création de conditions favorables à l'éducation de leurs enfants. Comme le disait la TOP : « On met un peu de côté (…) j'aide mon mari. Les matins, les enfants avant d'aller à l'école, viennent tendre leurs mains même si papa est là, c'est maman on connaît ». STO renchérit en ces termes « ce que je gagne, je garde un peu pour mes enfants qui vont à l'école. Pour leurs déjeuners, les livres, cahiers et puis bics. »

L'activité de commerce de l'attiéké leur permet grâce à aux bénéfices obtenus de combler les besoins scolaires de leurs progénitures.

3. Discussion

Les coopératives sont perçues comme des moyens de lutte contre la crise socio-économique (D N A. GOUENTOUEU, 2014). L'importance des coopératives féminines dans le secteur du vivrier se matérialise par la création d'emplois, la réduction de la pauvreté dans plusieurs ménages. Elles suscitent davantage l'adhésion de nombreuses commerçantes en ce sens qu'elles sont pourvoyeuses d'emplois et d'espoir (P. N'GORAN, 2008, p 235). De ce fait, les activités que développent les femmes dans la coopérative EBOYOKOUN se présentent comme un moyen pour atténuer les impacts des difficultés socio-économiques dans les foyers et participer à la création de la richesse du pays à travers sa chaine de commercialisation. Les coopératives ont tendance à résister aux crises plus que toutes autres formes d'entreprises (E. KAMDEM, 2010, p 16).

Ces femmes se sont mises ensemble à travers leur structure EBOYOKOUN pour travailler afin de mieux capitaliser leurs efforts. Elles sont devenues expertes dans la chaine de collecte, de transformation et de commercialisation du manioc frais en coopérative. De ce fait, leur intrépidité a fini par les hisser par le truchement de la Plateforme manioc à un rang honorable dans la société. Elle contribue également à la réduction et la prévention de la conjoncture alimentaire dans la zone et nourrie la population de la localité de Daloa et par extension tout le pays en ce sens qu'elle en exporte un peu partout dans le pays.

Cependant, même si elles ont des qualités, la majorité des sociétaires de EBOYOKOUN est constituée de femmes n'ayant pas reçue ou suivies de formation adéquate en gestion d'entreprise (J.A. N'GUESSAN 2000, p30). En dépit de cette carence liée également à leur analphabétisme, un handicap qui aurait pu les pousser à renoncer à ce projet qui demande à savoir lire, écrire et s'exprimer convenablement.

Aussi, ce secteur du vivrier connaît de nombreuses contraintes liées à la qualité de la voirie qui rend ardue la collecte des produits des zones de production vers les zones urbaines, de

distribution (E. AKA, 1993, p 23). La problématique de la logistique dans le transport des marchandises atomisées et dispersées, l'inaccessibilité des zones de production, rend peu efficace l'organisation de la collecte et de l'évacuation due au surcoût des transporteurs (B. KOFFIE-BIKPO, 2018, p 78). Il y a aussi des tracasseries routières, de l'état de la voirie et de la distance parcourue pour collecter ces produits, des logiques de formation des prix sur le marché et la commercialisation de ces produits. On relève un nombre de femmes analphabètes ou déscolarisées dans le commerce des produits vivriers notamment dans EBOYOKOUN. Il en découle que les principales entraves à l'organisation et l'évolution efficientes de cette activité sont diverses (l'absence de professionnalisme, l'utilisation de leurs revenus dans des activités fictives (mariage, baptême, etc.) ou dans les funérailles, l'insolvabilité de la plupart des commerçantes, etc.)

Conclusion

Au terme de notre étude, nous pouvons dire que EBOYOKOUN, est une coopérative dont la gestion laisse entrevoir le développement et la cohésion sociale entre les différents acteurs qui y travaillent. Ainsi, l'on a pu constater que les raisons qui fondent l'engagement de ses sociétaires s'articulent autour du sentiment d'appartenance à une même famille, à la reproduction sociale et aux conditions socio-économiques. La stratégie de EBOYOKOUN se décline de la manière suivante : collecte, transformation et commercialisation. Du manioc frais après transformation, les sociétaires de EBOYOKOUN obtiennent du gari, de la farine de manioc, de l'amidon et de l'attiéké. L'attiéké étant un aliment raffolé aussi bien par la population ivoirienne que celle de la sous-région. C'est pourquoi, l'attiéké est l'activité phare de ladite coopérative. Ainsi, après transformation, les sociétaires de la coopérative, en vendent sur place et en exportent. Elle est source d'emplois et d'insertion socio professionnelle pour ses adhérentes. Cependant, cette coopérative n'est pas exempte de difficultés. En effet, l'analphabétisme de ses membres, le manque de financement et le cadre inadapté à l'exercice de leur activité sont autant d'obstacles qui obstruent l'éclosion de cette coopérative.

Il s'avère donc nécessaire que l'état renforce ses subventions et aides pour booster encore cette coopérative composée uniquement de femmes pour plus d'efficacité et de rentabilité.

Références bibliographiques

ADOU Sonia (2017), Étude sur l'emploi dans les activités de transformation du manioc en Côte d'Ivoire, Rapport, Pôle d'Étude et d'Analyse Spatiale en Afrique (PEASA), 16p

AGENDA 2063 (2014)*, l'Afrique que nous voulons*. 2 ème éd. Addis-Abeba, Version populaire.

AKA Echui (1993), « Transport des produits vivriers en Côte d'Ivoire : enjeux et stratégies », in [http://www.cfelci.org/index.php?page=economique], consulté le 25/04/2023 à 13h31mn.

AMANI N'guessan Georges., KAMENAN Alphonse (2003), « Nutritional Potentialities and Traditional Process of Starchy Crops in the Côte d'Ivoire », Proceedings of the 2nd International Workshop on Food-Based Approaches for a Healthy nutrition in West Africa: The Role of Food Technologists and Nutritionists, Ouagadougou, 40p

ASCHAN-LEYGONIE Christiana (2000), « Vers une analyse de la résilience des systèmes spatiaux », *in Espace géographique*, Vol. 29 N° 29- 1.

BAMBA Vakaramoko, KOFFIE-BIKPO Céline Yolande, (2018), Les contraintes liées au transport des produits vivriers au marché de gros de Bouaké (Côte d'Ivoire), *Regards Sud*, numéro 1, 12 p

BELLONCLE Guy (1980), *Femmes et développement en Afrique Sahélienne*. Dakar Paris, NEA/ECH/Les éditions Ouvrières.

BERTHELOT, Jean-Michel (1993), *La construction de la sociologie*, Paris, édition, PUF, « Que sais-je ? »

BIDET Éric, (1997), *l'économie sociale*. Paris, Le monde-Éditions

BILLON Camille (2018), Rôle des acteurs du commerce et de la distribution dans les processus de gouvernance alimentaire territoriale. Géographie. Thèse, Université Clermont Auvergne. Français. ffNNT : 2018CLFAL017ff.fftel-02265371v2f, 302p

BOURDIEU Pierre, (1998), *La domination masculine*. Paris, Seuil.

CASTRA Michel (2012), « Identité », Sociologie [En ligne], Les 100 mots de la sociologie, mis en ligne le 01 septembre consulté le 02/ 08/ 2023, à 16h52mn, in [http://sociologie.revues.org/1593].

COGNEAU Denis, MESPLÉ-SOMPS Sandrine (2002), L'économie ivoirienne, la fin du mirage ? une étude réalisée dans le cadre du programme « Afrique émergente » du Centre de Développement de l'OCDE, 98 p

COULIBALY Cheibane (1998), « Farmers organizations in the cotton area of Mali, their emergence and prospects», *in Rural economy*, n° 303-304-305.

COUR Jean-Marie (2007), Peuplement, urbanisation et développement rural en Afrique sub-saharienne : un cadre d'analyse démo-économique et spatial, *Dans Afrique contemporaine* /3-4 (n° 223-224), pages 363 à 401

CROZIER Michel., FRIEDBERG Erhard (1977), *L'acteur et le système. Les contraintes de l'action collective*, Seuil, coll. Points Essais.

DEJOUX Cécile (2013), « La condition des femmes dans le monde : état des lieux », in [http://www.lalibre.be/archive/la-condition-de-la-femme-en-chiffres 5318964f3570f1ef1aaa66a6], consulté le 18/08/2023 à 14h14mn.DEWERPE Alain, (2013), « La « stratégie chez Pierre Bourdieu », Enquête [En ligne].in [URL : http://enquete.revues.org/533], consulté le 02/04/2023 à 20 :00mn.

DOUKA Anne Marcelle, (2011), Coopératives de vivriers et organisation spatiale à Abobo, *Revue de Géographie Tropicale et d'Environnement*, pp 31-43

DURKHEIM Émile (1996), *Les règles de la méthode sociologique*. PUF, 8ème éditions

ECHAUDEMAISON CLaude-Danielle (2003), dictionnaire d'économie et de sciences sociales, Paris, Nathan, 6ème éd, p 145

EHRHART Hélène (2017), Une croissance ivoirienne dynamique : chiffres et défis, *Dans Afrique contemporaine* /3-4 (N° 263-264), pages 218 à 220

GOUENTOUEU, Dieda Noëlle Anita (2014), Le rôle des coopératives féminines ivoiriennes dans la lutte contre la pauvreté, Projet de fin d'études présenté en vue de l'obtention de la maîtrise en administration des affaires- MBA, Université de Moncton CANADA, 64p

GRAWITZ Madeleine (1986), *Méthodes des sciences sociales*. Paris, Dalloz.

JARRET Marie-France et MATHIEU François-Régis., (1991), « Ajustement structurel, croissance et répartition : l'exemple de la Côte d'Ivoire. », *in Tiers-Monde*, tome 32, n°125.

KAMDEM Emmanuel (2010), « Gérer les ressources humaines en Afrique : Entre processus sociaux et pratiques organisationnelles », *Érudit Revues Management*, Volume 15, numéro 2, p. 11-126

KOFFI Parfait N 'Goran (2008), *L'état ivoirien et les coopératives féminines Organisation et pratiques marchandes des commerçantes de produits vivriers dans le contexte de la nouvelle loi coopérative de 1997*, Université de Bouaké-Bordeaux II – Doctorat, 682p

KOUAKOU Bah Jean-Pierre (2011), *Guide d'écriture bibliographique*. Abidjan, Balafons.

KOUASSI-Lazare Ettien (1985), Le miracle économique ivoirien : analyse d'une politique de développement Sous la direction de Joël Rideau. Soutenue à Nice, 395p

MANDELA Nelson (2013), in LAPS/IDDH, *Le CERAP et la promotion de la ''bonne'' gouvernance en Côte d'Ivoire, INADES-formation : Atelier de partage et d'partages et d'identification des enjeux de gouvernance et chantiers pour la Côte d'Ivoire.* Abidjan.

MEILLASSOUX Claude (1977), *Femmes, greniers et capitaux*. Maspero/Fondations, Paris.

MERCIER Samuel et GOND Jean Pascal (2005), *« La théorie des parties prenantes »*, in Cahier du Centre de recherche en Finance, Architecture et Gouvernance des Organisations (FARGO)

MERIC Victor (1932), *La Guerre qui revient : fraîche et gazeuse*. Paris, SIRIUS

NASSA Dabié Désiré Axe (2010), Approvisionnement en produits vivriers d'une ville secondaire ivoirienne à l'ère de la mondialisation : l'exemple de Divo in *halshs*-00476299, version 1, 12 p

N'GUESSAN. Aloko Jérôme (2000), Cola, espace et sociétés : étude de géographie sociale et culturelle de la filière de la cola au marché de Gros de Bouaké, in *revue CAMES*, Sciences humaines, Série B, vol. 02, 11p

QUIVY Raymond et CAMPENHOUDT Luc Van., (1988), *Manuel de recherche en sciences sociales.* Paris, Dunod.

SAMIR Amin, (1968), Développement du capitalisme en Côte d'Ivoire, Revue par : Pathé DIAGNE, édité par *Présence Africaine*, Nouvelle série, n° 68 (4e TRIMESTRE), p. 218-222

YAO KOUAKOU Alexis (2020), Impact des stratégies de commercialisation du vivrier sur la vie des sociétaires de EBOYOKOUN du Marché du grand marché de Daloa, mémoire de master 2, Université Alassane Ouattara, 76p

ZOUNGRANA Placide (1993), L'émergence du surplus dans le sous-secteur vivrier et son affectation : le cas de l'agriculture ivoirienne, in *économie rurale*,persée, pp31-54

Auteurs

[1] Université Alassane Ouattara, Bouaké, Côte d'Ivoire, yaoalexiskouakou8@gmail.com

[2] Université Alassane Ouattara, Bouaké, Côte d'Ivoire, landryfalle@gmail.com