

OFFICE DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE
OUTRE-MER

REPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DES FINANCES ET DU PLAN

LA COMMERCIALISATION DES MANGUES DU DÉPARTEMENT DE KORHOGO

Patrice RICHARD

CENTRE DE PETIT-BASSAM
Sciences Humaines
BP 4293
CÔTE D'IVOIRE

Décembre 1977

OFFICE DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE
OUTRE-MER

MINISTERE DU PLAN
DE LA
REPUBLIQUE DE COTE D'IVOIRE

LA COMMERCIALISATION DES MANGUES
DU DEPARTEMENT DE KORHOGO

Patrice RICHARD

DECEMBRE 1977

CENTRE ORSTOM DE PETIT BASSAM - SCIENCES HUMAINES
B.P. 4293 - ABIDJAN - COTE D'IVOIRE

	Page
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>LA PRODUCTION DES MANGUES</u>	6
MANGUIERS ET ARBRES FRUITIERS DANS LE DEPARTEMENT DE KORHOGO	8
- Arbres disséminés et Cultures en verger	8
- Localisation et densité des vergers d'arbres fruitiers	11
. le recensement des vergers	11
. manguiers	12
. orangers et anacardiés	12
. associations d'arbres fruitiers	15
LES PLANTATIONS DE MANGUIERS	15
- Les techniques de culture	15
. engraissement et fumure	19
. culture sous verger	19
. travaux et main-d'oeuvre	19
. clôture	19
. prédateurs et mortalité des plants	20
- Les densités	21
- Les surfaces	23
. surfaces totales	23
. surfaces moyennes par verger	24
- Les rendements	24
AGE DES PLANTATIONS	27
- L'évolution des surfaces dans le temps	27
. les années de plantation - Manguiers greffés.	27
. les manguiers ordinaires.	30
- Le mode d'accroissement des surfaces de Manguiers Greffés	30
. origine des plants	30
. les pépinières administratives de Korhogo	31
. situation actuelle	33
VARIETES DE MANGUIERS GREFFES	36
- Le mode de diffusion	36
- La situation actuelle	36

LES PLANTEURS	38
- Les particularités des cultures arbustives	38
- Répartition ethnique	39
- Répartition selon l'activité	42
ASPECT FONCIER	44
<u>LES MARCHES DE COMMERCIALISATION</u>	48
LE MARCHE DE CONSOMMATION LOCALE	50
- La consommation de Mangues	50
- Le circuit de Commercialisation	50
. son approvisionnement	50
. vendeurs et revendeurs	53
. un petit commerce	55
- Les quantités offertes sur le marché	57
- Les prix pratiqués	58
LE MARCHE DE GROS	65
- La collecte dans les zones productrices	65
. agents	65
. modalités	67
. prix d'achat au producteur	68
. transport	69
- La rediffusion à la consommation dans Abidjan	70
. agents	70
. prix	72
. différents circuits	74
LE MARCHE AGRIPAC	75
- La collecte de la production	77
. les Mangues et l'activité d'Agripac dans le département de Korhogo	77
. modalités d'approvisionnement	77
. prix d'achat et autres coûts	80
- La rediffusion à la consommation	83

	Page
AUTRES PERSPECTIVES	89
- Les marchés de la Mangue fraîche	89
. extension du marché intérieur	89
. le marché à l'exportation	90
- Les marchés de produits transformés à base de Mangues	91
. le marché ivoirien	91
. le marché à l'exportation	92
<u>DE QUELQUES PLANTATIONS</u>	93
UN ECHANTILLON DE VINGT-QUATRE PLANTATIONS	95
- Les surfaces	95
- La localisation géographique	95
- Les planteurs	96
LA COMMERCIALISATION EN VOLUME	98
- L'accès aux marchés	98
- Production et Commercialisation	101
LES BILANS D'EXPLOITATION	105
- Les coûts d'exploitation	105
- Les recettes et le résultat d'exploitation	107
<u>RESUME - CONCLUSION</u>	110
TABLES : <u>CARTES</u>	121
<u>FIGURES</u>	123
<u>TABLEAUX</u>	124

Le présent rapport constitue le résultat d'un travail effectué sur *Convention* passée entre le Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan de la République de Côte d'Ivoire et l'Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer.

Cette convention concerne une étude de la "Commercialisation des Mangues dans le département de Korhogo" et plus précisément des "Circuits de commercialisation" et de leur "efficacité".

Les modalités prévues de cette étude étaient les suivantes :

- "Enquête sur les marchés particulièrement concernés";
- "Enquête auprès des producteurs";
- "Enquête auprès des grossistes", "une attention particulière" devant porter "sur le problème du transport (coût et moyens) et la destination du produit";
- "Exploitation des résultats du Recensement National de l'Agriculture et de l'Enquête permanente Agricole".

Les deux premiers points devaient être centrés sur Korhogo et la région située sur la rive droite du Solomougou. Finalement et tout comme les suivants, ils ont été étendus à *l'ensemble du département* afin de couvrir chacune des zones de production et de saisir la diversité des modes de commercialisation.

Huit marchés ont été choisis et enquêtés toutes les deux ou trois semaines. Les prix et les quantités y ont été mesurés alors qu'un questionnaire était passé auprès de 40 % des vendeurs.

Le Recensement National de l'Agriculture n'a pu être que très peu utilisé et l'Enquête permanente Agricole pas du tout. En effet, le taux de sondage qui leur a été affecté ne permet pas d'en faire ressortir des données suffisantes et significatives à l'échelon départemental sur le seul sujet de la production et de la commercialisation des Mangues. De même, les travaux des Mercuriales Agricoles, autre source d'informations existant par ailleurs, n'ont pu être pris en considération car ils ne distinguaient pas les Mangues Greffées des Mangues non-greffées.

Cette perte, par rapport à ce qui était prévu, a pu être compensée par l'exploitation d'un *recensement des vergers* fait en 1973 par les services locaux du Ministère de l'Agriculture.

Ce recensement a été complété par une enquête exhaustive sur l'ethnie et l'activité des planteurs. Une autre enquête a porté sur un échantillon de vingt-quatre producteurs; elle ne s'est pas limitée à déterminer l'accès de ces producteurs aux différents marchés de commercialisation mais s'est penchée sur les revenus qu'ils en tiraient ainsi que sur les modalités et les coûts d'exploitation.

Les *grossistes* ont été saisis différemment selon qu'il s'agissait d'Agripac ou de commerçants privés. Agripac étant une société, il était facile de déterminer son comportement et de mesurer son activité. Il ne pouvait en être de même pour les autres grossistes, déjà difficilement repérables; c'est pourquoi trois commerçants ont été retenus dans l'échantillon de producteurs.

L'essentiel de chacun des circuits de commercialisation de la production locale de Mangue pouvait être investi dans les limites départementales. La mesure de leur efficacité devait se faire par rapport à l'Offre du produit, la *production*, mais aussi par rapport à la Demande, la distribution à la *consommation*.

Le premier point a été traité à travers la mesure de l'impact, en volume et en valeur, de ces circuits par rapport à la production, ainsi que la localisation et l'appréhension des formes de leur action. Le second point a fait appel à la détermination des modalités par lesquelles ces circuits se prolongent vers la consommation; la majeure partie de cette consommation se faisant à l'extérieur du département de Korhogo, l'étude a dû dépasser quelque peu les limites géographiques de ce département. Une enquête moins approfondie a été conduite à *Abidjan* auprès des grossistes et des détaillantes ainsi que d'Agripac.

D'après les termes mêmes de la convention, l'étude sur le terrain devait s'effectuer au cours des mois d'Avril, de Mai et de Juin, pendant lesquels la majorité des Mangues arrivent à maturité, les productions exceptionnelles de début de saison sèche pouvant être négligées.

La production de *variétés tardives* au delà de cette période, le déroulement de l'enquête -producteurs ainsi que l'attention particulière accordée aux pépinières administratives, obligeaient à prolonger cette étude jusqu'au début du mois de Septembre.

La commercialisation des variétés tardives possède ses particularités, tant au point de vue des marchés sur lesquels elles sont écoulées qu'à celui du prix et du volume auxquels elles sont cédées. De plus, l'existence de ces variétés est déterminante, au sens de l'étude, pour les perspectives à moyen terme. Enfin, la consommation, tant locale qu'étrangère, devait être observée aussi en fin de saison.

L'enquête effectuée auprès d'un échantillon de producteurs, quant à elle, ne pouvait prendre fin que lorsque toutes ventes de produit et tous travaux d'exploitation avaient eux-mêmes cessés.

L'originalité de la pluviométrie de l'année a conduit nombre de planteurs, de leur côté, à retarder la réalisation de leurs nouvelles plantations. Il en a résulté, entre autre, une certaine lenteur dans l'écoulement de la production des pépinières administratives.

La commercialisation de la Mangue porte tout aussi bien, mais de façon diversifiée, sur des fruits greffés ou non greffés, produits en verger ou par des arbres disséminés. L'étude a mis l'accent sur les *fruits greffés originaires de vergers*. Les fruits non greffés et la production des arbres disséminés n'ont pas pour autant été totalement négligés; toutes les fois que cela apparaissait nécessaire et était possible, cette seconde catégorie de produits a été prise en considération, tant au niveau de la production en général, qu'à celui des circuits et de l'enquête-producteurs.

La commercialisation des Mangues dans le département de Korhogo reste le sujet de l'étude. La production définit l'*offre du produit*; elle influe directement sur l'établissement et le fonctionnement des circuits de commercialisation, ainsi que sur la détermination des niveaux, en valeur et en volume, de leur intervention; elle conditionne ces circuits pour un proche avenir; c'est pourquoi la première partie de ce rapport lui sera consacrée à travers sa localisation, ses techniques et son volume, tout d'abord - son ancienneté, son évolution et ses composantes variétales, ensuite - ses agents économiques et quelques-uns de ses aspects fonciers, enfin.

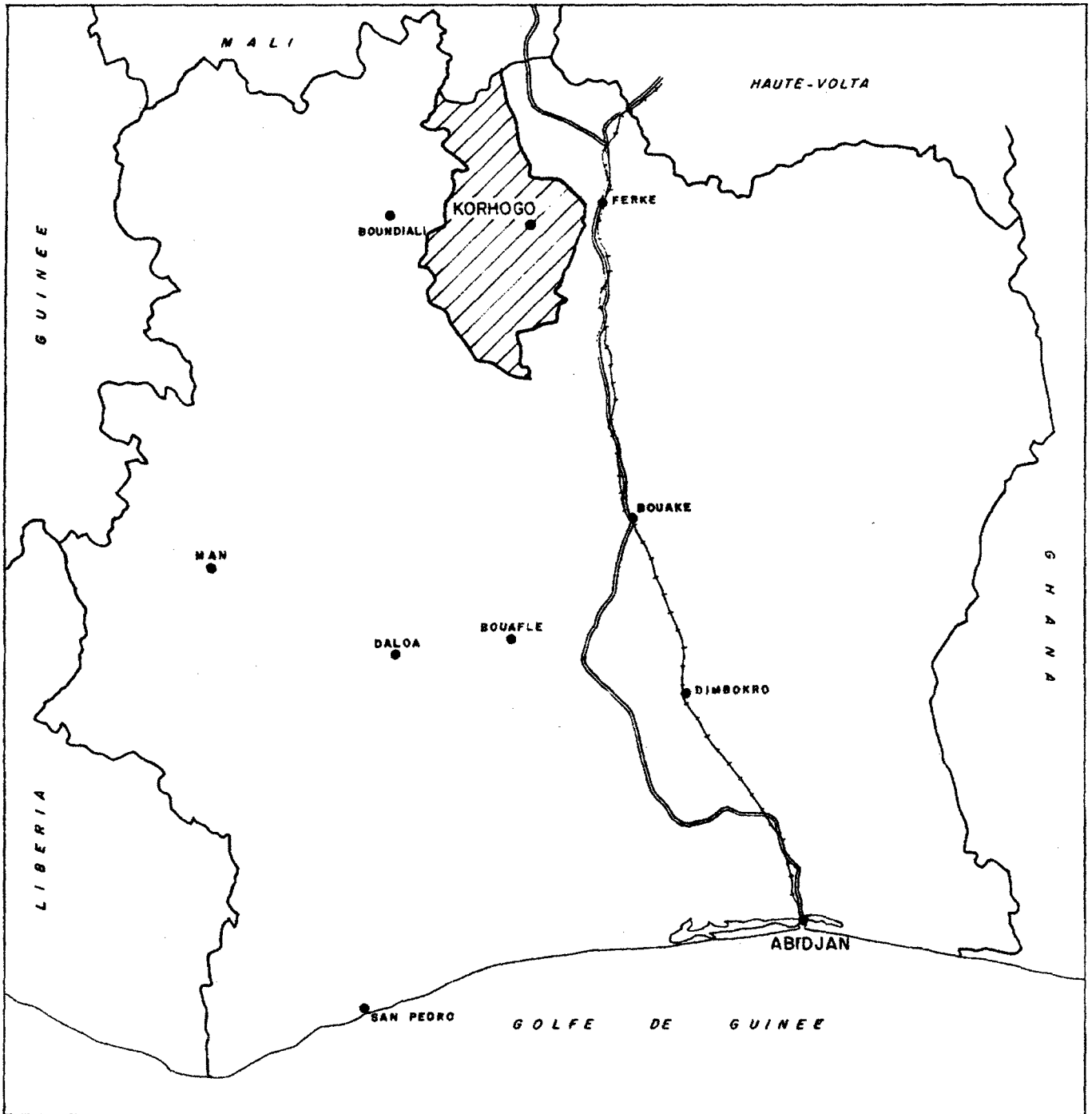
La commercialisation au sens strict sera étudiée sous l'angle des *circuits* dans une seconde partie. Une première place sera accordée à la façon dont elle se réalise pour satisfaire la consommation locale. Les transactions en gros seront ensuite distinguées selon qu'elles sont le fait de commerçants privés ou d'Agripac; dans tous les cas, les suites auxquelles elles donnent lieu à Abidjan seront abordées. Les perspectives à court terme seront finalement évoquées.

La commercialisation vue sous l'angle des *producteurs* sera examinée dans une dernière partie, principalement à partir des résultats de l'enquête ayant porté sur un échantillon de ces producteurs. La diversité des situations et leur résultante au niveau global seront analysées pour permettre de mieux comprendre la mise en marché du produit - d'estimer la part de la production qui peut être commercialisée - d'esquisser des bilans d'exploitation en ne considérant plus seulement les recettes mais aussi les dépenses occasionnées par cette production.

Dans ce rapport, l'évocation de la méthode utilisée et des contraintes techniques supportées, ainsi que l'exposé de la multiplicité des situations rencontrées et de la diversité des informations obtenues, permettent, notamment, de suivre la démarche conduisant à chacun des résultats et de conserver une attitude de prudence envers quelques-uns d'entre eux.

La conclusion de ce *bilan* résumera les principaux éléments de l'étude. Elle insistera sur les plus significatifs en faisant ressortir leur état actuel - en les replaçant relativement à l'ensemble du problème posé - en dégageant leurs perspectives à court terme.

DEPARTEMENT DE KORHOGO
CARTE DE SITUATION



Departement de Korhogo

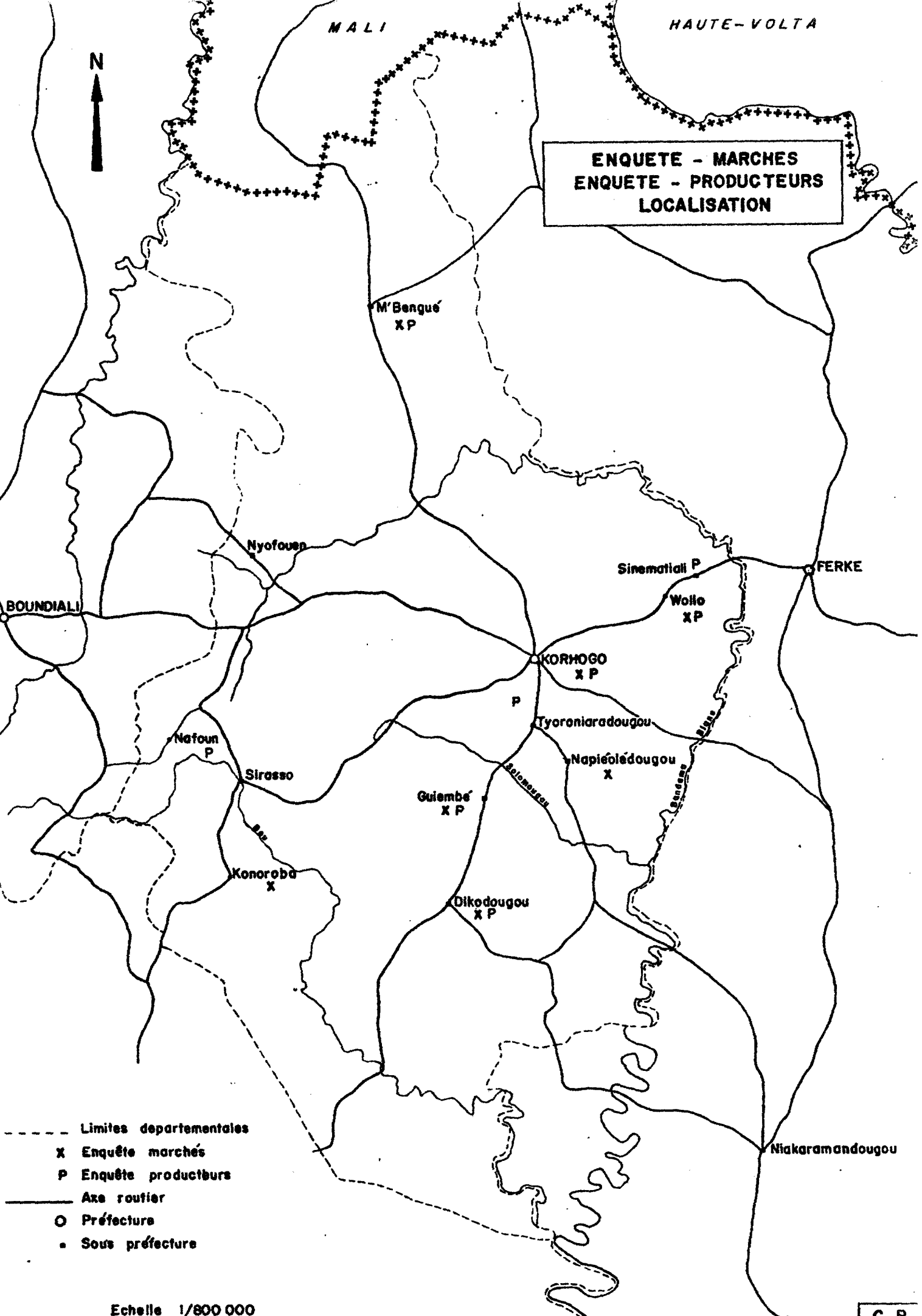


Axe routier
Mali et Haute-Volta — Abidjan



Voie ferrée

Echelle: 1/4000 000



ENQUETE - MARCHES
ENQUETE - PRODUCTEURS
LOCALISATION

- - - - - Limites departementales
- X Enquête marchés
- P Enquête producteurs
- Axe routier
- O Préfecture
- Sous préfecture

Echelle 1/800 000

LA PRODUCTION DES MANGUES

- MANGUIERS ET ARBRES FRUITIERS DANS LE DEPARTEMENT DE KORHOGO
- LES PLANTATIONS DE MANGUIERS
- AGE DES PLANTATIONS
- VARIETES DE MANGUIERS GREFFES
- LES PLANTEURS
- ASPECT FONCIER

La culture du manguier possède ses particularités mais ne peut être totalement comprise si elle n'est rapportée à la culture fruitière en générale. Certains points de la première sont essentiels précisément parce qu'ils sont attachés à la seconde, elle-même *spécifique* relativement aux cultures vivrières ou de rente. C'est pourquoi la situation d'ensemble des cultures fruitières dans le département de Korhogo sera exposée en premier lieu.

Cette partie de l'étude concerne le mode socio-économique de production de la Mangue. Dans un but explicatif pour la suite de l'exposé, elle tentera de préciser un certain nombre de points, à savoir :

- les conditions technico-économiques de la production de la mangue afin de faire ressortir l'investissement et le coût qu'elle représente;
- le support matériel de cette production, c'est-à-dire les surfaces des plantations et le sens de leur évolution;
- son état qualitatif à travers l'importance relative des différentes variétés. Ce point est fondamental pour l'explication de l'engorgement du marché pendant un laps de temps réduit; il est déterminant quant aux perspectives à court terme de ce marché;
- la nature particulière des producteurs;
- les aspects fonciers largement illustratifs de cette spécificité.

MANGUIERS ET ARBRES FRUITIERS DANS LE DEPARTEMENT DE KORHOGO

Arbres disséminés et cultures en Verger

Une grande partie des arbres fruitiers est à l'état disséminé : dans les cours des concessions, à l'intérieur du village ou en bordure de rues, pour les Agrumes (1), les Papayers et les Manguiers dans les champs et les jachères pour les Karités et les Nérés (2).

L'importance économique de ces arbres ne saurait être considérée comme négligeable. D'ailleurs, les populations tant rurales qu'urbaines procèdent à leur entretien et, pour certaines espèces, principalement les Manguiers, à leur multiplication.

Importance économique au niveau local tout d'abord; ils fournissent souvent la plus grande quantité de la consommation, par exemple de mangues, s. ce n'est la totalité quand bien sûr le fruit n'est pas cultivé en vergers. Importance économique aussi à l'extérieur de leur zone de production, comme c'est le cas des Karités, quand leurs fruits sont collectés en gros et expédiés vers un centre urbain ou vers d'autres régions.

Le Néré et le Karité exceptés puisque toujours disséminés, les manguiers constituent la part la plus importante de cette catégorie d'arbres. Si cette situation intéresse l'ensemble du Nord de la Côte d'Ivoire, elle s'applique particulièrement au département de Korhogo (cf. Tableau I).

Au niveau de ce seul département de Korhogo, la carte de localisation des villages possédant des vergers, ainsi que les cartes de densité de ces vergers par espèce d'arbres fruitiers montrent une certaine concentration à l'intérieur de la boucle que forme le fleuve Bandama (cf. Carte c et suivante).

Le département limitrophe à l'est, celui de Ferkéssédougou, est producteur de fruits; il en est de même pour celui de Boundiali, situé à l'Ouest, et de la région de Niakaramandougou située au Sud-Est.

Un véritable désert en matière de production fruitière est constaté à l'Ouest du département et cela déjà presque à partir de la ville de Korhogo. Le Nord de ce même département est encore au stade d'une timide implantation des vergers. Quant au Sud, bien que mieux fourni que ces deux premières zones il reste d'importance secondaire.

(1) Oranger, Mandarinier, Citronnier (Lime), Pamplemoussier (Pomelo) - Souvent, ces espèces sont greffées.

(2) Néré : parkia biglobosa.

ARBRES FRUITIERS DISSEMINES - NOMBRE MOYEN PAR CENT EXPLOITATIONS D'APRES DIFFERENTES ESPECES.

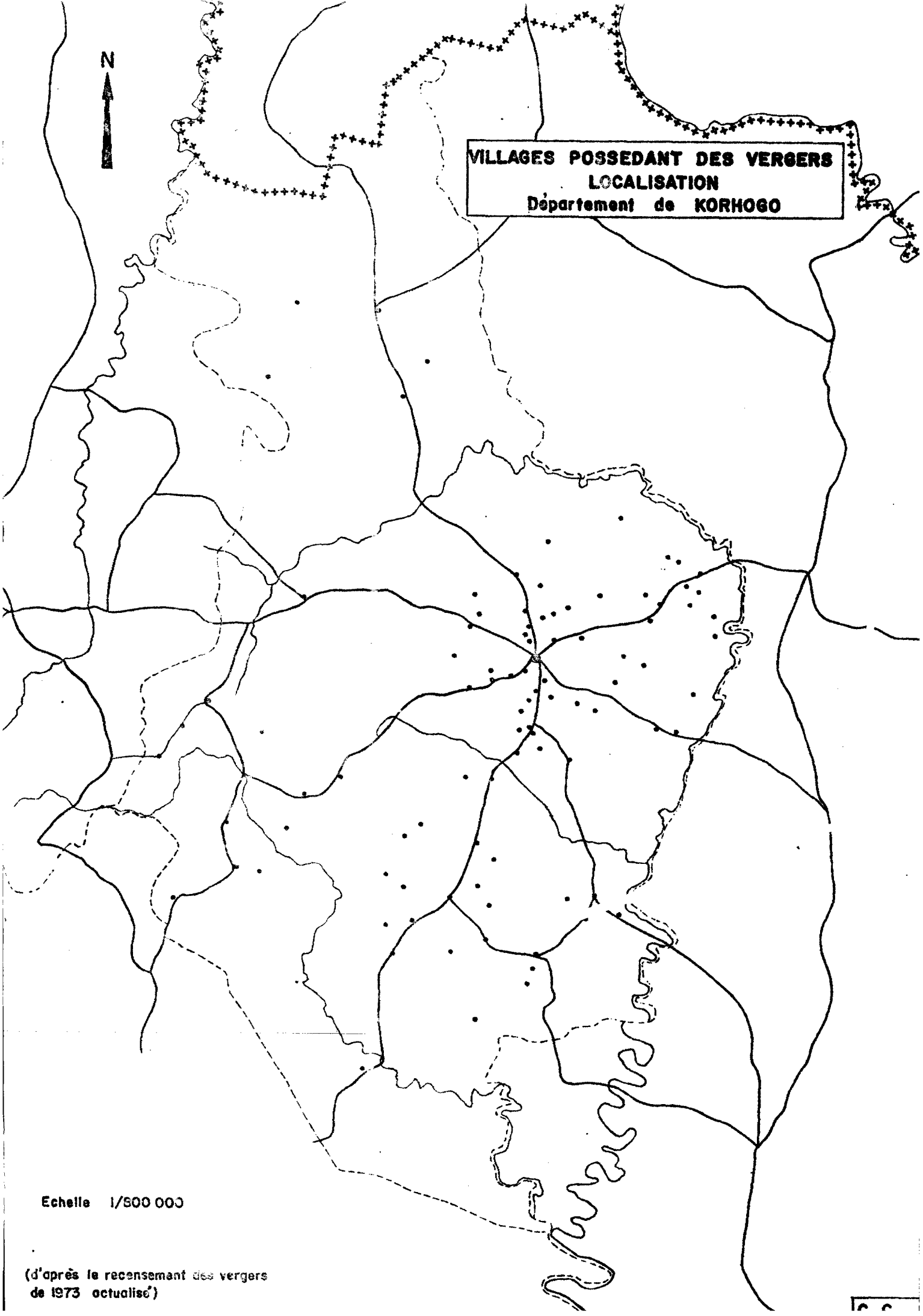
Départements de KORHOGO, FERKESSEDOUGOU, BOUNDIALI, ODIENNE ET ENSEMBLE NORD COTE D'IVOIRE - 1974

DEPARTEMENT	ORANGERS	MANDAR.	CITRON.	PAMPLEM.	MANGUIERS	AVOCAT.	ANACAR.	PAPAYERS	KOLA.	KARITES	NERES	TOTAL
ODIENNE	392	17	31	3	1 450	8	90	147	46	1 572	1 137	4 893
BOUNDIALI	21	1	2	1	191	-	13	16	4	1 042	154	1 445
FERKESSEDOUGOU	9	3	8	-	373	1	121	43	4	1 879	390	2 831
KORHOGO	58	22	4	13	412	14	219	120	16	1 118	503	2 499
ENSEMBLE NORD COTE D'IVOIRE	211	46	22	5	378	13	113	119	31	916	325	2 179

* Départements précédents ajoutés à ceux de Bouna, Katiola, Séguéla et Touba
(d'après le Recensement National de l'Agriculture).



VILLAGES POSSEDANT DES VERGERS
LOCALISATION
Département de KORHOGO



Echelle 1/500 000

(d'après le recensement des vergers
de 1973 actualisé)

Il semble que l'explication de cette répartition des vergers doit être recherchée dans le mode de diffusion des cultures fruitières et dans le sens d'évolution des structures foncières locales. Ce point sera d'ailleurs abordé à la fin de cette partie de l'étude.

Localisation et Densité des Arbres Fruitiers en Verger

- Le Recensement des Vergers

Un recensement de chacun des vergers a été effectué en 1973 dans l'ensemble du département par les services du Ministère de l'Agriculture. Il permet de connaître, à cette date, la situation et la localisation des surfaces de manguiers greffés et ordinaires, d'orangers et d'anacardiens, ainsi que leurs années d'implantation.

Un tel recensement ne pouvait échapper à des erreurs et omissions attachées à toute enquête lourde.

Il en résulte donc une certaine sous-évaluation, ne serait-ce que du nombre des plantations. De plus, mesurer plus d'un demi-millier de parcelles, aux contours souvent complexes, représentait un tel investissement, que les surfaces semblent avoir été établies surtout à partir du comptage des arbres fruitiers; or, la densité théorique de 100 pieds à l'hectare a généralement été retenue, ce qui induit une surévaluation de ces surfaces si l'on fait abstraction des espaces où les arbres sont plus clairsemés, et parfois absents, en raison des diverses causes de mortalité existant par ailleurs.

Les vergers implantés depuis la réalisation de ce recensement (1973) ont été repérés par une enquête ponctuelle dans quelques centres et surtout à partir de déclarations volontaires effectuées par les planteurs eux-mêmes auprès des services du Ministère de l'Agriculture et contrôlées par les agents de ces services. Si cette actualisation du recensement a permis de supprimer quelques omissions, elle n'en donne pas moins une image sous-évaluée de cette seconde série.

Les années de plantation ayant été établies sur la bonne foi des déclarations des planteurs, l'âge de ces vergers ne peut être considéré qu'avec prudence. Ceci est inhérent à toute enquête remontant dans le temps et ne faisant appel qu'aux seuls souvenirs.

Enfin et surtout, ce recensement ne s'intéresse véritablement pour chacun des vergers, qu'à la culture fruitière principale et éventuellement secondaire quand elle est importante.

En réalité, ces vergers contiennent la plupart du temps plusieurs espèces, si ce n'est parfois de plusieurs variétés; cela semble d'ailleurs d'autant plus vrai que la plantation est ancienne. Ainsi, une grande partie des pieds de manguiers de variété ordinaire se trouve à l'état disséminé à l'intérieur des vergers de manguiers greffés ou encore en bordure de ceux-là; dans ce cas ils sont rarement comptabilisés. Il en est de même pour les orangers dont la culture systématique se fait surtout dans le Sud du département, mais qui se trouvent ailleurs souvent intercalés entre les pieds ou les rangées de manguiers. Il arrive aussi que le verger prend l'allure d'un enchevêtrement d'agrumes et de manguiers, auxquels s'ajoutent parfois des anacardiens, si ce n'est des karités et des nérés.

- Les Manguiers

Les manguiers greffés restent prépondérants, tant en surface qu'en nombre de plantations, par rapport à l'ensemble non seulement des manguiers mais aussi des arbres fruitiers, cultivés en vergers.

Ils sont concentrés en trois points : dans les environs immédiats de la ville de Korhogo - près de la sous-préfecture de *Sinématiari* et du village voisin de Wollo - le long de l'axe routier Korhogo - *Dikodougou*.

Tout comme les autres espèces fruitières, ils sont facilement accessibles par les pistes, ce qui prend de l'intérêt au niveau de l'écoulement de leur production. Il est à remarquer que les trois points de concentration de ces manguiers se situent aux abords des deux axes routiers les plus importants anciennement (cf. carte D).

Les manguiers ordinaires, donc largement présents aux côtés des manguiers greffés, sont cultivés dans des vergers semble-t-il plus anciens et situés, si ce n'est dans les environs de Korhogo, souvent aux confins de la zone fruitière (cf. carte E).

D'un rendement élevé, ils donnent un fruit qui, quoique bien apprécié par son goût, reste d'un intérêt économique secondaire pour le planteur. Ce fruit est acheté par des commerçants privés mais difficilement et à un prix dérisoire : demandé sur les marchés locaux de consommation, il est, plus que la mangue greffée, fortement concurrencé par la production des arbres disséminés.

- Les Orangers et Anacardiens (1)

Les orangers possèdent un intérêt alimentaire, mais aussi économique du fait de la forte demande qui existe sur les marchés locaux. Ils font l'objet de tentatives de plantation, du Nord au Sud du département, la plupart du temps

(1) Il semble que le Recensement des Vergers, tel qu'il a été effectué en 1973, s'intéressait plus particulièrement aux Manguiers; les Orangers et les Anacardiens seraient déjà sous-évalués à priori.



**MANGUIERS GREFFES
VERGERS
Département de KORHOGO**

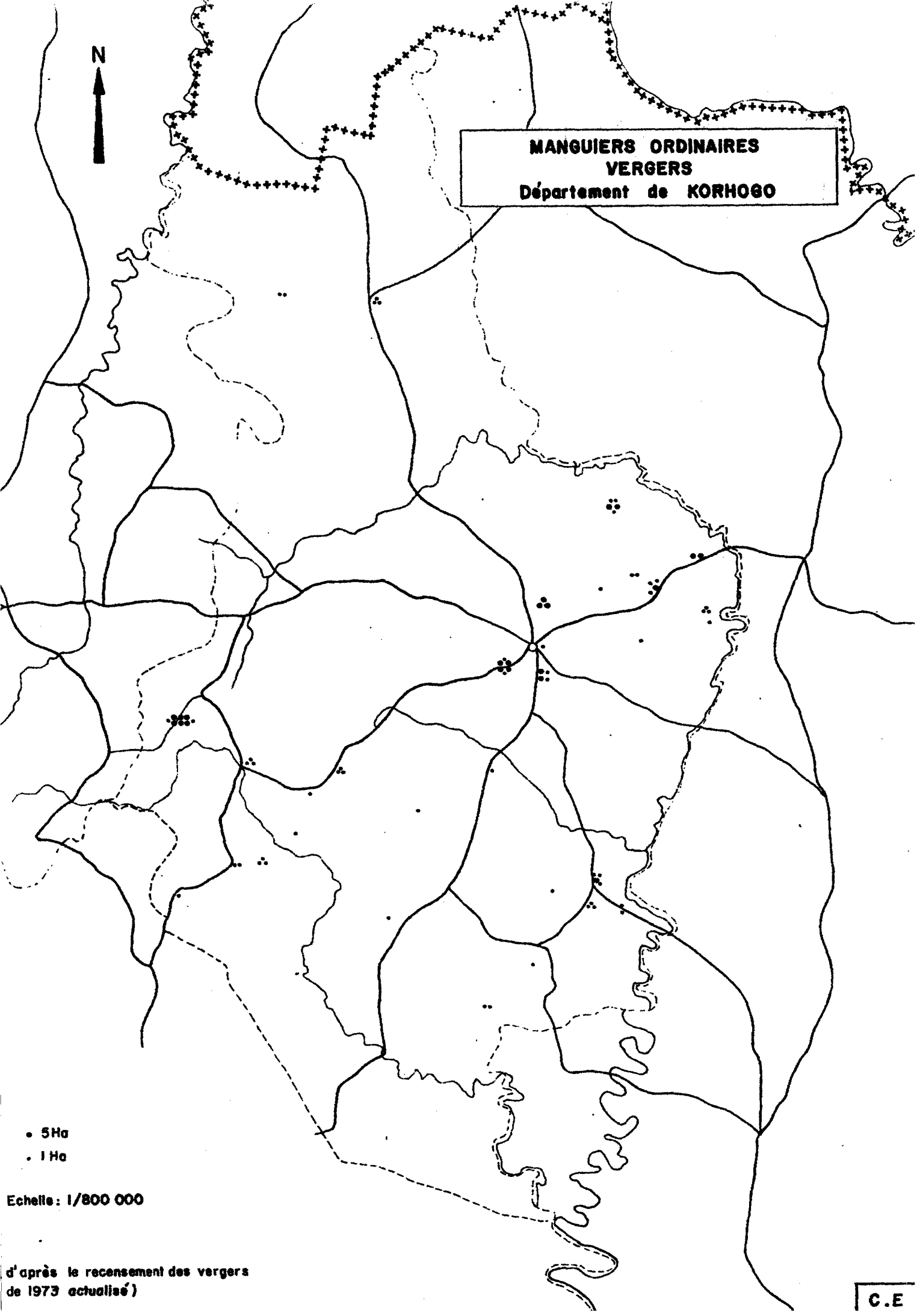
- 5 Ha
- 1Ha

Echelle: 1/800 000

(d'après le recensement des vergers
de 1973 actualisé)



**MANGUIERS ORDINAIRES
VERGERS
Département de KORHOGO**



- 5 Ha
- 1 Ha

Echelle: 1/800 000

d'après le recensement des vergers
de 1973 actualisé)

aux côtés des manguiers mais parfois en véritables vergers. Les conditions climatiques qu'ils exigent font que ces tentatives se soldent très souvent par un échec plus ou moins intense.

Leur zone de concentration relative se situe dans la partie Sud du département. En effet, contrairement aux manguiers, ils supportent difficilement une longue saison sèche et deviennent d'autant plus sensibles aux maladies (cf. carte F).

Plus que d'orangers, il convient parfois de parler d'Agrumes, c'est-à-dire de mandariniers souvent, mais aussi de pamplemoussiers et citronniers.

Les plantations d'anarcadiers réservées à la production de la noix de cajou doivent être distinguées de celles dont le but essentiel reste le reboisement. Or cette distinction semble avoir été d'autant plus difficile à effectuer si l'on considère qu'une grande partie des premières a été abandonnée par manque de débouchés jusqu'à ces dernières années. Aussi il est vraisemblable que cet arbre soit largement plus répandu que ne l'indique le recensement de 1973 (cf. carte G).

L'installation à Korhogo de la SOVANOR puis de l'A.I.C.I., respectivement sociétés d'achat et de traitement de l'anacardier, laisse présager une reconsidération de ces plantations.

- Les Associations d'arbres fruitiers

Le quart des vergers est constitué de plusieurs espèces d'arbres fruitiers (cf. tableau II), si l'on se réfère au recensement actualisé de 1973.

En réalité, pour les trois-quarts restants, plus que de culture pure, il convient de parler de culture principale. La part des manguiers est néanmoins déterminante, qu'ils soient en culture unique, ou principale. Il est important de noter que les plantations d'orangers seuls sont très rares; cela semble dû aux *risques* attachés à cette culture.

En effet, si le choix de constituer une plantation d'arbres fruitiers semble procéder d'une logique quelque peu particulière, celui des espèces à retenir est souvent la résultante de contraintes climatiques et techniques, et de considérations économiques.

LES PLANTATIONS DE MANGUIERS

Les techniques de culture

Il est difficile de donner un aperçu moyen en la matière car les pratiques sont variables selon les planteurs. La réalité est multiple en ce qui concerne l'entretien et la main-d'oeuvre, la culture sous vergers, l'installation

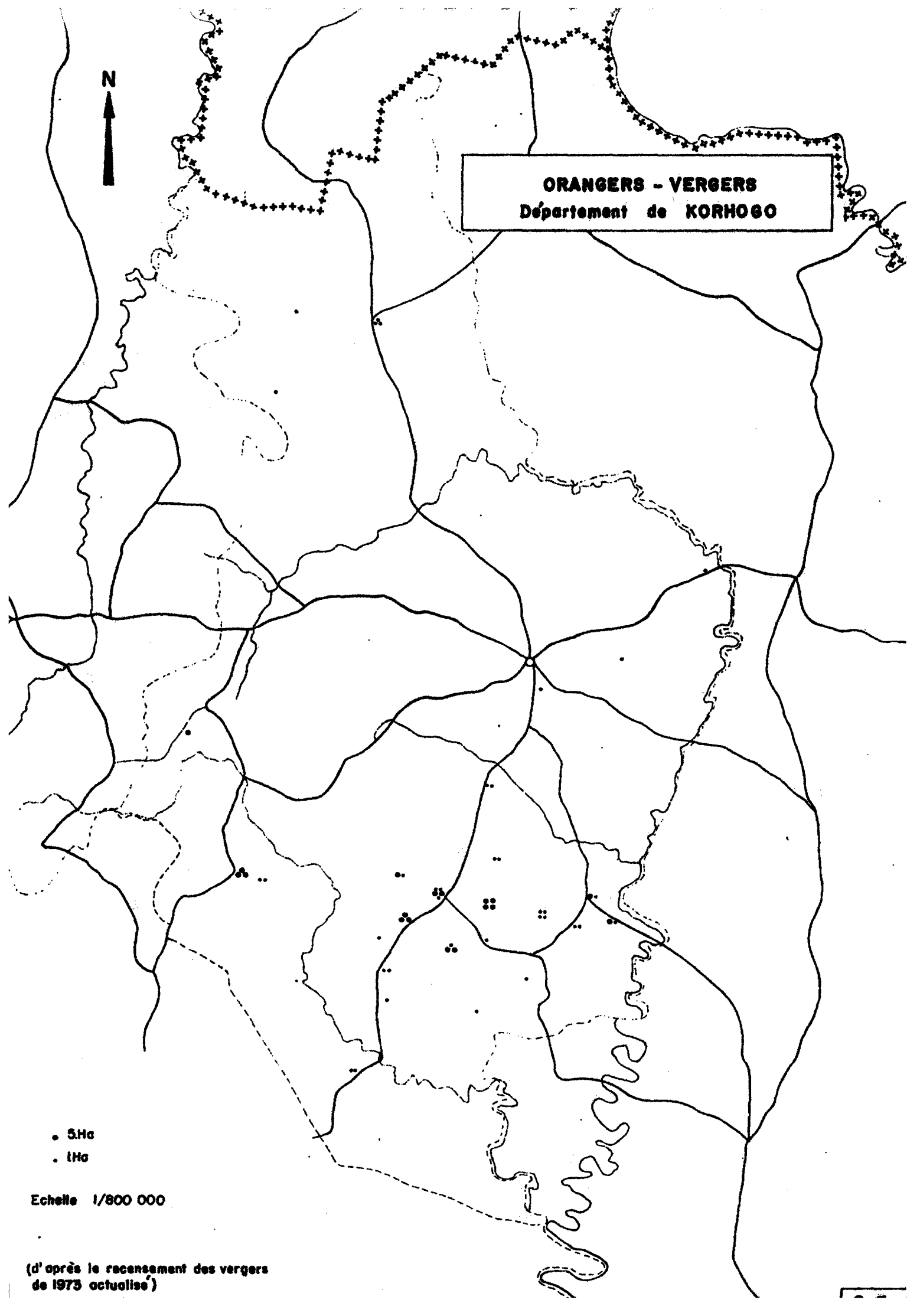


ORANGERS - VERGERS
Département de KORHOGO

- 5.Ha
- 1Ha

Echelle 1/800 000

(d'après le recensement des vergers
de 1973 actualisé)





ANACARDIERS - VERGERS
Département de KORHOGO

- 500 pieds
- 100 pieds

Echelle 1/800 000

(d'après le recensement des vergers
de 1973 actualisé)

ASSOCIATIONS DE PLANTATIONS D'ARBRES FRUITIERS - Département de Korhogo
POURCENTAGES PAR RAPPORT AU NOMBRE TOTAL DE PLANTATIONS

2ème Espèce \ 1ère Espèce	MANGUIERS %	ORANGERS %	ANACARD. %	TOTAL %
MANGUIERS %	64	16	9	89
ORANGERS %		1	0	1
ANACARDIERS %			10	10
TOTAL %	64	17	19	100

(d'après le Recensement des Vergers de 1973 actualisé)

de clôtures et la mortalité des plants; elle est peut-être plus constante au sujet de la fumure, des traitements et de la sensibilité aux prédateurs.

- Engraissement et fumure

Ils ne sont quasiment jamais pratiqués, si ce n'est à l'occasion de la plantation des jeunes pieds et, exceptionnellement, l'année suivante. Le plus souvent, l'apport est fait à partir de déchets animaux.

- Cultures sous vergers

L'association jeunes plants fruitiers et cultures annuelles est intéressante pour le planteur; en effet, ces plants bénéficient de la fumure produite par les secondes cultures qui elles-mêmes profitent de la préparation et de l'entretien du sol faites pour les premiers.

Ces cultures sont vivrières pour la plupart du temps. Dans certaines zones, le coton est choisi en première année.

- Travaux et Main-d'oeuvre

Les travaux essentiels sont constitués, de façon quasi générale, par le désherbage du verger. Souvent un pare-feu est aménagé autour de ce verger qui est lui-même labouré en billons indépendamment d'éventuelles cultures annuelles.

Ce qui est important, c'est que la main-d'oeuvre qui effectue ces travaux est pour une large part *salariée*; alors, très souvent payée à la tâche, mais parfois à la journée (de 300 à 400 Frs par jour suivant les zones), elle est nourrie. L'apport de main-d'oeuvre familiale diffère suivant les situations; il ne semble pas exister de règle en la matière.

Cette main-d'oeuvre salariée est occasionnelle. La seule main-d'oeuvre plus permanente est constituée par un gardien ou encore un travailleur agricole dont la présence se justifie par l'existence de cultures annuelles étendues; dans ces deux cas, les travaux d'entretien propres au verger sont en grande partie effectués par une main-d'oeuvre supplémentaire.

- Clôture

Beaucoup de vergers sont entourés d'une clôture. Le fait est variable suivant les planteurs mais aussi les régions. Les clôtures sont parfois formées d'un grillage ou de fil de fer barbelé, parfois d'une simple haie de tecks; souvent elles sont composées à la fois d'éléments métalliques et végétaux. Leur entretien est peu suivi.

Il semble que ces clôtures tendent à se développer. Cela irait dans le sens d'une appropriation particulière des parcelles, appropriation déjà illustrée par les déclarations de plus en plus fréquentes aux services du Ministère de l'Agriculture, les demandes d'établissement de plans et de titres fonciers; les quelques constructions de maisons dans les vergers le confirment.

- Prédateurs et Mortalité des plants

Les principaux prédateurs des arbres fruitiers sont les feux de brousse, les animaux et les maladies.

La lutte contre les feux de brousse est constituée par le désherbage des vergers à la fin de la saison des pluies; ce désherbage, quand il consiste en un enfouissement des plantes vivantes présente de plus l'intérêt de fertiliser le sol. Souvent le débroussaillage des environs immédiats de la parcelle est pratiqué. Il arrive quand même que des vergers soient atteints, la plupart du temps partiellement, par les feux de brousse.

Alors que les singes s'attaquent aux fruits, le résultat du passage d'un troupeau de bovins, s'il est peu conséquent pour un verger déjà ancien, est sans appel pour une jeune plantation. De tels dégâts restent relativement rares.

Contrairement aux agrumes, les maladies sont peu développées chez les manguiers. Il semble qu'elles aient malgré tout atteint le Nord de la Côte d'Ivoire.

Les traitements sont quasi-inexistants de la part des planteurs. D'ailleurs, dans l'état actuel des choses, la pratique systématique de traitements phyto-sanitaires serait trop coûteuse et ne pourrait être supportée.

La mortalité la plus importante semble se produire à l'occasion de la plantation des jeunes pieds.

En effet, si déjà cette *plantation* est en elle-même une opération délicate, elle nécessite des conditions climatiques particulières et pas toujours présentes ainsi que des soins souvent négligés. De plus, nombre de planteurs préfèrent des plants de grande taille mais qui offrent plus de prise au vent, ce qui conduit plus facilement la plante à se casser au point de greffage. Enfin, ce *greffage* est une opération difficile affectée d'un taux d'échec variable. Ce taux semble élevé quand l'opération est pratiquée par les planteurs eux-mêmes; ainsi, une enquête faite par le Ministère de l'Agriculture en Avril 1968 relevait, dans dix pépinières privées situées à Korhogo, que sur plus de 15.000 greffes effectuées l'année précédente plus de 7.000, soit près de la moitié, avaient échoué.

La résultante de l'action des prédateurs et des échecs à l'occasion de la plantation des jeunes pieds donne un taux de mortalité très différent selon les vergers. Il est très difficile d'évaluer ce taux, ce que seule une enquête sur plusieurs années pourrait permettre.

La fréquence des manquants dans les rangées d'arbres et parfois des espaces vides, mais anciennement plantés sont un indice. Si le remplacement des pieds morts est souvent pratiqué, c'est de façon variable et rarement systématique.

Il semble que, globalement et en simple estimation, le taux de mortalité des manguiers plantés en verger dépasse 20 % et atteint couramment, sans considérer les cas extrêmes, 40 %.

- Les Densités

Le nombre de pieds à l'hectare, d'après le Recensement National de l'Agriculture, serait pour tous manguiers et pour l'ensemble du Nord de la Côte d'Ivoire, de 238, (soit de 249 en culture pure et de 250 en culture associée principale). Les cultures pures et associées principales pouvant être assimilées aux cultures en verger.

Un recensement effectué par le Ministère de l'Agriculture en 1967 donne les chiffres de 103 pieds pour les manguiers greffés mais pour une région légèrement plus restreinte, et de 111 pour le seul département de Korhogo.

Des mesures effectuées par sondage, dans vingt quatre vergers-échantillon (1), donnent une distance moyenne de 7 mètres entre les manguiers ordinaires et de 8 mètres 50 entre les manguiers greffés, soit une densité de respectivement 204 et 138 pieds à l'hectare (cf. tableau III).

Les planteurs de manguiers ne bénéficient d'aucun *encadrement* réel, si ce n'est que leur est conseillée une distance de plantation de dix mètres actuellement, de huit mètres anciennement.

De plus, la réalité est fortement variable, à la fois à l'intérieur d'un même verger et entre les vergers. Il semble que l'existence d'un taux de mortalité élevé puisse expliquer en partie la forte densité de plantation. Le tableau des distances relevées entre les pieds de manguiers montre une situation

(1) Voir les réserves émises quant à la représentativité de l'échantillon dans la troisième partie ("de quelques plantations" - présentation de l'échantillon). D'une manière générale, cette remarque s'applique à chacun des cas considérant les mesures effectuées dans cet échantillon.

Pour ce premier cas, l'écart-type a été calculé afin de faire ressortir l'existence d'une variabilité interne dans chaque verger. Cet écart-type n'aurait aucun sens s'il devait mesurer la variabilité entre les vergers, quel que soit alors le cas. C'est pourquoi chacun des vergers-échantillon sera retenu dans chaque tableau.

VERGERS - ECHANTILLON - DISTANCE ENTRE LES PIEDS DE MANGUIERS

VERGER	ECHANT.	MANGUIERS ORDINAIRES			TOUS MANGUIERS GREFFES			JEUNES MANGUIERS GREFFES		
		Moyenne (m)	Ecart-Type	Nb Pieds à 1'Ha	Moyenne (m)	Ecart-Type	Nb Pieds à 1'Ha	Moyenne (m)	Ecart-Type	Nb Pieds à 1'Ha
KORHOGO VILLE	1	8,00	0,30	156	8,50	0,90	138	-	-	-
	2	-	-	-	9,00	1,70	123	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	10,50	2,00	91
KORHOGO ENVIRONS	1	9,00	1,70	123	7,00	1,70	204	-	-	-
	2	7,00	1,80	204	9,50	2,00	111	-	-	-
	3	-	-	-	8,00	1,70	156	7,50	1,90	178
WOLLO	1	9,50	2,70	111	7,50	1,70	178	7,00	1,30	204
	2	11,50	1,90	76	8,00	2,10	156	7,50	1,70	178
	3	12,00	2,60	69	8,00	1,80	156	7,50	0,80	204
SINEMATIALI	1	-	-	-	8,50	1,80	138	7,50	1,40	178
	2	-	-	-	9,00	1,90	123	10,00	0,50	100
	3	-	-	-	9,00	2,00	123	9,50	1,10	111
M'BENGUE	1	8,50	1,20	138	-	-	-	7,00	1,40	204
	2	-	-	-	9,00	0,00	123	9,00	0,00	123
NAFOUN	1	5,50	2,00	231	-	-	-	8,00	0,40	156
	2	6,00	1,90	278	-	-	-	-	-	-
	3	5,50	1,60	331	6,50	2,80	237	5,50	1,70	331
	4	7,00	1,40	204	8,50	1,40	138	8,50	0,80	138
DIKODOUGOU	1	6,00	2,40	278	7,00	2,00	204	-	-	-
	2	10,00	1,70	100	9,50	1,90	111	10,00	1,50	100
	3	-	-	-	8,00	2,10	156	-	-	-
GIEMBE	1	9,00	1,10	123	9,50	1,70	111	10,00	0,00	100
	2	10,00	1,60	100	10,00	0,70	100	10,00	0,00	100
	3	-	-	-	10,00	0,00	100	10,00	0,00	100
ENSEMBLE		7,00	-	204	8,50	-	138	8,50	-	138

interne très hétérogène dans certains cas. Or ces mesures ne considèrent pas les espaces où la mortalité a été telle que les pieds sont fortement disséminés sinon absents; elles ne prennent pas en compte non plus les arbres d'autres essences.

Finalement, la notion de densité moyenne doit être retenue avec prudence. Sous cette réserve, elle prend une signification différente suivant qu'elle correspond au simple rapport entre le nombre total de pieds et la superficie totale du verger, ou aux espaces situés à l'intérieur de ce verger et supportant la quasi-totalité des plants.

En effet, c'est cette dernière densité qui reflète plus la réalité et qui doit être utilisée dans l'estimation des rendements; elle mesure la *charge* réelle supportée par le terrain.

Pour les manguiers greffés, la première densité semble se situer plus près de 100 pieds à l'hectare, comme l'indique le recensement de 1967 et le confirme les sondages sur échantillons; la seconde apparaît être d'un minimum de 140, et plus si les arbres d'autres essences sont pris en considération.

Il est important de noter que les mesures effectuées sur les seuls manguiers greffés jeunes (de moins de cinq ans) font ressortir une situation peu différente de celle de l'ensemble des manguiers greffés, à quelques exceptions près, peut-être significatives, il est vrai, d'une nouvelle tendance.

Les surfaces

- Surfaces totales

D'après le recensement de 1973, actualisé à 1976, le département de Korhogo posséderait en vergers :

- 770 ha de manguiers greffés
- 150 ha de manguiers ordinaires.

Le problème reste de savoir dans quelle mesure, ces données reflètent la réalité, après ce qui vient d'être exposé sur les densités et le recensement lui-même.

Une densité nettement supérieure à 100 *pieds/hectare* fait diminuer de façon globale ces chiffres. La considération des espaces fortement clairsemés et, dans une certaine mesure, des oublis, a un effet compensateur. Par contre, les surfaces plantées ces dernières années sont encore sous-évaluées, c'est pourquoi le chiffre s'appliquant aux manguiers greffés semble pouvoir être retenu en tant qu'estimation peut être légèrement sous-évaluée il est vrai.

Celui de 150 ha de manguiers ordinaires est certainement en dessous de la réalité. En effet cette variété se retrouve dans beaucoup de vergers de manguiers greffés souvent en petites quantités qui ne sont pas comptabilisées. De plus, beaucoup de vergers de manguiers ordinaires se situent sur les marges de la zone de concentration des vergers, ce qui a facilité leur omission.

- Surface moyenne par verger (1)

Le même recensement actualisé dans les chiffres moyens suivants :

- 2,05 ha par verger de manguiers greffés;
- 1,15 ha par verger de manguiers ordinaires;
- 1,95 ha par verger possédant à la fois des manguiers ordinaires et des manguiers greffés.

Si les réserves émises ci-dessus s'appliquent de façon homogène, ces résultats peuvent être acceptés, exception faite du problème des manguiers ordinaires plus souvent présents sur les plantations qu'il n'apparaît.

Ce qui est essentiel de retenir c'est la *multiplicité* d'exploitation relativement peu étendues; 8 % des vergers ont une superficie dépassant cinq hectares; 68 % se situent en deçà de la moyenne générale. La moitié des surfaces est constituée de plantations supérieures à trois hectares, mais 40 % des plantations ont une superficie inférieure à un seul hectare (cf. tableau IV).

Plus que par des causes directement agro-économiques, la variabilité des surfaces des plantations semble devoir être expliquée largement à partir de certaines caractéristiques des planteurs et de certains aspects fonciers (cf. ci-dessous "Les planteurs - Aspect foncier").

Les Rendements

La production théorique à l'hectare des manguiers greffés peut être considérée comme étant la suivante selon l'âge des pieds :

- 4 ans	:	négligeable
- 5 ans	:	0,5 tonne
- 6 ans	:	1,5 tonne
- 7 ans	:	3 tonnes
		.../...

(1) Il est extrêmement rare qu'un même exploitant possède plusieurs plantations d'arbres fruitiers. C'est pourquoi ces cas ont finalement été négligés dans cette étude.

PLANTATIONS DE MANGUIERS - Département de Korhogo
REPARTITION SELON LES SUPERFICIES

CLASSE DE DE SUPERFICIE	SURFACES			PLANTATIONS	
	SURFACE MOYENNE	%	Cumul. %	%	Cumul. %
Jusqu'à 1,00 Ha	0,70	14	14	44	44
de 1,01 à 2,00 Ha	1,70	20	34	24	68
de 2,01 à 3,00 Ha	2,70	16	50	13	81
de 3,01 à 5,00 Ha	3,80	21	71	11	92
Plus de 5,00 Ha	7,60	29	100	8	100
T O T A L	1,95	100	-	100	-

(d'après le Recensement actualisé des Vergers)

.../...

- 8 ans	:	6 tonnes
- 9 ans	:	10 tonnes
- 10 ans	:	12 tonnes
- 11 ans	:	16 tonnes
- 12 ans	:	20 tonnes

Cette production décroît lorsque les arbres ont atteint *30 ans*. De leur côté, les manguiers ordinaires, plus lents à entrer en production, donnent un rendement supérieur et surtout plus durable.

Ces rendements moyens reflètent une réalité très variable. Ils sont théoriques car obtenus dans des conditions optimales de production. Ils supposent un écartement régulier de 10 mètres entre les pieds, une mortalité faible, la fumure du sol, un traitement éventuel contre les maladies, une protection absolue contre les prédateurs, etc... enfin nombre de conditions rarement remplies et jamais toutes à la fois de façon systématique et homogène.

La situation dans le département de Korhogo est telle que les rendements réels semblent être compris entre le tiers et la moitié de ces rendements théoriques.

Une estimation plus précise nécessiterait une enquête lourde sur un large échantillon de plantations, étant donné la variabilité en la matière, et cela sur plusieurs années afin de neutraliser les variations climatiques.

Les vergers ne bénéficient d'un apport supplémentaire d'engrais, que la première année, et jamais de traitements. Ils subissent par contre un taux interne de mortalité très élevé; le remplacement des pieds se fait alors de façon très diversifiée. Leur protection contre les feux de brousse et la pratique d'une fumure végétale entraînent un coût en main-d'oeuvre qui joint à une prévision de mortalité, tend à une limitation de leur surface et à une forte densité de plantation des jeunes pieds.

La charge qui en résulte sur le sol ne peut être que très *variable*, à la fois entre les vergers et à l'intérieur de ces vergers. Cette charge s'alourdit si l'on considère la multiplication des essences à l'intérieur d'un même espace.

Il serait erroné d'en déduire que l'aménagement de la production ne répond à aucune logique. La diversification des espèces, la concentration des plants, la façon dont certaines opérations culturales sont pratiquées ou ne le sont pas, tend à limiter les risques et à réduire finalement les coûts face à une situation où l'intérêt économique est encore restreint.

Finalement étant donné les surfaces repérées, l'état actuel des rendements et l'âge des plantations, la production totale des manguiers greffés en vergers semble se situer entre 2.000 et 3.500 tonnes pour le département de Korhogo et en 1976, sans présumer de la qualité de cette production.

AGES DES PLANTATIONS

Evolution des surfaces dans le temps

- Les années de plantation. Manguiers Greffés

La représentation par histogramme des résultats du Recensement des vergers de 1973 (actualisé) laisse supposer une croissance régulière des surfaces jusqu'en 1968 suivie d'un ralentissement brutal les années suivantes (cf. figure 1)

Cette représentation des plantations annuelles est surtout révélatrice d'un type de réponses faisant appel à la rétrospection et de la difficulté d'un tel recensement systématique et de son actualisation.

Il est naturel que l'exploitant ait tendance à se tromper d'année d'autant plus qu'il doit remonter dans le temps. Ce risque est moindre lorsque la *mémoire* ne doit s'attacher qu'aux quelques années précédentes. De plus, l'état des jeunes arbres et l'existence, ou la possibilité de cultures annuelles sous verger facilitent la précision.

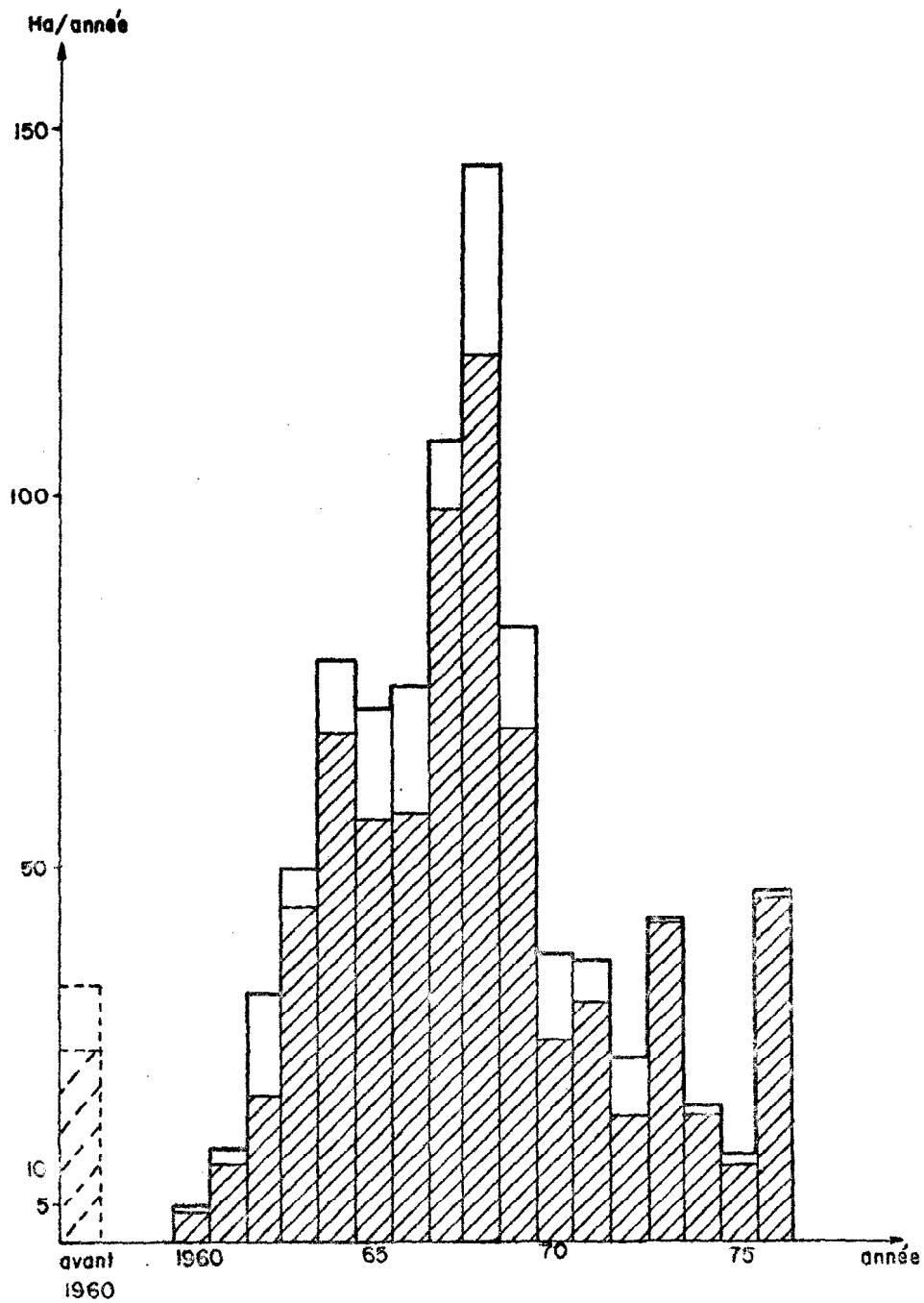
La date de 1968 semble devoir être retenue comme étant significative. Elle ne fait remonter les souvenirs qu'à cinq années et possède la surface de plantation la plus élevée (peut être par ailleurs constituait-elle un point de référence dans l'esprit des enquêtés).

Enfin, les plantations effectuées, après 1973, date du recensement lui-même, doivent être traitées à part puisqu'elles ont été repérées différemment (déclarations volontaires et enquêtes ponctuelles).

Une représentation en trois périodes (1960 à 1968 - 1969 à 1973 - 1974 à 1976) fait apparaître aussi une diminution des surfaces nouvelles, plantées annuellement (dans ce schéma, l'année 1977 n'a pu être pris en compte car la saison des pluies n'était pas terminée au moment de la réalisation de cette étude). Elle doit elle-même être corrigée sur deux points.

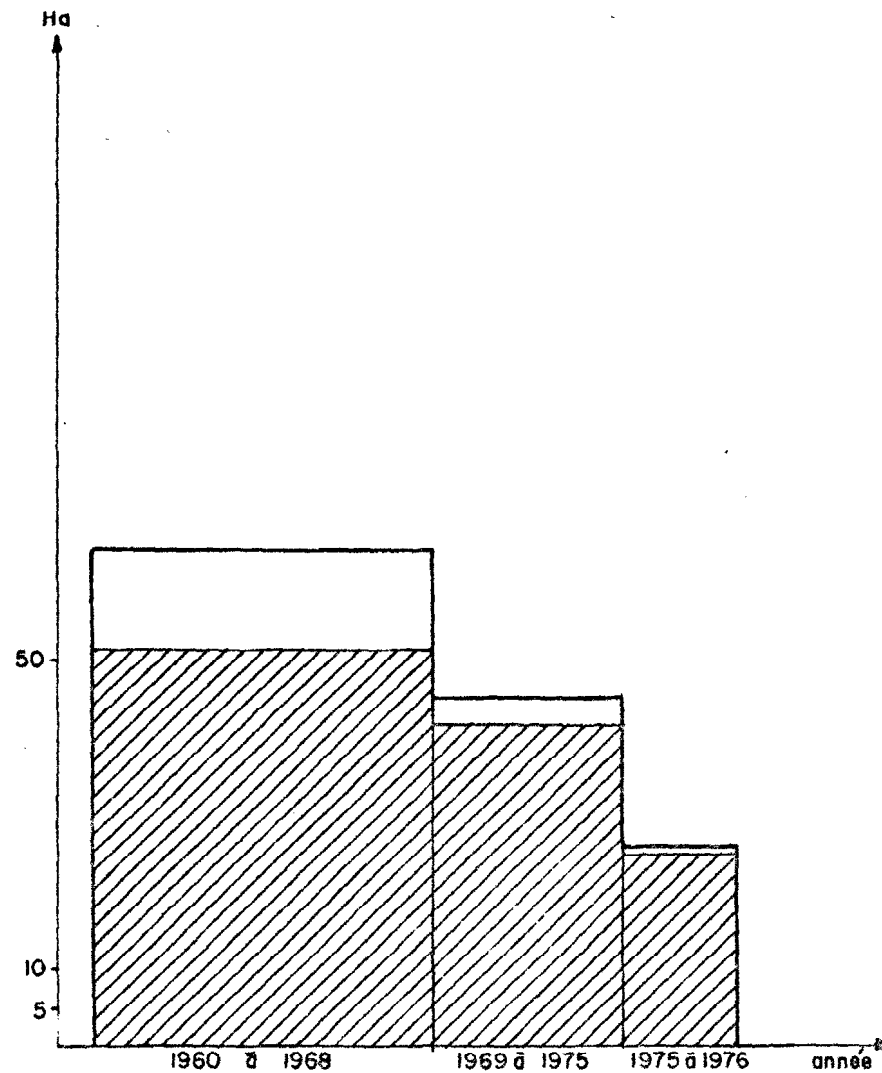
Beaucoup de vergers ne sont pas plantés en une seule fois. L'exploitant enrichit sa plantation de quelques dizaines, voire d'une centaine ou plus, de pieds les années suivantes et cela souvent en procédant en plusieurs fois. Or, le mode d'enquête ayant procédé à l'établissement du recensement, ainsi que les résultats de celui-ci, laissent supposer que l'année retenue est, la plupart du temps, celle des premières plantations du même verger. Cette pratique s'applique aussi aux déclarations effectuées après le recensement. C'est pourquoi les résultats bruts donnent une surévaluation des surfaces pendant une période au détriment de celles plantées la ou les périodes suivantes.

PLANTATIONS DE MANGUIERS - DEPARTEMENT DE KORHOGO 1960 à 1976



Ha (moyenne) / année

- Manguiers ordinaires
- Manguiers greffés



(d'après recensement des vergers de 1973 actualisé)

PLANTATIONS DE MANGUIERS - Département de Korhogo
ANNEES DE PLANTATION

ANNEE DE PLANTATION	MANGUIERS GREFFES			MANGUIERS ORDINAIRES			TOUS MANGUIERS
	Surface Moy. par Plantat. (Ha)	% Plantations	% Superficies	Surface Moy. par Plantat. (Ha)	% Plantations	% Superficies	% Superficies
Avant 1960	4,25	2	3	2,75	2	6	4
1960 à 1968	2,20	57	63	1,20	64	66	63
1969 à 1973	1,75	28	24	0,95	31	26	25
1974 à 1976	1,50	13	10	0,85	3	2	8
T O T A L	2,05	100	100	1,13	100	100	100

(d'après le Recensement des Vergers de 1973 actualisé).

Les déclarations volontaires auprès des services du Ministère de l'Agriculture et les enquêtes ponctuelles (refaire un recensement n'était pas l'objet de l'étude) ne peuvent conduire qu'à une sous-évaluation sensible des surfaces attachées à la dernière période.

Pour les manguiers greffés, il semble donc qu'il faille plutôt conclure à un accroissement constant des surfaces d'année en année, et pour les années plus récentes, à une amplification de cet accroissement (1).

- Les Manguiers Ordinaires

Les surfaces plantées annuellement en Manguiers non greffés, déjà très inférieures, suivent une évolution en sens inverse.

Le mouvement peut s'expliquer précisément par celui des Manguiers Greffés dont le succès croît au fur et à mesure des années.

Sans parler des plants disséminés parmi d'autres espèces, les plantations en verger de manguiers ordinaires se font maintenant surtout dans le but d'un *greffage* les années suivantes.

Mode d'accroissement des surfaces de Manguiers Greffés

- L'origine des Plants

Les jeunes plants de Manguiers Greffés peuvent provenir des pépinières du Ministère de l'Agriculture situées à Korhogo, être d'origine étrangère, ou encore avoir été produits localement.

Il existe à Korhogo deux pépinières administratives d'une capacité moyenne totale de 11.000 plants par an de manguiers greffés. Ces plants sont vendus actuellement 250 Francs l'unité.

En plus de la qualité du greffage, ils présentent l'intérêt d'être de variétés diverses.

L'accès à ces pépinières reste long et difficile et peut décourager le planteur. En effet, il doit assumer le transport des plants (parfois jusqu'à une centaine de kilomètres) et passer par différents bureaux ou services.

Dans l'état actuel des choses, c'est le seul endroit où ce planteur peut être conseillé et donc parfois dérouté en matière de choix des variétés et de techniques culturables.

(1) L'intervention d'Agripac à la commercialisation et le projet d'implantation d'une mise de traitement dans le département constituent certainement un facteur décisif quant à cette amplification - cf. d'après 2e partie, "Le marché Agripac" et "Autres perspectives".

L'achat auprès de commerçants privés établis à Korhogo est plus simple. Par contre, le choix est plus restreint et quelque peu aléatoire, alors que la qualité du produit est variable.

Les plants sont en quasi totalité d'origines étrangères, plus précisément de Haute-Volta, ou proviennent de pépinières privées.

Le planteur peut aussi s'approvisionner localement. Les petites pépinières privées tendent à se développer. De plus, la diffusion des manguiers greffés a pris une ampleur suffisante pour que la connaissance des *techniques de greffage* se soit aussi répandue; l'exploitant procède alors à la plantation de jeunes pousses puis fait appel à une personne ayant cette connaissance quand lui même ne la possède pas. Les pieds sont alors greffés sur place.

Le prix pratiqué par les commerçants ou les pépiniéristes privés est variable, mais s'aligne en définitive sur celui pratiqué par les pépinières administratives. Il est moins élevé quand la greffe est pratiquée sur une pousse déjà transplantée : il se situe alors entre 50 et 100 Francs l'unité.

Les destinations possibles de ces jeunes plants sont au nombre de trois, la première en constituant la plus importante quantitativement :

- accroissement des surfaces : augmentation de la surface des anciennes plantations par lots, souvent de 50 à 100 unités - multiplication de ces surfaces, par création de nouvelles plantations généralement d'un hectare ou plus;

- remplacement des pieds morts. Cette pratique est encore inégalement répandue;

- plantation d'arbres disséminés.

- Les Pépinières Administratives de Korhogo

Les pépinières administratives sont la seule source d'approvisionnement de plants de Manguiers Greffés qui soit contrôlée; elles répondent à la fois à des demandes exprimées localement et à des choix établis à un niveau plus élevé sur les plans politique et technique.

- La nature et l'importance des achats qui y sont effectués sont indicatrices du mode d'utilisation des plants.

La majorité du nombre d'achats (près de 60 %) ne concerne qu'une faible part des plants (moins de 10 %) (cf. Tableau VI). Ces achats en petits lots correspondent au remplacement des pieds morts et aux plantations disséminées.

PEPINIERES ADMINISTRATIVES DE KORHOGO
 VENTES DE MANGUIERS GREFFES SELON LE NOMBRE DE PLANTS
 PAR VENTE - 1974 à 1977

Nombre de plants par vente	1974		1975		1976		1977		ENSEMBLE	
	Ventes %	Plants %	Ventes %	Plants %	Ventes %	Plants %	Ventes %	Plants %	Ventes %	Plants %
1 - 25	56,7	8,4	59,7	7,3	60,3	5,3	56,6	10,9	58,2	7,8
26 - 50	22,1	21,5	19,0	14,3	3,8	1,7	15,3	12,7	16,4	12,5
51 - 100	12,4	22,4	12,0	18,3	16,8	16,5	17,9	28,3	14,4	21,3
101 - 200	5,3	21,5	4,0	12,0	10,7	19,5	6,6	19,5	6,2	17,9
201 - 300	2,2	13,1	2,7	12,8	1,5	4,0	0,5	1,8	1,8	8,1
301 - 500	1,3	13,1	0,9	7,7	3,0	13,0	2,1	14,1	1,7	11,8
501 - 750	-	-	0,4	4,6	2,3	17,7	0,5	5,8	0,6	7,0
751 - 1000	-	-	1,3	23,0	0,8	8,9	0,5	6,9	0,6	10,4
Plus de 1000	-	-	-	-	0,8	13,4	-	-	0,1	3,2
T O T A L	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(d'après les Bons de Livraison des Pépinières de Korhogo).

L'équilibre, en importance relative, entre achats et nombre de plants se situe au niveau des lots de 25 à 50 ou de 50 à 100 unités. Ces lots correspondent aux créations de nouveaux vergers peu étendus et à l'accroissement des surfaces des vergers déjà existants. Sans doute faudrait-il y inclure les achats effectués dans le but d'une éventuelle revente.

Les achats de lots supérieurs à 300 unités s'ils ne représentent que 4 % du total des achats, intéressent près du tiers des plants greffés. Ils sont significatifs de l'implantation de quelques grands vergers.

- La prise en considération de la destination géographique des plants ainsi achetés semble indiquer qu'une large part de la production des pépinières administratives est *exportée* du département et en lots de tailles plus importantes.

En ce qui concerne l'une des pépinières, le département de Korhogo a absorbé en 1977 moins de la moitié des plants mais par les trois quarts du nombre total d'achats (cf. tableau VII).

- La situation actuelle

Les nouvelles surfaces plantées annuellement à partir de la production des pépinières administratives dépasseraient la trentaine d'hectares pour le département de Korhogo, si l'on considère que :

- la moitié des plants produits sortent du département;
- plus du dixième des unités restantes n'intéresse pas une augmentation des surfaces (plants disséminés - reventes en petits lots - remplacement des pieds morts);
- la densité moyenne de plantation est nettement supérieure à 100 pieds/ha.

Pour en revenir à la part relative de chacune des sources d'approvisionnement en plants greffés, l'enquête effectuée sur les vingt quatre vergers - échantillon donne les résultats suivants :

- pépinières administratives : plus de 40 %;
- origine locale : le tiers;
- commerçants privés : le quart.

Il est entendu que ces données constituent surtout des ordres de grandeur puisqu'elles résultent d'une enquête à caractère rétrospectif (cf. tableau VIII).

Néanmoins, deux points essentiels semblent ressortir : les pieds dont l'origine est une pépinière administrative ne constituent pas la majorité des pieds plantés en verger la pratique du greffage local est très répandue et l'on peut se demander si, dans l'état actuel des choses, ce mouvement ne tend pas à s'accroître.

PEPINIERE ADMINISTRATIVE DE KORHOGO
 VENTES DE MANGUIERS GREFFES - 1977
 DESTINATION.

DESTINATION	PLANTS		VENTES	
	Nombre	%	Nombre	Plants /Vente
Département de KORHOGO	1 574	47	34	46
Autre NORD	300	9	3	100
CENTRE et SUD	1 488	44	10	149
T O T A L	3 362	100	47	72

(d'après les Bons de Livraison d'une Pépinière de Korhogo).

VERGERS - ECHANTILLON - PIEDS DE MANGUIERS (POURCENTAGES)

CATEGORIES - VARIETES - ORIGINES

ECHANTILLON		CATEGORIES			VARIETES		ORIGINE DES GREFFES		
		GREFFES PRODUCT.	GREFFES JEUNES	ORDIN.	PRECOCES	TARDIVES	PEPINIERE ADMINIST.	COMMERC.	PARTIC.
KORHOGO VILLE	1	59	33	8	64	36	64	36	-
	2	68	23	9	67	33	100	-	-
	3	50	50	-	75	25	75	25	-
KORHOGO ENVIRONS	1	87	-	13	77	23	100	-	-
	2	78	-	22	100	-	100	-	-
	3	70	12	18	93	7	100	-	-
WOLLO	1	62	25	13	71	29	-	-	100
	2	81	16	3	83	17	-	-	100
	3	52	24	24	85	15	-	-	100
SINEMATIALI	1	25	67	8	27	73	100	-	-
	2	38	37	25	50	50	50	50	-
	3	50	25	25	67	33	-	33	67
M'BENGUE	1	-	77	23	50	50	75	25	-
	2	64	27	9	50	50	100	-	-
NAFOUN	1	-	50	50	100	-	-	-	100
	2	-	-	100	-	-	-	-	-
	3	-	33	67	75	25	-	75	25
	4	17	50	33	100	-	-	-	100
DIKODOUGOU	1	74	-	26	100	-	-	-	100
	2	57	37	6	80	20	20	-	80
	3	97	-	3	100	-	-	50	50
GIEMBE	1	29	42	29	40	60	30	60	10
	2	66	30	4	70	30	62	38	-
	3	57	43	-	43	57	57	43	-
ENSEMBLE		48	31	21	73	27	42	25	33

Finalement, à condition d'inclure dans les calculs la mortalité survenant la première année ainsi qu'une certaine proportion d'échec des greffages, les surfaces nouvelles plantées annuellement doivent être estimées à plus de soixante hectares théoriques (100 pieds/ha). Si cette grandeur est dans le sens de la réalité, la situation actuelle serait donc bien un accroissement, non pas constant, mais *accélééré* des surfaces.

VARIETES DE MANGUIERS GREFFES

Mode de diffusion

Les plants greffés ont été introduits essentiellement à partir du Mali. Il s'agissait, dans ces premières années, de variétés précoces.

Ceci explique qu'une grande part de la production actuelle arrive à maturité dans un laps de temps très court, quasiment pendant la première quinzaine du mois de Mai.

En 1977, il existait 29 variétés différentes de Manguiers Greffés dans les pépinières administratives de Korhogo, dont quelques-unes encore à titre expérimental.

La diffusion de ces variétés reste concentrée. Pour l'ensemble 1974 à 1977, treize de celles-ci représentaient près des neuf dixième des plants, dont cinq seulement près de la moitié (cf. tableau IX).

La part des variétés précoces y est à peu près équivalente à celle des variétés tardives. De plus, le choix entre ces deux catégories ne semble pas dépendre de la taille du lot puisque la répartition des livraisons est de même type.

Situation actuelle

La situation actuelle est une résultante tout à la fois du mode passé de diffusion des variétés, des possibilités offertes en la matière par les différentes sources d'approvisionnement en jeunes plants, mais aussi les goûts et des perspectives des planteurs. Les variétés sont aussi appréciées par habitudes ou encore par la saveur ou la taille des fruits qu'elles produisent.

Les variétés tardives commencent à se répandre, timidement semble-t-il pour les saisons suivantes :

PEPINIERES ADMINISTRATIVES DE KORHOGO
 VENTES DE MANGUIERS GREFFES - 1974 à 1977.
 VARIETES.

VARIETES	1974		1975		1976		1977		ENSEMBLE		
	Nb Plants	%	Nb Plants	%	Nb Plants	%	Nb Plants	%	Nb Plants	%	Cumul. %
BROOCS	1 440	13,2	2 048	15,7	856	7,8	1 313	11,9	5 657	12,4	12,4
JULY	1 515	13,9	1 747	13,4	1 522	13,9	846	7,7	5 630	12,3	24,7
RUBY	2 017	18,5	1 216	9,3	1 507	13,8	666	6,0	5 406	11,8	36,5
KENT	1 082	9,9	1 350	10,4	825	7,6	522	4,7	3 779	8,2	44,7
ZILL	424	3,9	703	5,4	740	6,8	1 084	9,8	2 951	6,4	51,1
SABOT	244	2,2	553	4,3	846	7,7	1 034	9,4	2 677	5,8	56,9
SPRING-FIELD	464	4,3	435	3,3	706	6,5	937	8,5	2 542	5,5	62,4
EARLY-GOLD	351	3,2	923	7,1	661	6,1	459	4,2	2 394	5,2	67,6
GOUVERNEUR	301	2,8	827	6,4	555	5,1	674	6,1	2 357	5,1	72,7
MAMILATE	169	1,6	213	1,6	897	8,2	485	4,4	1 764	3,8	76,5
SMITH	445	4,1	582	4,5	220	2,0	508	4,6	1 755	3,8	80,3
ALPHONSE	572	5,2	755	5,8	308	2,8	15	0,1	1 650	3,6	83,9
PALMER	394	3,6	351	2,7	350	3,2	504	4,6	1 599	3,5	87,4
AUTRES VARIETES	1 485	13,6	1 310	10,1	927	8,5	1 996	18,0	5 718	12,6	100,0
T O T A L	10 903	100,0	13 013	100,0	10 920	100,0	11 043	100,0	45 879	100,0	100,0

(d'après les Bons de Livraison des Pépinières de Korhogo).

- la période de production n'est pas un critère universel de choix;
- ces variétés tardives ne sont apparues véritablement qu'à partir des années 1970;
- les pépinières administratives qui en sont le principal agent de diffusion ne leur donnent pas une priorité absolue (ce qui s'explique par des considérations techniques mais aussi par la nature des demandes formulées par les planteurs).

Un attrait apparaît malgré tout pour ces variétés tardives, et cela pour des raisons souvent d'ordre commercial : leurs fruits se vendent sans aucune difficulté et à un prix parfois très élevé.

Les trois quarts des Manguiers Greffés contenus dans les vingt quatre vergers-échantillon étaient de *variétés précoces*. Si l'on retient cet ordre de grandeur et que l'on considère que les plantations de variétés tardives sont relativement récentes et par conséquent d'un rendement encore faible, on peut estimer que les variétés précoces assurent près de 90 % de la production totale de Mangues en vergers.

La dissémination de la production tardive, la faiblesse de son volume et les prix élevés auxquels elle est cédée expliquent qu'elle intéresse peu les grossistes privés mais plutôt Agripac et surtout le marché local de consommation. De plus, au niveau d'Abidjan, elle est fortement concurrencée par les productions Voltaïque et Malienne alors d'un volume nettement supérieur et d'un prix d'achat en gros beaucoup plus faible.

LES PLANTEURS

Particularités des cultures arbustives

Un certain nombre de points font que les cultures arbustives sont largement différentes, sur le plan socio-économique et pas seulement technique, des cultures annuelles vivrières ou commerciales pratiquées dans le Nord de la Côte d'Ivoire, quand elles ne procèdent pas d'ailleurs d'une logique contraire.

Ces cultures arbustives nécessitent un *investissement* préalable important.

Cet investissement conduit à une *production différée* de plus d'une dizaine si l'on considère le plus haut niveau de cette production.

Pour cela, il doit être complété, par des frais réguliers qu'occasionnent les travaux d'entretien effectués la plupart du temps par une *main d'oeuvre salariée*.

Ces mêmes cultures conduisent à une *appropriation* définitive et individuelle de la terre.

C'est pourquoi les agents qui les pratiquent semblent devoir posséder eux-mêmes certaines caractéristiques comme l'illustre déjà leur répartition en classe d'âge, et plus encore selon les Groupes Ethniques et les catégories d'activité. D'après le recensement National de l'Agriculture, alors que la surface moyenne des cultures annuelles croît régulièrement au fur et à mesure que la classe d'âge du chef d'exploitation est plus élevée, celle des cultures arbus-tives est maximale pour la classe d'âge de 30 à 39 ans, se stabilise ensuite, à un niveau très inférieur pour finalement remonter légèrement; le mouvement est donc quelque peu inversé, tout comme il l'est aussi au niveau de la répartition du nombre des parcelles (cf. tableau X).

Répartition Ethnique

La distinction, Sénoufos Autochtones - Sénoufos Artisans Traditionnels - Autres Sénoufos - Dioulas Malinkés - Autres, est intéressante du fait non seulement des particularités sociologiques mais aussi parce que l'accès général à la terre et la nature de la production diffèrent selon ces groupes (1).

Une enquête exhaustive a permis de déterminer, l'appartenance ethnique de 80 % des planteurs recensés. Il en ressort que les Sénoufos Autochtones possèdent près de la moitié des surfaces et les Dioulas plus du tiers. Par contre, au niveau de la seule surface moyenne par planteur, la variabilité ethnique est apparemment neutre si l'on excepte à la fois les non-Sénoufos et les non-Dioulas; la surface moyenne pour chacun des groupes avoisine sensiblement la surface moyenne de l'ensemble (cf. tableau XI).

En réalité, pour bien comprendre, l'effet de l'appartenance ethnique de l'exploitant il est nécessaire de se pencher sur son activité puis de le replacer à l'intérieur du système foncier dans lequel il évolue.

(1) Le critère de la rationalité n'a pas été retenu : il semble encore peu établi et quelque peu trop délicat.

COTE D'IVOIRE - NORD (Départements de Bouna - Katiola - Séguéla - Touba - Odienné - Boundiali - Korhogo - Ferkéssédougou).
 POURCENTAGE ET SURFACE MOYENNE D'APRES LE TYPE DE LA CULTURE ET SELON LA CLASSE D'AGE DU CHEF DE L'EXPLOITATION
 (D'après le Recensement National de l'Agriculture. 1973/74)

CLASSES D'AGE DU CHEF DE L'EXPLOITATION	CULTURES ARBUSTIVES			CULTURES ANNUELLES			TOTAL		
	Nb. de Parcelles %	Surface Moyenne (ares)	Par rapport à la surface Moyenne Générale	Nb. de Parcelles %	Surface Moyenne (ares)	Par rapport à la surface Moyenne Générale	Nb. de Parcelles %	Surface Moyenne (ares)	Par rapport à la surface Moyenne Générale
MOINS DE 30 ANS	12,20	103	0,74	4,00	60	0,78	4,20	63	0,81
30 - 39 ANS	10,40	190	1,36	19,10	71	0,92	19,00	72	0,92
40 - 49 ANS	31,30	132	0,94	25,00	76	0,99	25,10	78	1,00
50 - 59 ANS	21,90	132	0,94	24,70	83	1,08	24,60	84	1,08
60 ANS ET PLUS	24,20	154	1,10	27,20	77	1,00	27,10	78	1,00
T O T A L	100,00	140	1,00	100,00	77	1,00	100,00	78	1,00

PLANTATIONS DE MANGUIERS - DEPARTEMENT DE KORHOGO
 GROUPE ETHNIQUE DES PLANTEURS

ETHNIE	Surface Moyenne par Planteur %	Surfaces %	Planteurs %
SENOUFOS AUTOCHTONES	1,90	49,5	50,5
SENOUFOS ARTISANS TRADITIONNELS	1,90	6,0	6,5
AUTRES SENOUFOS	1,70	3,0	3,5
DIOULAS (MALINKES)	1,90	35,0	37,0
AUTRES	5,30	6,5	2,5
ENSEMBLE	1,95	100,0	100,0

Répartition selon l'activité

La même enquête exhaustive a permis de déterminer l'activité principale ou particulière de chacun des planteurs.

La distinction d'une catégorie de "Notables" s'explique par le fait que ceux-ci peuvent être considérés comme détenteurs d'un pouvoir économique issu de leur fonction. La catégorie des "Salariés et Retraités" regroupe aussi bien ceux du secteur privé que ceux du secteur public. Les Artisans sont ici des personnes exerçant une activité professionnelle artisanale quelle que soit leur appartenance ethnique..

L'ampleur de l'activité reste très variable à l'intérieur de chacune des catégories. Une stratification des planteurs selon leur revenu, monétaire par exemple, aurait été intéressante mais, outre qu'elle était impossible à réaliser, elle aurait privilégié un critère économique quantitatif. Or il semble aussi important de replacer les agents dans leur fonction respective à l'intérieur du système socio-économique global, ainsi que de les situer par rapport au système d'origine dont les Agriculteurs sont encore les plus proches

Les résultats de cette répartition font apparaître un accroissement de la surface moyenne par planteur, au fur et à mesure semble-t-il que l'activité de ces planteurs s'éloigne du *système de production* agricole (cf. tableau XII).

Les Agriculteurs possèdent la surface moyenne la moins élevée et sont suivis de près en ce domaine par les Artisans. La corrélation entre l'activité artisanale et le groupe ethnique n'est pas totale mais importante; un certain nombre de ces activités découlent d'activités traditionnelles, et la quasi totalité des tisserands est d'ethnie Dioula-Malinké.

La catégorie des Commerçants comprend tout à la fois des petits boutiquiers villageois ou urbains, des acheteurs locaux de produits agricoles, des grossistes en vivriers ou des transporteurs. Cette hétérogénéité explique qu'au niveau de la moyenne la surface par planteur est de l'ordre de la surface moyenne pour l'ensemble des planteurs de toutes catégories; cette surface est quand même déjà quelque peu supérieure à celle des Agriculteurs et les Artisans.

L'accroissement devient sensible pour la catégorie des "Notables". Si l'audience de quelques-uns de ces Notables dépasse le cadre régional, pour beaucoup elle se restreint à l'univers villageois. Ce qui est important c'est que ces agents sont à une place privilégiée sur le plan du pouvoir et de l'accès à la terre.

La surface moyenne des Salariés est le double de celle des Agriculteurs. Cela provient du fait que leur revenu est essentiellement de nature monétaire et qu'ils opèrent dans le même système de production à l'intérieur duquel se situent les plantations d'arbres fruitiers.

PLANTATIONS DE MANGUIERS - DEPARTEMENT DE KORHOGO
 ACTIVITE DES PLANTEURS

CATEGORIES	Surface Moyenne par Planteur (Ha)	Surfaces %	Planteurs %
AGRICULTEURS Seulement	1,60	32,0	39,0
ARTISANS	1,70	16,0	19,0
COMMERCANTS	2,10	22,5	22,0
NOTABLES (Politiques, religieux, traditionnels...)	2,60	12,5	9,5
SALARIES ET RETRAITES	3,20	17,0	10,5
ENSEMBLE	1,95	100,0	100,0

Une réserve doit être apportée à ce schéma : les cas où le planteur déclaré n'est que le responsable du verger, et non le véritable propriétaire, n'ont pu être saisis.

Le croisement Activité/Ethnie est délicat puisqu'il fait intervenir parfois des échantillons très réduits (cf. tableau XIII). Il reste intéressant dans la mesure où il indique que la variable ethnique est moins neutre qu'elle ne l'était apparue globalement au premier abord, surtout en ce qui concerne les Agriculteurs et les Artisans.

La surface moyenne possédée par les Agriculteurs Sénoufos est bien inférieure à celle détenue par les Agriculteurs Dioulas. Il en est de même chez les Artisans d'origine traditionnelle et les Tisserands Dioulas par rapport aux Artisans Sénoufos Autochtones pratiquant certainement une activité à caractère plus "moderne". Enfin, chez les Commerçants, la situation des Dioulas est légèrement plus favorable que celle des Sénoufos Autochtones.

ASPECT FONCIER

La part relative de chacun des groupes ethniques change ou prend une signification différente suivant certaines zones (cf. tableau XIV).

Une première zone intéresse principalement les environs immédiats de la ville de *Korhogo* et, plus secondairement, la partie située au Sud de cette ville, jusqu'à la rive droite du *Solomougou*, et le Nord du département. Les sous-groupes ethniques *Tyembara* et *Fodono* y sont prédominants.

Une seconde zone couvre le pays *Nafara*; située à l'Est et au Sud-Est de *Korhogo*, elle correspond à la majeure partie de la zone densément peuplée du département.

Une troisième, enfin, regroupe les sous-préfectures de *Sirasso* et de *Dikodougou* ainsi que la région de *Tyéno*; elle est largement occupée par le sous-groupe *Kouflo*.

Les planteurs de *Manguiers* sont, pour les deux premières zones aux deux tiers Sénoufos et, pour la presque totalité de ceux-ci, Autochtones.

Par contre, dans la troisième zone, le sens de cette répartition, entre Sénoufos et non Sénoufos, est inversé. De plus, les Autochtones n'y sont plus qu'en proportion relativement faible : moins de 15 % des planteurs, alors qu'ils étaient 60 %, et plus, ailleurs.

PLANTATIONS DE MANGUIERS - DEPARTEMENT DE KORHOGO

SURFACE MOYENNE (Ha) SELON LE GROUPE ETHNIQUE ET L'ACTIVITE DU PLANTEUR

ETHNIE ACTIVITE	AUTOCHT.	ARTIS. TRADIT.	AUTRES SENOUFOS	DIOULAS	AUTRES	ENSEMBLE
	AGRICULTEURS Seulement	1,50	0,90	0,50*	2,10	7,00*
ARTISANS	2,60	1,50	3,50*	1,30	-	1,70
COMMERCANTS	1,70	5,00*	1,00*	2,00	3,60*	2,10
NOTABLES	2,90	-	2,60*	2,10	-	2,60
SALARIES	2,60	-	3,50*	5,00*	5,60	3,20
ENSEMBLE	1,90	1,90	1,70	1,90	5,30	1,95

* porte sur un échantillon de moins de 5 planteurs.

PLANTATIONS DE MANGUIERS - DEPARTEMENT DE KORHOGO

GRUPE ETHNIQUE DES PLANTEURS ET ZONES GEOGRAPHIQUES.

ZONES	SENOUFOS %				NON-SENOUFOS %			Planteurs	Surfaces
	Autochtones	Artisans Traditionnels	Autres	Total	Dioulas	Autres	Total	%	%
Zône 1 (Environs de Korhogo et Nord du Département)	60	5	2	67	29	4	33	46	53
Zône 2 (Pays Nafara)	63	5	00	68	32	00	32	33	30
Zône 3 (Régions de Sirasso, de Dikodougou et de Tyénou)	14	10	12	36	62	2	64	21	17
ENSEMBLE	50,5	6,5	3,5	60,5	37	2,5	39,5	100	100

Ces variations dans la répartition des planteurs entre les groupes ethniques semblent largement illustratives de *situations foncières* particulières et ayant leurs incidences au niveau de l'établissement et de la diffusion des vergers.

Les chiffres respectifs des deux premières zones sont du même ordre mais n'en reflètent pas moins deux réalités dissemblables.

La diffusion des plantations d'arbres fruitiers dans les environs immédiats de Korhogo possède un contenu politique local essentiel; Korhogo reste la capitale du Pays Sénoufo, ce qui en explique le poids.

La place des *Autochtones* ne pouvait y être que fortement prépondérante, aussi bien parmi le nombre de planteurs qu'en surfaces. Par contre, une grande partie des planteurs Dioulas n'y possèdent que des vergers de tailles inférieures; ces Dioulas sont en majorité des petits commerçants ou des tisserands.

Enfin, cette première zone a vu l'implantation de quelques grands vergers. Elle bénéficie déjà de la proximité de la métropole en matière d'écoulement de la production. Elle est surtout le lieu privilégié d'une évolution des structures foncières. Plus qu'ailleurs, les plantations y sont déclarées et leurs limites fixées; elles font parfois l'objet de plans quand ce n'est de titres fonciers, encore exceptionnellement dans les faits mais plus couramment dans les intentions.

Le pays Nafara quant à lui, par la dispersion de son habitat et le morcellement de son espace en une multitude de terroirs, peut être caractérisé par une plus grande *décentralisation* du pouvoir sur le sol.

Par contre, en Pays Kouflo, l'habitat et les pouvoirs fonciers sont plus concentrés alors que les structures "traditionnelles" continuent de s'affirmer.

L'implantation des vergers ne peut être qu'étrangère à un tel système, si ce n'est en opposition. Ainsi, les deux-tiers des planteurs y sont d'ethnie Dioula et la majorité du tiers restant est d'origine Sénoufo non Autochtones, ou constituée d'Artisans Traditionnels. La presque totalité de ces planteurs y est donc composée de personnes *marginales* par rapport au groupe ethnique dominant.

Par ailleurs, l'établissement de telles plantations ne peut tendre, semble-t-il, que vers une fixation sur des individus de l'utilisation de la terre, et en dernier lieu vers une *privation* de cette terre. Aussi, n'est-il pas étonnant d'assister à l'émergence d'un problème et de conflits entre les planteurs et les chefs traditionnels, conflits que certains veulent porter devant le pouvoir administratif. De même, peut-on y voir éclater des querelles à l'occasion d'un héritage dans lequel est compris un verger.

LES MARCHES DE COMMERCIALISATION

- LE MARCHÉ DE CONSOMMATION LOCALE
- LE MARCHÉ DE GROS
- LE MARCHÉ AGRIPAC
- AUTRES PERSPECTIVES

Il convient, dans cette partie, de dépasser quelque peu les limites du département de Korhogo. En effet, pour comprendre les modalités suivant lesquelles s'écoule la production des Mangues de ce département, il est nécessaire de s'intéresser à l'état général de la demande, à l'offre existant par ailleurs ainsi qu'à l'ensemble des circuits dans lesquels les agents collecteurs de cette production sont insérés. Néanmoins, ces trois points ne seront abordés que dans une optique explicative par rapport au sujet de l'étude qui est restreint dans l'espace.

La démarche procédera de l'analyse de chacun des marchés s'adressant à cette production puisque ces marchés sont relativement isolés les uns des autres sans être pour cela totalement indépendants. Elle se situera dans le présent, mais un développement particulier sera accordé aux perspectives à moyen terme.

LE MARCHE DE CONSOMMATION LOCALE

La Consommation de Mangues

La Mangue est un produit non essentiel du point de vue alimentaire mais tient une large place dans la consommation des populations locales pendant une courte période de l'année.

Le fait qu'elle soit ainsi répandue à la consommation explique qu'elle est largement diffusée au niveau de la commercialisation locale.

Le Marché de consommation locale est constitué par la rencontre entre une offre abondante, de qualité, de composantes techniques simples, et une demande elle-même importante et pouvant être satisfaite sur place.

Cette situation est particulière à la Mangue. Les Agrumes bénéficient d'une forte demande mais ont une production plus faible et plus localisée dans l'espace.

A son stade final de vente au détail à la consommation, le marché local ne se matérialise pas en un seul lieu. Les points de vente sont multiples et situés tout à la fois devant les cours d'habitation, au bord des pistes ou des rues, sur les places et au marché hebdomadaire ou journalier.

Le Circuit de Commercialisation

Une enquête a été conduite sur huit marchés physiques différents répartis dans le département : Giembé - Dikodougou - Kanoroba - M'Bengué - Korhogo petit marché - Korhogo Grand marché - Wollo - Napiéolédougou. Les quatre premiers sont hebdomadaires; le cinquième est le marché quotidien de Korhogo; les trois derniers suivent la semaine Sénoufo de six jours.

Cette enquête a constitué l'outil d'une investigation en profondeur et a permis la mesure des quantités et des prix; en effet, en portant sur ces marchés, elle s'adressait à des lieux fixés sur lesquels un phénomène se reproduisait régulièrement. En tout, plus de soixante-dix passages ont été effectués.

Son Approvisionnement

La production des *Manguiers disséminés* fournit l'essentiel du Marché. En réalité, la part de cette production varie suivant les régions et selon que la vente est faite directement par le producteur ou par un revendeur, et cela pour une même catégorie de fruits (greffés ou non greffés).

L'enquête sur les marchés révèle que, au niveau global et de la vente directe, la part de ces Manguiers hors-vergers dans l'origine du produit est de 80 % pour les Manguiers Greffés et de plus de 90 % pour les Mangues non-Greffées ou "*Mangos*" (cf. tableau XV). La différence existant entre les deux catégories de fruits s'explique certainement par la proportion plus grande des arbres disséminés dans le total des pieds non greffés et par le rendement élevé de l'espèce.

Il semble intéressant de s'attarder sur les Mangues Greffées qui font plus l'objet d'un véritable commerce. Le rapport arbres disséminés - vergers de chacun des marchés enquêtés tient dans une fourchette étroite, exception faite de celui de Kanoroba et M'Bengué d'une part, de Korhogo Grand-Marché d'autre part.

Les deux premières localités se situent chacune dans une zone très peu productrice, alors que Korhogo est un lieu de concentration des plantations de Manguiers Greffés. Pour ce dernier, la part de la production en verger est quasiment nulle à l'occasion du Grand-Marché alors qu'elle avoisine le quart pendant le marché quotidien. La vente est le fait de commerçantes "professionnelles" à 80 % les jours ordinaires alors qu'elle ne l'est plus qu'à 60 % le jour du marché hebdomadaire.

Peut être l'enquête conduit-elle à sous-évaluer la part de la production des plantations dans le total de la production offerte sur les marchés; il n'en reste pas moins que le sens du rapport vergers-arbres disséminés reste le même.

Il est à noter que ce rapport est légèrement plus à l'avantage des vergers dans le cas où le produit est vendu à la consommation non plus par les *producteurs* (qualifiés de "Vendeurs") mais par des *intermédiaires* "Revendeurs".

Quoiqu'il en soit, tout comme la vente finale à la consommation, l'approvisionnement auprès du producteur se fait en *faibles quantités*, ne dépassant que très rarement le stade du semi-gros.

D'une manière générale, les revendeuses vont chercher le produit chez ce producteur ou dans sa plantation, auquel cas elles procèdent elles-mêmes à la cueillette des fruits non encore à pleine maturité. Exceptionnellement, il arrive que le planteur apporte en grand volume sa production au marché où il la cède à ces commerçantes qui la revendent aussitôt au détail.

La Mangue étant un produit répendu et périssable, elle ne donne pas lieu, toujours au niveau de la consommation locale, à des transactions en gros, si ce n'est par Agripac quand cette société possède une quantité devant être immédiatement écoulee, même à perte, étant donné l'état avancé des fruits.

VENDEURS(S) ET REVENDEURS(S) DE MANGUES AU DETAIL
 ORIGINE DES MANGUES - AUTRES PRODUITS VENDUS
 MARCHES FREQUENTES PENDANT LA SEMAINE
 (POURCENTAGES)

ENSEMBLE DES MARCHES - ECHANTILLON DU DEPARTEMENT DE KORHOGO 1977

ORIGINE DES MANGUES (vendeurs)		VENTE D'AUTRES PRODUITS		MARCHES FREQUENTES PENDANT LA SEMAINE	
VERGER	ARBRES DISSEMINES	MANGOS/ MANGUES GREFFEES	AUTRES	PRESENT MARCHE	AUTRE MARCHE

MANGUES GREFFEES

Vendeurs	20	80	36	16	70	9
Revendeurs	-	-	21	35	81	3
Ensemble	-	-	28	26	76	6

MANGOS

Vendeurs	9	91	13	12	66	5
Revendeurs	-	-	22	19	76	5
Ensemble	-	-	15	14	69	5

TOTAL

	12	88	20	18	71	5
--	----	----	----	----	----	---

Les zones insuffisamment productrices par rapport à une demande déjà faible, font l'objet d'une importation du produit. Cette dernière est effectuée par les commerçantes-revendeuses et en quantités de l'ordre d'une à quelques dizaines de kilogrammes. Le transport supporte rarement plus d'une vingtaine de kilomètres.

Vendeurs (es) et Revendeurs (es)

D'après la même enquête et toujours au niveau global, les vendeurs de Mangués Greffées sont pour plus de la moitié (56 %) des revendeurs et non les producteurs eux-mêmes. Par contre, pour les Mangués non-greffées ou "Mangos", ces commerçants ne sont plus que le quart (26 %) (cf. tableau XVI).

Ce renversement, selon la catégorie du fruit, provient certainement du fait que le Mango, dont la production est surabondante, permet un bénéfice très réduit, car si son prix d'achat est dérisoire, son prix de vente est lui-même très faible.

La réalité, en ce qui concerne les Mangués Greffées, offre une *variabilité* très forte. En effet, quatre des Marchés (M'Bengué - Wollo - Napiéolédougou - Giembé) possèdent une proportion de vendeurs -producteurs bien supérieurs à 50 %.

Il est difficile de déterminer une loi générale permettant d'expliquer chacune des situations. Il est à noter, malgré tout, que deux des quatre marchés restants sont ceux de Korhogo. Celui de Kanoroba est relativement important en matière de vivriers qui en font son principal objet, mais est situé dans une zone faiblement productrice de Mangués. Par contre, Dikodougou est un centre encore plus important, tout à la fois de production et de consommation, de vivriers mais aussi de Mangués.

La variabilité est sensiblement moins élevée en ce qui concerne le sexe des intervenants.

L'homogénéité apparaît très nettement chez les revendeurs qui sont des *femmes* en quasi-totalité, et pour chacun des marchés.

Chez les vendeurs (producteurs) l'élément masculin s'approche du tiers en moyenne, tout à la fois aussi pour les Mangués Greffées et les Mangos.

D'une manière générale, surtout pour les Mangués Greffées, le rapport Vendeurs-Revendeurs varie au cours d'un même marché. Une partie des quantités apportées par les producteurs est achetée par les commerçantes puis revendue sur place.

VENDEURS(SES) ET REVENDEURS(SES) DE MANGUES AU DETAIL
 SEXE ET RESIDENCE
 (POURCENTAGES)

ENSEMBLE DES MARCHES - ECHANTILLON DU DEPARTEMENT DE KORHOGO 1977

	SEXE		RESIDENCE			TOTAL
	MASCULIN	FEMININ	VILLAGE DU MARCHE	ENVIRONS	LOINTAINE	

MANGUES GREFFEES

Vendeurs	37	63	33	57	10	44
Revendeurs	1	99	86	8	6	56
Ensemble	17	83	63	29	8	100

MANGOS

Vendeurs	25	75	31	65	4	74
Revendeurs	1	99	57	25	18	26
Ensemble	19	81	38	54	8	100

TOTAL

	18	82	47	45	8	100
--	----	----	----	----	---	-----

Enfin, la caractéristique ethnique des intervenants est intéressante. Globalement se retrouve la répartition un tiers Dioulas - deux tiers Sénoufos, mais les proportions se renversent lorsque sont isolés les seuls revendeurs; chez ces derniers, la place des Autochtones devient plus faible (cf. tableau XVII).

Ici aussi, chacun des marchés garde ses particularités. Tout comme au niveau des producteurs, qui d'ailleurs s'y retrouvent en partie, la part des Autochtones est plus élevée, à Korhogo et M'Bengué et surtout Wollo et Napiéolé-dougou qui sont situés en pays Nafara. Le poids des Sénoufos non Autochtones à Giembé s'explique par la présence des sous-groupes Tyembara et Fodono sur la rive droite du Solomougou. Par contre cette part diminue fortement au profit des sous-groupes d'Artisans Traditionnels à Kanoroba et bien évidemment des Dioulas à Dikodougou où la proportion des Revendeurs est d'ailleurs élevée.

Un petit Commerce

La Mangue pour répondre à la consommation locale, donne bien lieu à un commerce, dépassant donc souvent la simple transaction directe entre le producteur et le consommateur, mais ce commerce reste d'une ampleur limitée.

Une fraction des revendeuses commercialise à la fois les Mangues Greffées et les Mangos; or cela n'est pas particulier à ces agents puisque les vendeurs-producteurs en font de même et dans des proportions équivalentes (cf. tableau XV) (1).

Par contre, plus que les seconds, elles se livrent à la commercialisation d'autres produits. C'est le cas, par exemple, de plus du tiers des revendeuses de Mangues Greffées. Ce rapport est important et significatif. La période de production des Mangues correspond par ailleurs à une période où les surplus en vivriers sont faibles et les disponibilités monétaires des paysans quasiment épuisées; d'une manière générale, l'activité commerciale sur les marchés est ralentie.

Ces autres produits sont des vivriers, des fruits, des légumes, des condiments, etc... et parfois des produits non-alimentaires. Il n'y a pas, à ce sujet, de spécialisation sur les seuls fruits de la part de ces commerçantes détaillantes comme cela semble être le cas notamment à Abidjan. La différence, tant en matière de variétés, de production et de réseaux de commercialisation, explique cet état de choses.

Enfin le taux de fréquentation du même marché est aussi significatif; il est plus élevé pour les commerçantes que pour les vendeurs-producteurs (cf. tableau XV).

(1) Ces proportions respectives sont en réalité légèrement supérieures à ce qu'elles apparaissent car certains vendeurs ou revendeurs ont déjà procédé à la vente d'un ou de plusieurs produits au moment où le questionnaire leur est proposé.

VENDEURS (ES) ET REVENDEURS (ES) DE MANGUES AU DETAIL
 APPARTENANCE ETHNIQUE
 (POURCENTAGES)

ENSEMBLE DES MARCHES - ECHANTILLON DU DEPARTEMENT DE KORHOGO

1977

	AUTOCHT.	ARTISANS TRADIT.	AUTRES SENOUFOS	DIOULAS	AUTRES	TOTAL
--	----------	---------------------	--------------------	---------	--------	-------

MANGUES GREFFEES

Vendeurs	55	6	16	23	-	44
Revendeurs	24	8	9	58	1	56
Ensemble	38	7	12	42	1	100

MANGOS

Vendeurs	65	6	17	12	-	74
Revendeurs	18	11	9	61	1	26
Ensemble	51	7	15	26	1	100

TOTAL

	46	7	14	32	1	100
--	----	---	----	----	---	-----

Le commerce de la Mangue peut être considéré aussi comme secondaire pour une large part tant des revendeuses que des vendeurs-producteurs dans la mesure où il ne constitue pas l'objet principal de leur présence sur le marché. Il existe quand même, principalement à Korhogo, une autre catégorie de revendeuses, alors véritables professionnelles, dont l'activité en la matière se caractérise, notamment, par une ampleur et une constance certaines.

Le *risque* assumé par les commerçantes de Mangues est relativement faible. Les fruits sont cueillis alors qu'ils sont encore souvent verts, ce qui laisse un *décal* suffisant pour les écouler. De plus, la production étant surabondante, un choix peut être opéré sur sa *qualité*.

Il ne faudrait pas pour autant en conclure que le commerce des Mangues est facile et d'un gain élevé.

Les commerçantes doivent souvent procéder elles-mêmes à la cueillette. Lorsque les arbres sont en verger, la distance à parcourir occasionne un effort pénible, ou des frais supplémentaires quand le transport est fait en voiture à bras. De plus, le fruit est un produit fragile qui demande des précautions aux stades de la manipulation et de la conservation. La consommation locale d'une zone abondamment productrice est exigeante sur la *qualité*.

L'enquête menée auprès d'un échantillon de planteurs ayant permis de situer le prix d'achat à la production, il semble que la marge bénéficiaire brute ne dépasse guère souvent 20 à 30 %, ce qui reste faible par rapport à certains autres produits et à certaines autres catégories d'intermédiaires.

Les quantités offertes sur les marchés

Plutôt que les quantités vendues, il convient de retenir les quantités offertes sur les marchés. En effet, les commerçants ou les producteurs n'ayant pas écoulé la totalité de leur apport pourront le faire en fin de journée ou le lendemain dans le village ou au bord des rues. Quelques-uns n'hésitent pas à brader le produit auprès de consommateurs attardés ou de revendeuses.

Il n'en reste pas moins que la proportion d'invendus existant au moment où le marché se vide est relativement faible. D'après l'enquête, elle dépasse rarement 20 %. Cela est bien significatif d'une *forte demande* et d'un *ajustement de l'offre*. Ainsi, le niveau des prix reste relativement stable à quelques heures d'intervalles. De plus, le marché physique est loin d'être le seul lieu de vente des Mangues que l'on retrouve, pendant la pleine période de production, offertes partout dans le village, et parfois par des enfants, ou à tous les coins de rues, et cela chaque jour.

La forte variabilité du tonnage offert par le marché est évidente. Dans certains cas elle ne suit pas exactement la variabilité de la production (cf. figure 2).

Le marché de Wollo est dans cette situation. Le nombre de Manguiers, isolés ou en verger, est très grand dans ce village et les environs; les quantités offertes intéressent surtout la consommation immédiate et sur place. De même, Giembé est situé dans une zone où le Manguier est largement diffusé. Par contre, les Marchés de Korhogo et, à un degré moins élevé, ceux de Diakodougou et de Napiéolédougou sont sans commune mesure avec les autres marchés, ne serait-ce que par le nombre de personnes alors que l'environnement présente un caractère urbain.

La variation dans le *temps* de ce tonnage est de même sens que celle de production. Elle est moins sensible en fin de saison (juin et juillet). Les Mangues sont alors de variété tardive; d'un prix de vente intéressant mais leur volume disponible est restreint; elles sont encore largement vendues sur les marchés, mais tendent à disparaître ailleurs.

Cette variation dans le temps est d'une amplitude nettement plus faible au niveau de la quantité moyenne offerte par vendeur. Au fur et à mesure que la saison avance, les Mangues ne sont plus en surabondance puis deviennent rares alors que s'élève leur prix d'achat au producteur. L'effet se fait plus sentir sur le nombre des vendeurs, producteurs ou commerçantes, que sur le volume offert par chacun de ceux-ci (cf. figure 3).

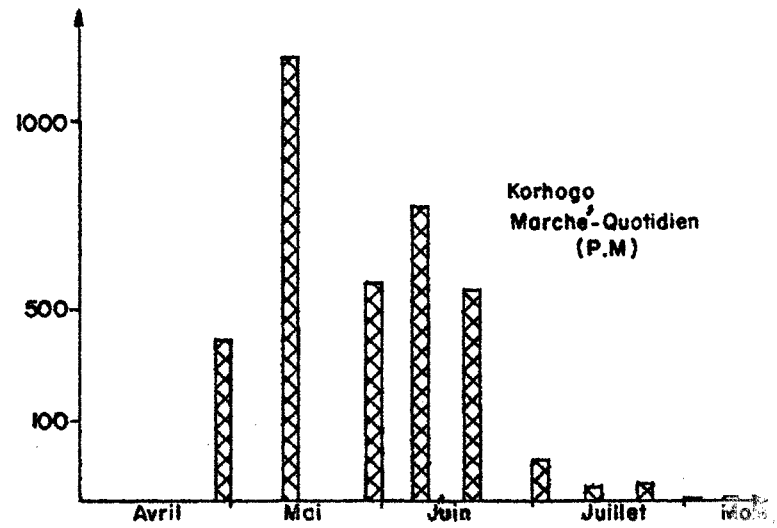
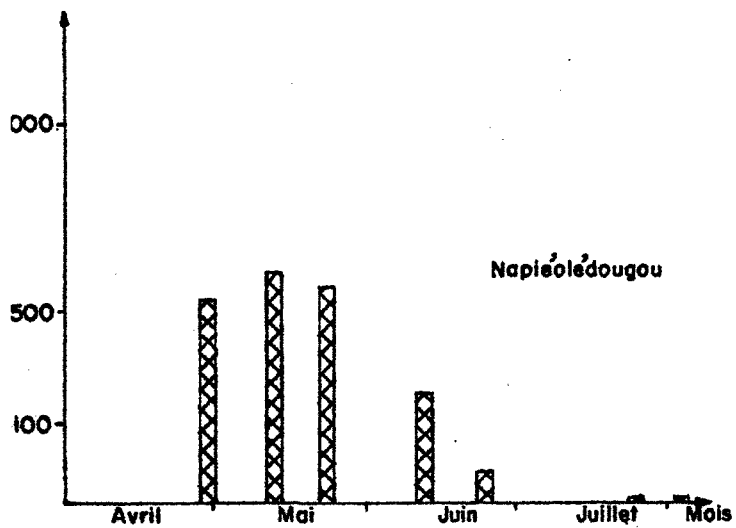
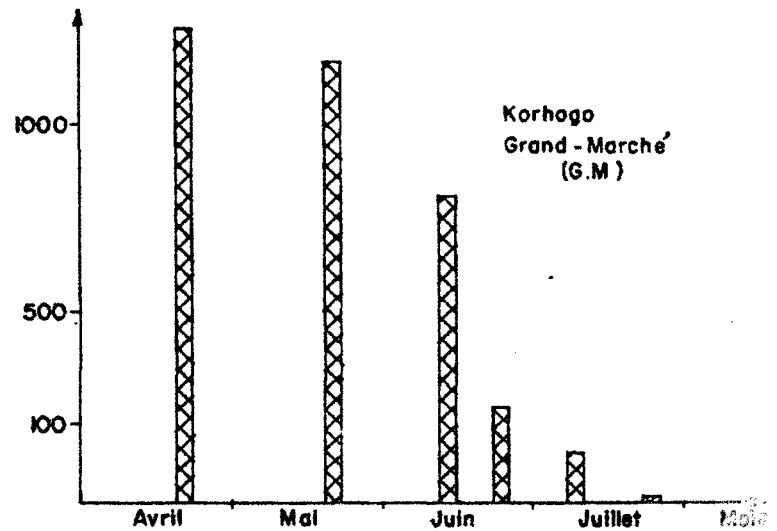
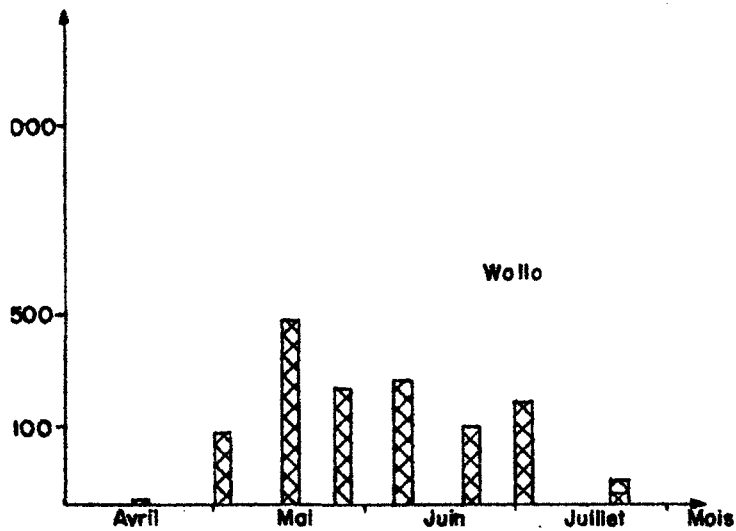
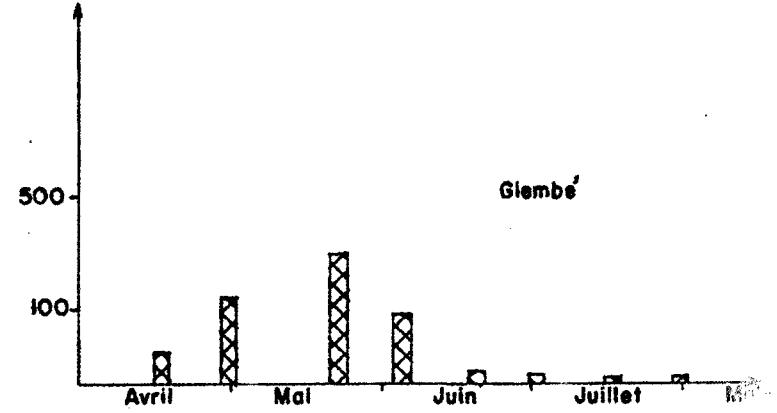
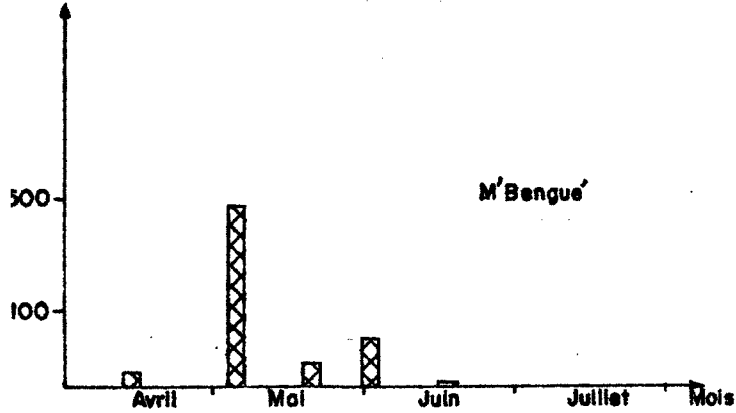
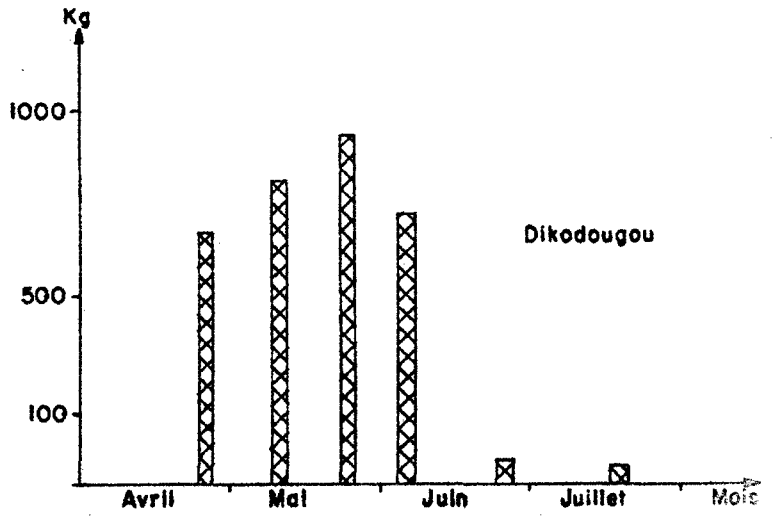
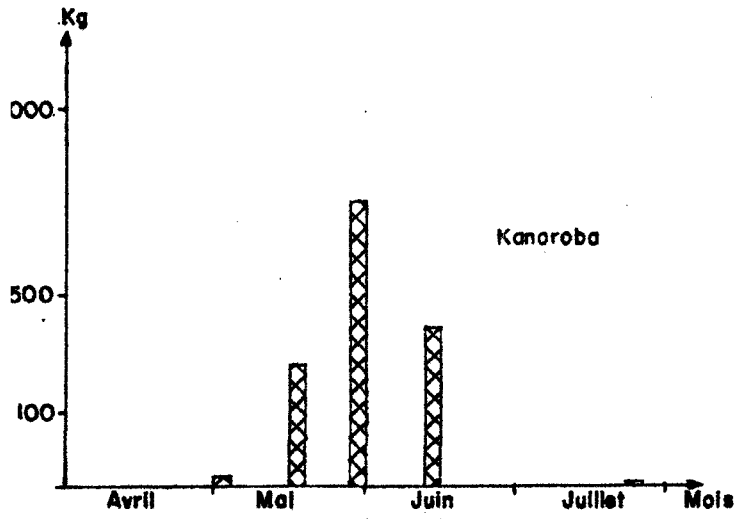
Les Prix pratiqués

La caractéristique de la courbe de prix de la Mangue Greffée est sa forme en "U", quel que soit le marché, aussi bien dans le département de Korhogo qu'à Abidjan et à Bouaké (cf. fig. 5 et 7). Ceci tend à prouver la forte *élasticité* de ce prix par rapport à l'offre.

L'aplatissement et l'amplitude de cette courbe varient selon les marchés. Il semble que les écarts puissent s'expliquer par des évolutions différentes de la demande et de l'offre.

Ainsi, M'Bengué et Kanoroba sont situés dans des zones faiblement productrices et où, par conséquent, l'offre est à un niveau faible; la consommation est certainement très secondaire ce qui fait que la demande suit facilement cette offre. Sur ces deux marchés, la fourchette de variation dans le temps des prix, est étroite; le point le plus haut de la courbe n'est pas supérieur de 50 % du point le plus bas.

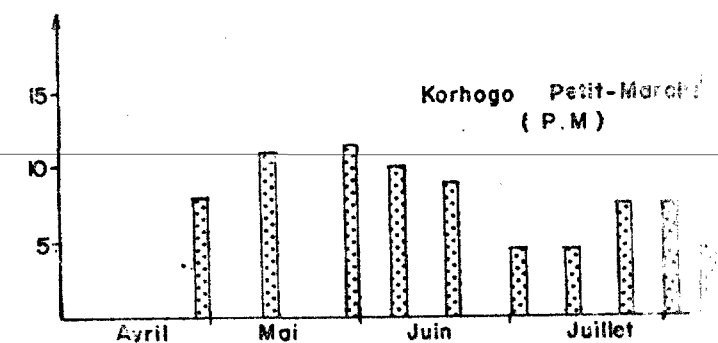
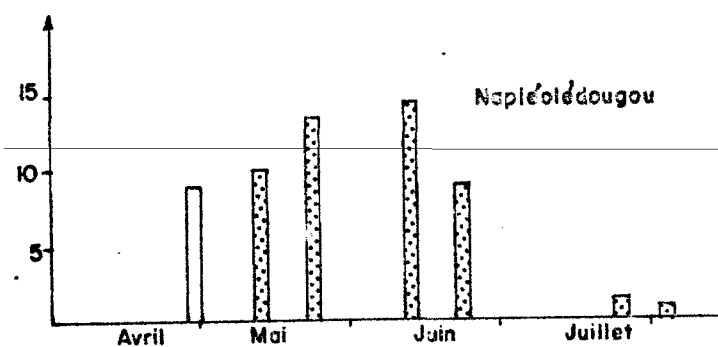
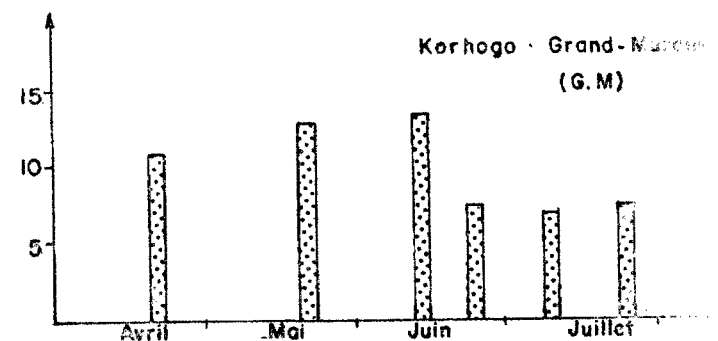
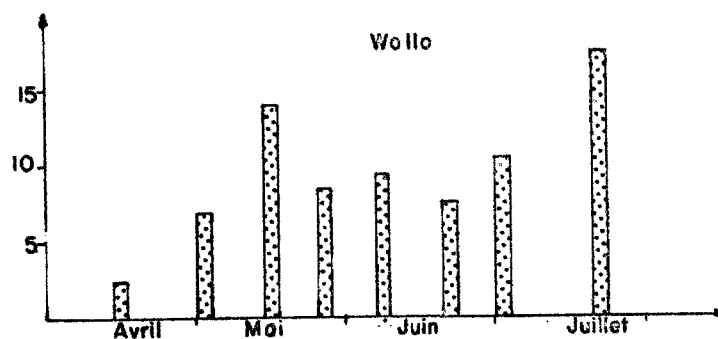
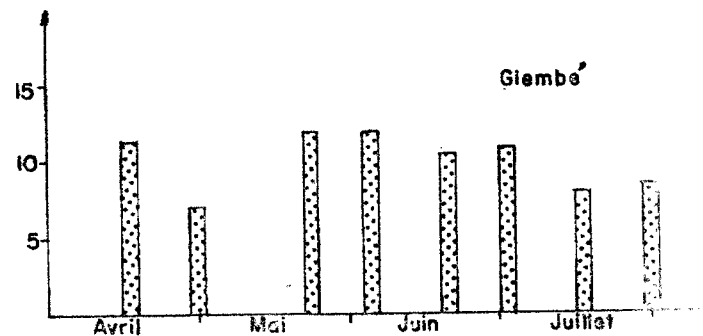
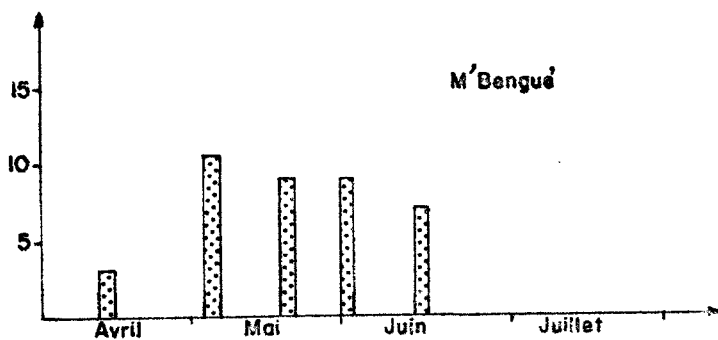
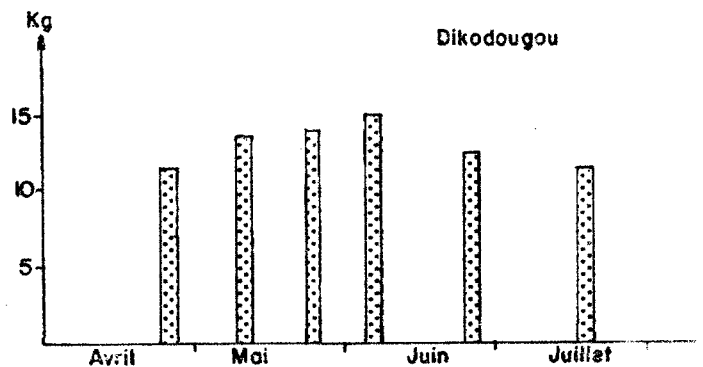
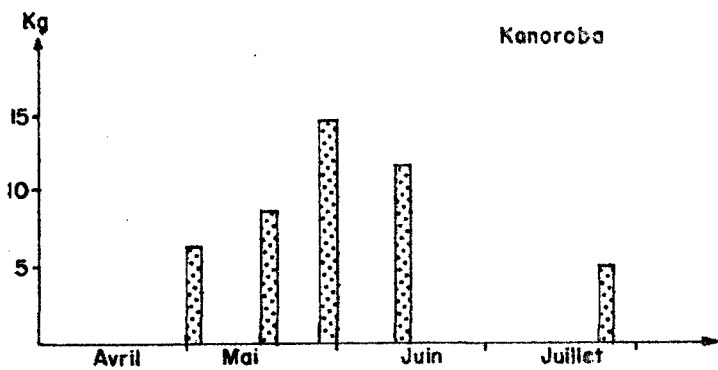
MANGUES GREFFEES - 1977
QUANTITE TOTALE OFFERTE / MARCHES



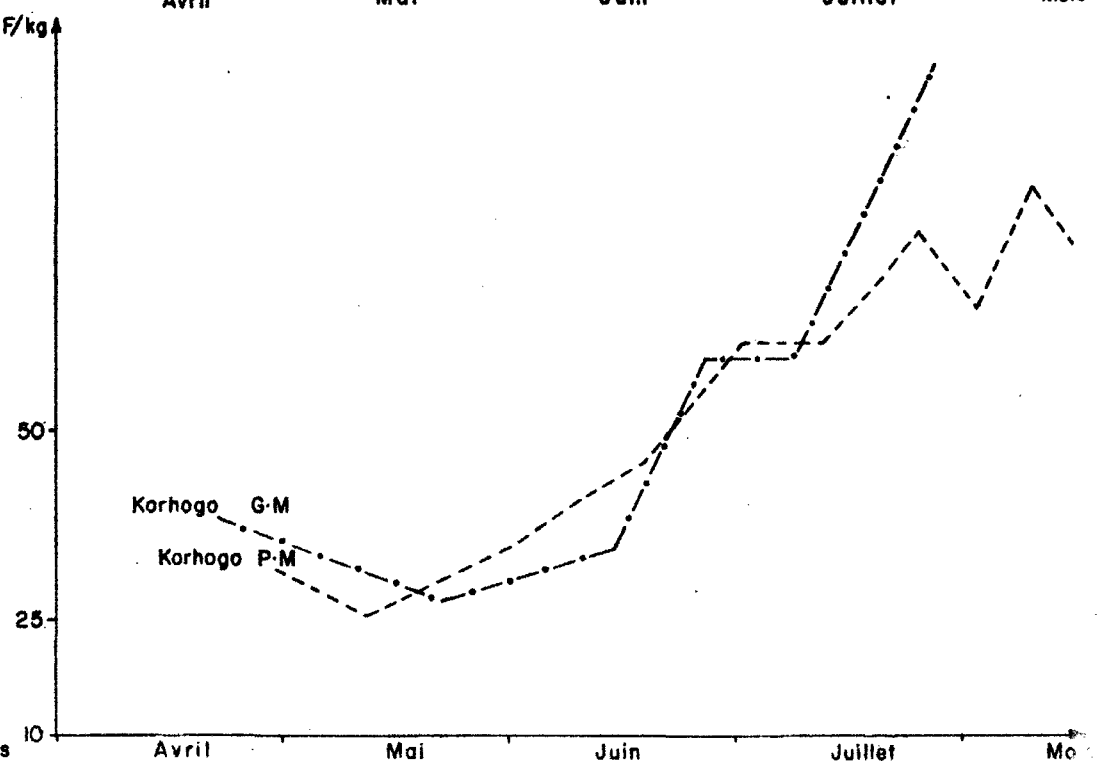
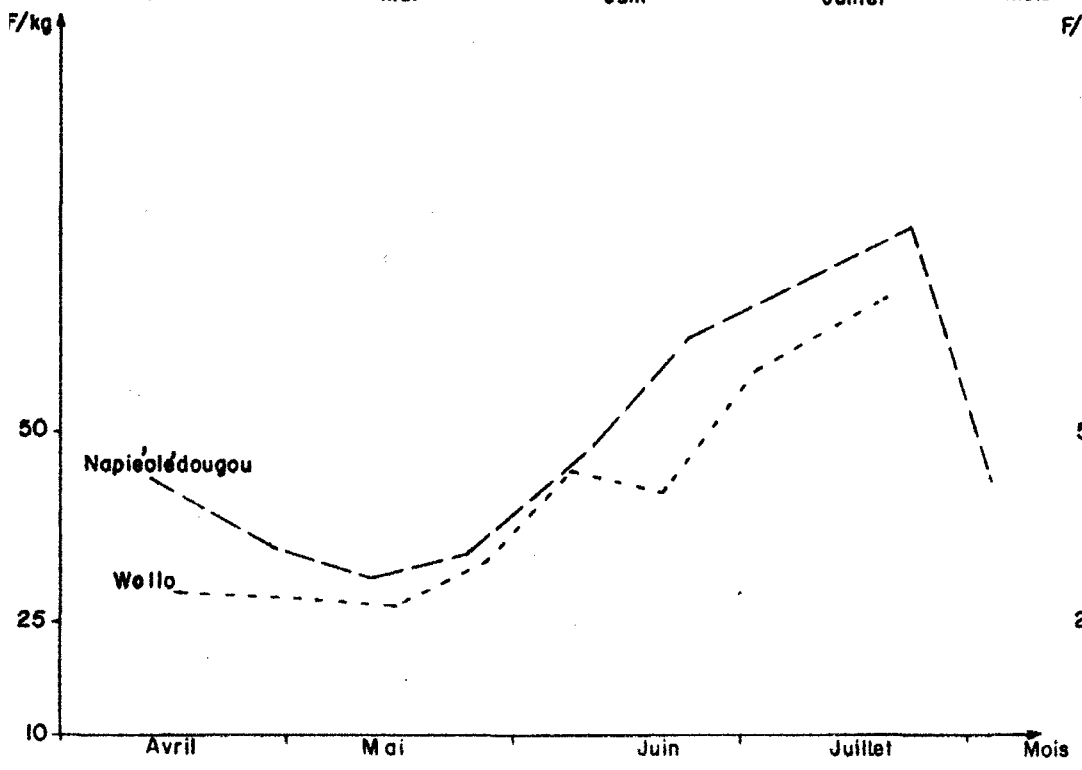
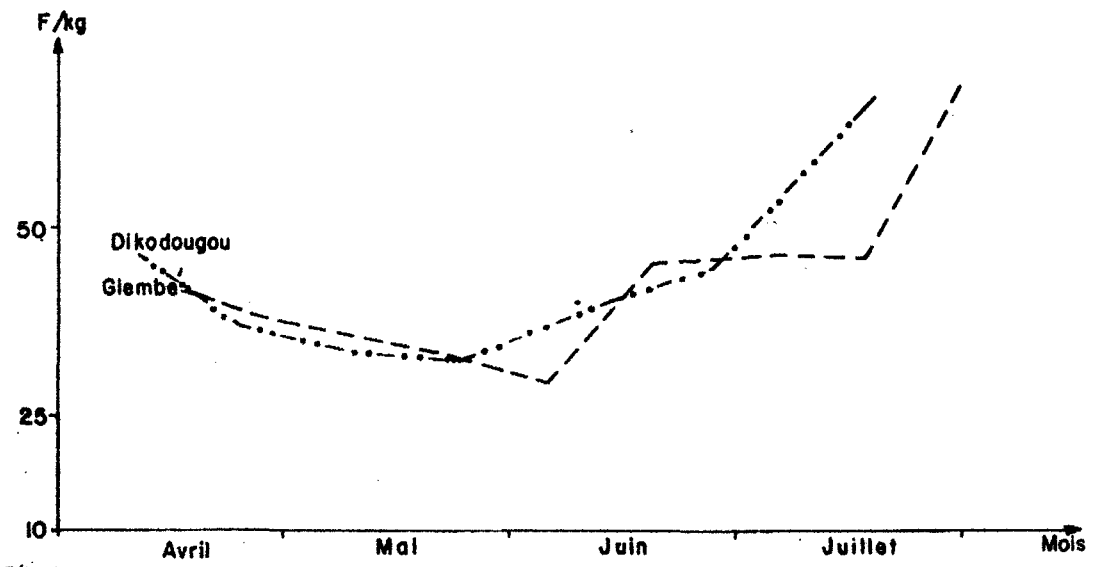
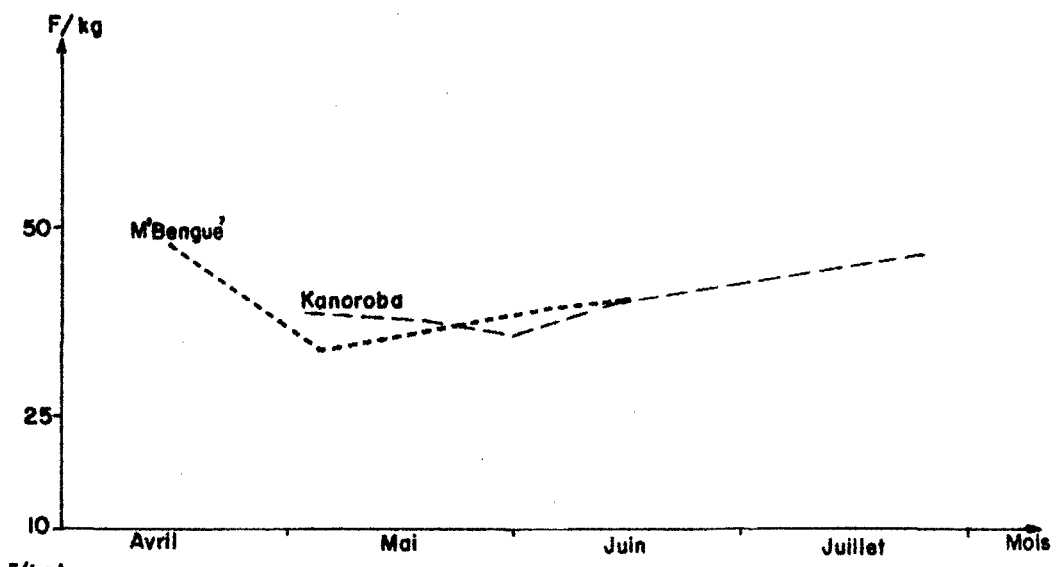
1

MANGUES GREFFEES - 1977

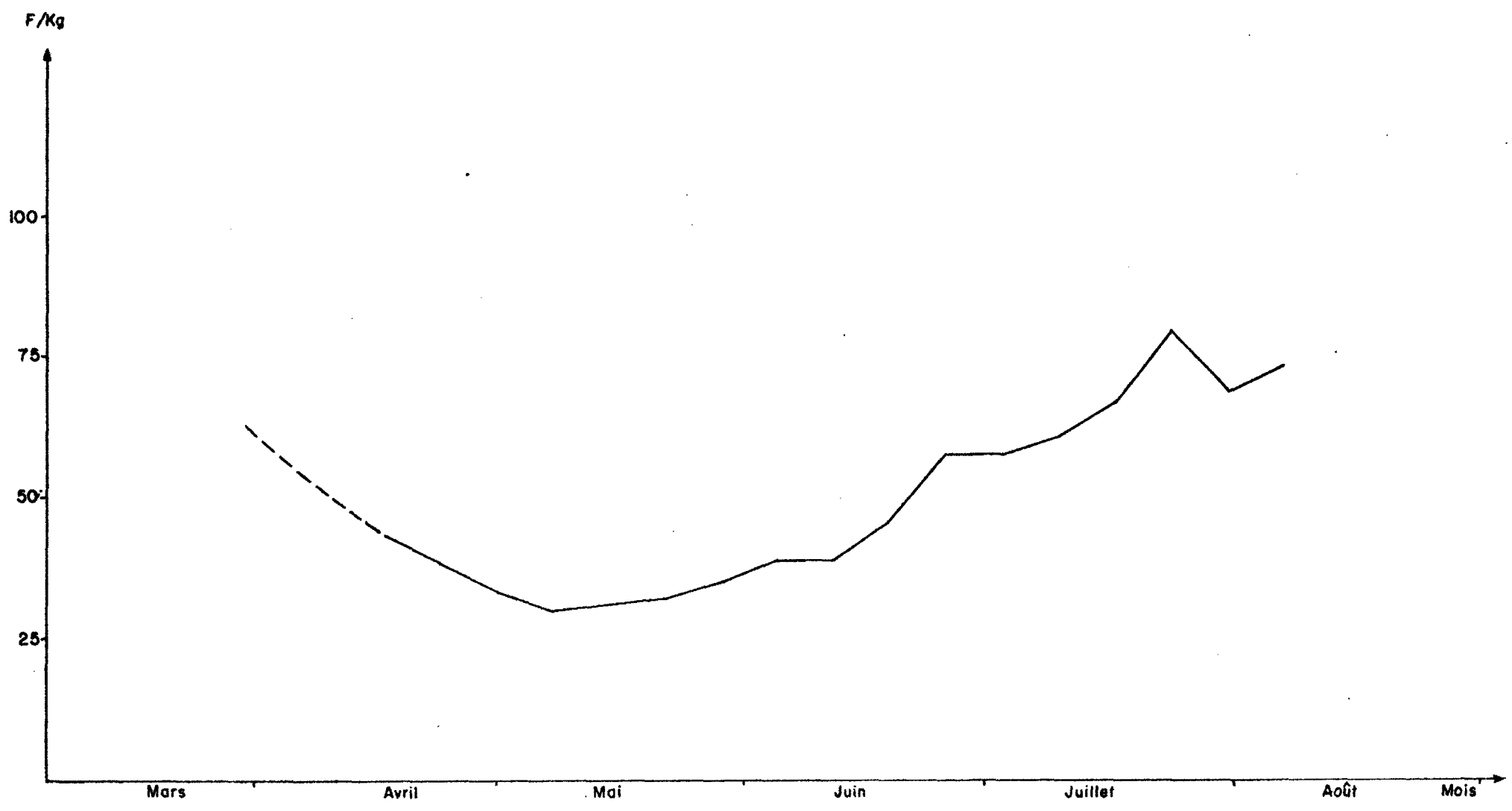
QUANTITE MOYENNE OFFERTE PAR VENDEUR / MARCHES



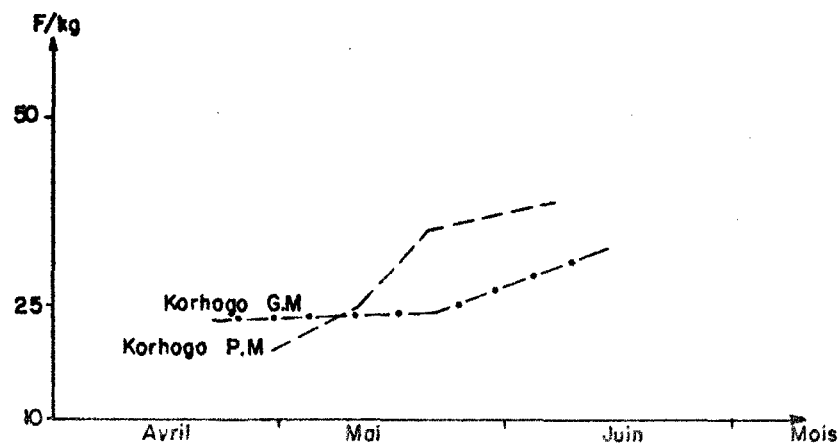
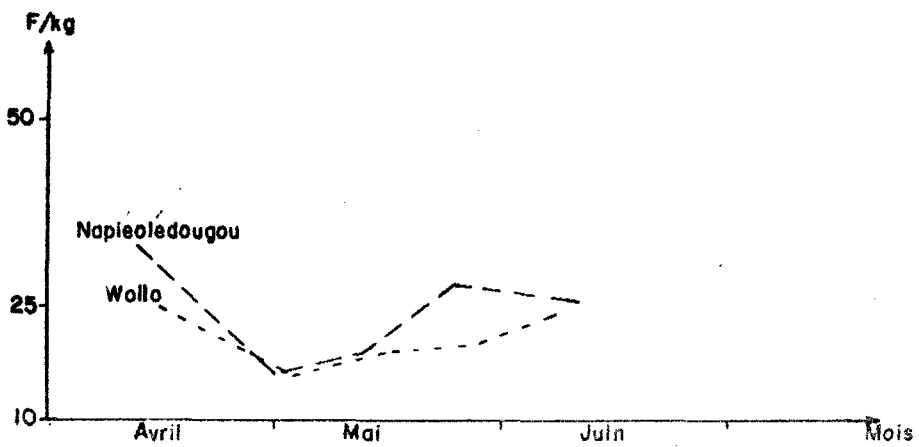
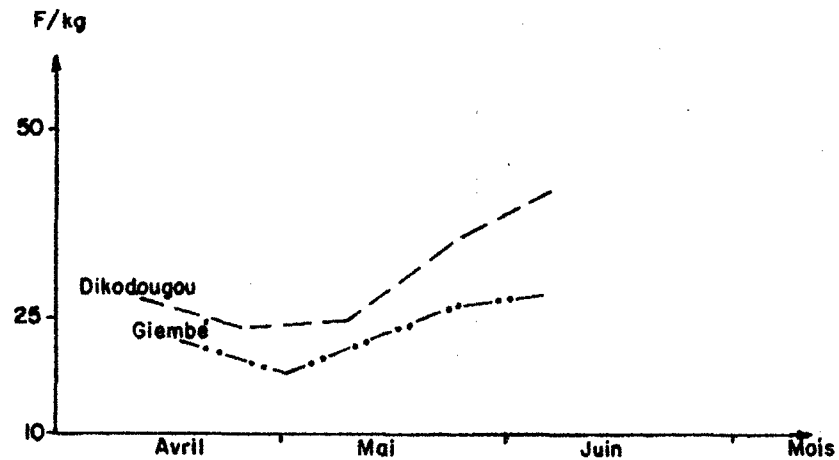
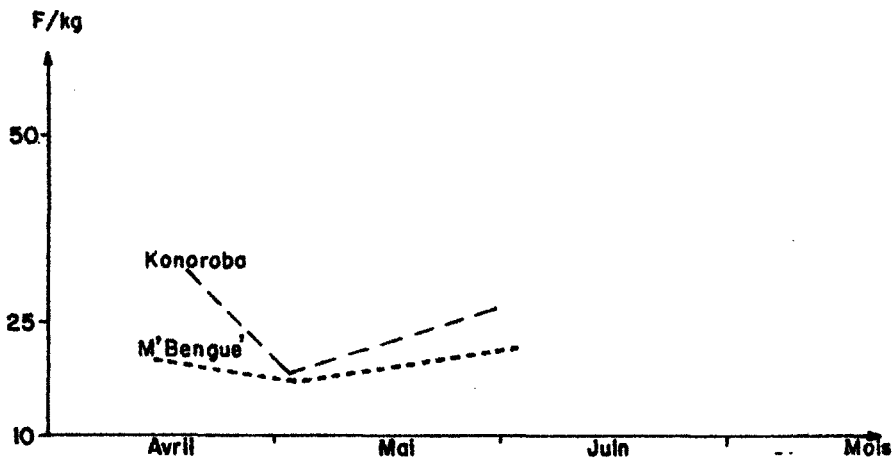
MANGUES GREFFEES - PRIX DE DETAIL / MARCHES - 1977



MANGUES GREFFEES - PRIX DE DETAIL MOYEN / MARCHES DU DEPARTEMENT DE KORHOGO - 1977

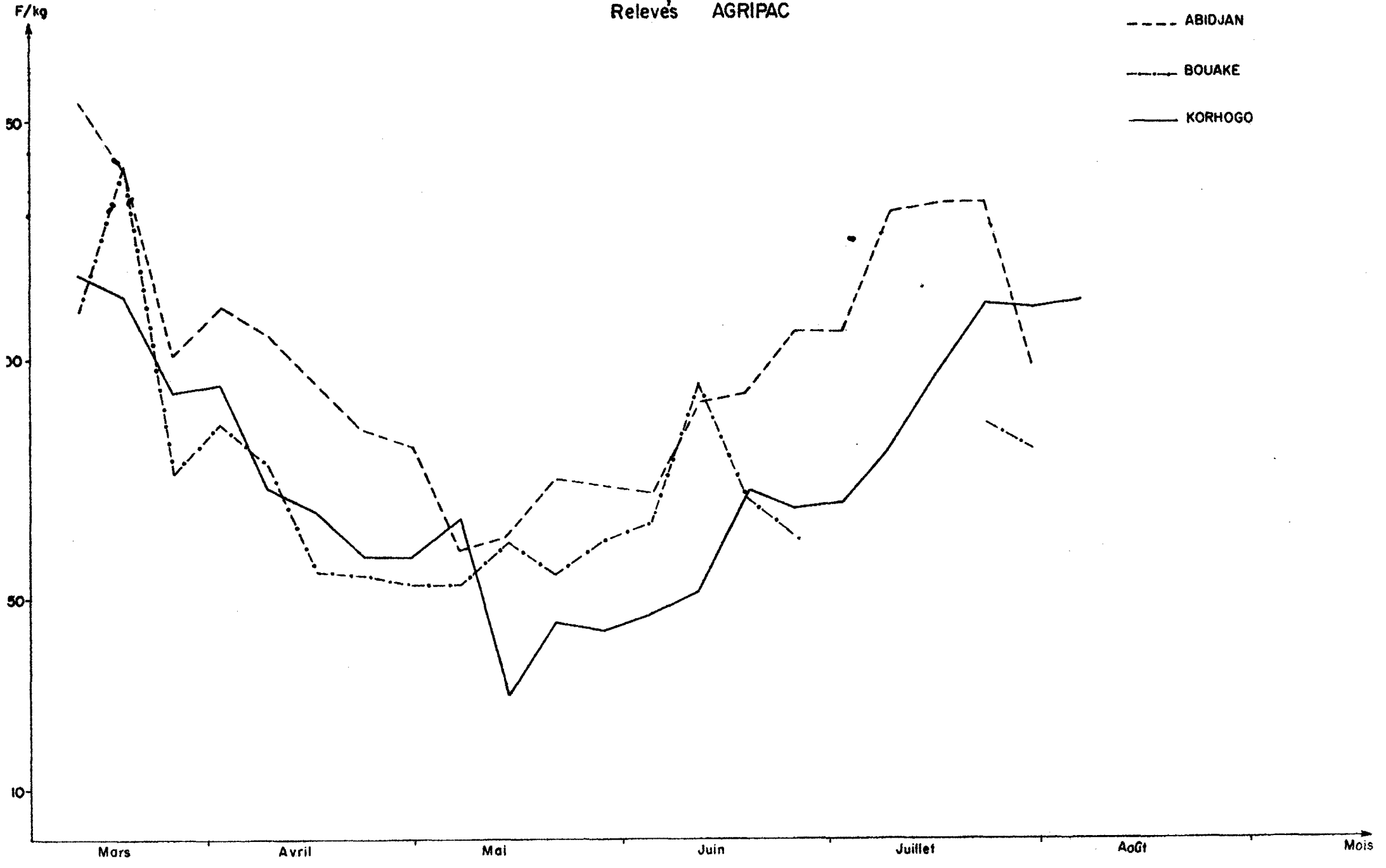


MANGUES ORDINAIRES - PRIX DE DETAIL / MARCHES - 1977



MANGUES GREFFEES - PRIX DE DETAIL / MARCHES - 1977

Relevés AGRIPAC



(d'après "Tendance du marché des produits agricoles et alimentaires" - Bulletin Agripac)

Les six autres marchés du département sont au centre de zones fortement productrices, mais inégalement dans le temps. Les variétés tardives y sont encore peu diffusées. Par contre, alors que l'offre évolue rapidement, la demande y est moins élastique puisque la consommation y est plus courante et plus établie. La fourchette de variation des prix est alors très large; le point le plus haut de la courbe est parfois situé à un niveau trois fois supérieur à celui du point de plus bas (cf. fig. 4).

Il est plus difficile d'expliquer la variation des prix de la Mangue non-greffée ou "Mango". Le niveau de ces prix reste très bas et la période d'évolution est plus courte. Quoiqu'il en soit, l'amplitude de variation dans le temps est importante ce qui semble résulter du maintien de la demande justifiée par le succès du produit et la cherté relative de la Mangue Greffée au même moment (cf. fig. 6).

LE MARCHE DE GROS

La Collecte dans les Zones Productrices

Les agents

Les grossistes intervenant sur le marché de gros au niveau de la collecte des Mangues sont de deux catégories dont l'activité est d'ampleur différente : les *planteurs* s'adonnant occasionnellement au commerce - des *commerçants* souvent planteurs par ailleurs. Ces derniers résident pour la plupart dans le département, mais certains sont établis dans le Sud de la Côte d'Ivoire.

Ce qui caractérise de façon essentielle ces agents c'est le degré élevé de *concentration* aussi bien des personnes que de leur résidence.

Il n'est pas possible à tout un chacun de se faire grossiste, en n'importe quel vivrier en général, en Mangues en particulier. Cela suppose des correspondants pour écouler la marchandise, des disponibilités monétaires suffisantes pour payer les producteurs, l'accès à des moyens de transport et de conservation adaptés.

Certaines de ces exigences se posent avec plus d'acuité pour la Mangue qui est un produit donnant lieu à un commerce important en volume mais seulement pendant une courte période de l'année et ne supportant pas un long délai entre la collecte à la production et la distribution à la consommation.

L'ensemble de ces contraintes explique pourquoi le commerce de gros est concentré, au moins en volume, dans les mains de groupes d'individus situés en amont du marché, les collecteurs, aussi bien qu'en aval, les rediffuseurs, et entre lesquels existe un réseau de relations socio-économiques étroites.

Cette concentration assure un débouché systématique aux premiers et un approvisionnement régulier aux seconds. Elle permet aussi à certains de se procurer les moyens financiers suffisants, par le jeu de prêts ou de reports de paiement, moyens qu'ils ne détiennent pas toujours eux-mêmes.

Les grossistes-collecteurs de Mangues sont exclusivement établis au coeur des deux principales zones de production, c'est-à-dire à *Korhogo* et surtout dans le village de *Wollo* (sous-préfecture de Sinématiali).

Cette particularité géographique illustre une des différences fondamentales entre ces grossistes et ceux qui s'intéressent aux vivriers. Les seconds résident à Korhogo, où ils possèdent un magasin, donc hors des zones de production; ils sont en relation avec des collecteurs villageois; certains font directement des achats sur les marchés; par contre ils procèdent souvent à l'expédition du produit du lieu de production vers le lieu de consommation étranger à la région.

Cette dernière technique de collecte et d'expédition est systématique pour la Mangue. Le produit ne s'entrepasse pas, n'est pas acheté sur les marchés ni par petites quantités ni par l'intermédiaire de commerçants secondaires.

Quelques-uns des grossistes-collecteurs de Mangues ne sont que des planteurs et achètent à un autre planteur une certaine quantité qu'ils ajoutent à leur propre production afin de rassembler un volume important. Ce sont des grossistes *occasionnels* puisqu'ils ne font une telle opération que deux ou trois fois dans l'année.

La plupart ont une activité d'une ampleur importante et sont par là de véritables *professionnels*. Ils constituent les principaux agents du marché de gros. Par contre leur activité est limitée dans le temps à la durée de la saison des Mangues; alors, s'ils sont parfois par ailleurs collecteurs de vivriers ou boutiquiers villageois, ils restent souvent de simples agriculteurs et planteurs.

Ils opèrent essentiellement dans leur zone de résidence mais n'hésitent pas à effectuer des achats à l'autre extrémité du département quand ce n'est dans les départements voisins ou en Haute-Volta et au Mali.

Certains, enfin, sont établis dans d'autres régions, à Abidjan, San Pedro, Daloa, Bouaké ... La collecte de Mangues dans le Nord de la Côte d'Ivoire est plus ou moins constante de leur part, suivant les années; elle constitue

une activité *annexe* à celle de commerce en gros ou de transport qui les conduit à Korhogo. Ils profitent alors de leur retour pour remplir leur véhicule en visitant les planteurs qu'ils ont fini par bien connaître. La collecte des Mangues est intéressante pour eux; elle se situe à une période où les activités de transport et de commerce sont plus réduites; l'écoulement du produit sur les marchés urbains de l'intérieur ne pose pas de problèmes majeurs puisque ces marchés sont situés dans des zones non productrices, ou faiblement, et souvent mal approvisionnées par un autre circuit.

Les modalités

La collecte se fait *sur le verger*. La récolte est à la charge du commerçant qui fournit et rémunère les Manoeuvres. Le planteur ou un de ses représentants assiste à l'opération.

Généralement, le prix retenu concerne le *carton* rempli de Mangues sans pour cela que ce carton soit pesé; il arrive aussi que ce prix porte plus simplement sur le fruit par unité, ce qui oblige à un comptage laborieux.

Il se peut alors que le produit attende pendant une ou deux journées, ce qui détériore sa qualité. En effet, ce n'est qu'après avoir passé un accord avec le planteur que le commerçant se mettra en quête d'un véhicule s'il n'en possède pas lui-même. Il limite ainsi son coût de transport et trouve plus facilement un camion qu'il n'est pas obligé de retenir une journée supplémentaire, il prend ainsi un premier *risque* sur l'état de la marchandise qu'il aura à écouler par la suite.

L'emballage dans les cartons se fait sur place.

L'ensemble de l'opération cueillette-emballage - remplissage du véhicule revient en moyenne à un franc de *main-d'oeuvre* par kilogramme.

Les Mangues sont achetées encore vertes pour la plupart. Mais le grossiste a moins le choix sur la qualité car il a intérêt à remplir en une seule fois le véhicule, afin d'expédier la marchandise dans les plus brefs délais. L'état des fruits intervient dans la fixation du prix d'achat; il doit être relativement bon et en aucune manière proche de la maturité.

A la période où la production est à son maximum, le commerçant apparaît en position de force par rapport au planteur.

L'achat en gros ne concerne pas seulement les Mangues Greffées mais aussi les Mangos, surtout en début de saison.

Les prix d'achat au producteur

Il semble exister un niveau minimum au-dessous duquel le planteur refuse de céder sa production. Le *prix plancher* est déterminé par un certain nombre de facteurs agissant différemment au cours de la saison.

Le premier de ces facteurs est le *volume* de la production; or ce volume varie fortement dans le temps. Il s'accroît progressivement dès le mois d'Avril pour devenir maximum à la mi-Mai; il décroît rapidement en Juin pour devenir quasiment nul en Juillet.

Le facteur *variété* pour les Mangues Greffées ne joue pratiquement aucun rôle, si ce n'est que la rareté relative des tardives explique la chute brutale du volume de production en fin de saison. A ce moment l'offre devient diffuse et par conséquent impropre à un commerce qui exige que la collecte soit faite rapidement et à grande échelle. Le prix réclamé par les planteurs s'élève fortement puisque le volume disponible est moindre alors que la demande sur les marchés de consommation locale et par Agripac baisse dans des proportions inférieures. De plus, les Mangues du Nord de la Côte d'Ivoire sont fortement concurrencées à la consommation dans le Sud du pays par celles du Mali et de la Haute-Volta, au volume plus important et au prix rendu aux grossistes-distributeurs plus faible.

L'existence d'*Agripac* et son type d'action semblent être un facteur important qui influe indirectement sur les prix d'achat aux producteurs mais aussi sur l'accès des commerçants à la production, et cela pas seulement en fin de saison.

En effet, la Société Agripac procède d'une autre logique économique et possède des moyens techniques et financiers qui empêchent de la placer sur le même plan des grossistes, qu'ils soient collecteurs ou distributeurs. Elle propose un prix à l'achat généralement supérieur de 50 à 100 % à celui de ces grossistes et ne poursuit pas systématiquement un objectif de rentabilité.

Son action reste limitée en volume mais a des conséquences certaines sur le comportement des planteurs. L'espoir qu'elle fait naître et les *prospectives* qui en résultent semblent être pour une large part dans l'augmentation actuelle du taux de croissance des surfaces et dans l'établissement d'un plancher en matière de prix. Ainsi, les planteurs refusent parfois de céder leur production à des commerçants privés à un prix relativement bas, espérant le faire de façon plus intéressante à Agripac : mais il arrive alors souvent que cette production mûrisse sans être écoulée et soit finalement perdue en presque totalité.

En pleine période de production, le prix d'achat au kilogramme rencontré à l'occasion de l'enquête chez les planteurs et les commerçants dépassait rarement la quinzaine de francs; au même moment celui pratiqué par Agripac était de vingt cinq francs (cf. la partie de l'étude consacrée à Agripac ainsi que celle portant sur un échantillon de planteurs). Le premier atteignait difficilement la vingtaine de francs au début du mois de Juin alors que le second se stabilisait au niveau de trente cinq.

Le Transport

Le transport des Mangues entre les plantations du département de Korhogo et les centres de rediffusion à la consommation se fait par camions souvent d'une capacité de cis tonnes. La plupart du temps, ces camions sont loués à un membre du Syndicat des Transporteurs de Korhogo car peu des grossistes du département possèdent des véhicules.

Quand le commerçant ne réside pas lui-même dans une autre région, la destination du produit est essentiellement l'agglomération Abidjanaise.

Le *prix* de ce transport se fixe au colis; en 1977 il était de trois cent cinquante ou quatre cents francs pour Abidjan. Le poids de chacun de ces colis se situant entre quarante cinq et cinquante kilogrammes, le coût moyen de transport s'établissait aux environs de huit francs par kilogramme.

L'*emballage* est en réalité constitué non pas par un seul carton mais par deux, ce qui donne une relative solidité au colis et offre une capacité supplémentaire; l'état dans lequel ils arrivent ou le fait qu'ils continuent à servir d'emballage à la revente au détail font qu'ils ne sont jamais réutilisés.

Un emballage plus sophistiqué poserait certainement un problème au niveau de la *régularité* de l'approvisionnement et serait d'un coût plus élevé.

Les cartons, de récupération locale, sont accumulés au cours de l'année. Pendant la période de commercialisation ils peuvent être achetés à des prix variant entre trente et soixante francs l'unité. Il en résulte que le coût de revient au kilogramme de l'emballage se situe à près de deux francs.

L'entassement de deux cents colis pendant plus de vingt-quatre heures dans un véhicule parcourant six cents kilomètres, dont plus d'une centaine de piste non goudronnée, affecte l'*état* dans lequel les Mangues parviennent à destination. A ce stade, le collecteur assume un second risque; il devra baisser son prix de revente si cet été est trop dégradé. A conditions de transport égales, ce prix dépend donc en partie de la qualité du produit au moment de son chargement. Il ne faudrait pas en conclure que ce mode de transport et d'emballage est inadapté. Il est le plus rapide et fait appel aux possibilités techniques *locales*.

En effet, il est assez rare que le commerçant ne puisse pas disposer d'un véhicule dans un délai convenable; il arrive toujours à se procurer des cartons, même à un prix élevé en période de forte demande; les manipulations sont réduites au minimum.

Finalement, ce système conduit à un certain taux de *perte* en volume mais à un *coût minimal*. Le taux global de perte serait certainement plus important si le mode de transport entraînait un délai plus long entre la production et la consommation; certaines techniques seraient d'un coût plus élevé et conduiraient à un risque plus grand si elles devaient faire appel à un approvisionnement extérieur (par exemple en matière d'emballage).

La Rediffusion à la Consommation dans Abidjan

La rediffusion à la consommation dans les régions faiblement ou non productrices ne fait pas partie de l'objet de l'étude. Malgré tout, elle n'en constitue pas seulement le prolongement; elle permet aussi de mieux comprendre les formes et les contraintes de la commercialisation des Mangues du département de Korhogo qui dépend de façon essentielle de l'état du marché de consommation existant par ailleurs et des modalités d'accès à ce marché.

Le cas d'Abidjan sera seul retenu ici; il est le centre de consommation le plus important d'un point de vue général, et le premier *débouché* de la production exportée du Nord de la Côte d'Ivoire.

Les Agents

La *concentration* des agents se retrouve au stade de la distribution du produit à la consommation, aussi bien chez les grossistes que chez les revendeuses-tétaillantes. Elle est tout à la fois d'ordre géographique, social et professionnel.

N'importe quelle personne ne peut entrer dans la "profession". Il lui faut être insérée dans des *réseaux* d'approvisionnement et bénéficier de leur corollaire, les modalités de paiement; il lui faut avoir accès au marché physique de redistribution; il lui faut avoir acquis l'expérience et la connaissance de la fonction commerciale, quelle qu'en soit l'échelle, en général et en rapport avec le produit traité. Ces considérations ne sont pas particulières au commerce de la Mangué; le fait que le produit, de par sa nature, exige une rapidité d'action conduit à l'accentuation de certaines de ces obligations.

Un individu ne s'érige pas grossiste du jour au lendemain. Il commence souvent par travailler en collaboration avec un autre grossiste déjà bien installé, si ce n'est tout d'abord pour le compte de ce dernier. Quelque fois, cet individu était lui-même grossiste-collecteur avant de se lancer dans la redistribution. Il acquiert pendant quelques années l'expérience nécessaire, établit des relations avec les fournisseurs d'un côté, les revendeuses de l'autre, et accumule les moyens lui permettant de mener peu à peu son activité à son propre profit. De même, beaucoup de revendeuses au détail débutent en association avec une autre commerçante, ou sous sa dépendance.

En dehors de la saison des Mangues, la grande majorité des revendeuses reportent leur activité sur les autres fruits dont le marché est très vaste à Abidjan, tout comme le font les grossistes dont quelques-uns s'intéressent aussi aux produits vivriers.

Les relations existant entre ces agents, tant sur le plan de la circulation du produit que sur celui des modalités de paiement, possèdent de façon prononcée un caractère ethnique et parfois personnel, sans pour cela que ces caractères en neutralisent les composantes économiques. Ce type de relations fonctionne d'ailleurs aussi entre les agents de distribution et ceux de collecte.

La plupart des commerçants en gros sont originaires du Nord de la Côte d'Ivoire et du Mali, quelques fois de Haute-Volta. Cet état de chose est répandu chez les grossistes en général; en ce qui concerne la Mangué, il y a correspondance étroite entre l'origine géographique des personnes et celle du produit.

Chacun de ces commerçants est en relation suivie et très étroite avec quelques autres situés, notamment, en amont (ou en aval). Cette relation est parfois de type familial et est alors un des fondements de l'activité. Ainsi, certains des agents redistributeurs établis à Abidjan sont originaires du village de Wollo, grand centre de production du département de Korhogo et lieu de résidence du plus grand nombre de collecteurs de ce département; quelques-uns retournent dans le village dès que la saison a pris fin.

Chez les détaillantes, la concentration, sur le plan de l'origine géographique et de l'appartenance ethnique, est d'un degré moindre mais certain malgré tout. Cela semble tenir plus au commerce de détail en général, tel qu'il existe à Abidjan, qu'au produit en particulier.

Dans le fonctionnement des circuits, il résulte que chaque grossiste a ses collecteurs et ses revendeuses privilégiés. La personnalisation des rapports économiques n'agit pas seulement au niveau du choix de l'interlocuteur mais aussi à celui des conditions dans lesquelles s'effectuent les transactions,

en matière d'attribution de prêts ou d'acceptation de report de paiement. Cependant, si ce n'est exceptionnellement, ces *liens* ne sont ni exclusifs ni rigides. Pour chacune des transactions, leur intensité et leur maintien dépendent de l'état présent du marché, en amont et en aval de l'agent; interviennent aussi les possibilités et les besoins techniques et financiers de chacun, les prix proposés et l'état de la marchandise.

Les lieux de rediffusion en gros du produit sont situés autour des grands marchés de l'agglomération Abidjanaise et surtout à l'ancienne gare ferroviaire d'Adjamé. C'est là que sont établis les grossistes qui réceptionnent les arrivées par camions ou par rail (maintenant via la gare de Treichville) et que s'approvisionnent les revendeuses qui se partagent ensuite les marchés.

Mise à part l'action directe d'Agripac sur les lieux de vente au détail ou en qualité de fournisseur de semi-grossistes ou de revendeuses, il arrive, en importance secondaire en volume, que les collecteurs apportent sur ces marchés leur marchandise qu'ils revendent directement aux détaillantes. Ce dernier circuit n'est d'ailleurs pas particulier à la Mangue mais concerne souvent les autres fruits et parfois les vivriers.

Finalement, ce système se caractérise par une concentration *souple* des agents, de leur activité et des techniques. Il se différencie de façon fondamentale d'une monopolisation. Il conduit à un certain *équilibre* du marché général de la consommation, aussi bien au niveau de son approvisionnement que des prix qui y sont pratiqués, toutes choses étant égales par ailleurs.

Cela ne veut pas dire qu'il fonctionne en symbiose totale avec ce marché. En effet, il subit un certain nombre de *contraintes* qui tiennent au commerce de redistribution en général ou lui sont exogènes. Ces dernières résultent tout à la fois de la nature du produit (fragilité), de son mode de production (modalités - variétés - périodes) et des techniques disponibles en matière de transport et de conservation.

Les Prix

Il aurait fallu prolonger l'étude sur le plan de la distribution pour déterminer de façon précise les mécanismes de formation des prix et leurs différents niveaux. Quoi qu'il en soit, il est nécessaire de situer la part du prix de la production rendue à Abidjan dans le prix final de vente à la consommation, et la part qui revient au seul grossiste - collecteur.

Il apparait que ces deux parts varient dans le *temps* .

Ainsi, au début du mois de Mai, alors que la production de Mangués Greffées du département de Korhogo est à son maximum, le grossiste collecteur cède entre 30 F et 35 F/kg sa marchandise qui est revendue à plus de 60 F sur les marchés d'Abidjan. Or il a payé cette même marchandise une quinzaine de francs au producteur et a supporté un coût d'une dizaine de francs en frais de transport, main-d'oeuvre et emballage. Son prix de cession se situe donc à près de la moitié du prix à la consommation; son bénéfice net apparent n'atteint pas respectivement 30 et 15 % de ces derniers.

Vers la fin du mois de Juin, ce même grossiste collecteur doit consentir au moins une vingtaine de francs au producteur. Les coûts qu'il supporte sont les mêmes. Il arrive à céder sa marchandise à près de 40 F/kg alors que les prix à la consommation atteignent la centaine de francs (cf. fig. 7).

La part de son bénéfice net apparent ne se situe plus qu'aux alentours de 25 % de son prix de cession et de 10 % de ce prix final à la consommation.

Le poids du grossiste collecteur dans le circuit varie de façon sensible en peu de temps. Cette variation est précisément due à une variation de même sens mais de plus grande ampleur de la production à laquelle il s'adresse, en l'occurrence celle du département de Korhogo.

Alors qu'elle était surabondante dans le premier cas et fournissait la majeure partie de l'approvisionnement d'Abidjan, cette production a très fortement baissé en volume dans le second cas, est largement détournée vers d'autres circuits (consommation locale - Agripac) et concurrencée par celle du Mali et de la Haute-Volta.

La différence entre le prix de cession du grossiste - collecteur et celui de vente à la consommation revient au grossiste - distributeur et à la revendeuse.

Elle leur permet d'assumer un certain nombre de charges en matière de manutentions, de stockage et de transport.

La commerçante qui achète les Mangués directement au second grossiste pour les revendre elle-même sur un marché doit payer par colis 25 F de manutention au départ de même qu'à l'arrivée, 50 F de transport, 50 F d'entreposage, ainsi que son transport personnel et une taxe prélevée sur le marché, soit finalement plus de deux cents francs. Etant donné le poids moyen de ce colis, le coût supplémentaire se situe à près de 5 F/kg. Chaque transaction porte sur un nombre de colis atteignant rarement la dizaine.

Les frais du grossiste - distributeur concernent la manutention et le stockage, parfois le transport (quand les fruits arrivent par chemin de fer); les transactions auxquelles il se livre soit d'un volume très supérieur. Il semble que la charge au kilogramme qu'il doit supporter soit plus faible.

Ces différents coûts étant mis de côté, il ne faut pas en déduire que ce qui reste pour chacun constitue son bénéfice net réel.

En effet, entre la cueillette du produit et sa vente au consommateur il s'est écoulé un *décal* jamais inférieur à quatre jours (récolte - transport - réception et redistribution - revente) et souvent beaucoup plus long quand la revendeuse n'écoule entièrement son stock qu'au bout de plusieurs jours ou lorsque les Mangues viennent de Haute-Volta et du Mali. Pendant ce temps, le produit a du subir un certain nombre, pourtant peu réductible, de manutentions et surtout un transport dont celui par camion et en cartons doubles n'est pas le plus mauvais; les Mangues du Mali sont parfois chargées en vrac dans les véhicules alors que celles de Haute-Volta circulent par chemin de fer.

Il en résulte un taux élevé de *perte* en volume qui, rapporté à chacune des catégories d'intervenants (collecteurs - distributeurs - détaillants), semble pouvoir être estimé à 10 %.

La multiplication de ces intervenants, si elle n'en diminue pas le taux absolu, conduit à une *répartition* de ces pertes. Le poids que représente ce taux pour chacune des catégories d'intermédiaires entre la production et la consommation diminue de façon sensible leur bénéfice *apparent*.

Les différents Circuits

Ce qui vient d'être exposé ci-dessus ne concerne en général qu'un des circuits d'approvisionnement d'Abidjan en Mangues. Or ce circuit est le plus important en volume; il intéresse aussi une forte part de la production du Nord de la Côte d'Ivoire commercialisée en gros sur la Capitale. De plus, il agit tout du long de la saison puisqu'il récupère la plupart des quantités en provenance du Mali et de la Haute-Volta.

Les ventes, de la part des *collecteurs*, effectuées directement sur les marchés auprès des détaillantes ont déjà été signalées. Non négligeables, elles restent épisodiques et d'importance secondaire. Par contre, l'action d'*Agripac* est déterminante du marché de gros ou marché de détail à la consommation. Plutôt que la nature de cette action (cf. la partie de l'étude consacrée à *Agripac*), il convient ici d'en faire ressortir les *effets* sur ces marchés. Quoiqu'il en soit, l'intervention de cette société est moins constante et ne couvre pas toute la saison; le Nord du Pays, et essentiellement le département de Korhogo, en sont la principale source d'approvisionnement.

La Société *Agripac* intervient directement sur le plan de la vente au détail par le moyen de ses "stands". Cette intervention est inférieure, en volume, à celle des autres détaillantes; elle est aussi plus *irrégulière*, selon

les marchés et dans le temps; elle se fait à un prix officiel qui possède le même sens d'évolution que celui du prix pratiqué par ailleurs mais qui se situe à un niveau moindre (cf. fig. 8); elle ne concerne pas les Mangues non greffées.

La même société agit aussi indirectement par l'intermédiaire de semi-grossistes et de revendeuses auxquels elle fournit un produit de très bonne qualité parfois et d'un prix avantageux. Il arrive aussi que des détaillantes, s'approvisionnent auprès des stands pour revendre les fruits sur le même marché et immédiatement.

Qu'elle soit directe ou indirecte, l'action d'Agripac poursuit un objectif de régularisation et d'abaissement du prix à la consommation.

Il est impossible, à partir de la seule connaissance des différents prix et d'un aperçu général des circuits, de déterminer l'impact de cette action sur le marché général de la consommation du produit. Quoi qu'il en soit, il ressort que la société au stade de la collecte, tend à se *substituer* aux commerçants privés par une intervention particulière, alors qu'au stade la redistribution elle s'insère dans les circuits et laisse aux autres commerçants une large part de leurs prérogatives quand elle ne les fait pas bénéficier d'une *rente* de situation.

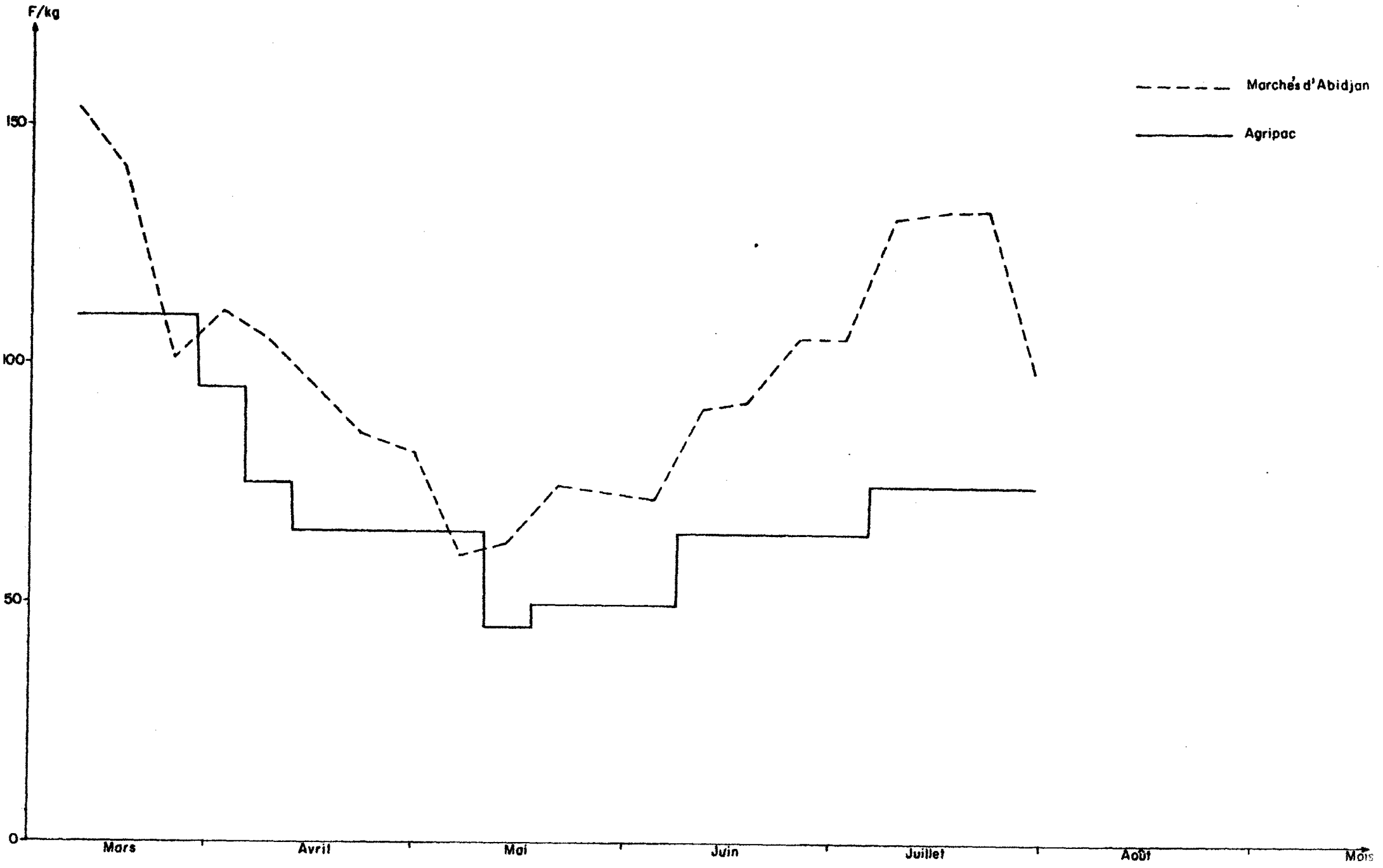
LE MARCHE AGRIPAC

La Société Agripac est une société à vocation *publique* placée sous la tutelle du Ministère du Commerce. Elle intervient tout à la fois au niveau de la collecte à la production et à celui de la redistribution à la consommation des produits vivriers ivoiriens. Il n'est pas question ici d'entrer dans le détail d'une situation complexe. Ce qu'il est important de saisir c'est que cette société peut être à la fois grossiste, semi-grossiste et détaillante, acheteuse et revendeuse, mais qu'en aucun cas elle ne se situe sur le même *plan d'action* que les agents correspondants du secteur privé. Son activité répond à des *objectifs* particuliers et s'appuie sur des *moyens* techniques et financiers sans commune mesure ainsi que sur des interlocuteurs parfois privilégiés.

Un des objectifs fondamentaux est la *régularisation* des marchés, tant à la production qu'à la consommation.

Elle dispose d'un réseau de Délégations Régionales à travers le pays et d'un ensemble, étendu et en voie d'expansion, de bâtiments, de magasins et de véhicules.

MANGUES GREFFEES - PRIX DE DETAIL AGRIPAC ET MARCHES D'ABIDJAN - 1977



(d'après "Tendance du marché des produits agricoles et alimentaires" - Bulletin Agripac)

Une partie de ses approvisionnement se fait par apports des producteurs, individuels ou regroupés en Coopératives (G.V.C.) - une autre partie par les Sociétés d'Etat, elles-mêmes quelques fois productrices.

La Collecte de la Production

Les Mangues et l'Activité d'Agripac dans le Département de Korhogo

La Mangue Greffée constitue le second produit, en volume, dans l'activité de la Délégation Régionale de Korhogo (cf. tableau XVIII). En 1977, cette Délégation a procédé à l'achat de près de 500 tonnes de ce produit.

Déjà à l'occasion de la campagne 1975/1976, le volume de Mangues dépassait 350 tonnes et était de l'ordre de 70 % de celui de l'igname; mais l'installation d'Agripac à Korhogo était alors récente. Pour la campagne 1976/1977, le rapport n'est plus que de 0,35.

En effet, l'action d'Agripac tend à se diversifier et à étendre son ampleur; la Mangue n'est pas un produit qui semble beaucoup bénéficier de cette évolution. Alors que son volume d'affaires d'Ignames a presque triplé d'une année sur l'autre, la Société fait un effort sur d'autres vivriers et surtout sur les légumes (le cas du riz est particulier).

Quoiqu'il en soit le tonnage de Mangues traité reste important. La majeure partie de l'activité de la Délégation Régionale est accaparée par ce produit pendant les mois d'Avril, Mai et Juin (si l'on excepte toujours le riz). Pendant cette période, la *capacité de transport* nécessaire à l'exportation du produit hors de la région avoisine celle nécessaire à l'Igname (cf. tableau XIX).

Or l'importance et l'état du marché sont très dissemblables pour ces deux produits. Il en est de même entre la Mangue et les autres vivriers de base auxquels s'intéresse Agripac. La politique économique que poursuit cette Société tant au niveau national que régional, est plus difficilement applicable à ce fruit; le *coût* de cette politique est élevé relativement à ses résultats au niveau de la consommation. Son action semble plutôt profiter, mais de façon limitée, aux producteurs.

Les Modalités d'Approvisionnement

Agripac s'approvisionne en Mangues aussi bien en grandes quantités, de plusieurs tonnes, qu'en petites, d'une centaine de kilogrammes. Cela est avantageux pour le planteur mais celui-ci doit souvent apporter sa marchandise au *siège* de la Délégation Régionale, à Korhogo. La Société procède aussi à des achats dans les villages mais de façon très irrégulière.

AGRIPAC KORHOGO - CAMPAGNES 75/76 - 76/77

MANGUES ET VIVRIERS

TONNAGES PAR MOIS (KG)

MOIS	IGNAME	RIZ	MAIS	AUTRES*	TOTAL VIVRIERS	MANGUES	TOTAL
DEC. 1975	94 358	-	-	-	94 358	-	94 358
JANV.	173 300	-	-	-	173 300	-	173 300
FEV.	120 500	-	-	-	120 500	-	120 500
MARS	136 600	-	4 600	-	141 200	7 278	148 478
AVRIL	54 150	-	7 233	-	61 383	67 913	129 296
MAI	16 692	-	-	-	16 692	178 780	195 472
JUIN	-	-	-	-	-	109 132	109 132
JUIL. 1976	-	-	-	-	-	6 113	6 113
AOUT 1976	40 880	-	-	-	40 880	-	40 880
SEPT.	82 938	-	-	-	82 938	-	82 938
OCT.	101 000	-	100	190	101 290	-	101 290
NOV.	144 590	-	3 000	1 900	149 490	-	149 490
DEC.	180 801	-	1 875	-	182 676	-	182 676
JANV.	220 380	-	1 550	-	221 930	-	221 930
FEV.	238 338	21 360	-	-	259 698	-	259 698
MARS	207 600	12 000	-	-	219 600	8 132	227 732
AVRIL	86 424	19 440	-	-	105 864	184 767	290 631
MAI	61 205	80 160	10 350	-	151 715	251 072	402 787
JUIN	11 473	105 480	-	-	116 953	54 171	171 124
JUIL. 1977	-	27 000	-	-	27 000	-	27 000
TOTAL 76/77	1 375 629	265 440	16 875	2 090	1 660 034	498 142	2 158 176

(d'après les Bons d'Achat et de Livraison - Agripac Korhogo)

* Arachide, Mil et Sorgho.

AGRI PAC - KORHOGO - CAMPAGNES 1975/76 - 1976/77

MANGUES ET VIVRIERS

EXPORTATIONS du Département - TONNAGE PAR MOIS (KG)

MOIS	VIVRIERS			MANGUES	TOTAL
	TONNAGE TOTAL	KORHOGO	EXPORT. DE KORHOGO	EXPORT. DE KORHOGO	EXPORT. DE KORHOGO
DEC. 1975	94 358	3 100	91 258	-	91 258
JANV.	173 300	-	173 300	-	173 300
FEV.	120 500	-	120 500	-	120 500
MARS	141 200	1 000	140 200	7 278	147 478
AVRIL	61 383	550	60 833	67 913	128 746
MAI	16 692	700	15 992	177 494	193 486
JUIN	-	-	-	109 132	109 132
JUIL. 1976	-	-	-	6 113	6 113
AOUT 1976	40 880	825	40 055	-	40 055
SEPT.	82 938	1 058	81 880	-	81 880
OCT.	101 290	4 750	96 540	-	96 540
NOV.	149 490	14 450	135 040	-	135 040
DEC.	182 676	4 096	178 580	-	178 580
JANV.	221 930	12 866	209 064	-	209 064
FEV.	259 698	18 160	241 538	-	241 538
MARS	219 600	26 690	192 910	8 132	201 042
AVRIL	105 864	35 733	70 131	184 767	254 898
MAI	151 715	74 780	76 935	230 008	306 943
JUIN	116 953	72 539	44 414	54 171	98 585
JUIL. 1977	27 000	12 000	15 000	-	27 000
TOTAL 76/77	1 660 034	277 947	1 382 087	477 078	1 859 165

Pour lui vendre sa production, qu'il le fasse à Korhogo ou dans son village, le producteur doit au préalable être en possession de *casiers normalisés* distribués par Agripac.

L'irrégularité de ses passages près des lieux de production, ainsi que de la distribution de ses emballages, est significative des *capacités* de Société. Facteur limitatif de l'accès au Marché pour les planteurs, elle est un moyen de sélection de ces derniers.

Espérant se faciliter ainsi cet accès, les planteurs tentent de se regrouper en *G.V.C.* (Groupement à Vocation Coopérative). Nombre de Groupements ont vu le jour ces dernières années, et cela à travers l'ensemble du département; aucun n'est encore officiel. Certains sont de petite taille, alors que d'autres approchent la centaine de membres et sont souvent fictifs car une bonne partie de ses membres ne semblent planteurs que sur le papier. En effet, leur objectif n'est en rien l'organisation collective de la production ou de la commercialisation, mais l'établissement d'une *pression* afin qu'Agripac achète leur production (le prix pratiqué étant toujours supérieur de près de 75 % à celui pratiqué par les commerçants privés).

L'espace géographique sur lequel Agripac procède à l'Achat de Mangués Greffées ne se restreint pas au département de Korhogo mais comprend, dans une moindre mesure, les régions de Boundiali, Ferkéssédougou et Niakaramadougou. En 1976, plus du tiers des achats en volume étaient effectués hors du département, en 1977 la proportion est ramenée à moins du dixième (cf. fig. 9 et tableau XX).

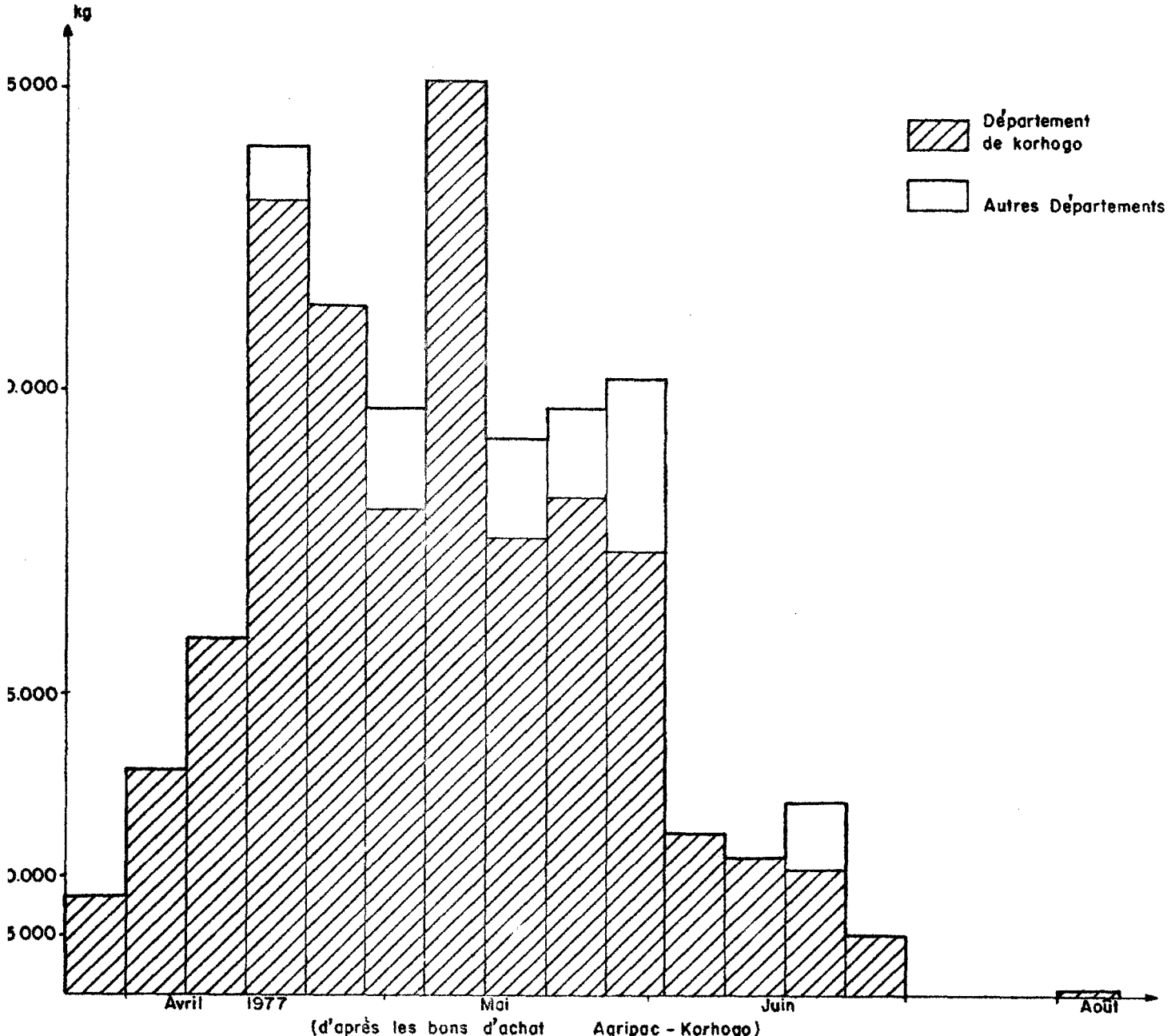
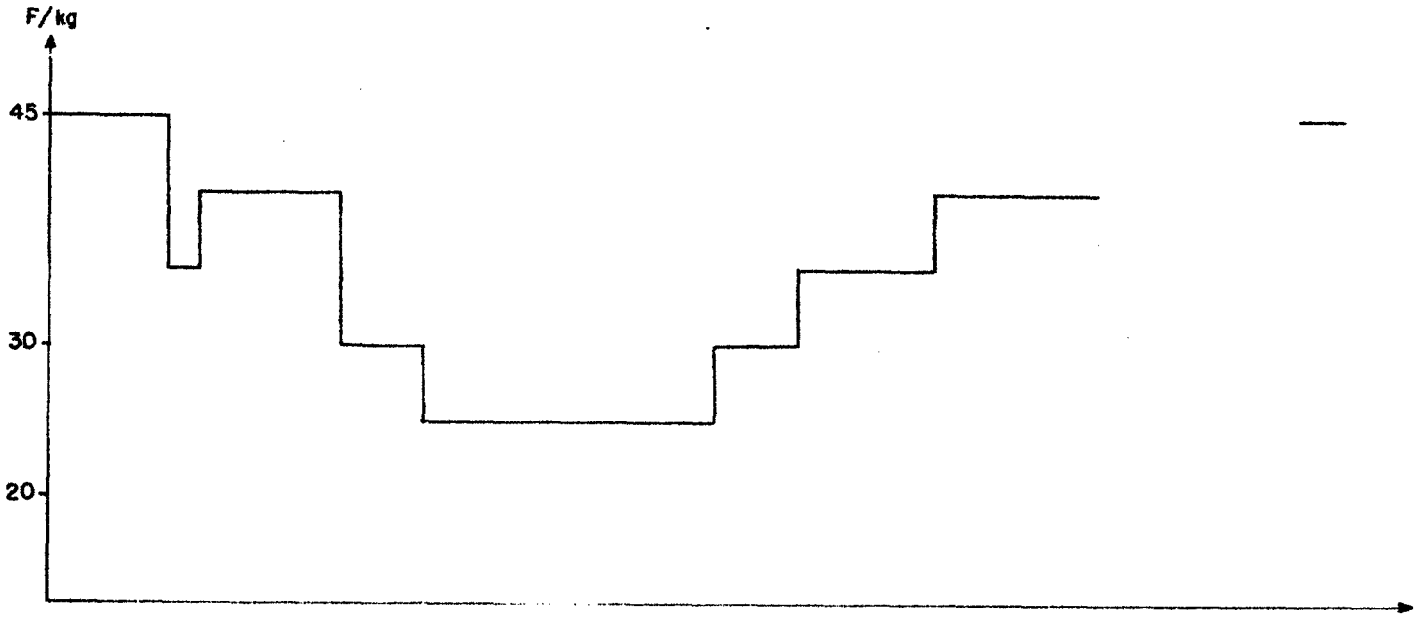
Le Prix d'Achat et autres Coûts

Le prix auquel Agripac procède à l'Achat de Mangués Greffées est fortement intéressant pour les planteurs par rapport à celui pratiqué par les commerçants privés (cf. la partie de l'étude concernant ces commerçants); son *niveau* explique largement les perspectives et le comportement de ces planteurs tout aussi bien au stade de la production qu'à celui de la commercialisation.

Il varie dans le temps en sens inverse du volume des achats. Or, ces achats évoluent dans les mêmes proportions que celles de l'Offre locale. Par contre, la demande à la consommation située à Abidjan, vers laquelle 95 % des quantités exportées se dirigent, est plus rigide.

De 45 F/kg dès la fin du mois de Mars, il baisse de quinze points dans les derniers jours du mois d'Avril pour se stabiliser à 25 F durant la majeure partie du mois de Mai; il remonte progressivement pour atteindre 40 F à la mi-Juin (cf. fig. 9). A cette époque de fin de saison, les quantités

AGRIPAC - MANGUES GREFFEES - PRIX ORIGINE QUANTITES - 1977



(d'après les bons d'achat Agripac - Korhogo)

AGRIPAC KORHOGO
 ACHATS DE MANGUES GREFFEES 1976-1977
 ORIGINE

ORIGINE		TONNAGE (kg)	%
1	DEPARTEMENT DE KORHOGO	450 308	90,31
9 7	AUTRES DEPARTEMENTS	48 321	9,69
7	TOTAL	498 629	100,00
1	DEPARTEMENT DE KORHOGO	233 805	63,32
9 7	AUTRES DEPARTEMENTS	135 411	36,68
6	TOTAL	369 216	100,00

(d'après les Bons d'Achat - Agripac Korhogo)

disponibles à la production sont relativement faibles et dispersées alors que la demande de consommation locale est encore élevée; par contre, le produit est fortement concurrencé par les productions Voltaïque et Malienne sur les marchés de consommation étrangère à la région.

A ce prix d'achat, il faut ajouter les frais de manutention, transport et emballage que supporte Agripac afin de déterminer le *coût rendu* à sa station d'Abobo-Gare (dans la banlieue d'Abidjan).

Il est très difficile de ramener au kilogramme chacun de ces coûts. Les casiers ne servent pas uniquement pour les Mangues; une partie en est perdue du fait des producteurs ou plus simplement quand la Société ne va pas rechercher ceux qu'elle leur avait distribués. Quant au transport de la marchandise, il est largement effectué par des véhicules de l'Entreprise. Quoi qu'il en soit, certains de ces frais sont pris en considération par la Délégation Régionale ce qui permet de donner un aperçu du niveau minimal du coût rendu à Abidjan.

La moitié des quantités est transportée par des véhicules privés. L'opération revient à 8,50 F/kg auxquels il faut ajouter 1,10 F de frais de collecte soit un coût supplémentaire de près de 10 F/kg frais d'emballage non compris (cf. tableau XXI).

Finalement, à la période où la production est à son maximum, le prix rendu à Agripac Abidjan est supérieur à 35 F/kg. A la même époque le prix correspondant se situe aux environs de 25 F/kg en ce qui concerne le circuit privé (cf. la partie de l'étude consacrée à ce circuit). Par contre la *qualité* du produit devrait être meilleure étant donné les exigences à la production et les conditions d'emballage. Il n'en reste pas moins qu'une certaine quantité doit être écoulée sur le marché de Korhogo du fait de l'état avancé des Mangues.

La Redistribution à la Consommation

La Délégation Régionale d'Agripac à Korhogo tend à *diversifier* les lieux de destination (c'est-à-dire les autres délégations) de ses expéditions. Cette politique est très nette pour les vivriers dont les envois sur *Abidjan* couvraient les quatre-cinquièmes des expéditions 1976 et seulement le tiers en 1977; elle est plus difficilement applicable à la Mangue pour laquelle cette proportion est encore de 95 % en 1977 (cf. tableau XXII et fig. 10).

Cette Délégation de Korhogo est le principal fournisseur en Mangues d'Agripac-Abidjan : 8 tonnes en Mars 1977, soit 92 % - 156 tonnes en Avril, soit 56 % - 206 tonnes en Mai soit 73 % - 47 tonnes en Juin, soit 57 % du volume reçu par la station Centrale (cf. Tableau XXIII - fig. 11).

AGRIPAC - KORHOGO

MANGUES GREFFEES - 1977-1976

TRANSPORTS PRIVES - COÛTS DE TRANSPORT

ANNÉE	DESTINAT.	TONNAGE TRANSPORTE		COÛTS DU TRANSPORT PRIVE		
		par Transp. Privés (kg)	par Transp. Privés / Total Transp.	Coût de Transport F/kg	Frais correspond de collecte F/kg	Coût Total F/kg
1977	ABIDJAN	234 721	0,52	8,51	1,10	9,61
	KORHOGO	0 000	000	-	-	-
	AUTRE (MAN)	23 008	1,00	11,30	0,91	12,21
	TOTAL	257 729	0,52	8,75	1,08	9,83
1976	ABIDJAN	185 586	0,50	8,11	1,86	9,97
	AUTRE (BOUAFLE)	0 000	000	-	-	-
	TOTAL	185 586	0,50	8,11	1,86	9,97

(d'après les Bons d'Achat - Agripac Korhogo).

AGRIPAC - KORHOGO. CAMPAGNE 75/76 - 76/77

MANGUES ET VIVRIERS - DESTINATION

TONNAGES ET POURCENTAGES

DESTINATION	MANGUES **		VIVRIERS	
	TONNAGE (kg)	%	TONNAGE (kg)	%
1 ABIDJAN	454 557	95,18	450 440	33
9 AUTRE *	23 008	4,82	931 647	67
7 TOTAL	477 565	100	1 382 087	100

1 ABIDJAN	368 060	99,65	418 099	79
9 AUTRE *	1 286	0,35	110 200	21
7 TOTAL	369 346	100	528 299	100
6 ***				

(d'après les Bons d'Achat et de Livraisons - AGRIPAC KORHOGO)

* Départements du Nord de la Côte d'Ivoire, dont Korhogo, exceptés

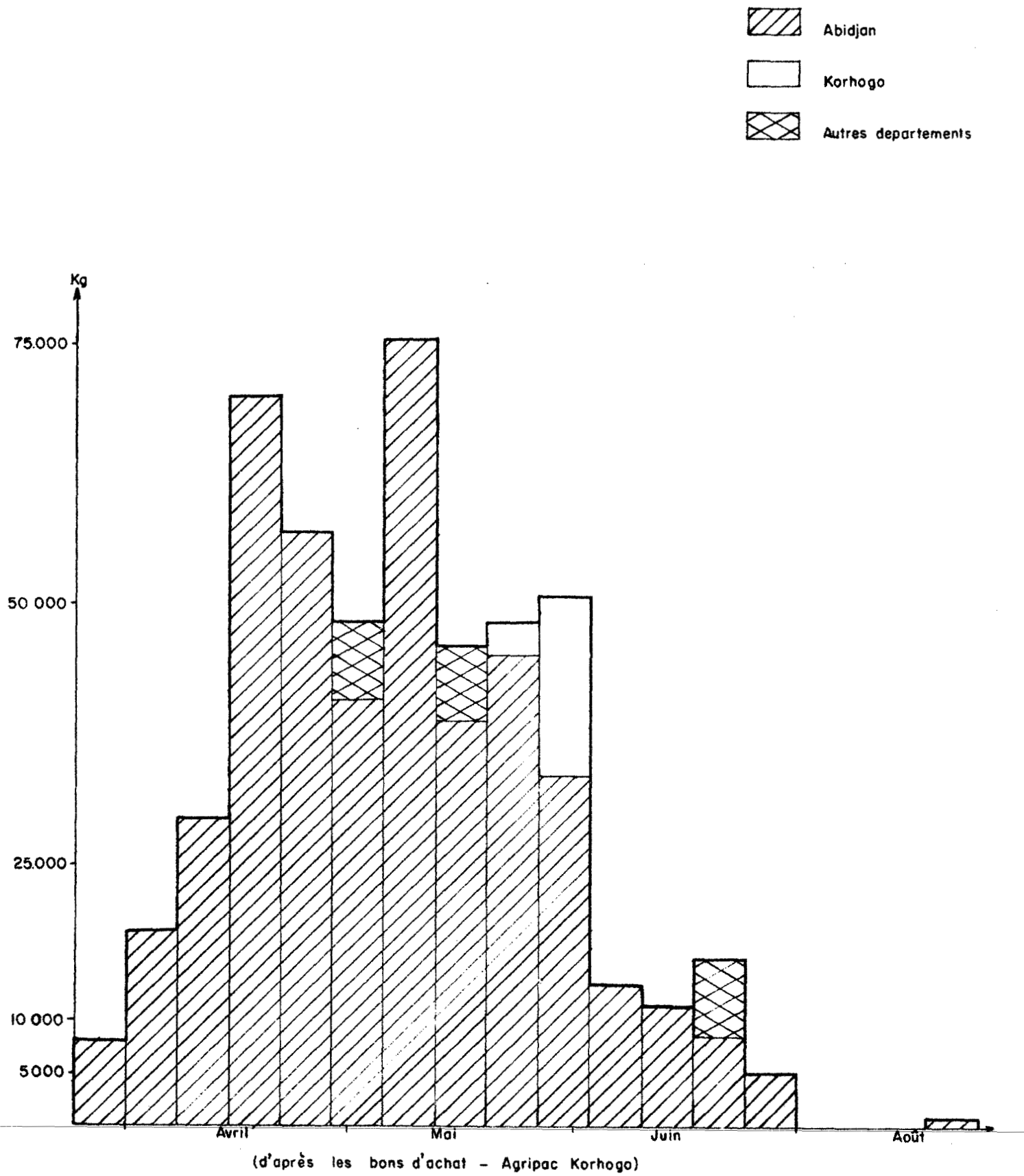
** Avril 1977 compris dans la Campagne 76/77

*** de Décembre à Juillet.

AGRIPAC-ABIDJAN - MANGUES GREFFÉES - 1977
ACHATS EN PROVENANCE DES DELEGATIONS REGIONALES

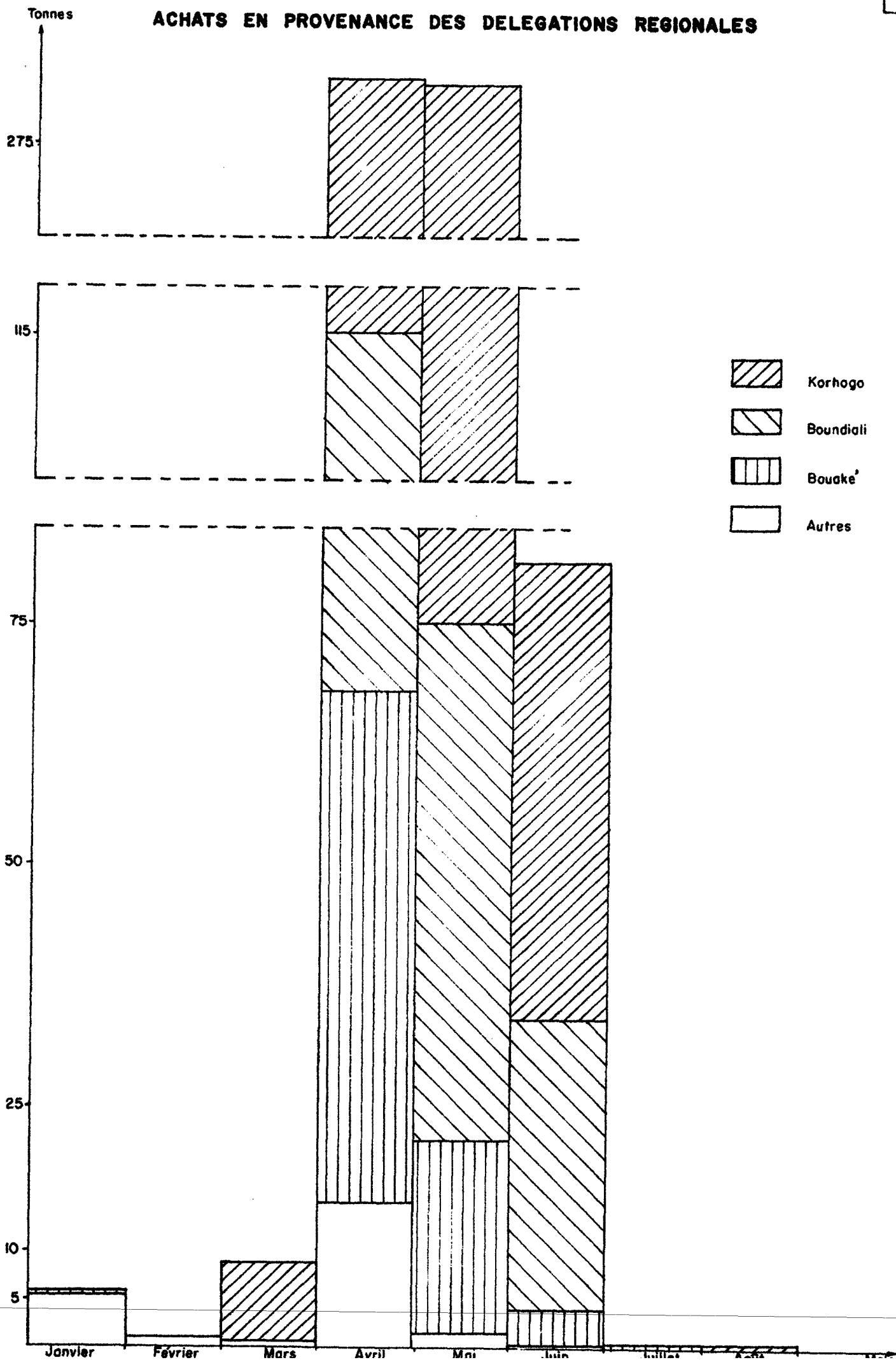
Délégations Régionales	JANV.		FEV.		MARS		AVRIL		MAI		JUIN		JUIL.		AOUT	
	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%
KORHOGO	-	-	-	-	8,07	91,6	156,44	55,6	206,12	73,4	46,60	57,2	-	-	0,45	100
BOUNDIALI	-	-	-	-	-	-	57,20	20,3	53,10	18,9	30,90	37,9	-	-	-	-
BOUAKE	0,02	0,3	-	-	-	-	53,05	18,8	20,00	7,1	3,90	4,8	0,42	100	-	-
DIMBOKRO	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	0,4	-	-	-	-	-	-
PARTICULIERS	5,80	99,7	1,12	100	0,74	8,4	14,96	5,3	0,67	0,2	0,11	0,1	-	-	-	-
T O T A L	5,82	100	1,12	100	8,81	100	281,65	100	280,89	100	81,51	100	0,42	100	0,45	100

(Source : Agripac)



(d'après les bons d'achat - Agripac Korhogo)

ACHATS EN PROVENANCE DES DELEGATIONS REGIONALES



A la date du 1er Juin, le prix de cession par Agripac-Abidjan aux grossistes et aux stands était de 40 F/kg. A ce moment, la Délégation Régionale de Korhogo, alors principal fournisseur, achetait le produit aux producteurs à 30 F. Déjà, l'ensemble des coûts de transport était supérieur à 10 F. S'ajoutent aussi les frais occasionnés à la station et la répartition des pertes en volume qui ne manquent pas de s'y produire. La Société Agripac est finalement fortement *déficitaire* sur le commerce des Mangues.

AUTRES PERSPECTIVES

Une étude du Ministère du Plan ("Pré-étude concernant la possibilité de transformation industrielle de la Mangue en Côte d'Ivoire" S.P.E.A.F. Juillet 1976) révèle qu'en 1973 le Nord possédait les deux-tiers des surfaces plantées en Manguiers dans le Pays : département de Korhogo, 540 ha - Boundiali, 430 ha - Ferkéssédougou, 310 ha - Odienné, 70 ha - soit un total de 1.350 ha.

Les plantations situées plus au Sud sont souvent de type industriel et de surfaces plus grandes. Elles sont concentrées à Yamoussoukro principalement, et dans les régions de Bouaké et de Dimbokro. Enfin, une grande partie du Pays est couverte de façon très variée par des pieds disséminés.

Ce qui a été exposé jusqu'ici concerne les modalités suivant lesquelles s'écoule la production Manguière du département de Korhogo (et d'une forte proportion de celle de l'ensemble du Nord). Il existe un certain nombre de possibilités qui pourraient, ou devraient, s'ouvrir à cette production dans un *avenir* plus ou moins proche. Quelques-unes constituent d'ailleurs déjà de véritables marchés en réponse à la production du Sud du Pays.

Il convient donc de présenter ces marchés éventuels en précisant dans quelles *conditions* la production de Korhogo pourrait y accéder et les *effets* qu'elle pourrait en ressentir.

Les Marchés de la Mangue Fraîche

Extension du Marché Intérieur

La Consommation de Mangue fraîche par tête d'habitant est très forte dans le département de Korhogo, comparée à celle de l'ensemble de la Côte d'Ivoire et même d'Abidjan; elle est significative d'une zone productrice mais aussi des *possibilités* existant en la matière dans les régions non productrices.

L'accroissement de la *consommation* dans ces secondes régions ne pose pas seulement un problème de quantités mais aussi de prix. Abidjan bénéficie d'une infrastructure matérielle et commerciale exceptionnelle par rapport au reste du pays; le prix de la Mangue à la consommation y est quatre fois celui à la commercialisation en gros à Korhogo; par contre il n'est que de 50 %, plus élevé par rapport au prix à la consommation, toujours à Korhogo, et cela tout au long de la saison (cf. fig. 7).

La région de Korhogo étant une zone productrice en surabondance dans la situation présente, il semble que la Mangue possède à la consommation un *prix plancher* en dessous duquel elle ne peut descendre. Quant aux structures commerciales privées intervenant entre la production et la consommation extérieure à la région, il a été vu qu'elles sont adaptées, à chacun de leurs niveaux, aux possibilités locales et actuelles alors qu'elles dépendent, sur un plan supérieur, de l'état des *structures commerciales générales* si ce n'est de celui de l'économie du Pays.

L'inadéquation entre l'Offre et la demande se situe largement dans le *temps*. La rigidité de la seconde par rapport à la première explique la rapidité de la variation des prix.

La majeure partie de la production ivoirienne, et notamment celle du Nord, arrive à maturité pendant une courte période. Plus qu'à celui des techniques culturales, le problème se situe alors au niveau de l'importance relative des différentes *variétés* de Mangues. Or, ne serait-ce que dans le cas de la région de Korhogo, les variétés précoces ou de saison, produisant en Avril-Mai, déjà fortement répandues continuent à se diffuser (cf. partie de l'étude sur la Production réservée à ces variétés et aux différents modes d'accroissement des surfaces).

Le Marché à l'Exportation

La Côte d'Ivoire est un pays de second ordre, tant sur le plan de la production que sur celui de l'intervention dans le commerce international de la Mangue, fraîche ou transformée. Ses principaux clients sont européens, et essentiellement la Belgique et la France.

Les exportations du Pays, en Mangues Fraîches, n'atteignent pas 90 tonnes. Le marché étranger est difficile à pénétrer; limité en volume, il est souvent le fait de relations économiques particulières - la demande globale est encore faible - le produit n'a pas encore atteint dans les pays européens, comme a réussi à le faire par exemple l'Ananas, un *seuil* de diffusion suffisant - il supporte des *normes techniques* très contraignantes, tant au niveau de la production qu'à celui de la conservation, du transport et de la commercialisation.

En dehors de variétés de faible calibre et d'un certain goût, l'accès au marché de l'exportation suppose une rapidité d'action et une délicatesse d'exécution à la collecte d'un produit de qualité auxquelles le caractère morcelé et partiellement dispersé de la production manguière du département de Korhogo ne se prête guère.

Les Marchés des Produits Transformés à Base de Mangues

La liste des produits transformés à base de Mangues est très longue (cf. notamment l'étude précitée du Ministère du Plan - 1976) : chutneys, jus, sirop, tranches, morceaux, confitures, gelées, pâtes, alcool, pulpes, etc... Ces produits intéressent, mais de façon diversifiée, à la fois le marché de consommation intérieur et le marché à l'exportation.

Leur fabrication nécessite une organisation *industrielle*. La structure de la production de la région de Korhogo n'interdit en rien une collecte systématique et à grande échelle, à condition que cette production soit mieux répartie dans le temps et ne supporte pas une exigence très restrictive en matière de qualité. Le succès de la SOVANOR et de l'AICI, face à une production d'Anacarde beaucoup plus dispersée, tout autant morcelée et d'une qualité relative moins bonne, semble le prouver. Cette production présente l'intérêt d'offrir de nombreuses *variétés* dont quelques-unes pourraient être éventuellement développées.

Le Marché Ivoirien

Le marché intérieur, existant actuellement et peut-être appelé à s'étendre, concerne le jus de Mangue, pur ou en cocktail. Il devrait pouvoir comprendre prochainement les confitures et les morceaux de fruits.

Ce marché est, dans l'état présent des choses, très limité : il fournit un produit peu commun d'un point de vue alimentaire - il intéresse une faible part de la population - il est fortement *conurrencé* par des produits de substitution déjà mieux établis, soit d'origine locale (l'ananas par exemple) soit importés (fruits européens en confiture, tranches, morceaux ou jus).

Sa situation géographique dessert la région de Korhogo; les usines de transformation des fruits se situent dans le Sud du Pays. Il existe aussi d'autres régions moins éloignées et où la production manguière est moins morcelée.

Par contre, l'installation dans le Nord de la Côte d'Ivoire d'unités de transformation de la Mangue ne pourrait être que bénéfique à la production de ce fruit; le caractère morcelé de cette production ne constitue pas un obstacle majeur à une collecte à grande échelle, étant donné que les plantations sont relativement concentrées autour de quelques points (cf. partie de l'étude sur la localisation de ces plantations).

Il existe d'ailleurs un projet pour l'établissement d'une conserverie de fruits et légumes à *Sinématiali*, sous-préfecture du département de Korhogo (l'installation d'autres unités de transformation est envisagée à plus long terme). Ce projet, sous la direction de la SODEFEL, est en cours de réalisation en ce qui concerne la Tomate qui reste son produit de base. La Mangue en serait le second produit, en importance. Sa capacité d'absorption avoisinerait 40 tonnes de fruits frais par jour (cf. "Conserverie de Fruits et Légumes de Sinématiali - Etude de préfactibilité "SODEFEL. Août 1976). La localité où elle devrait être implantée est au coeur d'une des grandes zones de la production de Mangues du département et à vingt cinq kilomètres de la préfecture, centre de l'autre zone; elle est aussi à peu de distance du département de Ferkéssédougou, autre région productrice. En revanche, cette production est concentrée dans le temps et les efforts, encore timides, faits par les planteurs pour l'étaler plus ne donneront leurs effets que dans quelques années.

Le Marché à l'Exportation

Le marché étranger de produits transformés à base de Mangue, principalement européen pour la Côte d'Ivoire, est aussi très difficile à pénétrer : encore d'une faible ampleur, il est approvisionné par un nombre restreint de fournisseurs, l'Afrique du Sud, la Jamaïque et surtout l'Inde (à plus de 70 % en volume) (cf. l'étude du Ministère du Plan - 1976 -).

Les possibilités que la production du Nord a de participer à ce marché, sous réserve de certaines particularités techniques, dépendent en réalité de considérations qui lui sont étrangères, d'ordre politique et économique.

DE QUELQUES PLANTATIONS

- UN ECHANTILLON DE VINGT-QUATRE PLANTATIONS
- LA COMMERCIALISATION EN VOLUME
- LES BILANS D'EXPLOITATION

Un échantillon de vingt-quatre plantations de Manguiers a été choisi sur l'ensemble du département de Korhogo. Le but de l'opération était de saisir en profondeur la diversité des conditions de la production et de la commercialisation de la Mangue ainsi que d'approcher certains agents économiques, les grossistes-collecteurs, difficilement abordables directement.

Cet échantillon, s'il devait couvrir l'ensemble des situations, ne pouvait être représentatif au sens statistique du terme.

L'étude de l'espace concerné obligeait à le disperser : la position géographique des plantations influe sur leur accès aux moyens de commercialisation.

La production se déroule largement pendant la saison des pluies et surtout à une période de l'année où une grande part des travaux agricoles sont effectués : l'accès aux exploitants ne pouvait qu'être difficile et nécessiter nombre de déplacements.

La volonté de toucher l'ensemble de cette production, même dans sa phase tardive, conduisait à une durée d'enquête de cinq mois.

Cette enquête s'intéressant principalement à des revenus, les passages auprès des exploitants devaient se répéter selon un rythme relativement rapide.

L'impossibilité d'une première phase de prise de contact et la précision des questions accroissaient le caractère délicat du sujet sur lequel devait porter l'enquête.

La façon dont s'exprimaient localement les problèmes résultants de la production et de la commercialisation risquait d'être exacerbée par une opération de vaste amplitude et, par contrecoup de dénaturer cette opération.

La variabilité de la représentativité selon les domaines n'enlève pas sa valeur à l'échantillon. Quatre passages ont été faits en moyenne auprès de chaque planteur. L'ensemble de l'enquête devait permettre de préciser certaines données difficilement saisissables par ailleurs, notamment en matière de prix à la production et de quantités vendues - de relier les différents marchés sur lesquels s'écoule cette production - de mieux comprendre le comportement des exploitants et la signification socio-économique locale des plantations. Certaines données recueillies au niveau de l'échantillon sont utilisés en tant qu'indicateurs dans les parties consacrées à la production et à la commercialisation; approfondies, elles expriment la diversité des situations.

La localisation géographiques des plantations pèse de façon essentielle quant à leurs accès aux différents marchés. La non-représentativité à priori de l'échantillon peut être corrigée quelque peu par pondération; certaines informations sont alors utilisables à l'échelon global comme ordre de grandeur.

UN ECHANTILLON DE VINGT-QUATRE PLANTATIONS

Les Surfaces

La surface des plantations choisies est en général plus élevée que la surface moyenne de l'ensemble des vergers de la région. Cet état de choses résulte de la nécessité d'englober au mieux la diversité des situations et des comportements. Ces plantations ont, pour la plupart, entre deux et cinq hectares; elles se situent, par rapport à la situation d'ensemble du département de Korhogo, dans une catégorie comprenant plus du tiers des surfaces et le quart des planteurs (cf. tableau IV); les trois plus étendues sont supérieures à cinq hectares et appartiennent à deux notables locaux et à un commerçant.

Dans ces vingt-quatre plantations, dix-huit possèdent des Manguiers Ordinaires, dont douze plus de cinquante pieds; deux ne contiennent pas de Manguiers Greffés.

Les Anacardiens sont présents dans neuf de ces vergers, les Agrumes dans huit alors que leur plantation s'est soldée par un échec dans cinq autres.

La localisation géographique

Les plantations-échantillon situées à proximité immédiate de la ville de Korhogo, premier centre de production, ne sont qu'au nombre de trois. Par contre trois autres ont été choisies à l'intérieur des anciennes limites de la Sous-Préfecture centrale; l'exploitant de l'une d'elles réside à Korhogo, alors qu'un second a implanté son verger sur le terroir d'un village voisin.

L'un des deux planteurs retenus à M'Bengué est originaire de ce chef-lieu de sous-préfecture mais est établi à Korhogo en permanence.

Le village de Gembé, quant à lui, reste largement dans la sphère de forte influence de la métropole Sénoufo.

Les plantations sélectionnées à Wollo appartiennent toutes à des résidents s'adonnant, pour l'un d'eux de façon occasionnelle seulement, au commerce en gros de la Mangue. Pour cela, un second lot de trois vergers a été choisi au coeur de la zone de production Nafara, à Sinématiali.

Trois plantations à Dikodougou et quatre à Nafoun représentent la situation de la zone Sud. La taille de l'échantillon de Nafoun, relativement plus élevée alors que la région est moins productrice, s'explique par la nécessité de retenir des vergers composés seulement de manguiers ordinaires.

La correspondance géographique entre les marchés enquêtés et les vergers-échantillon est volontaire. Par contre, il semblait plus illustratif de prendre des plantations dispersées dans l'ancienne sous-préfecture de Korhogo dont la production est elle-même morcelée. La localité de Sinématiali possède un marché très secondaire par rapport à celui du village voisin de Wollo alors que les producteurs sont au coeur de la zone d'action des collecteurs de ce village. La situation du marché de Nafoun est du même genre par rapport à ceux de Sirasso et de Kanoroba, alors que le village est le lieu d'implantation de nombreux vergers diversifiés, de Manguiers Greffés, de Manguiers Ordinaires, d'Anacardiés et d'Agrumes (voir la carte de localisation de l'enquête-Marchés et de l'enquête-Producteurs).

Les Planteurs

Etant donné les caractéristiques ethniques de l'ensemble des planteurs du département de Korhogo, les Sénoufos-Autochtones sont quelque peu surreprésentés dans l'échantillon au détriment des Dioulas. Ces Autochtones sont concentrés ici dans la zone Nafara et celle de Korhogo. Dans la capitale Sénoufo, et pour certaines activités économiques, la différenciation Sénoufo-Dioula est moins déterminante alors que dans le milieu rural environnant les Dioulas restent souvent de petits planteurs. Quoi qu'il en soit, chacun des groupes ethniques est représenté (cf. tableau XXIV).

Une certaine discordance existe de la même façon au niveau de l'activité des exploitants dont chacune des catégories est aussi représentée. Ainsi, les notables, tous d'influence très locale, constituent-ils plus du cinquième de l'échantillon : cela tient à des considérations techniques d'enquête (cf. tableau XXIV).

Les agriculteurs, quant à eux, sont relativement aisés. Le degré d'activité des commerçants est plus diversifié; il n'est élevé que pour deux d'entre eux; trois s'intéressent aux produits vivriers, deux sont des boutiquiers-tabliers, deux s'adonnent au transport. Il se trouve que les deux artisans sont des tailleurs; l'un, d'ailleurs établi à Korhogo, possède un atelier où travaillent une demi-douzaine de personnes, alors que le second est seul.

Il est difficile, au niveau d'un échantillon réduit, de reproduire la répartition, par catégories d'activité et groupes ethniques, rencontrée à l'échelon départemental. Les proportions de chacune de ces catégories et groupes devaient être du même ordre malgré tout. Il ne pouvait être question de respecter cette répartition par zone géographique ou lorsque les variables ethnie et activité sont croisées.

ECHANTILLON DE PLANTEURS DE MANGUIERS
ETHNIES - ACTIVITES

97

T. XXIV

PLANTEURS ECHANT.		ETHNIE					ACTIVITE				
		Autoch.	Artisan Tradit.	Autre Sénoufo	Dioula	Autre	Agric. seulement	Artisan	Commerç.	Notable	Salarié
KORHOGO VILLE	1					x				x	
	2	x							x		
	3	x							x		
KORHOGO ENVIRONS	1	x									x
	2	x				x					
	3	x							x		
WOLLO	1	x							x		
	2	x							x		
	3	x				x					
SINEMATIALI	1	x				x					
	2	x				x					
	3				x	x					
M ^o BENGLE	1	x						x			
	2				x			x			
NAFOUN	1	x								x	
	2				x					x	
	3	x					x				
	4				x		x				
DIKODOUGOU	1			x						x	
	2		x						x		
	3				x				x		
GIEWBE	1				x	x					
	2	x									x
	3	x								x	
TOTAL	24	15	1	1	6	1	9	2	7	5	1

Il est important de noter, alors que la variable n'avait pas été retenue à priori, que vingt-et-un des vingt-quatre exploitants de l'échantillon sont de religion musulmane et un de religion chrétienne.

LA COMMERCIALISATION EN VOLUME

L'accès aux Marchés

L'impact des différents marchés sur lesquels peut s'écouler la production varie selon les zones. Cela était prévisible au niveau du fonctionnement de chacun de ces marchés (voir l'étude consacrée à ceux-là); les résultats de l'enquête sur les producteurs le confirment (cf. tableaux XXV et XXVI).

Le marché de consommation locale, par la vente directe aux consommateurs ou à des revendeuses, a été le plus couramment utilisé par les enquêtés, mais de façon secondaire en volume, pour ne rester que dans le domaine des Mangues Greffées.

Les proportions les plus élevées qui ont pu y être écoulées, l'ont été dans les localités les plus éloignées de Korhogo et de Wollo, sièges des grossistes et d'Agripac : Nafoun et Dikodougou (M'bengué, où jamais Agripac et très rarement un grossiste passent, étant d'importance quasiment nulle quel que soit le marché). Le cas d'un des planteurs de Sinématiali ayant vendu plus de deux tonnes sur ce marché est exceptionnel; le décès du Chef de Village a donné lieu à de grandes cérémonies et drainé plusieurs milliers de personnes pendant quelques semaines.

Le marché des grossistes collecteurs privés s'est fait par transactions moins nombreuses mais importantes en volume, de l'ordre de plusieurs tonnes à une exception près.

Il s'est concentré dans les environs de Korhogo et bien évidemment à Sinématiali. Le cas rencontré à Dikodougou concerne un commerçant établi à Wollo.

Le marché Agripac a recueilli près des trois quarts du volume ayant pu être commercialisé par les planteurs-échantillon de Korhogo et de ses environs. Il a aussi intéressé ceux de Giembé et quelque peu ceux de Sinématiali, donc finalement des localités situées dans un rayon de trente kilomètres par rapport au siège de la Délégation Régionale.

Les planteurs de Sinématiali ont pu bénéficier d'une distribution de casiers de la part de la Société, alors qu'ils profitaient par ailleurs de la proximité des collecteurs privés établis à Wollo. Cette distribution a été

PLANTEURS - ECHANTILLON* - VENTE DE MANGUES GREFFEES

POIDS ET SOMME RECUE SELON LA CATEGORIE D'ACHETEURS

ACHETEURS		AGRI PAC			GROSSISTES		REVENDEURS		CONSOMMATEURS	
ECHANT.		Frais Transp. (F)	Poids (Kg)	Somme Reçue (F)	Poids (Kg)	Somme Reçue (F)	Poids (Kg)	Somme Reçue (F)	Poids (Kg)	Somme Reçue (F)
KORHOGO VILLE	1	16 500	5 834	171 785	-	-	290	7 240	-	-
	2	1 000	251	7 530	-	-	-	-	50	1 500
	3	-	492	12 300	225	4 500	-	-	-	-
KORHOGO ENVIRONS	1	7 000	777	34 965	4 050	67 750	-	-	110	6 610
	2	10 000	2 836	70 850	-	-	-	-	381	12 500
	3	7 000	2 699	67 475	-	-	-	-	200	6 000
SINEMATIALI	1	-	-	-	4 950	70 000	-	-	145	5 300
	2	-	816	20 400	9 000	120 000	-	-	-	-
	3	-	1 517	37 925	-	-	-	-	2 709	100 165
M'BENGUE	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-	-	79	3 300
NAFOUN	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	430	12 835	-	-
	4	-	-	-	-	-	670	20 000	550	20 000
DIKODOUGOU	1	-	-	-	-	-	100	2 500	-	-
	2	-	-	-	2 400	30 000	1 515	41 100	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GIEMBE	1	4 100	2 623	78 260	-	-	67	3 000	426	14 500
	2	2 500	4 300	117 500	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	-	230	10 520
MOYENNE par Planteur concerné		5 344	2 460	65 280	4 125	58 450	512	14 446	488	18 040
MOYENNE pour tout Planteur		2 290	1 055	27 977	982	13 917	146	3 461	232	8 590

* Planteur de Wollo, eux-mêmes grossistes, exceptés

PLANTEURS - ECHANTILLON* - VENTE DE MANGUES ORDINAIRES (MANGOS)
POIDS - SOMME RECUE - PRIX - SELON LA CATEGORIE D'ACHETEURS

ECHANT.	VERGER		GROSSISTES		REVENDEURS		CONSOMMATEURS		T O T A L	
	en Prodt.	Plus de 50 Pieds	Poids (Kg)	Somme Reçue (F)	Poids (Kg)	Somme Reçue (F)	Poids (Kg)	Somme Reçue (F)	Poids (Kg)	Somme Reçue (F)
KORHOGO VILLE	1	x	x							
	2	x								
	3									
KORHOGO ENVIRONS	1	x	x							
	2	x	x							
	3									
SINEMATIALI	1	x								
	2	x	x	2 000	15 700				2 000	15 700
	3	x	x							
M'BENGUE	1	x	x							
	2									
NAFOUN	1	x	x				1 325	15 900	1 325	15 900
	2	x	x	2 200	17 650		17	200	2 217	17 850
	3	x	x			380	3 400		380	3 400
	4	x	x			700	6 000		700	6 000
DIKODOUGOU	1	x	x				60	500	60	500
	2	x				1 250	11 000		1 250	11 000
	3	x					100	1 400	100	1 400
GIEMBE	1									
	2	x								
	3									
PRIX (F/KG)			7,90		8,80		12,00		8,90	

* Planteurs de Wollo, eux-mêmes grossistes, exceptés

insuffisante pour ceux de Giembé et des environs de Korhogo qui ont dû apporter eux-mêmes une partie de leur production à la Délégation. Les producteurs de Korhogo-ville ont tous eu accès à Agripac mais par leurs propres moyens, ce qui leur a occasionné, tout comme les précédents, des frais de transport relativement lourds.

D'une manière générale, les transactions auprès d'Agripac atteignent rarement l'ordre de grandeur, en volume, de celles effectuées sur le marché privé des grossistes-collecteurs. Par contre, elles ont plus souvent été rencontrées.

Production et Commercialisation

La part relative, toujours en volume et pour les seules Mangués Greffées, de chacun de ces marchés (consommation locale - grossistes privés - Agripac) est respectivement de 16 % - 41 % - 43 % d'après les résultats de l'enquête menée auprès de l'échantillon de planteurs (ceux de Wollo n'étant pas pris en considération car eux-mêmes commerçants). Ces chiffres ont été calculés sur l'ensemble des quantités, quel que soit l'exploitant (cf. tableau XXVII).

La *localisation* géographique des vergers étant déterminante en la matière, il est possible d'affecter à chacune des quantités un indice établi à partir de la densité de concentration relative des plantations suivant les zones (1). La part des marchés devient respectivement de 12 % - 37 % - 51 %.

Au stade de l'enquête, les ventes à Agripac ont été très précisément saisies du fait de l'existence de reçus que délivre la Société, ce qui n'a pu être le cas pour les ventes à des grossistes ou sur le marché de consommation locale. De plus, si l'on se réfère au tonnage collecté par Agripac dans la seule zone de Korhogo, il semble que son correspondant dans l'échantillon soit quelque peu supérieur à la moyenne.

Finalement, la part de chacun des marchés de gros serait d'un même ordre de grandeur alors que celle du marché de consommation locale serait très secondaire.

Il est essentiel, maintenant, de rapporter cette commercialisation à la production de l'échantillon telle qu'elle peut être estimée. La diversité apparaît immédiatement lorsque les différents cas retenus sont comparés (cf. tableau XXVIII). Le ratio Commercialisation/Production peut être nul mais aussi approcher l'unité.

A Sinématiali ce rapport est à chaque fois élevé alors que les plantations sont déjà en partie anciennes; cela provient du fait que cette localité a profité d'une situation géographique et de circonstances particulières favorables

(1) Cf. ci-dessus, 1ère partie - "Aspect Foncier", tableau XIV.

PLANTEURS - ECHANTILLON* - VENTE DE MANGUES GREFFÉES

POIDS ET SOMME RECUE SELON LA CATEGORIE D'ACHETEURS - (POURCENTAGES)

ACHETEURS		AGRIPAC		GROSSISTES		REVENDEURS		CONSOMMATEURS		TOTAL
ECHANT.		Poids	Somme**	Poids	Somme	Poids	Somme	Poids	Somme	%
		%	Reçue %	%	Reçue %	%	Reçue %	%	Reçue %	
KORHOGO VILLE	1	95	96	-	-	5	4	-	-	100
	2	83	81	-	-	-	-	17	19	100
	3	69	73	31	27	-	-	-	-	100
KORHOGO ENVIRONS	1	16	27	82	66	-	-	2	7	100
	2	88	83	-	-	-	-	12	17	100
	3	93	91	-	-	-	-	7	9	100
SINEMATIALI	1	-	-	97	93	-	-	3	7	100
	2	8	15	92	85	-	-	-	-	100
	3	36	27	-	-	-	-	64	73	100
M'BENGUE	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-	100	100	100
NAFOUN	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	100	100	-	-	100
	4	-	-	-	-	55	50	45	50	100
DIKODUGOU	1	-	-	-	-	100	100	-	-	100
	2	-	-	61	42	39	58	-	-	100
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GIEMBE	1	84	81	-	-	2	3	14	16	100
	2	100	100	-	-	-	-	-	-	100
	3	-	-	-	-	-	-	100	100	100
ENSEMBLE		43	52	41	26	06	06	10	16	100

* Planteurs de Wollo, eux-mêmes grossistes, exceptés.

** défalquée des Frais de Transport.

PLANTEURS - ECHANTILLON* - VENTE DE MANGUES -
 COÛTS ET RECETTE MOYENS PAR KG (MANGUES GREFFÉES ET ORDINAIRES)
 TONNAGE COMMERCIALISÉ/PRODUCTION ESTIMÉE (MANGUES GREFFÉES)

ECHANT.	COÛTS PAR KG (F) - (ANNEE 1977)				RECETTE BRUTE PAR KG (F)	RECETTE BRUTE TOT. /DEPENSES TOTALES	TONNAGE COMMERCIAL. GREFFÉES /PRODUCTION ESTIMÉE **	
	Main-d'oeuvre Occasionnelle	Main d'oeuvre Permanente ou Temporaire	Transport	Total				
KORHOGO VILLE	1	13,20	-	2,70	15,90	29,20	1,84	0,17
	2	63,10	-	3,30	66,40	30,00	0,45	0,03
	3	132,40	111,50	-	243,90	22,00	0,10	0,24
KORHOGO ENVIRONS	1	10,80	-	1,40	12,20	22,20	1,82	0,14
	2	15,50	-	-	15,50	25,90	1,67	0,16
	3	16,40	-	2,40	18,80	25,20	1,34	0,15
SINEMATIALI	1	4,70	-	-	4,70	14,80	3,14	0,64
	2	4,60	-	-	4,60	13,20	2,89	0,65
	3	14,20	2,80	-	17,00	32,60	1,92	0,95
M'BENGUE	1	-	-	-	-	-	-	000
	2	126,60	-	-	126,60	41,80	0,33	0,02
NAFOUN	1	20,40	-	-	20,40	12,00	0,59	-
	2	3,20	-	-	3,20	8,10	2,55	-
	3	8,60	-	-	8,60	20,00	2,32	0,76
	4	2,10	14,10	-	16,20	24,00	1,48	0,60
DIKODUCOUGOU	1	68,70	-	-	68,70	18,70	0,27	0,04
	2	7,30	-	-	7,30	15,80	2,16	0,40
	3	-	-	-	0,00	14,00	-	0,00
GIEMBE	1	7,10	-	1,50	8,40	30,80	3,67	0,31
	2	9,40	11,30	0,60	21,30	27,70	1,30	0,17
	3	56,50	-	-	56,50	45,70	0,81	0,03
ENSEMBLE		11,00	3,20	0,80	15,00	19,80	1,32	0,24

* Planteurs de Wollo, eux-mêmes grossistes, exceptés.

** Hypothèse où les rendements sont élevés

à l'accès aux trois marchés. Le rapport est de même type à Nafoun mais alors parce que les plantations de Manguiers Greffés retenues sont très jeunes et encore très peu productives.

Le rapport volume commercialisé/production estimée est de 0,24 sur l'ensemble de l'échantillon. Lorsque la localisation géographique des enquêtés est prise en compte et pondère les calculs, ce rapport devient 0,37; la situation des planteurs de Sinématiali, par ailleurs avantageuse, y représente l'ensemble du Pays Nafara. Dans les deux cas, les planteurs-échantillon de Wollo ne sont pas considérés car eux-mêmes commerçants, et les rendements sont supposés être élevés, c'est-à-dire approcher la moitié des rendements théoriques obtenus dans des conditions optimales. Dans une hypothèse de rendements plus faibles, de l'ordre du tiers des rendements théoriques, les rapports deviennent respectivement d'environ 0,30 et 0,50.

La différence avec les rendements théoriques (voir la partie de l'étude réservée à la production, "les rendements") se fait surtout sentir lorsque les arbres sont d'un certain âge. Or, les plantations de la région n'ont pas atteint, dans leur ensemble, leur productivité maximale.

Ces rendements concernent le *tout venant*. Etant donné l'exigence des marchés ou des techniques de conservation et de transport, ce n'est pas tout le volume de la production qui peut être commercialisé, même si la demande de la part de chacun des marchés était plus importante. Finalement, si l'on ne considère que la production commercialisable, le rapport Commercialisation/Production est quelque peu élevé.

Il est essentiel de comprendre que le taux de commercialisation, constitué par ce rapport, est appelé à *baïsser* ces prochaines années.

En effet, l'action d'Agripac ne s'est faite qu'à l'occasion des deux dernières campagnes et semble limitée en volume. Les structures de la commercialisation privée, quant à elles, intégrées aux structures commerciales plus générales, sont relativement rigides. Le marché de consommation locale, de son côté, est à sa capacité maximale.

Or, la production en volume ne pourra que s'accroître et de façon *accélérée* : la plupart des plantations sont encore jeunes et les surfaces s'étendent. Il semble que l'augmentation ainsi créée de l'offre sera très nettement supérieure à l'augmentation de la demande exprimée par les marchés de commercialisation et cela au moins dans un avenir proche.

LES BILANS D'EXPLOITATION

Les Coûts d'exploitation

Les coûts d'exploitation d'une plantation de Manguiers sont de deux catégories :

- l'*amortissement* du prix de la plantation elle-même et des aménagements annexes;
- les *charges annuelles* des travaux et services : entretien, billonnage, gardiennage, récolte, transport, etc...

Le seul achat des jeunes pieds, lorsque ceux-ci sont disposés tous les dix mètres, peut atteindre 25 à 30.000 Francs (en 1977) pour l'implantation d'un hectare de verger. Cette implantation conduit alors souvent à l'emploi d'une main-d'oeuvre salariée. L'installation d'une clôture occasionne une dépense plus élevée mais est encore peu couramment pratiquée; de plus son entretien est rarement effectué par la suite. La construction d'un bâtiment est exceptionnelle et faite avec les matériaux et de la main-d'oeuvre locaux pour la plupart.

L'amortissement de ces coûts s'étale sur une durée de vie très longue de la plantation alors que la période de production optimale de cette plantation est déjà d'une vingtaine d'années.

Ce qui est finalement important et sélectif, ce n'est pas le poids que représente cet amortissement, mais la dépense monétaire que l'exploitant doit faire en une seule fois pour l'implantation d'un verger.

Les frais d'exploitation que le planteur devra supporter chaque année sont, bien au contraire, très lourds. Ils sont aussi très variables, en valeur, selon les cas (cf. tableau XXIX).

La part représentée par le paiement d'une *main-d'oeuvre* occasionnelle y est prépondérante. L'emploi d'une main-d'oeuvre temporaire ou permanente conduit à une dépense bien évidemment plus importante dans l'absolu, mais se fait plus rarement et pour des travaux en partie étrangers à la culture fruitière (cultures annuelles essentiellement). Pour en revenir à l'échantillon, un enquêté seulement n'a fait appel à aucune main-d'oeuvre salariée : il a fait paître son verger par un troupeau de bovins.

Ce qui est remarquable, c'est qu'une grande part des travaux soit effectuée par une main-d'oeuvre *rémunérée* et non familiale. Cela s'oppose à ce qui est généralement pratiqué pour les cultures annuelles, quand le phénomène se passe en milieu paysan; il est difficile de déterminer si le fait que ces travaux

PLANTEURS - ECHANTILLON - VENTE DE MANGUES (GREFFEES ET ORDINAIRES)

DEPENSES - RECETTE NETTE TOTALE ET PAR KG

ECHANT.	NOUV. PLANT. 1977 (Nb Pieds)	CULTURES SOUS VERGER	DEPENSES DE L'ANNEE (F)				RECETTE TOTALE NETTE (F)	RECETTE NETTE PAR KG (F)	
			Main d'Oeuvre Occasionnelle	*Main d'oeuvre Permanente ou Temporaire	Transport	Total			
KORHOGO VILLE	1		81 000	-	16 500	97 500	+ 81 525	13,30	
	2	50	19 000	-	1 000	20 000	- 10 970	0,00	
	3		x	95 000	80 000	-	175 000	-158 200	0,00
KORHOGO ENVIRONS	1		53 000	-	7 000	60 000	+ 49 125	10,00	
	2		40 000	-	10 000	50 000	+ 33 350	10,40	
	3	50	48 000	-	7 000	55 000	+ 18 475	6,40	
WOLLO	1		60 000	-	-	60 000	X	X	
	2		67 000	-	-	67 000			
	3		x	60 000	-	-			60 000
SINEMATIALI	1		x	24 000	-	-	24 000	+ 51 300	10,10
	2		x	54 000	-	-	54 000	+102 100	8,60
	3		x	60 000	12 000	-	72 000	+ 66 090	15,60
M'BENGUE	1		x	9 000	27 000	-	36 000	- 36 000	0,00
	2		x	10 000	-	-	10 000	- 6 700	0,00
NAFOUN	1	200		27 000	-	-	27 000	- 11 100	0,00
	2			7 000	-	-	7 000	+ 10 850	4,90
	3	50	x	7 000	-	-	7 000	+ 9 235	11,40
	4	80	x	4 000	27 000	-	31 000	+ 15 000	7,80
DIKODOUGOU	1			11 000	-	-	11 000	- 8 000	0,00
	2		x	38 000	-	-	38 000	+ 44 000	8,50
	3			-	-	-	000	+ 1 400	14,00
GIEMBE	1		x	22 000	-	4 100	26 100	+ 69 660	22,40
	2	200	x	40 000	48 000	2 500	90 500	+ 27 500	6,40
	3		x	13 000	-	-	13 000	- 2 480	0,00
MOYENNE									
				35 375			45 046	+ 13 622	4,80

* repas compris, mais défalquée de la part pouvant être attribuée aux cultures sous verger.

se déroulent pendant la grande période de travaux agricoles joue de façon primordiale; ce cas serait alors significatif d'un certain *choix*. Lorsque la culture des Manguiers n'est pas le fait de paysans mais de planteurs pratiquant les cultures annuelles de façon très secondaire, l'emploi d'une main-d'oeuvre salariée n'est pas un signe distinctif dans la mesure où il intéresse largement aussi ces cultures annuelles, vivrières ou commerciales.

Les frais de transport sont attachés à une partie des ventes faites auprès d'Agripac. De même que la plupart des revendeurs, les grossistes privés se rendent sur le lieu de production. Le planteur apporte son produit en petites quantités lorsqu'il le commercialise lui-même sur un marché; il est très exceptionnel qu'il le fasse en grande quantité, et le cas n'a pas été rencontré chez les enquêtés.

Seuls les coûts de transports, et ceux de récolte quand ils existent, peuvent être qualifiés de variables. En effet, l'ampleur des travaux effectués dans les plantations n'est pas en relation directe avec le volume commercialisé. Néanmoins, la faiblesse du taux de commercialisation peut limiter, dans certains cas, ces travaux en deçà d'un certain *seuil*.

Finalement et même si l'amortissement de la plantation n'est pas pris en considération, la répartition des frais annuels d'exploitation conduit à un coût, rapporté au kilogramme vendu, très élevé et très diversifié de quinze francs dans l'échantillon en moyenne (cf. tableau XXVIII).

Etant donné le taux de commercialisation, la production est loin d'être optimale; en *valeur absolue* ce coût ne dépend guère non plus directement du volume de cette production. Les dépenses d'exploitation, à surface égale, sont du même ordre pour un jeune verger que pour un verger ancien; par contre, elles peuvent être compensées alors en partie, par l'association d'une culture annuelle.

Les Recettes et le Résultat d'exploitation

D'une manière générale, et très peu variable, l'ordre décroissant des marchés sur lesquels le planteur a intérêt à se placer est le suivant : consommation locale (vente directe au consommateur surtout) - Agripac - collecte privée (cf. tableau XXX). Or, il a été vu que le premier marché, celui de la consommation locale, semblait saturé et, pour sa majeure partie, approvisionné à partir de pieds disséminés; le second, celui d'Agripac est, au niveau économique, d'une capacité limitée. Il est possible qu'une augmentation de la production

PLANTEURS - ECHANTILLON - VENTE DE MANGUES GREFFEES
 PRIX SELON LA CATEGORIE D'ACHETEURS
 (F/KG)

ECHANTILLON	AGRIPAC **	GROSSISTES	RE VEND.	CONSOM.	ENSEMBLE
KORHOGO VILLE	26,50	20,00	25,00	30,00	26,25
KORHOGO ENVIRONS	23,70	16,70	-	36,30	21,90
WOLLO*	-	-	-	31,60	31,60
SINEMATIALI	25,00	13,60	-	37,00	18,50
M'BENGUE	-	-	-	42,00	42,00
NAFOUN	-	-	29,80	36,40	32,00
DIKODDUGOU	-	12,50	27,00	-	18,30
GIEMBE	27,30	-	44,80	38,10	28,40
ENSEMBLE	25,80	14,20	28,20	36,40	22,40

* Ventes en qualité de grossistes exceptées.

** défalqué du coût de transport.

de variétés tardives et qu'une plus grande répartition dans l'espace de la consommation de Mangue fraîche aboutisse à une amélioration du marché privé de gros; le problème reste de savoir si cette amélioration portera en premier lieu, ou de façon plus importante, sur les *volumes* ou sur les *prix*.

Au niveau de l'ensemble de l'échantillon, suivant que la localisation des plantations est prise ou non en considération, la recette brute par kilogramme est respectivement d'environ 24 F ou 20 F (cf. tableau XXVIII).

La différence entre ces recettes et ces dépenses constitue le *bénéfice* de l'exploitant, l'amortissement étant alors négligé. Selon le mode de calcul, ce bénéfice est donc de 9 F ou 5 F et le taux de recettes par rapport aux dépenses de 1,6 ou 1,3. L'ampleur des dépenses d'exploitation peut être supposée comme dépendant de la situation interne plus que géographique propre à chaque cas.

Ce bénéfice est nul pour six sur vingt de ces cas. Il n'est pas étonnant de constater qu'il est relativement élevé pour les plantations ayant les taux de commercialisation (/production) eux-mêmes les plus élevés (cf. tableau XXVIII).

Ce qui peut par contre paraître surprenant c'est que deux des producteurs enquêtés ayant procédé à de nouvelles plantations ont un bilan d'exploitation négatif (cf. tableau XXIX).

Ces deux cas sont en réalité illustratifs du *comportement* et des *prospectives* des planteurs. Le premier, bien que négligeant quelque peu son verger jusque là composé uniquement de variétés précoces, a voulu posséder des variétés tardives. Le second, quant à lui, n'exploitait que des Manguiers Ordinaires et a planté près de deux cents jeunes plants de ces Manguiers en vue de les greffer sur place.

Les autres nouvelles plantations sont faites en petites quantités (cinquante et quatre-vingt pieds), l'exception d'une seule effectuée par un retraité pour lequel la plantation d'arbres fruitiers représente un investissement.

CONCLUSION - RESUME

Les Agrumes (principalement les Orangers), les Manguiers, les Anacardi-
 diers, les Karités et les Nérés sont particulièrement diffusés dans le Nord de
 la Côte d'Ivoire par rapport à l'ensemble du Pays. Souvent disseminés dans les
 cours des concessions, à l'intérieur du village, en bordure des rues et des
 pistes, dans les champs et les jachères, certains sont aussi regroupés en vergers,
 par espèce ou de façon associée.

Qu'ils soient disseminés ou en vergers, ces arbres fruitiers donnent
 lieu à une véritable culture : ils sont protégés et entretenus, même s'ils ne sont
 pas plantés; leur production fait l'objet d'une consommation répandue chez les
 populations locales et d'un commerce à l'intérieur de la région et parfois vers
 d'autres régions. Certains sont de variétés greffées.

Les particularités climatiques du département de Korhogo sont un frein à
 l'extension des Agrumes mais constituent des conditions favorables à la multipli-
 cation des Anacardi- diers, dont le fruit est d'ailleurs traité industriellement, et
 surtout des Manguiers dont près de 1.000 hectares ont été plantés en vergers
 depuis une vingtaine d'années.

Ces vergers de Manguiers, implantés dans un but de commercialisation se
 situent, encore pour la plupart, dans les environs immédiats de la ville de
 Korhogo et le long de deux axes routiers, les plus importants anciennement.

Entretenus de façon très diverse, mais par une main-d'oeuvre en majeure
 partie salariée, ils sont souvent associés à des cultures vivrières ou commer-
 ciales les premières années. Protégés en général contre les prédateurs, les
 animaux et les feux de brousse, ils sont encore peu attaqués par les maladies,
 mais supportent un taux élevé de mortalité (entre 20 et 40 % semble-t-il) à
 l'occasion de la plantation des jeunes plants.

Sur près de 800 hectares de variétés greffées et au trois quarts
 précoces, beaucoup contiennent une proportion non négligeable d'arbres d'autres
 espèces, et sont affectés d'une densité à l'hectare très variable (en moyenne de
 l'ordre de 150 pieds pour les Manguiers greffés et de 200 pieds pour les non-
 greffés). Etant donné les conditions dans lesquelles ils sont implantés et
 cultivés, ils semblent donner un rendement maximum d'une dizaine de tonnes à
 l'hectare lorsque les arbres sont au sommet de leur productivité (entre 10 et
 30 ans d'âge), c'est à dire la moitié de celui que des conditions optimales
 permettraient.

La production de Mangues greffées du département de Korhogo peut donc être estimée, à l'heure actuelle, aux environs de 3 000 tonnes.

Cette production ne pourra que s'accroître fortement dans les prochaines années : elle est jeune car plus de la moitié des surfaces n'ont pas encore atteint dix années d'existence - les nouvelles plantations se font à un rythme accéléré (plus de 60 hectares par an semble-t-il) et bénéficient de la diffusion de plants par les pépinières administratives et les pépinières privées, étrangères ou locales, ainsi que de l'expérience qui commence à se répandre en matière de greffage. Par contre, elle n'est nullement encadrée.

Elle est de type agricole et largement morcelée. La surface moyenne par verger ou plantation est de 2 ha; en réalité, plus des deux tiers des vergers se situent en deçà de cette moyenne alors que moins du dixième ont chacun une superficie supérieure ou égale à 5 ha.

Elle est aussi très diversifiée car, si les variétés non greffées ne sont plus guère retenues, les variétés greffées, plantées en vergers ou de plus en plus couramment dans les cours d'habitation, sont finalement au nombre d'une trentaine dont une douzaine sont les plus répandues.

Quoi qu'il en soit, la presque totalité de la production, arrive actuellement à maturité pendant une courte période de l'année, au cours du mois d'Avril et surtout de la première quinzaine du mois de Mai. En effet, les pieds greffés sont aux trois quarts de variétés précoces; les variétés tardives se diffusent encore timidement et sont d'implantation récente.

La culture fruitière, telle qu'elle est conçue dans le Nord de la Côte d'Ivoire, se différencie très nettement, quand elle ne s'y oppose pas, des autres cultures, vivrières ou commerciales, qui constituent la véritable production agricole de la région. Elle nécessite un investissement préalable - conduit à une production différée - occasionne systématiquement l'emploi d'une main d'oeuvre salariée - aboutit à une appropriation définitive et individuelle de la terre. Elle s'est d'ailleurs diffusée à partir de la ville de Korhogo, en ce qui concerne le département.

Pour en revenir aux Manguiers, l'accès à sa culture est quelque peu différent suivant le groupe ethnique auquel les planteurs appartiennent et l'activité socio-économique qu'ils exercent.

Quand ils se livrent à la seule agriculture, la surface moyenne des plantations est plus faible chez les Sénoufos que chez les Dioulas. En dehors de toute considérations ethnique, ces Agriculteurs constituent la catégorie la plus importante parmi les planteurs mais ils possèdent relativement moins de

surfaces. La superficie moyenne par plantation tend à devenir plus étendue au fur et à mesure que l'activité de l'exploitant s'éloigne de l'agriculture. Les commerçants, qui représentent pourtant plus du cinquième de l'ensemble des planteurs mais qui ne sont souvent que de simples boutiquiers ou collecteurs villageois, ne sont que légèrement favorisés, à cet égard, par rapport aux Agriculteurs. Par contre les Salariés, déjà le dixième de cette même population de planteurs, détiennent en général les plus grands vergers, en moyenne d'une superficie de trois hectares.

Les situations sont en réalité diversifiées aussi à l'intérieur de chacun des groupes ethniques et de chacune des catégories d'activité et plus encore suivant les zones géographiques, illustratives alors de quelques aspects fonciers. C'est dans les environs de Korhogo que se trouvent les plus grandes plantations; plus qu'ailleurs, les vergers sont déclarés et leurs limites bien fixées, certains faisant même l'objet d'une demande de titres fonciers. Le Pays Nafara, situé plus à l'est, se caractérise par le morcellement de son habitat, donc de ses terroirs et du pouvoir sur le sol; tout comme dans la première zone, les planteurs de Manguiers y sont aux deux tiers des Sénoufos-Autochtones. Par contre, dans le sud du département, principalement en Pays Kouflo, l'habitat et les structures sociales sont plus concentrés; les planteurs sont surtout des Dioulas ainsi que des Sénoufos non Autochtones; le mouvement de diffusion des vergers se heurte au pouvoir traditionnel.

La production de Mangues du département de Korhogo s'écoule par l'intermédiaire de trois circuits relativement indépendants les uns des autres.

- . le premier de ces circuits aboutit à la consommation locale du produit;
- . le second intéresse le marché de gros et est le fait de commerçants privés;
- . le troisième est particulier à Agripac. Les deux derniers approvisionnent une consommation étrangère à la région.

La part de la production originaire de vergers est généralement faible sur le marché de la consommation locale; la rencontre, entre une structure de vente au détail très diffuse et l'extension du mouvement de plantation de pieds

disseminés, tendra certainement à renforcer cet état de choses. Cela explique peut-être que ce produit, par ailleurs fortement apprécié mais secondaire sur le plan de l'alimentation de base, soit d'un prix à la consommation locale relativement élevé, même en période de surabondance (rarement en dessous de 30 F/kg, en ce qui concerne les variétés greffées).

Sur les marchés, les détaillants sont parfois les producteurs eux-mêmes mais aussi des revendeurs pour plus de la moitié quand le fruit est greffé et le quart quand le fruit est non greffé (Mango). Ces revendeurs, lorsqu'ils s'adressent à des exploitants de vergers pour leur approvisionnement, assument eux-mêmes la cueillette et le transport en quantités de l'ordre de quelques dizaines de kilogrammes qu'ils peuvent écouler en plusieurs jours; quelques fois ils se fournissent sur le marché même auprès des producteurs ou de premiers revendeurs.

Ces agents sont en quasi totalité des femmes. La Mangue donne lieu à un commerce de faible ampleur mais très diffus; ainsi, en pleine période de production, plusieurs centaines de ces mêmes agents sont présents sur le marché de Korhogo; lorsque la production baisse, c'est plus le nombre de ces vendeurs et revendeurs qui diminue plutôt que le volume qu'offre chacun d'eux.

Au cours d'une même saison, les prix et les quantités suivent une évolution en sens inverse. Les prix décroissent au fur et à mesure que la production arrive à maturité; ils sont à leur niveau minimum lorsque cette production est à son maximum; ils augmentent sensiblement alors que cette même production s'effondre. En effet, si l'offre du produit varie rapidement dans le temps, la demande reste relativement rigide; cette dernière semble plus élastique dans les zones faiblement productives où d'ailleurs les prix sont plus stables.

Etant donné le niveau général de ces prix, la vente au détail constitue le meilleur rapport pour le producteur; ce niveau est toujours supérieur à celui pratiqué sur le marché de gros ou par Agripac. Par contre, le producteur exploitant un verger ne peut écouler qu'une part restreinte de sa production sur le marché de détail de la consommation locale où il est, de plus concurrencé par la production des pieds disséminés possédés par les particuliers. Quant aux revendeurs, l'exercice de leur petit commerce est d'un faible rapport si l'on considère que les quantités cédées journallement sont limitées et que la marge brute ne dépasse que très rarement le tiers du prix final de vente; il est plus intéressant à Korhogo quand il se fait auprès de la population européenne ou au bord des rues et à proximité des lieux de travail.

Le circuit privé de commercialisation en gros de la Mangue fait intervenir trois sortes d'agents : les collecteurs à la production, les distributeurs et les détaillants à la consommation. Les premiers sont souvent de véritables commerçants du fait de l'ampleur de leur activité, mais quelques-uns ne sont qu'occasionnels; ils résident à Korhogo et surtout à Wollo en ce qui concerne le département, et n'hésitent pas alors à étendre leur activité aux départements voisins, à la Haute-Volta et au Mali; certains viennent du Sud du Pays. Les seconds (grossistes-distributeurs), pour ceux établis à Abidjan, sont originaires du Pays ou de régions producteurs, notamment du village même du Wollo; ils sont souvent spécialisés dans les fruits en général et parfois les vivriers, mais quelques-uns se limitent aux Mangues. Les détaillantes se partagent les marchés urbains à proximité desquels elles stockent leurs achats qu'elles revendent en quelques jours; elle s'approvisionnent auprès des distributeurs, mais font parfois appel aux collecteurs lorsque ceux-ci apportent leur marchandise directement sur les marchés.

Une série de liens privilégiés intervient entre ces catégories d'agents prises deux à deux. Ces liens sont tout à la fois d'ordre ethnique, familial, personnel, mais aussi économique, auquel cas ils engendrent des modalités d'approvisionnement et de paiement particulières. Ce circuit de gros se caractérise par une certaine concentration mais de type souple et s'oppose en cela à un monopole; il conduit à un équilibre certain du marché tant au niveau de l'approvisionnement que des prix.

Les deux contraintes essentielles résident dans la nature du produit et sa durée de production. La Mangue est un fruit fragile et périssable; elle nécessite un délai réduit entre sa récolte et sa revente à la consommation; ainsi que des conditions de transport et de manipulation appropriées. Sa production arrive à maturité pendant une courte période pour sa plus grande partie; elle est ensuite relayée par les productions Malienne et Voltaïque.

Les prix de gros, à la production et à la rediffusion vers la consommation, puis les prix de détail, varient dans le temps en sens inverse du volume de cette production, étant donné que la demande est plus rigide. Contrairement à ce qui se passe sur le marché de consommation des zones productives, les intermédiaires, déjà plus nombreux, assument un risque important du fait de la nature du produit, et supportent des coûts de manutention et de transport. Aussi, les prix se situent à un niveau deux fois plus élevé.

Ces risques et ses coûts n'en sont pas moins réduits au minimum, étant donné les techniques et les structures commerciales générales dans lesquelles s'intègrent celles de la Mangue. La multiplicité des intervenants permet un partage du risque dû aux pertes; les manipulations sont réduites et le transport profite des possibilités locales. Ce transport, d'un coût final d'une dizaine de francs par kilogramme entre Korhogo et Abidjan, se fait en cartons entassés dans un véhicule; si cette technique ne semble guère profiter à la qualité du produit, elle utilise des moyens locaux toujours disponibles et réduit le délai de livraison vers les centres de consommation. De même, la collecte s'effectue directement dans les plantations et ne fait intervenir qu'un seul grossiste, contrairement à ce qui se passe, par exemple, pour certains vivriers.

Le prix d'achat du producteur n'en reste pas moins relativement faible. Il semble que le collecteur prélève un bénéfice net peu important comparé à celui des autres intermédiaires; peut-être que le volume des transactions qu'il effectue et le stade auquel il s'intéresse au produit font qu'il assume un risque moindre; ainsi, en pleine période de production alors qu'il est en position de force, il cède sa marchandise aux grossistes distributeurs, après qu'il ait dû supporter le transport, à un prix de l'ordre de la moitié du prix auquel cette même marchandise sera vendue; par la suite, ce même prix de cession baisse encore proportionnellement. La part, plus importante, revenant aux grossistes distributeurs et aux détaillantes, quant à elle permet un approvisionnement de la consommation de manière très diffuse et parfois à l'unité.

Le circuit Agripac se distingue fondamentalement du circuit privé de commercialisation en gros : la société intervient par elle-même de la production à la consommation - ses possibilités techniques et financières sont étendues - elle poursuit un objectif économique particulier.

La Délégation Régionale d'Agripac distribue des casiers aux producteurs, mais en nombre insuffisant par rapport à ce qui lui est demandé; elle va peu souvent sur les lieux de production mais réceptionne plutôt à son siège à Korhogo les apports, chacun variant de quelques dizaines à quelques centaines de kilogrammes. Elle expédie ensuite ces quantités (près de 400 tonnes en 1977 pour le seul département) à la station d'Abobo-Gare, aux portes d'Abidjan; il lui est plus difficile pour ce produit, contrairement aux produits vivriers qu'elle collecte par ailleurs, de diversifier la destination de ses achats. Les Mangues sont ensuite rediffusées sur les marchés de la Capitale par les stands de vente au détail ou bien cédées à des demi-grossistes ou des revendeuses.

Agripac délègue ainsi une partie de ses fonctions au circuit privé; en effet son objectif n'est pas de dégager un profit mais de régulariser l'approvisionnement et de stabiliser les prix des marchés.

La Société, à vocation publique et sous tutelle du Ministère de Commerce, offre un prix d'achat intéressant pour le producteur car toujours supérieur, de 50 à 100 %, à celui consenti par ce circuit privé. Par contre elle pratique un prix de cession aux revendeurs et demi-grossistes très en dessous de son équivalent dans le circuit privé. Entre la collecte à la production et la redistribution à la consommation, elle supporte des coûts de transport, de manutention, de gestion et de stockage globalement plus élevés que la différence dégagée entre son prix d'achat et celui de revente; ces deux prix évoluent aussi en sens inverse du volume de la production à laquelle il est fait appel. Finalement, cette société est déficitaire en ce qui concerne le commerce de la Mangue. Son action se fait quand même sentir sur les prix du circuit privé, par l'attrait qu'elle représente auprès des producteurs et par sa présence sur les marchés de rediffusion à la consommation; mais cette action est restreinte dans la mesure où ses capacités, en volume, sont limitées et où l'espoir qu'elle fait naître conduit à une accélération de l'accroissement des surfaces de plantation alors que la production est, dans l'état actuel des choses, surabondante; au stade de la redistribution, elle permet aux agents avec lesquels elle collabore de bénéficier d'une certaine rente en s'alignant à la revente sur le marché privé.

L'impossibilité, pour Agripac, d'approvisionner régulièrement, même en partie, ce marché à la consommation neutralise aussi quelque peu son action sur les prix. Ses seules capacités, la nature du produit et le coût qu'il représente pour la Société, ne lui permettent pas d'intervenir de façon régulière sur ce marché. De plus, la production à laquelle elle s'adresse, celle du département de Korhogo en majeure partie, est limitée dans le temps; la relative rigidité de la demande conduit à l'importation des productions Maliennes et Voltaïque, elles-mêmes alors insuffisantes en volume et d'un coût rendu, à Abidjan par exemple, quelque peu élevé.

La consommation de Mangues dans le département de Korhogo est largement approvisionnée par la production des arbres disséminés qui tendent d'ailleurs à se multiplier. Les possibilités, qu'a la production des vergers d'accéder à ce premier marché, déjà restreintes actuellement, n'en sont que plus réduites pour l'avenir. Or, cette seconde production augmentera sensiblement les prochaines années.

Les perspectives qu'a cette production de mieux s'écouler, par le circuit privé, sur les marchés Abidjanais et de l'intérieur du Pays, semblent dépendre tout autant de la régularité de son volume dans le temps que des différents prix pratiqués. Si se confirme le type actuel d'accroissement des surfaces, cette production, pour une trop grande part, continuera à arriver à maturité pendant une période relativement courte. Cet état de choses est déterminant aussi quant à ses autres possibilités sur le marché Agripac lui-même finalement limité, semble-t-il. Quel que soit le circuit par lequel elle le fera, il faudra beaucoup d'années pour que la production tardive soit suffisante afin d'alimenter les marchés de consommation au moindre coût et de concurrencer les productions importées.

Il existe d'autres marchés que le Nord de la Côte d'Ivoire pourrait approvisionner : celui des produits transformés à base de Mangue - celui de l'exportation du fruit frais. Mais ces marchés supportent des conditions particulières, dans les domaines technique, alimentaire et économique, qui leur sont restrictives et qui sont totalement exogènes à la production; parfois, ils exigent des normes de qualité du produit pour lesquelles cette production n'a pas été conçue; de plus, et c'est donc un problème qui se retrouve à tous les niveaux, ils font appel à une production plus étalée dans le temps. A supposer que les conditions (demande à la consommation - techniques de transport et de transformation, structures et politique commerciales, adaptées - ouverture du marché international) qui affectent ces nouveaux marchés soient remplies, il faudra longtemps à la production, d'ailleurs nullement encadrée, pour répondre à leurs exigences.

L'implantation dans le département d'une usine, qui traiterait entre autres la Mangue, a été prévue à Sinématiali pour l'année 1978. Ce projet, tout comme l'action d'Agripac, contribue à l'accélération du mouvement de plantation de vergers. D'une capacité d'absorption de 40 tonnes/jour, l'unité industrielle sera située au coeur de la zone de production la plus dense mais la mieux desservie par les collecteurs privés.

Une large part de la production de Mangues du département de Korhogo ne peut finalement s'écouler, quel que soit le marché considéré; quand elle n'est pas auto consommée, elle est donc perdue et ne fait même pas l'objet d'une récolte. Cette part risque de s'élever sensiblement dans un proche avenir étant donné la relative rigidité des circuits commerciaux existant actuellement et les faibles perspectives qu'offrent les nouveaux marchés face à une production

encore jeune et qui ne pourra que s'accroître de façon accélérée. Toutes choses étant égales par ailleurs, le taux prévisible d'accroissement de l'offre à la période de production maximale est supérieur à celui de la demande sur les marchés de consommation Ivciriens. Or, la Mangue n'est pas un produit alimentaire de base, ce qui, joint à la nature particulière du fruit et à ses conséquences en matière de commercialisation (elle même intégrée dans des structures plus générales), tend à empêcher son prix de vente sur ces marchés de baisser en dessous d'un certain seuil.

Il est difficile de déterminer de façon précise la part de la production qui est actuellement invendue; il semble que cette part puisse être estimée globalement à au moins 50 % quand elle inclut l'auto-consommation et le tout-venant que sa qualité rend impropre à la commercialisation.

Cette part varie fortement suivant les situations car elle dépend à la fois du comportement du planteur, en ce qui concerne l'exploitation de son verger, et des possibilités d'accès aux différents marchés suivant les zones géographiques.

Il est certain que les plantations de Manguiers ne sont pas exploitées de façon optimale. Ces plantations sont encore jeunes et non encadrées alors que leur production ne dispose pas de débouchés suffisants.

La Société Agripac répond principalement à la production de Korhogo et de ses environs puisqu'elle l'achète peu hors de sa Délégation Régionale. Les commerçants privés s'adressent en priorité à une production concentrée, c'est à dire à celle de Korhogo même et surtout à celle située à l'est de cette ville, et n'interviennent que plus occasionnellement dans les zones où la production est plus morcelée. Il en résulte que certaines parties du département éloignées des grands axes routiers, donc ne bénéficiant pas du passage de commerçants établis dans le Sud du Pays, ou possédant des plantations récentes, sont quasiment ignorées des circuits de commercialisation en gros.

Globalement, la part de la production commercialisée originaire de vergers allant sur le marché de la consommation locale est faible, de l'ordre du sixième. Les deux circuits de commercialisation en gros se partagent donc la presque totalité de cette production, et de façon à peu près équivalente semble-t-il, dans l'état actuel des choses.

Le fait que le planteur ne puisse écouler qu'une partie de sa production restreint fortement son bénéfice réel; il supporte, de son côté, des coûts d'exploitation relativement élevés lorsqu'ils sont rapportés au kilogramme de produit cédé. L'investissement occasionné par l'implantation du verger, et éventuellement par son extension ou l'installation d'une clôture, représente une lourde charge car il est effectué en une seule fois. Ses véritables dépenses d'exploitation sont annuelles; elles ne sont pas fonction du volume commercialisé, mais plus que de la production, surtout de la surface de la plantation; en effet, elles résultent essentiellement de l'emploi d'une main d'oeuvre salariée pour l'exécution des travaux d'entretien, et plus rarement de l'utilisation de moyens de transport quand la production est apportée à Agripac.

Dans l'état actuel des choses, il semble que ces dépenses d'exploitation absorbent en moyenne 60 à 75 % des recettes obtenues par la vente de la production. Une partie seulement de cette production étant commercialisée, le coût marginal d'un kilogramme de Mangue vendu est quasiment nul. Par contre ces dépenses sont réduites par rapport à ce qu'elles seraient si les conditions d'exploitation étaient optimales.

Korhogo, Décembre 1977

CARTES - FIGURES - TABLEAUX

T A B L E S

CARTES

- A - DEPARTEMENT DE KORHOGO.
SITUATION

- B - ENQUETE-MARCHES - ENQUETE-PRODUCTEURS
LOCALISATION.

- C - VILLAGES POSSEDANT DES VERGERS.
LOCALISATION.
Département de KORHOGO.

- D - MANGUIERS GREFFES - VERGERS.
Département de KORHOGO

- E - MANGUIERS ORDINAIRES - VERGERS
Département de KORHOGO.

- F - ORANGERS - VERGERS
Département de KORHOGO.

- G - ANACARDIERS - VERGERS.
Département de KORHOGO.

FIGURES

- 1 - PLANTATIONS DE MANGUIERS - 1960 à 1976.
Département de KORHOGO.
- 2 - MANGUES GREFFEES - 1977.
QUANTITE TOTALE OFFERTE / MARCHES
- 3 - MANGUES GREFFEES - 1977.
QUANTITE MOYENNE OFFERTE PAR VENDEUR / MARCHES
- 4 - MANGUES GREFFEES - 1977.
PRIX DE DETAIL / MARCHES.
- 5 - MANGUES GREFFEES - 1977.
PRIX DE DETAIL MOYEN / MARCHES DU DEPARTEMENT DE KORHOGO.
- 6 - MANGUES ORDINAIRES - 1977.
PRIX DE DETAIL / MARCHES.
- 7 - MANGUES GREFFEES - 1977.
PRIX DE DETAIL / MARCHES - Relevés AGRIPAC.
- 8 - MANGUES GREFFEES - 1977.
PRIX DE DETAIL AGRIPAC ET MARCHES D'ABIDJAN.
- 9 - AGRIPAC-KORHOGO - MANGUES GREFFEES - 1977.
PRIX ORIGINE QUANTITES.
- 10 - AGRIPAC-KORHOGO - MANGUES GREFFEES - 1977.
QUANTITES DESTINATION.
- 11 - AGRIPAC-ABIDJAN - MANGUES GREFFEES - 1977.
ACHATS OU PROVENANCE DES DELEGATIONS REGIONALES.

TABLEAUX

- I - ARBRES FRUITIERS DISSEMINES - 1974.
NOMBRE MOYEN PAR CENT EXPLOITATIONS D'APRES
DIFFERENTES ESPECES.
NORD COTE D'IVOIRE.
- II - ASSOCIATIONS DE PLANTATIONS D'ARBRES FRUITIERS.
Département de KORHOGO.
- III - VERGERS-ECHANTILLON - DISTANCE ENTRE LES PIEDS
DE MANGUIERS.
- IV - PLANTATIONS DE MANGUIERS - Département de KORHOGO.
REPARTITION SELON LES SUPERFICIES.
- V - PLANTATIONS DE MANGUIERS - Département de KORHOGO.
ANNEES DE PLANTATION.
- VI - PEPINIERES ADMINISTRATIVES DE KORHOGO.
VENTES DE MANGUIERS GREFFES SELON LE NOMBRE DE PLANTS
- 1974 à 1977.
- VII - PEPINIERE ADMINISTRATIVE DE KORHOGO.
VENTES DE MANGUIERS GREFFES - 1977.
DESTINATION.
- VIII - VERGERS-ECHANTILLON - PIEDS DE MANGUIERS
CATEGORIES VARIETES ORIGINES.
- IX - PEPINIERES ADMINISTRATIVES DE KORHOGO.
VENTES DE MANGUIERS GREFFES - 1974 à 1977.
VARIETES.
- X - POURCENTAGE ET SURFACE MOYENNE D'APRES LE TYPE DE LA CULTURE
ET SELON LA CLASSE D'AGE DU CHEF D'EXPLOITATION NORD COTE
D'IVOIRE.
- XI - PLANTATIONS DE MANGUIERS - Département de KORHOGO.
GROUPE ETHNIQUE DES PLANTEURS.
- XII - PLANTATIONS DE MANGUIERS - Département de KORHOGO.
ACTIVITE DES PLANTEURS.
- XIII - PLANTATIONS DE MANGUIERS - Département de KORHOGO.
SURFACE MOYENNE SELON LE GROUPE ETHNIQUE ET L'ACTIVITE
DU PLANTEUR.

- XIV - PLANTATIONS DE MANGUIERS - Département de KORHOGO.
GROUPE ETHNIQUE DES PLANTEURS ET ZONES GEOGRAPHIQUES.
- XV - VENDEURS (SES) ET REVENDEURS (SES) DE MANGUES AU DETAIL.
ORIGINE DES MANGUES - AUTRES PRODUITS VENDUS
MARCHES FREQUENTES PENDANT LA SEMAINE.
ENSEMBLE DES MARCHES - ECHANTILLON du Département de KORHOGO.
- XVI - VENDEURS (SES) ET REVENDEURS (SES) DE MANGUES AU DETAIL.
SEXE ET RESIDENCE.
ENSEMBLE DES MARCHES - ECHANTILLON du Département de KORHOGO.
- XVII - VENDEURS (SES) ET REVENDEURS (SES) DE MANGUES AU DETAIL.
APPARTENANCE ETHNIQUE.
ENSEMBLE DES MARCHES - ECHANTILLON du Département de KORHOGO.
- XVIII - AGRIPAC-KORHOGO - CAMPAGNES 75/76 et 76/77
MANGUES ET VIVRIERS - TONNAGES PAR MOIS.
- XIX - AGRIPAC-KORHOGO - CAMPAGNES 75/76 et 76/77
MANGUES ET VIVRIERS - TONNAGES PAR MOIS.
EXPORTATIONS DU DEPARTEMENT.
- XX - AGRIPAC-KORHOGO - ACHATS DE MANGUES GREFFEES 1976 et 1977.
ORIGINE.
- XXI - AGRIPAC-KORHOGO - MANGUES GREFFEES - 1976 et 1977.
TRANSPORTS PRIVES - COUTS DE TRANSPORT.
- XXII - AGRIPAC-KORHOGO - CAMPAGNES 75/76 et 76/77
MANGUES ET VIVRIERS.
DESTINATION.
- XXIII - AGRIPAC-ABIDJAN - MANGUES GREFFEES - 1977.
ACHATS EN PROVENANCE DES DELEGATIONS REGIONALES.
- XXIV - ECHANTILLON DE PLANTEURS DE MANGUES
ETHNIES - ACTIVITES.
- XXV - PLANTEURS - ECHANTILLON - VENTE DE MANGUES GREFFEES.
POIDS ET SOMME REÇUE SELON LA CATEGORIE D'ACHETEURS.
- XXVI - PLANTEURS - ECHANTILLON - VENTE DE MANGUES ORDINAIRES.
POIDS - SOMME REÇUE - PRIX SELON LA CATEGORIE D'ACHETEURS.

- XXVII - PLANTEURS - ECHANTILLON - VENTE DE MANGUES GREFFEES.
POIDS ET SOMME REÇUE SELON LA CATEGORIE D'ACHETEURS.
(POURCENTAGES)
- XXVIII - PLANTEURS - ECHANTILLON - VENTE DE MANGUES.
COUTS ET RECETTE MOYENS PAR KG.
TONNAGE COMMERCIALISE/PRODUCTION ESTIMEE.
- XXIX - PLANTEURS - ECHANTILLON - VENTE DE MANGUES.
DEPENSES - RECETTE NETTE TOTALE ET PAR KG.
- XXX - PLANTEURS - ECHANTILLON - VENTE DE MANGUES GREFFEES.
PRIX SELON LA CATEGORIE D'ACHETEURS.