

OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE-MER

CONCURRENCE ET COMPLEMENTARITE
DES ARBORICULTURES FRUITIERES
VOLTAÏQUE ET IVOIRIENNE

P. RICHARD

Décembre 1978

CENTRE DE PETIT BASSAM - SCIENCES HUMAINES
04 B.P. 293 ABIDJAN 04 - COTE D'IVOIRE

OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE-MER

CONCURRENCE ET COMPLEMENTARITE
DES ARBORICULTURES FRUITIERES
VOLTAÏQUE ET IVOIRIENNE

P. RICHARD

Décembre 1978

CENTRE DE PETIT BASSAM - SCIENCES HUMAINES
04 B.P. 293 ABIDJAN 04 - COTE D'IVOIRE

La Haute-Volta, dans sa région Sud-Ouest (département des Hauts-Bassins) possède une arboriculture fruitière déjà ancienne (dont les bases ont été implantées bien avant l'Indépendance) et développée (agrumes variés et surtout manguiers à prédominance greffés).

La production de cette arboriculture, nettement insuffisante en agrumes, apparaît excédentaire en mangues par certains côtés. Le fruit est loin d'être un produit alimentaire de base ou de substitution; à grande échelle, il intéresse une consommation essentiellement urbaine. Or, les centres urbains sont peu nombreux dans ce pays : 14 de plus de 10.000 habitants en 1978, dont seulement 4 de plus de 25.000, la capitale, Ouagadougou, n'atteignant pas 300.000 habitants.

Cette production tend donc à se tourner vers l'extérieur, notamment et surtout vers la Côte d'Ivoire où l'agglomération abidjanaise, d'un million d'habitants, constitue pour elle une cible de choix. Ainsi, plus d'un millier de tonnes de mangues fraîches, d'un chiffre d'affaires à la consommation supérieur à cent millions de F.CFA, sont envoyées sur ce marché dont elles représentent près du quart de l'approvisionnement.

De son côté, la Côte d'Ivoire possède une arboriculture fruitière de même type et tout autant développée, dans une certaine mesure; elle n'arrive pourtant pas à absorber toute sa production.

L'objet de ces lignes est précisément d'expliquer cette apparente contradiction à travers l'analyse de la situation particulière de l'arboriculture voltaïque par rapport à celle de la Côte d'Ivoire, et d'un système de commercialisation adapté finalement à cette particularité.

L'historique et la situation de l'arboriculture voltaïque seront tout d'abord rapidement abordés afin d'en faire ressortir les caractéristiques essentielles.

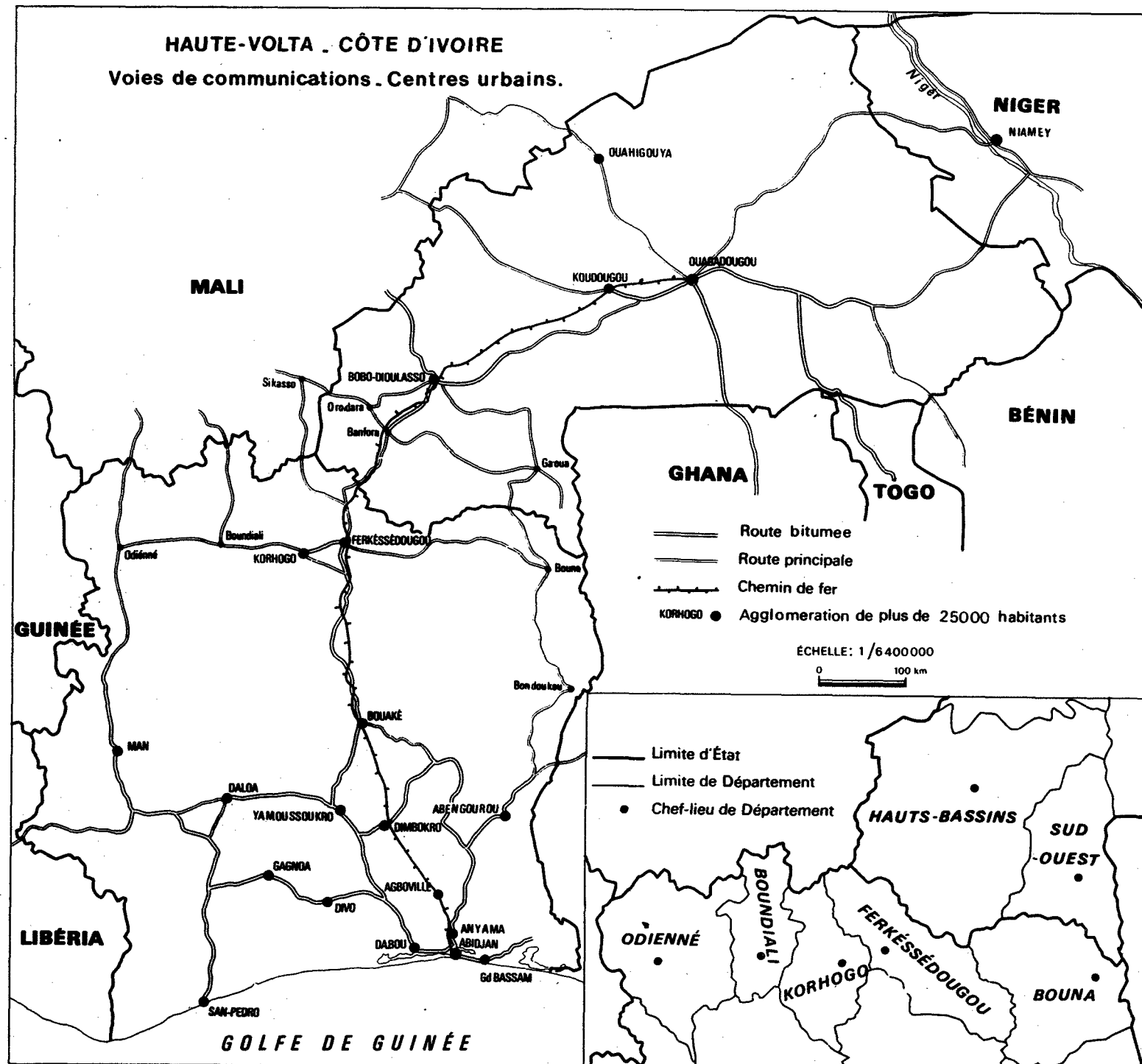
La commercialisation des mangues entre les deux pays sera ensuite examinée afin, d'une part, de préciser en quoi la production voltaïque est de nature exportatrice par rapport à une production ivoirienne encore mal adaptée à la demande, d'autre part, de donner un exemple, pour cette partie de l'Afrique de l'Ouest, d'un système de commercialisation dit "traditionnel", relativement bien ajusté aux caractéristiques d'une offre et aux exigences d'une demande.

Les plants fruitiers seront considérés à part, en troisième lieu. Leur importance commerciale peut paraître dérisoire puisque l'ensemble des 20.000 pieds exportés de la Haute-Volta ne dégagent qu'un chiffre d'affaires de 3 à 4 millions de F.CFA à la revente en Côte d'Ivoire. Cependant, leur impact sur la diffusion de certaines variétés se fait sentir; il permet d'expliquer, en partie, l'évolution de l'arboriculture ivoirienne.

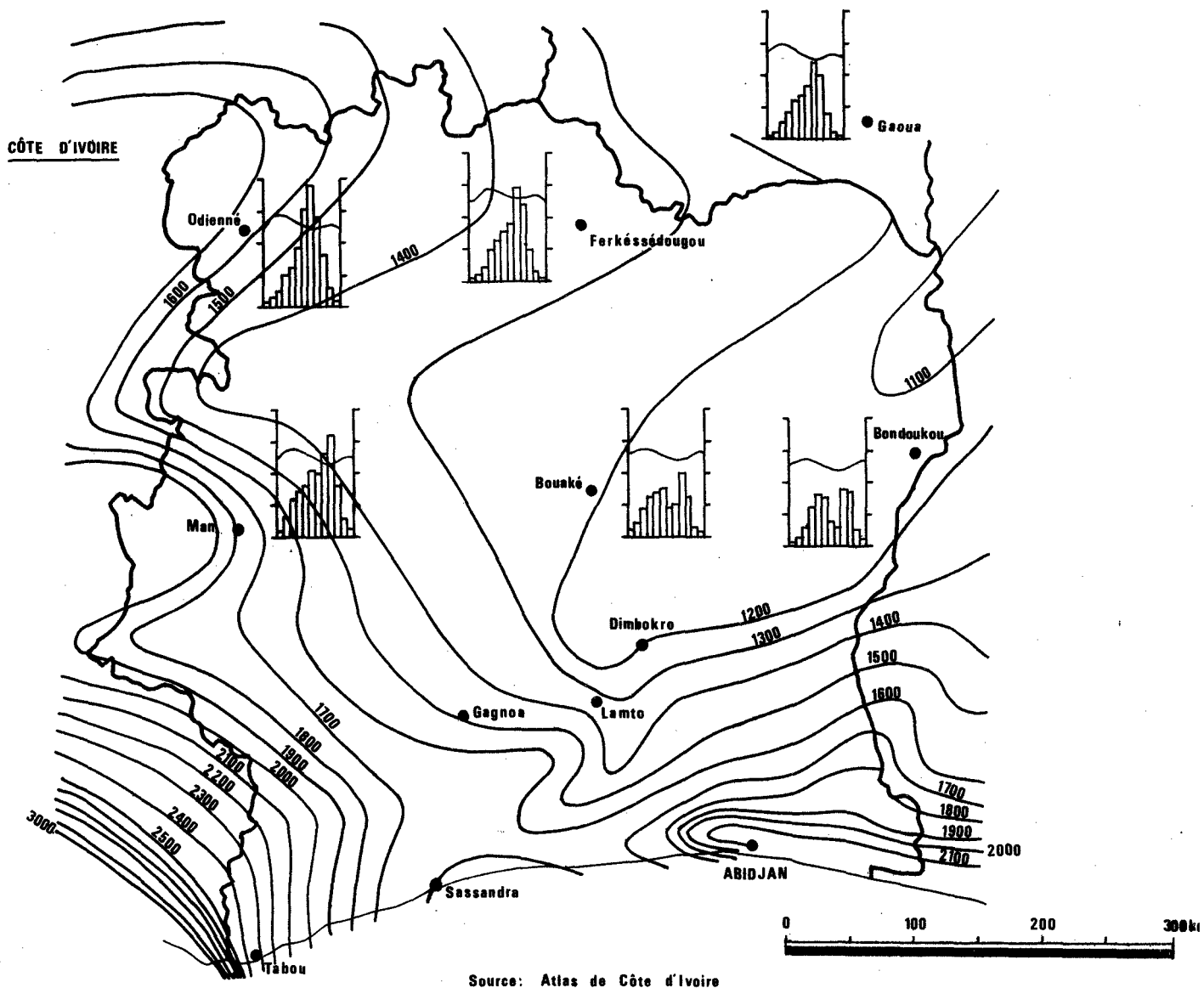
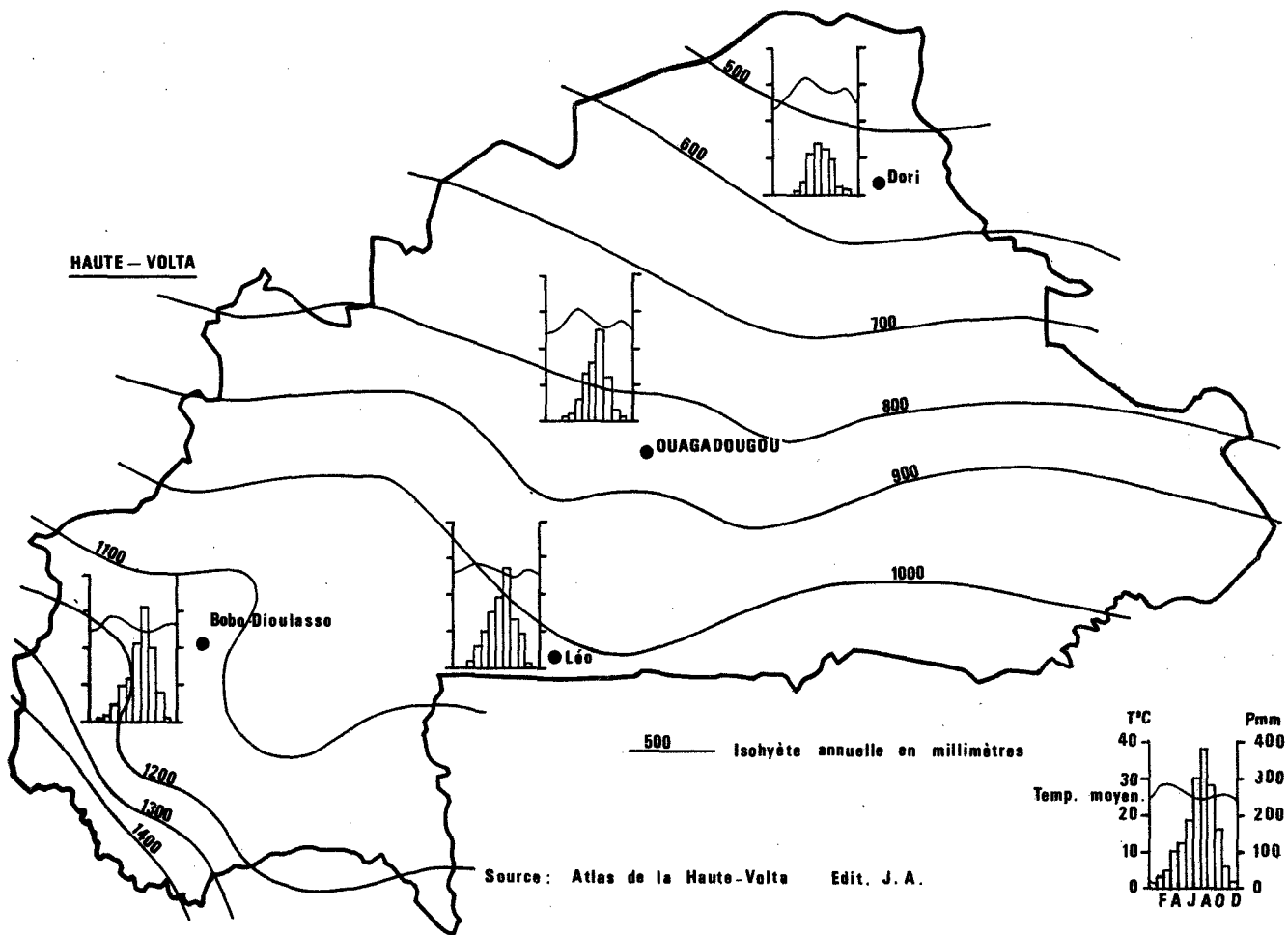
L'ouverture du marché ivoirien à la production voltaïque dépend de cette évolution. Les modalités avenir de cette ouverture feront l'objet de la conclusion (x).

(x) Seuls les éléments fondamentaux de l'arboriculture fruitière voltaïque ont pu être saisis sur le terrain dans le cadre d'une mission qui n'a duré qu'une semaine en août 1978. Le sujet sur lequel portent ces lignes reste les effets de cette arboriculture sur l'arboriculture et la consommation fruitières ivoiriennes qui ont fait l'objet, quant à elles, d'une investigation plus profonde et plus systématique, en 1977 et 1978, sur l'ensemble du Nord de la Côte d'Ivoire et sur Abidjan.

HAUTE-VOLTA . CÔTE D'IVOIRE Voies de communications . Centres urbains.



ELEMENTS GENERAUX DU CLIMAT



L'ARBORICULTURE FRUITIERE VOLTAÏQUE :

Historique et situation actuelle

La politique de développement agricole et régional menée avant l'Indépendance du pays explique largement l'introduction de l'arboriculture fruitière dans le Sud-Ouest de la Haute-Volta (Hauts-Bassins) et son mode de diffusion. Elle est d'ailleurs significative de ce qui fut fait en ce domaine sous la colonisation française (1).

Les arbres fruitiers ont été importés par l'administration dès les années 1920, semble-t-il. Il s'agissait surtout d'agrumes dont la culture s'est finalement révélée difficile, ne serait-ce qu'à cause de conditions climatiques peu favorables. La culture du manguier n'a commencé à s'implanter que vers 1950, d'abord par la variété ordinaire puis par des variétés greffées venue du proche Mali (2).

Les premières multiplications des variétés greffées ont surtout été faites par la station agricole de Banfora. Cette station, créée dès le début du XXe siècle et tournée alors vers la recherche rizicole (semences), est finalement devenue une pépinière d'arbres fruitiers, principalement de manguiers greffés.

Ce n'est certainement pas par hasard que les efforts de l'administration, comme dans d'autres pays voisins, ont porté d'abord sur les agrumes, malgré des conditions climatiques peu favorables. Cela correspondait, semble-t-il à la volonté d'introduire une certaine culture fruitière. Cette politique n'a pas été étrangère, après la Seconde Guerre Mondiale, à une politique de reboisement (3).

Ainsi, il n'est pas étonnant que les premiers planteurs de vergers aient été des personnalités et des agents de l'administration locaux. Les débuts de l'implantation de ces vergers restèrent timides : une telle culture, déjà nouvelle et occasionnant des pratiques totalement étrangères aux pratiques culturelles de l'époque, perturbait les usages fonciers (sédentarisation, privatisation), économiques (constitution d'un capital) et parfois religieux.

(1) De 1932 à 1947, une grande partie de la Haute-Volta actuelle, notamment les Hauts-Bassins, était intégrée à la Côte d'Ivoire sous le nom de "Haute Côte d'Ivoire".

(2) L'impact de l'arboriculture malienne sur la Haute-Volta et sur la Côte d'Ivoire est certain en ce domaine.

(3) Notamment en anacardiens, poursuivant alors tout à la fois des objectifs de production de noix de cajou, et bois de chauffe, de retenue des sols et régénération végétale.

Il n'en reste pas moins que la politique menée par l'administration pendant les années qui précédèrent et suivirent l'Indépendance du pays engendra finalement progressivement un mouvement de diffusion des plantations fruitières.

En effet, le Sud-Ouest de la Haute-Volta, domaine soudano-guinéen par excellence, bénéficie de conditions naturelles propices à la culture de certains arbres fruitiers, et cela sans moyens techniques spéciaux, donc en milieu paysan. Situé principalement entre les isohyètes 1100 et 1200 mm, il possède une saison sèche de 7 mois environ, une évapotranspiration pas trop élevée (1500 à 1700 mm), un réseau hydrographique relativement dense, des sols appropriés et une température moyenne suffisante ne subissant pas de trop sensibles variations saisonnières (1).

De telles conditions devaient convenir parfaitement aux manguiers (2) plutôt qu'aux agrumes qui, eux, apprécient une pluviométrie légèrement plus importante et surtout exigent une saison sèche moins longue et des sols bien drainés. En milieu paysan, l'agrumiculture ne semble pas avoir un avenir aussi florissant que la culture des manguiers, au moins à court terme; elle reste néanmoins présente grâce à des conditions et à des soins ponctuels particuliers; elle répond à une demande certaine mais suppose, pour se développer à plus grande échelle, une sélection variétale et des techniques plus élaborées (3).

La région des Hauts-Bassins de la Haute-Volta bénéficie par ailleurs d'une situation géo-économique tout aussi favorable à l'arboriculture fruitière.

Elle est traversée par la voie ferrée Abidjan-Ouagadougou, donc assurée d'un moyen de transport pour l'écoulement partiel de sa production vers des centres de consommation extérieurs. Son réseau routier est sensiblement renforcé par les axes internationaux menant en Côte d'Ivoire et au Mali (4). Elle possède elle-même un marché de consommation dans la présence de centres urbanisés, Bobo-Dioulasso et Banfora (5).

Le département de Gaoua, qui détient les mêmes avantages naturels mais non pas géo-économiques, n'a pas vu encore son arboriculture fruitière se développer véritablement.

(1) Cf. carte C.1

(2) Et aux anacardiens.

(3) Par exemple l'irrigation telle qu'elle est pratiquée dans la vallée du Kou.

(4) Ce n'est peut être pas un simple concours de circonstances historiques et naturelles si l'arboriculture s'est tant diffusée dans la région d'Orodara, premier centre voltaïque important sur l'axe provenant de la région du Mali où cette même arboriculture est développée.

(5) Cf. cartes C.2.

Comme dans les pays voisins, la culture des manguiers s'est d'abord limitée aux variétés non greffées puis, il y a une vingtaine d'années, s'est étendue aux variétés greffées. Cette culture s'est alors concentrée sur un nombre réduit de variétés rustiques et appréciées (1).

Son succès et les exigences nouvelles de la demande (qualité, extension de la période de consommation) semblent conduire cette production vers la diversification des variétés et la diffusion de celles qualifiées de "tardives". A ce niveau, le problème reste la recherche de leur adaptation à certaines exigences : plus qu'un objectif de rendement élevé, résistance des arbres aux maladies et aux variations climatiques - qualité de conservation du fruit et résistance au transport - taille, goût, saveur et disponibilité du produit.

La pépinière du service de l'Agriculture, située à Banfora, est chargée d'influer, à son échelle, sur cette arboriculture; elle tente de diffuser une vingtaine de variétés sélectionnées de manguiers, dont les deux-tiers sont tardives ou semi-tardives, répondant à la fois à ces exigences et aux demandes plus rigides formulées par les planteurs. Sur les 25.000 plants environ qu'elle produit annuellement, les trois-quarts sont des manguiers (2); les autres sont en quasi-totalité des agrumes (quelques goyaviers) et principalement des orangers, mais connaissent peu de succès.

Les pépinières privées se multiplient, surtout dans la région d'Orodara; leur production, tout comme celle des vergers en ce qui concerne les mangues, est largement tournée vers un marché extérieur à la région et notamment étranger, le marché ivoirien.

Finalement, d'une manière générale la production est relativement morcelée et dispersée; d'une technicité peu élaborée, elle n'a pas encore à faire face à d'importants problèmes phyto-sanitaires; elle bénéficie de conditions naturelles et géo-économiques intéressantes à l'évolution desquelles elle semble s'adapter quand elle ne les précède pas.

(1) Principalement au début, la variété précoce "Gouverneur".

(2) D'après le responsable de cette pépinière.

COMMERCIALISATION ET EXPORTATION DES FRUITS

L'arboriculture fruitière des Hauts-Bassins voltaïques porte donc essentiellement sur la mangue. Sa production, que le marché local de consommation ne peut entièrement absorber, est en grande partie exportée, principalement sur la Côte d'Ivoire.

La commercialisation locale

Le circuit de commercialisation locale répond au schéma classique de commercialisation des fruits, interne à une région productrice; il prend une forme particulière selon l'étendue du marché de consommation auquel il s'adresse et la densité de production propre à la zone environnant ce marché.

Ainsi, à Bobo-Dioulasso, centre urbain de plus de 100.000 habitants et coeur d'une région productrice, l'intervention des grossistes est nécessaire; ils assurent aux producteurs l'écoulement de leur production et aux détaillantes leur approvisionnement. Leur intervention permet donc à une offre considérable, mais plus ou moins dispersée, d'être reliée à une demande relativement importante et regroupée, ceci de façon régulière, rapide et au moindre coût (1); elle part du lieu de production, généralement le verger, pour aboutir à un magasin situé en ville ou, plus simplement, au bord du marché où le changement est immédiatement offert aux revendeurs.

Les revendeurs, interlocuteurs en aval des grossistes, se comportent parfois à leur tour en demi-grossistes, faisant le lien avec une vente au détail très diffuse. Mais la plupart d'entre eux, qui sont d'ailleurs des femmes, escamotent ce stade intermédiaire pour accéder directement au consommateur final. En effet, alors que le fruit est d'une conservation délicate, la taille du marché de consommation n'est pas suffisante pour rendre nécessaire, uniformément dans l'espace et dans le temps, l'intervention de ce stade intermédiaire constitué par un réseau de semi-grossistes (2).

(1) Dans le domaine de la commercialisation des produits vivriers, et particulièrement des fruits, la quantité est un facteur essentiel et recherché de baisse des coûts relatifs : au niveau des charges (effet quantité) et au niveau des revenus (diminution des intermédiaires).

(2) Contrairement par exemple à Abidjan dans une certaine mesure, agglomération de près d'un million d'habitants.

Les fruits ne sont pas un produit alimentaire de base ni même véritablement complémentaire ou de substitution. Leur consommation, loin de répondre à un modèle rigide, possède un certain caractère de superflu, quand ce n'est pas de luxe : un facteur de limitation du prix en période de début et surtout de fin de production n'est pas tellement la diminution de la demande mais plutôt la baisse de qualité du produit.

La situation diffère quelque peu à Banfora (une dizaine de milliers d'habitants), autre centre d'une région productrice. Par la présence d'industries agro-alimentaires, l'agglomération a un caractère urbain mais le marché de consommation reste étroit quantitativement.

Pour les détaillantes, l'accès à la production est facile et peu filtré, tout comme il l'est à la consommation pour les producteurs.

Par contre, le système de commercialisation des fruits est beaucoup moins formalisé, moins professionnalisé, à Gaoua, petite ville au caractère semi-urbain prononcé et chef-lieu administratif d'une région où l'arboriculture fruitière est peu développée.

L'offre du produit est faible, très morcelée mais plus différenciée (importance relative des agrumes); celle des mangues s'étend sur une période moins longue, les variétés tardives y étant rares. De son côté, la demande est très fluide.

L'accès au marché de vente à la consommation finale se fait encore plus directement pour tout producteur; ce marché est d'ailleurs restreint géographiquement. La seule "complexité" dans ce système de commercialisation apparaît quelquefois lorsque les revendeuses achètent les fruits chez des producteurs ou dès leur arrivée le jour du "grand marché".

L'exportation des fruits

La production fruitière du Sud-Ouest de la Haute-Volta est tournée vers l'extérieur : près de 2.000 tonnes sortent de la région pour être dirigées vers la capitale du pays, l'Europe et surtout la Côte d'Ivoire en ce qui concerne les mangues.

Il a été vu que la région possède des atouts favorisant une telle exportation, notamment la voie ferrée et le réseau routier.

Plus encore, il semble que sa production fruitière soit devenue de type exportatrice. Les moyens mis en oeuvre en matière de production, de commercialisation et de transport, les efforts progressifs portant sur l'allongement de la période de production (diffusion de certaines variétés) en sont la preuve.

La part de la production concernée par ce marché apparaît déjà moins morcelée et plus intensive. La production disséminée dans les champs et les cours d'habitation, dont le poids était très sensible au niveau du marché local de consommation, en est quasiment exclue. Les vergers alors intéressés ne sont plus l'illustration d'une activité toujours aléatoire ou même secondaire, mais d'une activité, pouvant être parfois considérée comme principale quand elle n'est pas quasi-exclusive; elle reste d'essence agricole, même lorsqu'elle est pratiquée par des planteurs par ailleurs non agriculteurs : commerçants, personnalités, fonctionnaires, etc...

Le caractère plus intensif de cette activité fait que les intervenants, surtout les commerçants collecteurs, sont en nombre plus réduit relativement au tonnage concerné. Les surfaces technique et financière nécessaires à sa pratique deviennent plus importantes, et les risques assumés sont plus grands.

Finalement, une telle activité doit être suffisamment structurée pour répondre à certaines exigences très rigoureuses du marché européen, ou pour s'adapter à la concurrence prévalant en période d'abondance du produit et à l'éloignement du marché final de consommation (1).

En 1976, la Haute-Volta a exporté 122 tonnes de mangues fraîches sur l'Europe dont elle était alors le sixième fournisseur (quatrième fournisseur africain) (2). Elle se situait nettement derrière son voisin le Mali (322 tonnes en 1976, 680 en 1975) et plus ou moins au même niveau que la Côte d'Ivoire (moins de 100 tonnes en 1976, 70 en 1975, 150 en 1974) (3). Ce tonnage ainsi exporté est quand même très marginal par rapport à l'ensemble du tonnage produit (plusieurs milliers de tonnes).

(1) La situation en ce domaine est assez semblable, surtout au niveau de la commercialisation, dans le Nord de la Côte d'Ivoire aussi très éloigné de l'agglomération abidjanaise qui constitue son principal débouché extérieur. Par contre, le transport par voie ferrée y est très peu utilisé.

D'une manière générale, le système de commercialisation, à tonnage égal, peut sensiblement différer dans ses fondements selon la distance existant entre le lieu de production et celui de consommation.

(2) Afrique-Agriculture n° 37, Septembre 1978, p. 40.

(3) "Possibilités d'accroître les exportations de fruits et légumes par voie aérienne au départ des pays africains au sud du Sahara vers l'Europe". Projet PNUD/OACI, FAO 1976, p. 103.

Le marché européen est restreint et délicat; il suppose des préalables techniques appropriés (transport - conditionnement) et un type spécifique de production (période - variétés - concentration) alors que l'offre mondiale est élevée et multiple.

La collecte est assurée par une union de coopératives, l'URCABO (Union régionale des coopératives agricoles de Bobo-Dioulasso). Cet organisme s'intéresse aussi aux légumes qu'il exporte d'ailleurs, entre autre, vers la Côte d'Ivoire; il s'adresse alors à un marché très demandeur et d'une organisation souvent qualifiée de "moderne" (sociétés, magasins à grandes surfaces). Il est significatif qu'il ne retienne pas la mangue pour ce pays voisin (1).

La totalité des exportations de mangues fraîches vers la Côte d'Ivoire se fait à destination d'Abidjan; elle est effectuée par des particuliers appartenant au système de commercialisation qualifié, quant à lui, de "traditionnel".

En 1978, ces exportations s'élevaient à 1.050 tonnes à la mi-août (2). Elles s'étendent tout au long de l'année (pour atteindre finalement environ 1.200 tonnes); elles restent très marginales et d'une qualité souvent médiocre pendant les premiers mois, époque des variétés ordinaires, et pendant les derniers mois à l'occasion desquels se situe la "petite saison" des mangues dont la production est faible.

La marchandise transite aux deux-tiers par voie ferrée (RAN - Régie Abidjan Niger) (3). En réalité, l'utilisation du moyen de transport - rail ou route - ne se fait pas de façon indifférente ni uniforme dans l'espace et dans le temps. Les différences constatées semblent explicatives d'un mode de commercialisation adapté aux variations de la production pendant une même campagne.

-
- (1) La commercialisation des fruits vers Ouagadougou ne sera pas abordée ici.
 - (2) D'après les relevés effectués aux bureaux expéditeurs de la RAN et aux postes douaniers routiers.
 - (3) En 1978, du moins toujours jusqu'à la mi-août. Le reste du tonnage aurait transité exclusivement sur l'axe routier Abidjan Bobo-Dioulasso; les deux postes frontière situés dans le département de Gaoua (Kampti et Batié), n'ayant noté aucun passage cette année (quelques-uns en 1977).

EXPORTATIONS DE MANGUES DE LA HAUTE-VOLTA VERS LA COTE D'IVOIRE
1978 TONNAGES (%) : ORIGINES ET VARIATIONS SAISONNIERES

MOIS	R.A.N.			ROUTE	TOTAL
	au départ de Bobo- Dioulasso	au départ de Banfora	TOTAL		
Février	6	50	56	44	100
Mars	35	52	87	13	100
Avril	49	41	90	10	100
Mai	60	30	90	10	100
Juin	52	4	56	44	100
Juillet	19	3	22	78	100
Août	42	5	47	53	100
Ensemble	42	27	69	31	100

La prépondérance relative de la région de Bobo-Dioulasso apparaît déjà au niveau de l'ensemble de la campagne, si ne sont retenues que les exportations faites par voie ferrée. C'est en effet par ce centre que transite une grande part de la production d'Orodara en plus de la propre production de la région de Bobo-Dioulasso. De plus, cette prépondérance s'affirme en fin de période, c'est à dire touche les variétés tardives; l'évolution de la production serait plus avancée dans cette région, ce qui confirmerait son caractère un peu plus intensif (1).

(1) Cela doit être nuancé par le fait que, la capacité de la gare ferroviaire de Bobo-Dioulasso étant supérieure (mais les besoins des nombreuses industries locales sont permanents et élevés), le commerçant y a peut être plus facilement accès qu'à Banfora.

EXPORTATIONS DE MANGUES DE LA HAUTE-VOLTA VERS LA COTE D'IVOIRE 1978

TONNAGES (%) : MOYENS DE TRANSPORT ET VARIATIONS SAISONNIERES

MOIS	R.A.N.			ROUTE	ENSEMBLE
	départ de Bobo-Dioulasso	départ de Banfora	TOTAL		
Février	1	8	4	7	5
Mars	14	33	21	7	17
Avril	28	37	22	8	24
Mai	23	17	21	5	16
Juin	22	3	14	25	18
Juillet	7	1	5	39	15
Août	5	1	3	9	5
TOTAL	100	100	100	100	100

Il existe une certaine constance du tonnage exporté au cours de la période, constance qui ne caractérise pas la production qui est encore de type précoce. Il ne s'agit donc pas d'un surplus écoulé mais bien d'un marché d'exportation et qui répond à une demande formulée par ailleurs. L'état du marché aval (consommation) est connu en amont (collecte); les expéditeurs ont souvent leurs correspondants réguliers à Abidjan, et parfois le grossiste amont et le grossiste aval sont la même et unique personne.

La production ivoirienne, quant à elle, est très insuffisamment tardive, alors qu'elle est, par certains côtés, excédentaire par rapport à la demande fin avril et début mai (1). Au moment des variétés tardives, l'offre ayant sensiblement diminué, le prix d'achat à la production est plus élevé, tout comme l'est celui de vente à la consommation. Alors que déjà les fruits de ces variétés sont souvent plus fragiles, le produit tend à prendre plus de valeur pour l'intermédiaire; le conditionnement et le transport deviennent des

(1) Cf. "La commercialisation des mangues du département de Korhogo";
P. RICHARD, ORSTOM-Ministère du Plan, 1977.

opérations plus délicates. Après la période de production maximale, ivoirienne et voltaïque, tandis que cette production chute assez brutalement, les quantités transportées par rail diminuent très fortement au profit de celles transportées par route (1).

Les résultats sont différents, selon le mode de transport, au niveau des coûts tout d'abord, de la qualité, ensuite, mais alors en sens inverse.

A la gare de Bobo-Dioulasso, l'expéditeur (ou un groupe d'expéditeurs) paie 74.000 F la location d'un wagon de 8 tonnes à destination d'Abidjan, 93.000 F celle d'un wagon de 10 tonnes, 121.000 F celle d'un wagon de 13 tonnes (2). Pour des tonnages équivalents, il doit payer un prix supérieur d'au moins 40 % s'il veut procéder à un transport par route; même dans ce cas, il ne peut économiser que très rarement les frais supplémentaires consécutifs à l'accès à la production (difficultés et rapidité d'exécution de la collecte) tels qu'il aurait à les supporter pour apporter sa marchandise à la gare ferroviaire (3). De plus, en matière de disponibilité le rail offre une plus grande régularité que la route pour laquelle se pose, essentiellement et d'une façon générale, le problème du frêt de retour; cela peut devenir fondamental en période de forte production, c'est à dire en période de concurrence.

Un certain nombre d'autres frais existent mais sont communs à ces deux modes de transport. Ils apparaissent aux stades de la cueillette, de la manutention, du conditionnement, du transit international, de la douane, etc...; ils restent modestes par rapport au coût du transport proprement dit. La mangue est considérée comme un "produit du cru" et à ce titre n'est frappée d'aucune taxe à la sortie, si ce n'est de moins de 4 % de la valeur F.O.B. (4), alors qu'elle bénéficie de la franchise totale en Côte d'Ivoire (5). Dans les deux cas, le produit est conditionné en cartons doublés d'un poids moyen de 45 à 50 kg; il est souvent accompagné par l'expéditeur ou son représentant (la R.A.N. lui délivre un permis gratuit aller-retour).

(1) Le mois d'août est à considérer avec précaution : les relevés des transports par rail s'arrêtent au 09 du mois, ceux des transports par route au 21. Quoiqu'il en soit, la production des variétés tardives chute à son tour.

(2) D'après le bureau des expéditions de la gare.

(3) Sur une longue distance, le coût du transport est d'autant moins élevé que le volume est plus grand; ainsi, plus du tiers des chargements de mangues par route dépassent 10 tonnes.
Banfora est à 700 km d'Abidjan, Bobo-Dioulasso à près de 800.

(4) La valeur minimale est estimée à 40 F/kg.

(5) La Haute-Volta, la Côte d'Ivoire et le Mali sont sombrés de la C.E.A.O. (Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest).

Par contre, le transport par rail peut durer jusqu'à quatre jours après chargement alors qu'il est rare qu'il atteigne 48 heures par route. Surtout, les conditions prévalant dans le premier mode de transport sont déplorables pour le fruit qui transite dans une atmosphère confinée, dans la chaleur ou sous le soleil, et doit subir une manutention supplémentaire entre la gare de destination et le lieu où se tiennent les grossistes (1). Ces conditions sont sans appel sur le taux de perte et sur la qualité du lot; elles sont économiquement supportables en période d'abondance pendant laquelle le fruit peut être collecté à un stade de maturation approprié en quantités suffisantes, alors que le prix d'achat à la production est bas. Ainsi, pendant cette même période, arrivent à Abidjan des camions ayant effectué un long trajet, pour la plupart en provenance du Mali, dans lesquels les fruits sont chargés en vrac (2).

Au moment où apparaissent les variétés tardives (à partir du mois de juin), l'offre est plus dispersée et moins abondante, pour devenir insuffisante et finalement rare; la collecte ne peut par conséquent être effectuée très rapidement; les prix d'achat à la production sont plus élevés. De trop médiocres conditions de transport ne peuvent guère être acceptées, du moins de manière systématique. Un moyen de transport plus coûteux, tel que routier, mais présentant des conditions moins préjudiciables à la marchandise, devient finalement plus rentable.

En 1978, les 1.050 tonnes de mangues exportées sur la Côte d'Ivoire l'ont été en 129 lots par 49 expéditeurs différents, mais de façon très inégale selon qu'est considéré le tonnage, le nombre de lots ou le temps écoulé entre l'expédition de chaque lot (3).

Une certaine concentration du volume entre les mains de quelques expéditeurs apparaît :

Tonnage cumulé (%)	Nbre d'expéditeurs cumulé(%)
6,5	25
17,5	50
40,0	75
100,0	100

-
- (1) A Abidjan, l'ancienne gare ferrovière d'Adjamé constitue traditionnellement un véritable marché de gros des mangues (et du beurre de karité) quasi-permanent.
- (2) Le chargement en vrac est couramment pratiqué en Côte d'Ivoire pour l'orange qui est un fruit moins fragile et dont les lieux de production sont moins éloignés des lieux de consommation.
- (3) Le nom; le prénom et le lieu de chargement ont été les seuls moyens de différencier ces expéditeurs.

Neuf personnes, c'est à dire moins du cinquième des expéditeurs, exportent la moitié du tonnage; doit-on en conclure à un professionnalisme marqué de cette activité commerciale ?

Le tonnage moyen par lot est d'environ 8 tonnes; c'est dans les tranches moyennes de lots, 7 à 8 tonnes et 8 à 9 tonnes, que se situent 60 % des opérations (78/129). Plus de la moitié des expéditeurs (26/49) ne procèdent qu'à un seul envoi.

Nbre de lots par expédi- teurs	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Nombre total d'expédi- teurs	Nombre total de lots
Tonnage moyen/lot														
- de 5 T	5		1										6	8
5 à 6 T			1		1	1							3	14
6 à 7 T														
7 à 8 T	7	1		1	1				1	1			12	37
8 à 9 T	8	4			1			1				1	15	41
9 à 10 T	1	1	2	1	1								6	18
+ de 10 T	5	1		1									7	11
Nbre total expéditeurs	26	7	4	3	4	1		1	1	1		1	49	
Nbre total de lots	26	14	12	12	20	6		8	9	10		12		129

Pour chaque commerçant procédant à cinq expéditions ou plus, la variation du volume moyen par lot est relativement faible; elle se produit surtout en début et fin de campagne. Elle est plus sensible chez les commerçants effectuant un nombre plus réduit d'opérations. Quant à ceux qui ne procèdent qu'à une seule expédition, ils le font par un chargement important (plus de 8 tonnes), pour la plupart.

Cela signifie-t-il que le commerce des mangues entre la Haute-Volta et la Côte d'Ivoire est le fait de trois catégories d'intervenants à l'activité bien différenciée ?

- de véritables professionnels monopolisant la moitié du marché (en tonnage);

- des commerçants plus occasionnels et des planteurs dont la production s'étale dans le temps et à laquelle ils adjoignent celle d'autres planteurs afin de constituer un volume commercialisable suffisant;
- enfin des commerçants d'un jour et des planteurs se chargeant eux-mêmes de l'écoulement de leur propre production, en procédant éventuellement comme les précédents ?

Les expéditeurs n'effectuant qu'une seule opération constituent plus de la moitié de l'ensemble des intervenants et intéressent 22 % du volume total; un sur deux le fait pendant les mois de juin et juillet, pleine période des variétés tardives à l'occasion de laquelle les prix de vente sur le marché de consommation sont les plus intéressants relativement aux charges supportées. Ils commercialisent alors près des deux tiers de leur tonnage.

Par contre, ceux qui n'effectuent que quelques opérations (plus du quart des intervenants 30 % du volume) commercialisent 60 % de leur tonnage pendant la première période de la campagne (mai compris), et cela par les trois-quarts du nombre total de leurs expéditions; pendant cette période, l'offre est plus abondante et la commercialisation moins délicate, mais le résultat peut être moins lucratif.

Enfin, ceux dont l'activité semble posséder un caractère professionnel plus prononcé (moins du cinquième des intervenants mais 48 % du volume) réalisent le tiers de leurs opérations commerciales en expédiant le tiers de leur tonnage pendant la seconde période de la campagne (de juin à août). Pendant cette période où la commercialisation est une opération intéressante mais difficile à mener, ce sont eux qui dominent le marché avec 43% du volume; les premiers (particuliers) n'en expédient que 37 % et les seconds (commerçants plus occasionnels) seulement 20 % (1).

La prise en considération du laps de temps écoulé entre deux expéditions, chez chacun des intervenants, renforce cette idée de catégories d'activités différenciées.

En effet, la variation de cette durée est faible chez ceux qui procèdent à de nombreux envois (6 et plus), sauf chez certains au moment de la seconde période de la campagne; elle devient élevée chez ceux procédant à quelques expéditions (4 ou 5); le laps de temps varie de deux semaines à trois mois chez ceux ne procédant à l'envoi que de deux ou trois lots.

(1) Il peut paraître exagéré de donner de telles proportions du fait du flou existant à la frontière de ces trois catégories et même de la difficulté à les déterminer; les chiffres avancés ici doivent être considérés plutôt comme des ordres de grandeur.

COMMERCIALISATION ET EXPORTATION DE PLANS FRUITIERS

Qu'en est-il des arbres fruitiers dont plus de 15.000 plans (plus de 20.000 en 1977), pour la plupart de manguiers greffés, ont été exportés cette année vers la Côte d'Ivoire (1) ?

L'arboriculture fruitière semble mieux établie et plus diversifiée en Haute-Volta qu'en Côte d'Ivoire (non pas au niveau des espèces, du fait de contraintes climatiques plus sévères, mais à celui des variétés de certaines espèces retenues; ainsi la production tardive de mangues y est proportionnellement plus développée). De même y apparaît-elle plus intensive.

Les incidences d'un tel état de choses ne pouvaient se limiter aux seuls fruits; elles touchent, d'une certaine façon, le domaine de la reproduction de ces fruits, c'est à dire les plants.

Les plants intéressent une clientèle plus diversifiée, des planteurs de vergers aux simples particuliers désirant un arbre fruitier dans leur cours d'habitation. Cette clientèle n'est plus concentrée dans les grandes agglomérations mais plus ou moins dispersée sur l'ensemble du territoire national (le marché urbain n'est plus alors souvent qu'un lieu de transit du produit); elle est parfois plus exigeante, car il ne s'agit plus dans ce cas d'une consommation superflue mais d'un investissement; elle est aussi limitée par le temps, les plantations devant être effectuées par une pluviométrie appropriée.

Les atouts possédés en matière de production d'arbres fruitiers par la région des Hauts-Bassins de la Haute-Volta sont les mêmes qu'en matière de production de fruits : des conditions naturelles favorables - un vaste marché intérieur et extérieur - une évolution allant dans le sens d'un accroissement de ces marchés - une situation géo-économique intéressante.

L'arboriculture fruitière a une ancienneté suffisante qui permet la diffusion des pépinières privées et la multiplication des espèces greffées. La diversité des espèces (goyaviers, manguiers, agrumes) et des variétés (les variétés tardives) constituent les qualités de cette production de plants fruitiers.

(1) D'après les seuls relevés allant jusqu'à la mi-août. Ce qui représente un potentiel d'une centaine d'hectares de plantations (à 100 pieds/ha pour les manguiers, 150 à 200 pieds/ha pour les agrumes).

Le marché local absorbe une forte proportion de la production. Celle-ci est en majeure partie originaire de la région d'Orodara et de Bobo-Dioulasso; on la retrouve en vente jusque sur le marché de Gaoua.

Les personnes désireuses de procéder à une vaste plantation s'adressent souvent directement aux pépinières. Lorsque la demande est très diffuse (plantation d'arbres isolés ou disséminés) ou éloignée de ces pépinières, la production s'écoule sur les marchés urbains. Ainsi, à Bobo-Dioulasso, l'étendue de la zone d'influence nécessite un tel stade intermédiaire de commercialisation alors que les besoins en plants fruitiers sont élevés. De même, Gaoua, place commerciale à importance régionale, possède une arboriculture fruitière insuffisante par rapport à ses besoins, mais qui tend à se développer, et draine un certain surplus en provenance des Hauts-Bassins. Par contre, Banfora bénéficie de la présence de la pépinière du service de l'Agriculture alors que la production des jeunes pieds est facilement accessible directement par les consommateurs.

Les plants arrivent des vergers de production sur le marché par lots généralement d'environ 2.000 pieds. Ces lots sont très diversifiés pour la plupart, en espèces et variétés, mais à dominante de manguiers greffés; ils mettent cinq jours à une semaine à être entièrement écoulés. Les vendeurs sont quelquefois les producteurs eux-mêmes ou leurs représentants.

Le revenu tiré d'un tel commerce est intéressant; les jeunes manguiers greffés, achetés en gros dans les pépinières, sont revendus avec une marge brute de 50 F/pied en moyenne sur le marché de Bobo-Dioulasso (125 à 150 F). Après transport et manutention (comme dans le cas des fruits, toujours à la charge du collecteur), dans les régions de production le bénéfice net, dégagé facilement et rapidement, avoisine le tiers de cette marge brute; les pertes sont peu conséquentes étant donné la faiblesse de la distance parcourue et la vitesse de rotation des lots (1).

Les charges et les risques s'accroissent d'autant plus que le lieu de revente est éloigné du lieu de production (conditions et frais de transport) et que la demande est moins élevée (rapidité plus faible d'écoulement). Ainsi, le prix unitaire est le double sur le marché de Gaoua de celui pratiqué sur le marché de Bobo-Dioulasso. Il ne semble pas qu'il s'agisse là d'une rente de situation dans une région où n'existent pas de véritables pépinières; l'offre s'adapte à la demande en ce domaine. Cette demande est bien réelle, mais reste étroite; un lot peut y mettre plus d'un mois à être vendu. Un seul aurait d'ailleurs été offert cette année sur le marché de Gaoua.

(1) Les pertes, quelle que soit l'origine des plants, interviennent surtout après plantation; elles dépendent à la fois des conditions dans lesquelles est effectuée cette plantation et de la qualité de ces plants.

Le marché ivoirien, quant à lui, est éloigné des centres de production voltaïques mais encore fortement demandeur (1). Le prix des plants importés s'y ajuste à celui de ceux produits localement (en très grand nombre) qui lui-même dépend du prix et de la disponibilité de la production des pépinières de l'Etat.

Les exportations de jeunes arbres, âgés de trois ans mais greffés depuis un an, se font dans un laps de temps relativement court, en juillet et août essentiellement.

En effet, la plantation doit se faire à une période où la saison des pluies est installée mais se prolongera encore afin que le pied ait insuffisamment pris pour aborder la saison sèche. De plus, l'écoulement d'un lot de ces plants, en concurrence avec une importante production locale privée ou publique, exige plusieurs semaines. Le produit importé tend à intervenir dans l'offre plutôt comme un complément : quantitatif, quand la production locale est insuffisante - qualitatif, quand certaines variétés ou certaines espèces manquent dans la même production locale (2). D'une manière générale, l'accès à la production privée, locale ou importée, est plus facile, surtout pour le petit planteur (3). Or, la production importée est parfois plus diversifiée; elle est encore un des facteurs importants de diffusion des variétés tardives de manguiers.

Les exportations de plants fruitiers de la Haute-Volta vers la Côte d'Ivoire se font donc en majorité au cours du mois de juillet (au deux-tiers du nombre de pieds en 1977 et 1978, mais cela peut varier chaque année) pour pratiquement se terminer à la fin du mois d'août. Elles transitent par route essentiellement. Les lots (une dizaine relevés en 1978 et quatorze en 1977) sont de 1.500 à 2.000 pieds le plus couramment (4).

Destinées aux régions de savane, la plupart de ces exportations se dirigent vers Bouaké. Les départements du Nord de la Côte d'Ivoire sont déjà largement pourvus en pépinières privées ou publiques suppléées par la production malienne; ils sont aussi plus ou moins à l'écart de l'axe routier Haute-Volta

(1) Quelques exportations de plants fruitiers se font de la Haute-Volta vers le Ghana.

(2) Il semble que les pieds d'origine étrangère soient appréciés par les planteurs ivoiriens.

(3) L'accès à la production des pépinières de l'Etat exige le passage par un bureau administratif, l'établissement d'un reçu, quand ce n'est pas une commande préalable, et il attire l'attention des agents de développement.

(4) La différence entre 1977 et 1978 n'indique pas a priori une baisse des exportations puisque les relevés ont été effectués aux postes-frontière à la mi-août 1978.

Côte d'Ivoire (1). Deux passages, totalisant 3 à 4.000 pieds, ont été relevés cette année à la frontière au sud de Gaoua; cette zone de transit reste relativement marginale.

La vente sur les marchés ivoiriens (centres urbains) se fait aussi bien au détail qu'en gros; le prix peut alors varier selon le nombre de pieds concernés (tout comme sur les marchés voltaïques). Le produit est parfois revendu par les acheteurs locaux, notamment dans les zones rurales.

Les pieds sont en général de haute taille. C'est souvent une caractéristique de toute production privée, mais non un critère de qualité surtout pour les plantations en vergers : le plant est alors moins résistant au vent; par contre, une grande taille est parfois appréciée, notamment pour les plantations isolées en agglomération.

Cette vente est effectuée directement la plupart du temps par le collecteur-expéditeur (son représentant) (2), quelquefois lui-même producteur.

Au stade de la revente sur les marchés de consommation, le chiffre d'affaires d'un lot moyen est du même ordre de grandeur que celui d'un lot moyen de mangues. Cependant, l'écoulement, déjà plus aléatoire parce qu'il répond à une demande plus restreinte pouvant varier brusquement, est aussi plus long; les charges unitaires (au pied vendu) sont plus élevées (à poids égal, les plants occupent plus de volume que les fruits) alors que les pertes sont importantes dans l'un et l'autre cas; le taux de marge brute entre l'achat à la production et la revente à la consommation est plus élevé dans le commerce de plants fruitiers (jusqu'à 400 %) que dans celui des fruits (entre 200 et 300 %).

(1) Sur les huit passages relevés au poste douanier de Ouangolodougou (Côte d'Ivoire) en 1978, la destination de cinq d'entre eux a pu être retrouvée : quatre lots se dirigeaient sur Bouaké, un seul sur Korhogo.

(2) C'est du moins le cas de quatre exemple sur les cinq repérés.

CONCLUSION :

LES EFFETS SUR L'ARBORICULTURE ET LA CONSOMMATION FRUITIERES IVOIRIENNES

Il est difficile de mesurer les effets de l'arboriculture voltaïque sur la Côte d'Ivoire. Ce second pays est lui-même un pays où l'arboriculture est fortement développée mais pourtant largement demandeur tout à la fois en fruits et en plants; la situation y est quelque peu différente au niveau de la production alors que le marché de consommation y est plus important et plus ouvert.

La production ivoirienne de fruits est très diversifiée; la part des agrumes y est déjà sensible (ce qui est moins le cas en Haute-Volta) et celle des mangues apparaît supérieure, à un certain moment, aux capacités d'absorption de la demande. Pourtant, même en période d'apparente surproduction, plus d'un millier de tonnes de mangues sont importées de Haute-Volta (et du Mali); de même, dans les lots de plants de même origine, la part des agrumes est loin d'être négligeable.

Il semble que l'explication de cet état de choses doit être recherchée à la fois au niveau de la production, où intervient un "effet-qualité", et à celui de la commercialisation, où intervient un "effet-revenu".

Dans la production voltaïque, la part relative des variétés tardives de mangues (en tonnage) est plus élevée; de son côté, le marché ivoirien de consommation est plus vaste.

L'agglomération abidjanaise constitue une cible de choix pour cette production, notamment étrangère (la production ivoirienne est aussi ventilée à travers tout le territoire national au gré des trajets effectués par les commerçants et les transporteurs cherchant un frêt de retour); elle est d'un accès facile, du fait d'une voie ferrée et d'un axe routier internationaux.

Les deux productions, voltaïque et ivoirienne, se situent surtout à des niveaux de revenu (prix d'achat) très différents; le premier est nettement inférieur au second et, par conséquent, sensiblement avantageux puisque le prix de vente à la consommation est le même, le marché étant alors unique.

De plus, l'établissement des prix à la production a été biaisé en Côte d'Ivoire par l'intervention d'une société d'Etat, AGRIPAC. Cette société achète des mangues (1) aux producteurs à un prix plus élevé que celui pratiqué par les commerçants privés. Sur le marché final de consommation elle agit peu directement et le résultat de son action est donc faible; ce même marché est d'ailleurs relativement sensible aux prix et à la qualité, ce qui limite ses possibilités inflationnistes. Mais à la production, les retombées inflationnistes sont certaines et ont pu conduire, dans certaines zones (2), à une restriction des achats par les collecteurs privés qui ne peuvent suivre un tel niveau. Il est significatif qu'en Haute-Volta un grand nombre de collecteurs viennent de Côte d'Ivoire, notamment du Nord, première région manguière mais qui n'arrive pas à écouler toute sa production.

Les conséquences, en ce domaine, de l'intervention de l'URCABO en Haute-Volta sont différentes. Cette intervention est de plus faible amplitude et porte sur un espace plus restreint. La coopérative s'adresse à une production particulière, devant répondre à des normes internationales; la production intéressée, achetée aussi à un prix élevé, est donc limitée.

L'écart du prix d'achat à la production entre la Côte d'Ivoire et la Haute-Volta engendre un effet-revenu, alors que la différence de nature entre les deux productions conduit à un effet-qualité. Ces deux effets jouent en faveur de la Haute-Volta, parfois de façon simultanée. En Côte d'Ivoire, les variétés tardives de mangues, encore peu courantes, sont offertes à la production à un prix élevé et sont en grande partie absorbées par les marchés locaux de consommation. La même tendance existe, dans une certaine mesure, en Haute-Volta, mais les marchés locaux de consommation y sont plus réduits alors que le niveau des prix y est toujours plus bas. Enfin, une production est d'autant plus intéressante à commercialiser qu'elle est plus concentrée et non trop dispersée comme c'est encore le cas en Côte d'Ivoire où les vergers ne produisent, pour l'instant, qu'une proportion variable mais généralement faible de fruits tardifs.

C'est un même effet-revenu qui joue aussi en ce qui concerne les plants fruitiers. Le tout doit finalement être rapporté à la différence des niveaux de revenu général (et donc des prix) entre les deux pays.

(1) Plus de 600 tonnes pour la campagne 1977, mais moins de 100 tonnes pour la campagne 1978. Uniquement des variétés greffées.

(2) Surtout pendant la période d'abondance du produit (variétés précoces).

Un pied de manguiier greffé, acheté de 75 à 100 F à Orodara, est revendu par la même personne au moins 250 ou 300 F sur Bouaké ou Korhogo; or, ces prix sont déterminés par les productions locales respectives des pépinières.

L'effet-qualité agit plus encore en ce qui concerne les plants que dans le cas des fruits. Les variétés tardives de manguiers et les espèces d'agrumes sont plus anciennement et plus solidement implantées (1) en Haute-Volta; c'est aussi, pour une large part, à partir de ce pays qu'elle se diffusent en Côte d'Ivoire.

Il serait trop délicat de déterminer plus précisément les effets de l'arboriculture voltaïque sur la Côte d'Ivoire, notamment en ce qui concerne le prix à la consommation des mangues sur les marchés d'Abidjan. Pourtant, il peut être intéressant de comparer l'évolution de ces prix à celle de l'importation de ces fruits dans le même temps.

Les importations portent d'abord sur les variétés ordinaires (février-mars) pour se limiter ensuite aux fruits greffés; elles s'accroissent rapidement jusqu'en avril (1), moment où la production ivoirienne arrive en masse sur le marché (avril-mai); elles se stabilisent alors relativement à un niveau inférieur tandis que le prix de vente à la consommation chute brutalement; elles reprennent par à-coups en juin, pour ralentir dès juillet.

Il semble que les prix soient sensibles à ces importations. Dès la mi-mai, moment où les variétés tardives commencent à remplacer les variétés précoces, leur remontée est moins rapide que leur chute en début de campagne. Aux arrivées massives de mangues tardives en provenance de la Haute-Volta pendant cette seconde période, correspond une légère baisse ou une stagnation du prix à la consommation ou encore un ralentissement de ^{sa} croissance sur le marché abidjanais.

Cet état de choses est à considérer comme le résultat d'une évolution elle-même non achevée. L'avenir dépend, d'une part de la situation de la production et de la consommation ivoiriennes, et d'autre part de la différence de niveau de revenu entre les deux pays concernés.

La production ivoirienne de mangues tend à se développer et à se diversifier; une des conséquences de l'importation de plants fruitiers n'est-elle pas la diffusion des variétés tardives ?

(1) Cf. graphique A. Le découpage en semaines est le même pour les importations et les prix; il correspond à celui retenu pour les relevés de prix effectués par Agripac sur les différents marchés d'Abidjan.

En ce qui concerne les fruits, le marché à la consommation est plus extensible dans le temps que dans l'espace, alors que le niveau des prix peut difficilement baisser. Du fait de la nature du produit et de ce niveau des prix, le marché est essentiellement urbain; il reste donc limité en dehors de l'agglomération abidjanaise où, d'ailleurs, son rythme d'accroissement ne peut suivre celui de la production générale. Plutôt que l'augmentation des exportations sur le marché international, la diffusion d'unités de transformation constituerait une des possibilités d'élargissement du marché de consommation ivoirien; mais les choix effectués ne vont pas dans ce sens : ces unités doivent utiliser la production de blocs de culture fruitière qu'elles créent elles-mêmes.

La différence de niveau en ce qui concerne la qualité du produit (fruits et plants) tend à se rétrécir. En Côte d'Ivoire, les jeunes manguiers de variétés tardives commencent à entrer en grande production alors que la diffusion de l'implantation de ces variétés se poursuit (timidement, il est vrai) et atteint le domaine de leur reproduction (greffage).

Les régions du Sud-Ouest de la Haute-Volta et Nord de la Côte d'Ivoire présentent de nombreuses similitudes : conditions climatiques, historiques, type d'arboriculture, etc... La frontière entre les deux pays ne constitue pas un obstacle véritable : le produit et les personnes y circulent en toute facilité. Malgré cela, elles ne peuvent se confondre.

C'est précisément la différence entre les deux niveaux de revenu qui empêche, non plus à la production mais à la commercialisation, le jeu d'un phénomène d'osmose. En effet, chacun de ces deux niveaux reste attaché à un niveau plus général, celui d'une économie nationale et particulièrement de ses caractéristiques inflationnistes, tant à la production qu'à la consommation.

A. MANGUES 1978

