

LA CONTRIBUTION DU TRANSPORT DANS LA CONSOLIDATION DE L'ECONOMIE DE LA FILIERE MANGUE A KORHOGO

BI Marie Richard Zouhoula, COULIBALY Hamed Tiécoura, KOFFI Simplicie Yao

Université Peleforo Gon Coulibaly de Korhogo (Côte d'Ivoire)

E-mails: mrzouhoula@yahoo.fr; coulibalyth@gmail.com; kofsiyao@yahoo.fr

RESUME

Au-delà du coton, du karité et de l'anacarde, les caractéristiques écologiques du nord de la Côte d'Ivoire et le cours des prix pratiqués font de la mangue une culture lucrative, génératrice de revenus financiers importants. À Korhogo où une économie est en consolidation, le fruit à la récolte saisonnière suscite des transports pour l'évacuation aux unités de conditionnement et aux lieux de vente. L'objectif de cet article est d'analyser la contribution du transport dans la consolidation de l'économie de la mangue. La démarche adoptée est hypothico-déductive. Elle part d'hypothèses et aboutit à la description analytique du poids du transport dans la commercialisation de la mangue. Des visites de site, des entretiens et des enquêtes de terrain ont ainsi été réalisés.

Les sites de production se localisent sur des terrains ruraux de la périphérie de Korhogo et dans les l'arrière-pays de la région du Poro. Ils se composent de plantations villageoises (2 à 3 hectares) et d'exploitations privées (plus de 50 hectares). Concernant les entretiens, ils ont été réalisés auprès de la direction régionale du ministère de l'agriculture et du développement rural, de la direction de l'Association Régionale des Exportateurs de la Mangue (AREXMA), des sociétés d'exportation (SODIPEX, BAMBARA SARL, IVOIR'ORGANICS, etc.) et des sociétés coopératives. Pour les enquêtes, en l'absence d'une base de sondage sur la filière, un questionnaire a été administré à 53 producteurs, 13 pisteurs et 40 négociants saisonniers. Quant aux transporteurs, des interviews ont été réalisées au gré des rencontres afin de connaître leur implication dans la filière.

Le premier résultat de l'étude montre que la mangue est l'alternative à l'économie cotonnière par le rapport entre un rendement élevé à l'hectare et un prix bord-champ incitatif. Quant au second résultat, il révèle que l'absence d'une réglementation spécifique est certes le prétexte au désordre dans le secteur, mais la libre concurrence entre les transports stabilise le coût de transport du kilogramme de mangues.

Mots clés : Korhogo, mangue, négociant saisonnier, exportateur, pisteur, transport.

ABSTRACT

The contribution of transport in the consolidation of the economy of the mango sector in Korhogo

Beyond cotton, shea and cashew nuts, the ecological characteristics of northern Côte d'Ivoire and the current prices of these products make mango a lucrative crop, generating significant financial income. In Korhogo, where an economy is under consolidation, the fruit at the seasonal harvest evokes transport for evacuation to packing units and places of sale. The objective of this article is to analyze the contribution of transport in the consolidation of the mango economy. The approach adopted is hypothetical-deductive. It starts from assumptions and leads to the analytical description of the weight of transport in the marketing of mango. Site visits, interviews and field surveys were carried out.

The production sites are located on rural grounds on the outskirts of Korhogo and in the surrounding towns. They are made up of village plantations (2 to 3 hectares) and private farms (more than 50 hectares). The interviews were conducted with the regional directorate of the Ministry of Agriculture and Rural Development, the management of the Regional Association of Mango Exporters (AREXMA), export companies (SODIPEX, BAMBARA SARL, IVORY'ORGANICS, etc.) and cooperative societies. For surveys, in the absence of a sampling frame, a questionnaire was administered to 53 producers, 13 trackers and 40 seasonal traders. As for the carriers, interviews were carried out at the option of the meetings in order to know their involvement in the sector.

The first result of the study shows that mango is the alternative to the cotton economy by the ratio of a high yield per hectare to an incentive price. As for the second result, it reveals that the absence of a specific regulation is certainly a pretext for disorder in the sector, but free competition between transport stabilizes the cost of transporting the kilogram of mangoes.

Key words: Korhogo, mango, seasonal trader, exporter, tracker, transport.

INTRODUCTION

À Korhogo, la mangue est devenue une importante spéculation rentière. Elle est l'objet d'une traite qui, étalée sur quatre mois (mars-avril-mai-juin), met en concurrence des modes et différents types de transport. Ce sont les tricycles, les pick-up, les bus interurbains, les véhicules poids lourds à conteneur frigorifique, les véhicules poids lourd sans conteneur frigorifique et les conteneurs ferroviaires. Les conteneurs frigorifiques sont utilisés pour les exportations et le ravitaillement des grandes surfaces d'Abidjan (Touré, 2012). Les autres transports assurent l'évacuation des productions des vergers aux unités de conditionnement et sur les marchés de consommation. Ils étaient initialement affectés au transport de vivriers, d'anacardes, de coton, de voyageurs, etc. La durée relativement courte de la saison et la contrainte d'évacuation des récoltes expliquent leur intégration dans les offres de transport de la filière. Dans le contexte local fait de résilience des populations à la crise de l'emploi salarié, ces transports caractérisent la logique de captation des revenus financiers (Coulibaly, 2017), si prégnante dans les pays sortant de guerre (Dillé, 1998).

En Côte d'Ivoire, outre le binôme café-cacao, la part des autres produits agricoles dans le PIB ne cesse de croître. Il en est ainsi de la mangue dont la contribution dans le PIB s'est élevée en 2016 à 4% ; ce qui en fait le 3^{ème} fruit d'exportation et le pays devenant le 1^{er} exportateur de l'Afrique. Concentrée au nord du pays, la production est assurée par de petits producteurs regroupés en coopératives et quelques entreprises privées. Concernant la commercialisation, elle est aux mains de sociétés exportatrices et de négociants saisonniers. Au nord, Korhogo et sa région sont les principales zones de production (Arexma, 2015). Dans un environnement de désenchantement après la crise militaro-civile et les difficultés de la filière coton (Koffi, 2013 ; Koffi-Didia et al, 2016), la mangue participe de fait à la recomposition de l'économie locale.

L'objectif de l'article est de connaître la contribution du transport dans la consolidation de l'économie de la mangue à Korhogo. Deux hypothèses ont été formulées. La première hypothèse est que l'économie de la mangue est l'alternative à l'économie cotonnière à Korhogo. Pour la vérifier, les variables retenues sont les suivantes : les sites de production de la mangue (localisation, superficie, prix d'achat bord-champ), le poids des pisteurs dans le transport de la mangue et les acteurs de la filière (structures d'encadrement, producteurs, exportateurs et négociantes saisonnières). La seconde hypothèse est que la multiplicité des transports est liée à l'absence de réglementation dans le secteur. Les variables retenues pour la vérification de la seconde hypothèse sont : les offres de transport de la mangue (des vergers

aux stations de conditionnement, des pisteurs aux négociantes saisonnières, de Korhogo aux marchés nationaux et internationaux) et les retombées socioéconomiques de l'activité. La collecte des données s'est effectuée de mars à juin sur la base d'entretiens et d'enquêtes de terrain. Ils ont été réalisés auprès de la direction régionale du ministère de l'agriculture et du développement rural, la direction de l'Association Régionale des Exportateurs de la Mangue (AREXMA) et auprès des exportateurs (SODIPEX, BAMBARA SARL, IVOIR'ORGANICS, etc.). Ils ont permis de connaître les raisons de la sollicitation du transport pendant de la traite. Par ailleurs, en l'absence d'une base de sondage sur la filière, un questionnaire a été administré au gré des rencontres à 53 producteurs, 13 pisteurs et 40 négociantes saisonnières (Fortin, 2010). Concernant les transporteurs, des interviews ont aussi été réalisées sur le procédé afin de connaître leur implication dans la filière. Les données collectées ont servi à l'élaboration de figures et ont permis déterminer le poids du transport dans la consolidation de l'économie de la mangue. Dans la première partie de l'article, il est question de décrire les zones de production et de connaître les acteurs impliqués dans la filière. Dans la deuxième partie, il s'agit d'analyser la contribution des transports dans la consolidation de l'économie de la mangue dans la ville.

1. PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DE LA MANGUE

À Korhogo, la production de mangues se réalise sur des vergers industriels et villageois. Elle fait appel à des mécanismes d'encadrement public et privé. Les exportateurs, les négociantes saisonnières et les pisteurs sont des acteurs incontournables dans la commercialisation de la production.

1.1. Le bassin de production de la mangue

La région de Korhogo se trouve dans la zone de savane subsoudanienne caractérisée par le climat soudano-guinéen à deux saisons, les sols ferrugineux à large horizon humifère et la végétation de savanes arborées (Ouattara, 2001). Une telle zone écologique est favorable à l'expansion de cultures arbustives dont la mangue. Par ailleurs, depuis la création de l'Institut de Recherche des Fruits et Agrumes (IRFA) à Lataha en 1970 et la mise en place de la politique de diversification des cultures de rente, il s'observe la consolidation de la culture de ce fruit dans la région (Touré, 2012). En 2011, avec la fin de la crise militaro-civile ivoirienne, l'érosion du revenu cotonnier et la hausse du prix de vente de la mangue sur le marché européen (780 FCFA/kg en 2017), le fruit suscite un intérêt chez les populations. Ainsi, selon l'AREXMA (2016), les surfaces occupées par la mangue sont estimées à 7216,5 ha pour une production locale évaluée à

43 299 tonnes, largement supérieure aux 10 000 tonnes exportées par le pays entre 2001 et 2011. Dans la région, la production est encadrée par le Centre National de la Recherche Agronomique (CNRA), l'Agence Nationale d'Appui au Développement Rural (ANADER) et le Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricole (FIRCA). Si les deux premières structures citées sont chargées de la sélection des variétés et des conditions de mise en culture, le FIRCA a pour missions la professionnalisation de la filière et l'amélioration du niveau de production. Quant aux sociétés de conditionnement et d'exportation, elles forment les producteurs sur les méthodes de lutte contre les nuisibles, surtout la mouche piqueuse (FIRCA, 2012). La "Kent" est la principale variété qui suscite l'attention du secteur à cause de la préférence du marché européen.

Outre le chef-lieu de région, les exploitations privées se trouvent à Tioroniaradougou, Dassoungoho, Koni, Lataha, Sohoun, Napié, Gbalékaha, Bahouakaha, Kagbolodougou, Komborodougou, Karakoro et Sinématiali (figure 1). Avec un rendement atteignant les 30 tonnes à l'hectare, elles appartiennent à des entreprises et à des particuliers en quête de source alternative de revenus financiers sur des patrimoines fonciers acquis généralement par héritage (Coulibaly, 2017). La superficie moyenne des vergers est d'au moins 50 hectares, permettant à ces localités d'assurer les 3/4 de la production de mangues de la région.

Concernant les plantations villageoises, plusieurs sociétés coopératives sont créées pour améliorer les conditions de production. Ce sont la Coopérative des producteurs de Mangue de Korhogo (COMAKO), l'Union des Coopératives d'Anacarde et Mangue de Korhogo (COPAM) et la Coopérative « GNINNAN GNON ». Bénéficiant de formation sur les exigences du marché européen en matière de qualité (sanitaire, l'hygiène, l'analyse des risques sanitaires, la traçabilité de la production et l'usage sécurisé des produits phytosanitaires dans la production), les petits exploitants sont encadrés par le CNRA, l'ANADER, des cabinets privés et le FIRCA. Ces vergers sont des parcelles de 2 à 15 hectares avec des rendements faibles (moins de 10 tonnes/hectare), dus à une maîtrise partielle des conditions de mise en culture (irrigation, distance entre les plants et traitements phytosanitaires). On les rencontre principalement dans les sous-préfectures de Bougou, Katogo, M'bengué, Dikodougou, Nafoun, Niofoin, Boron, Katiali, N'ganon, Giembé, Kanoroba, Kiémou et Sirasso (Figure 1).

Figure 1 : Les zones de production de la mangue dans la région du Poro



Le prix bord-champ de la mangue est fixé à la suite d'une concertation impliquant les producteurs et les professionnels sous l'arbitrage du préfet. La caisse de 45 mangues est l'unité de transaction. Le prix arrêté

pour la campagne 2017 est de 2 300 FCFA la caisse de 45 mangues (Source : un enquêté, 2017). Il est indicatif. Il varie en fonction de la distance entre les unités de conditionnements et la zone de production, de la qualité de la route et du transport affrété pour l'évacuation des fruits des vergers. Dans les zones de productions éloignées telles que Niofoin, Sirasso, Niofouin, M'bengué, Dikodougou, Nafoun, Boron, Kanoraba, Bougou et Katogo (Figure 1), le prix de la caisse est compris entre 1 500 et 1 750 FCFA. Dans la région, le prix du kilogramme de mangue se négocie autour de 83 FCFA, 97 FCFA et 128 FCFA. En tenant compte de toutes les charges d'exploitation évaluées à 75 FCFA/kg, le producteur perçoit entre 8 FCFA, 22 FCFA et 53 FCFA/kg. Comparativement, les charges d'exploitation (225 FCFA/kg) défalquées du prix bord-champ (295 FCFA/kg) permettent au producteur de coton de percevoir 70 FCFA par kilogramme vendu. Pour les producteurs, le caractère lucratif de la mangue se perçoit à travers les rendements. En effet, contrairement au coton dont le rendement moyen est de 1,1 tonne/ha (Séry, 2005), celui de la mangue est de 10 tonne/ha (Touré, 2012). Ainsi, malgré une faible marge bénéficiaire au kilogramme, le niveau élevé du rendement améliore considérablement les revenus des producteurs. Finalement, le rendement élevé et la garantie d'un important revenu agricole ponctuel font de la mangue une spéculation attractive.

1.2. Le poids pisteurs dans la filière mangue

Le pisteur peut se définir ici comme un agent muni du mandat des exportateurs et des unités de conditionnement pour collecter les mangues des vergers. Des individus, sans de tels mandats mais adossés à un capital financier important, s'érigent aussi en pisteurs. Les enquêtes ont permis de distinguer deux types de pisteurs : les pisteurs affiliés aux exportateurs et les pisteurs autonomes.

Dans le premier cas, la station de conditionnement dont il est le mandaté met à sa disposition des caisses d'une capacité de 45 mangues chacune. En outre, en fonction du transport qu'il aura à affréter, la collecte des fruits est préfinancée. L'affrètement d'un camion de 5 tonnes pouvant charger 100 caisses de mangues revient à 300 000 FCFA par jour ; pour les véhicules de type Pick-up et tricycle devant transporter 45 caisses, il est de 120 000 FCFA. La collecte se réalise sur les vergers. L'opération est préalablement négociée auprès du producteur sur la base du prix bord-champ homologué. C'est le pisteur qui a la charge de la location du transport, du recrutement des collecteurs (généralement au nombre de 6) et de la rémunération des collecteurs (1 500 FCFA/jour). Lors de la cueillette, le pisteur et le producteur veillent à l'état physique du fruit (écorchures, piqure de mouches, etc.) et surtout à la couleur (verte).

Le pisteur livre les caisses de mangue à la station de conditionnement pour le lavage, le tri et le calibrage avant la mise en carton de 4 kg portant les insignes du commanditaire. Le calibrage se fait selon le poids du fruit et varie entre 01 et 12 millimètres de diamètre. Les dimensions les plus demandées sont comprises entre 6 et 10 millimètres. La mise en carton permet à l'usiner de rémunérer le pisteur à raison de 220 FCFA le kilogramme de mangue lavée et triée, soit 880 FCFA le carton de 4 kg. Ce prix est indépendant du prix bord-champ. Le nombre de rejets sur la caisse de 45 fruits collectés étant lié aux respects des normes du marché européen, les pisteurs les vendent aux négociantes saisonnières. Celles-ci, profitant de l'absence de norme de commercialisation sur le marché national, approvisionnent les marchés urbains car la mangue doit être consommée dans de brefs délais (Richard, 1977). L'expression "négociante saisonnière" désigne ici les détaillantes installées dans le voisinage des gares routières ou des stations de conditionnement et le regroupement de femmes qui ravitaillent les marchés nationaux.

Dans le second cas, le pisteur finance lui-même l'achat des caisses (3 300 FCFA la caisse hors taxe), la location du véhicule de collecte, le recrutement et la rémunération des collecteurs. Ces pisteurs préfèrent faire les transactions avec les négociantes saisonnières car ces dernières acceptent les fruits quel que soit leur état, laissant au consommateur l'appréciation de la qualité de la mangue.

1.3. La commercialisation de la mangue

La commercialisation de la mangue est fonction des marchés de consommation. Le circuit de commercialisation se structure à l'image de celui du Brésil (Braz, 2004). Ainsi, il y a d'abord le marché européen dont les conditions d'entrée ont suscité la création de structures pour l'exportation. Ensuite, les marchés nationaux dont le ravitaillement a permis l'apparition des négociantes saisonnières.

1.3.1. Le poids des exportateurs

Selon Touré (2012), la mangue est une spéculation attractive pour de nombreux exportateurs qui la commercialisent surtout sur les marchés européens. Pour y accéder, la mangue conditionnée fait l'objet de certification. Les normes les plus utilisées sont le GLOBAL G.A.P et le RAINFOREST. Elles prennent en comptes la qualité biologique des mangues produites, les volets sécuritaires et socioéconomiques des ouvriers des unités de conditionnement et des producteurs de la mangue. Elles exigent des revenus supérieurs au salaire minimum interprofessionnel garanti en Côte d'Ivoire. Ces exigences poussent les sociétés du secteur à se regrouper au

sein de l'Association Régionale des Exportateurs de la Mangue (AREXMA). Outre la solidarité et la cohérence dans les démarches, cela permet de mutualiser les moyens de traitement, de conditionnement et de transport. Ces sociétés sont réparties en deux catégories. Dans la première catégorie, il y a les entités intégrées c'est-à-dire disposant de vergers, d'unité de conditionnement et assurant l'exportation de la production. Ce sont Soleil d'Afrique, SODIPEX, BAMBARA SARL, COMAKO, UCONAKO, OUATTARA Trading. Concernant la seconde catégorie, on identifie des sociétés ne disposant pas d'infrastructures adéquates et d'agrément pour l'exportation. Elles se limitent à la production et au conditionnement de la spéculation. Elles agissent comme des sous-traitants avec les autres sociétés disposant d'agrément à l'exportation. Ce sont : IVOIRE'ORGANICS, TROPIC MANGO, IVOIRE AGREAGE et de AGRO PLUS. Recourant aux pisteurs dont elles sont les mandants, ces structures sont les principaux acheteurs de la production paysanne.

1.3.2. Les négociantes saisonnières

A Korhogo, avec l'accroissement des rejets et les demandes des marchés urbains, surtout d'Abidjan, les négociantes saisonnières ont créé des circuits de distribution de mangues. Des réseaux de parenté et d'amitié éprouvée sont mis à contribution afin de se garantir l'obtention des fruits auprès de pisteurs (Richard, 1977). À cet effet, certaines anticipent l'achat des récoltes ou préfinancent des pisteurs à l'instar des exportateurs (Poyau et Zouhoula Bi, 2008). S'étant confortées des statures de grossistes, elles reproduisent le même procédé pour s'implanter dans les marchés de consommation, quitte aux relais de se consolider en organisant des réseaux propres de redistribution (Labazée et al, 1993). Pour renforcer l'efficacité des réseaux et réduire les risques de dépréciation, elles cèdent aux relais les chargements à un prix négocié, quitte pour ces derniers à se créer des sous-réseaux de vente au demi-gros et au détail. La façon de faire permet finalement à chaque niveau de se réaliser des marges, rendant attrayante l'intégration à un réseau. Le ravitaillement des villes est donc un enjeu important pour la consolidation de l'économie locale (Poyau et Zouhoula Bi, 2008).

Pour s'approvisionner, les négociantes saisonnières sollicitent les services de pisteurs qui leurs vendent les rejets des stations de conditionnement. Avec ces stations, les transactions sont plus flexibles car elles sont contraintes d'évacuer rapidement les rejets pour éviter qu'ils ne pourrissent du fait d'une exposition au soleil et à la chaleur. Le

conditionnement de la mangue dans les cartons se fait en fonction de l'estimation visuelle du poids des fruits, sans tenir compte de la variété. Le prix du carton, quelle que soit le poids, est compris entre 1000 et 2000 FCFA. Les modalités de transactions portent sur le prix d'un chargement de tricycle qui peut prendre 20 gros cartons de 60 mangues chacun. *"Le mois de juin correspond à la période de récolte des variétés tardives qui sont exclusivement commercialisées sur le marché national. Ne pouvant pas vendre leur production aux sociétés d'exportations, les producteurs sont obligés de nous les brader car la mangue est une denrée périssable. Ainsi, à cette période, le coût du chargement par tricycle depuis le village de Bodonon (Korhogo) s'élève à 3 000 FCFA contre 15 000 FCFA en avril et mai. Le carburant utilisé pour la desserte est estimé à 3 000 FCFA et 2 000 FCFA comme droit de passage aux différents postes de contrôles. Je vends la cargaison à 45 000 F CFA aux négociantes saisonnières "* (propos d'un pisteur rencontré au marché de Korhogo).

2. LE TRANSPORT ET LA CONSOLIDATION DE L'ÉCONOMIE DE LA MANGUE

Le déclenchement de la guerre civile ivoirienne, en provoquant la fermeture des administrations publiques et privées dans les villes tenues par la rébellion, a accentué la paupérisation des populations. Cette situation les pousse à s'adapter en se créant des activités génératrices de revenus financiers. La fin de la crise ne change pas fondamentalement la donne. Ainsi, dans la filière mangue où les véhicules à conteneur frigorifique gardent la faveur des exportateurs, on assiste à l'apparition de nouveaux opérateurs porteurs d'offres de transport divers et hétéroclites. La transformation des trois-roues moteurs (Tricycles) en transport de marchandises est l'une des conséquences de la situation. Dans un contexte post-crise, ces offres symbolisent la résilience des populations.

2.1. Le transport de la mangue

Avant l'éclatement du conflit ivoirien, le transport de la mangue s'organisait des vergers aux unités de conditionnement ou aux étals des négociants saisonniers et de ces points aux marchés de consommation (Richard, 1977). Lors de la première étape, la charrette à bras était utilisée pour l'évacuation du fruit des plantations et les camions de 5 tonnes assuraient le transport jusqu'aux lieux de groupage. La seconde étape consistait en la commercialisation sur les marchés nationaux et extérieurs. Les camions poids lourd de 25 tonnes, loués à des transporteurs locaux,

avaient alors la faveur des opérateurs. Le prix du transport pour l'évacuation bord-champ d'une caisse de 20 mangues se négociait entre 1 700 et 1 800 FCFA. Quant au prix du transport pour Abidjan, il variait entre 600 000 et 800 000 FCFA le voyage d'un camion remorque de 22 palettes (264 cartons de 4 kg chacun), soit un coût moyen du transport compris alors entre 625 et 835 FCFA par kilogramme.

En 2004, l'échec de l'offensive des troupes loyalistes et la prolifération des points de contrôle des forces armées sur les axes routiers compromettent le transport de la mangue sur les marchés nationaux et internationaux. Le groupe Bolloré s'érige en interlocuteur incontournable dans le transit des marchandises entre le nord et le sud afin d'améliorer les conditions de transport des fruits destinés à l'exportation. Le transport ferroviaire devient en conséquence la seule voie où les risques liés aux contrôles multiples et les délais de d'acheminements sont maîtrisés. La société internationale de transport africain par rail (SITARAIL), filiale du groupe Bolloré et concessionnaire du transport ferroviaire, met ainsi au profit des opérateurs des locomotives (02), des trains à conteneurs réfrigérés (11) et des camions frigorifiques (Touré, 2012). Les risques de dépréciation du fruit le long du trajet routier incitent les professionnels à accepter ce groupe, surtout qu'il assure également le fret maritime. Incorporant les frais de la rébellion (45 000-90 000 FCFA/conteneur) dans le prix du transport d'un conteneur de Ferké à Abidjan (facturé entre 1 377 000 et 1 500 000 FCFA), il permet finalement à la filière de survivre malgré le contexte. Mais la situation provoque le renchérissement du coût moyen de transport du kilogramme de mangue. La capacité du conteneur frigorifique de 40 pieds est de 22 palettes. Pour amortir les charges liées au fret, des exportateurs procèdent souvent à un ajout de 04 palettes de 176 cartons. Le coût moyen final du transport varie alors entre 3 130 et 3 410 FCFA le kilogramme. Comparé à la situation d'avant la crise, on assiste à la multiplication par 5 du coût moyen de transport par kilogramme. Un tel coût aurait été insupportable pour les exportateurs si le marché européen ne prenait pas en charge une partie du transport. Selon un opérateur de la filière, *pour couvrir toutes les charges d'exploitation et se garantir une marge convenable, le coût moyen de transport d'un colis de 4 kg ne doit pas être inférieur à 2 500 FCFA, soit 625 FCFA le kilogramme*. Selon des exportateurs interviewés, des cargaisons de conteneur frigorifique sont négociées auprès de certains usiniers à un prix d'environ 7 millions de francs CFA pour être revendues sur le marché européen. Cela s'explique par l'absence d'agrément d'exportation et de représentants sur le marché européen, l'insuffisance de moyens financiers, etc.

A Korhogo, le conflit s'est accompagné de l'apparition d'un nouveau transport de marchandises : le tricycle. C'est un transport flexible et très manœuvrable. Dans un secteur où l'offre de collecte bord-champ était dominée par les véhicules de type Pick-Up et les camions de 5 tonnes, il permet aux pisteurs d'accéder aux vergers accessibles que par des pistes et des sentiers. Ce transport s'impose au détriment de la charrette à bras. Pour l'évacuation des fruits bord-champ, son tarif est de 15 000 FCFA pour le transport de 45 caisses. Même si les camions de 5 tonnes ont un emport supérieur, leur coût par voyage (35 000 FCFA) explique la faveur des opérateurs pour le tricycle. L'arrivée de ce transport change la donne au niveau du coût moyen de transport de la mangue par kilogramme. En effet, la caisse de 45 mangues est achetée bord-champ à 2 300 FCFA. En considérant que le poids moyen du fruit est 400g, le prix du kilogramme bord-champ est de 128 FCFA. Transporté, lavé et trié à l'unité de conditionnement, le fruit revient à 220 FCFA le kilogramme. La différence (92 FCFA) comprend les frais et la marge du pisteur.

Concernant la distribution des mangues sur les marchés nationaux, il revient aux négociantes saisonnières. Les véhicules utilisés dans ce cadre-là sont des poids lourds de 10 tonnes sans conteneur frigorifique et les soutes à bagages des bus interurbains de voyageurs. Ces véhicules sont prisés à cause de la flexibilité avec laquelle le prix du transport est convenu. Le prix est compris entre 250 000 et 350 000 FCFA le chargement. A ce montant, le coût moyen de transport d'un kg de mangues varie entre 25 et 35 FCFA (Photo 1). Si ce prix paraît compétitif comparé au transport par conteneur, il ne prend en compte les le racket lié aux contrôles excessifs et l'état de la voirie, responsables de pannes mécaniques sur le trajet Korhogo-Abidjan. Certes, ce transport paraît moins coûteux, mais l'absence de conditionnement, la surcharge pratiquée, l'exposition de la mangue à la chaleur (Photo 1) et les risques de panne entraînent des pertes et la dépréciation sur les marchés approvisionnés.

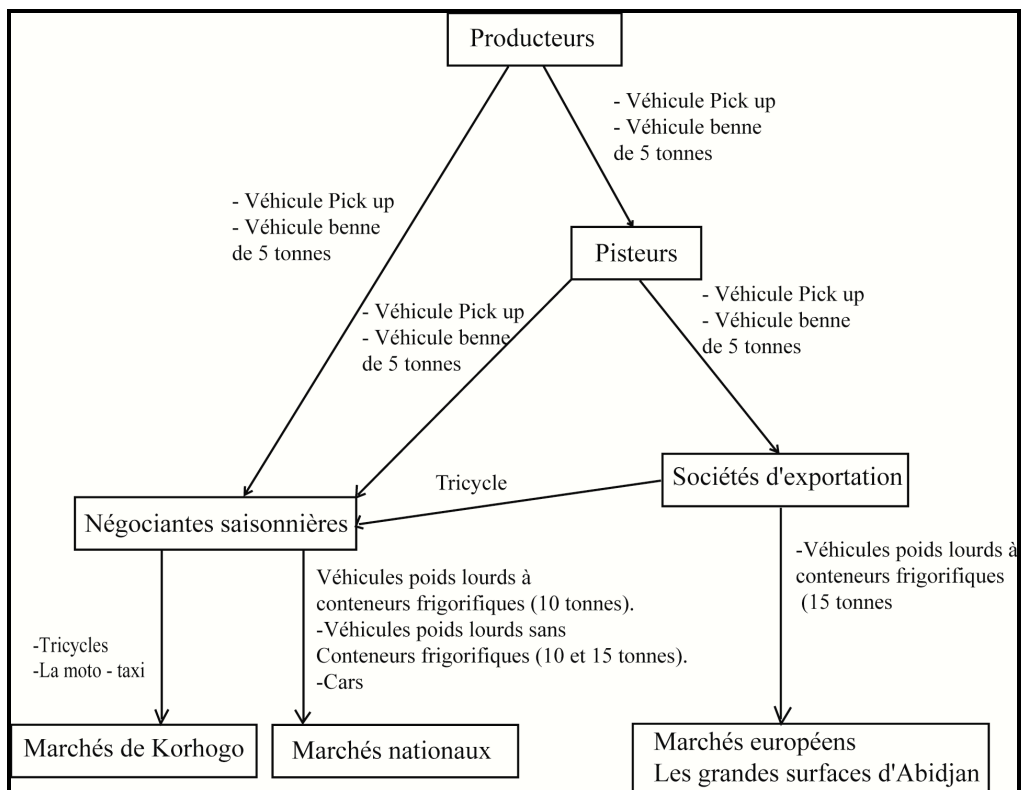
A l'évidence, le transport, quel soit le mode et le type, est incontournable dans la commercialisation de la mangue. Si les contextes d'avant-guerre et de guerre se caractérisent par des coûts moyens de transport relativement élevés (625-750 FCFA/kg), il s'observe actuellement une réduction de moitié de ce coût. Certes, l'intégration de tous les acteurs de la filière dans le mécanisme de fixation du prix bord-champ est un élément d'explication mais il y a aussi l'éclatement de l'offre de transport.

LA CONTRIBUTION DU TRANSPORT DANS LA CONSOLIDATION DE L'ECONOMIE DE LA FILIERE MANGUE A KORHOGO

Photo 1 : Chargement de cartons de mangues dans un poids lourd de 10 tonnes sans conteneur frigorifique à Korhogo (T.H. Coulibaly, avril 2017)



Figure 1 : Transport et commercialisation de la mangue à Korhogo, sur les marchés nationaux et internationaux



Concernant spécifiquement la location des transports par les négociantes saisonnières, cela obéit au principe de la rotation. Regroupées en association informelle où la cooptation se fait par liens familiaux ou amicaux, le membre, ayant les moyens financiers, loue un véhicule pour le compte de tous, vendant seulement aux autres le chargement de leur cargaison dans ledit véhicule. Le coût de transport d'un carton de mangue est fixé à 1500 FCFA. Il s'agit ici de la mutualisation du transport, étant entendu que le bénéficiaire généré est perçu à tour de rôle si et seulement si l'on est capable de s'aventurer dans la location d'un transport vu les risques encourus (pannes, contrôles excessifs, rackets, etc.).

Le transport de la mangue à Korhogo met en compétition plusieurs offres qui varient en fonction des lieux d'approvisionnement. L'apparition des trois-roues moteurs et des conteneurs frigorifique dans le secteur participe à la dynamique de l'économie de la mangue dans la localité.

2.2. Les retombées socioéconomiques du transport de la mangue

La fin de la crise militaro-civile ivoirienne ne s'accompagne pas à Korhogo de la croissance économique. C'est plutôt une situation dans laquelle il s'observe une prolifération des activités relevant de l'informel. Le contexte de débrouille existentielle prévalant pendant la guerre s'en trouve renforcé (Couret, 1997). Les trois-roues moteurs, apparus au début du conflit, se retrouvent au cœur des initiatives populaires de résilience. Plus ici en transports de marchandises, ils sont vite transformés en activité-refuges génératrices de revenus financiers (Zouhoula Bi, 2015). L'engouement suscité a même poussé l'ex-programme Désarmement, Démobilisation et Réinsertion (DDR) à faire d'eux l'un des socles de sa politique de réintégration socioéconomique des ex-rebelles. Toutes les activités exigeant des transports sont recherchés au risque d'engendrer un excédent de l'offre. Ainsi, pendant la traite de la mangue, ils profitent de l'absence d'une réglementation spécifique pour se positionner, complétant et concurrençant les véhicules Pick-up et camions de 5 tonnes (SSATP, 2010).

En effet, à la période, le tricycle bouscule l'ordre établi par sa capacité à multiplier les déplacements sur les pistes, les sentiers et les routes dégradées et surtout, par la flexibilité avec laquelle le prix du transport de la mangue est négocié. Alors que l'offre de transport était limitée, il offre plusieurs alternative et établie une compétition avec les Pick-up et les Véhiculé de 5 tonnes. Avec la variabilité climatique constatée dans la zone, *la traite réelle de la mangue dure 3 semaines* selon les propos d'un pisteur. Cette contrainte oblige les pisteurs à s'offrir les services des chauffeurs de tricycles afin de collecter dans des délais limités les productions des vergers difficilement accessibles.

En tenant compte de cette information, le nombre moyen de voyage est de 21 pour le Pick-up et le camion de 5 tonnes et de 42 pour le tricycle. Le prix de location étant connu, le revenu produit par chaque véhicule est de 315 000 FCFA (le tricycle et le pick-up) et 735 000 FCFA (le camion de 5 tonnes). Les charges du carburant sont supportées par le pisteur. Concernant la rémunération de l'exploitant, elle se négocie au forfait pour toute la période de traite. Le revenu des exploitants est respectivement de 15 000 - 20 000 FCFA pour le tricycle, 30 000 - 40 000 FCFA le Pick-up et 45 000 - 60 000 FCFA pour le camion de 5 tonnes. Face à ces revenus relativement bas, on assiste à trois types d'arrangements. D'abord, des exploitants acceptent la surcharge de leur véhicule pour vendre aux négociantes saisonnières le surplus de mangues transporté. Ensuite, il y a des arrangements entre des pisteurs et des exploitants au profit de ces derniers pour une évacuation groupée, le surplus leur revenant. Enfin, certains exploitants négocient avec des pisteurs ou des producteurs l'achat de mangues à un prix en dessous du prix indicatif pour les revendre aux négociantes saisonnières.

Par ailleurs, la régie municipale renforce le contrôle des documents afférents à l'exercice de transporteur pour capter des ressources financières. Selon la mairie, il y a 410 tricycles en activités dans la ville. Excepté les autres transports qui refusent de payer l'autorisation d'exercer au motif de la concurrence illégale des tricycles, les trois-roues moteurs s'acquittent de la somme de 5 000 FCFA/mois. Pour la seule période de la traite (incluant l'approvisionnement des négociantes saisonnières) d'avril à juin, ce sont 6 150 000 FCFA que la municipalité capte.

L'économie de la mangue participe à l'intégration socioprofessionnelle de nombreux ex-combattants dotés de trois-roues moteurs dans le cadre du projet ADDR. Leur introduction dans la filière d'approvisionnement des négociantes saisonnières et des exportateurs consolide le développement du secteur. Tout comme les trois-roues moteurs, les pick-up et les camions de 5 tonnes trouvent dans cette activité un refuge dans un contexte de relance économique post crise.

CONCLUSION

A Korhogo, la mangue est devenue le symbole de la résilience d'une économie locale en recomposition après la grave crise militaro-civile. Le fruit se retrouve, le temps de la campagne, au cœur de mécanismes saisonniers de production de revenus financiers. Le pisteur joue un rôle important car il assure le ravitaillement des usines par la collecte bord-champ du fruit. Les exportateurs et les négociantes saisonnières se chargent de la commercialisation sur les différents marchés. La filière génère finalement des

plus-values, indispensables à la rémunération des producteurs et des collecteurs. Le transport est un facteur de ces mécanismes. Quel que soit le mode et le type, sans influencer le prix d'achat, il permet à la filière de répondre aux exigences des consommateurs. Depuis la fin de la crise ivoirienne et l'apparition du tricycle dans l'offre, il a favorisé la réduction du coût de voyage du kilogramme de la mangue et accéléré la collecte des fruits dans les vergers. En outre, la municipalité et les opérateurs en ont fait une importante source de revenus financiers. Dans le contexte local, en devenant une activité-refuge pour les ex-combattants, il favorise leur intégration socioéconomique.

La première hypothèse, l'économie de la mangue est l'alternative de l'économie cotonnière à Korhogo est vérifiée. Les marges générées par la commercialisation du kilogramme de coton restent supérieures à celles de la mangue. Cependant, le rendement élevé de la mangue (rendement moyen de 10 tonnes/ha) par rapport à celui du coton (1,1 tonne/ha) permet aux producteurs de capter de meilleurs revenus. Concernant la seconde hypothèse, elle est vérifiée. La crise militaro-civile a imposé le tricycle dans l'offre de transport de la mangue dans un contexte post-crise en quête d'intégration des ex-combattants. La situation favorise la concurrence et amplifie le désordre même si les sollicitations assurent des revenus financiers. Pour l'étude, nous avons eu recours à l'approche hypothico-déductive. A partir d'hypothèses, nous avons cherché à établir les corrélations entre la mangue, les acteurs, les transports à Korhogo. Cela nous a permis de connaître la contribution du transport dans la consolidation de l'économie de la mangue. C'est pourquoi dans notre analyse, nous avons indexé le prix de la mangue à son coût de transport par kilogramme.

BIBLIOGRAPHIE

AGENCE SENEGALAISE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS, 2011. Etude des marchés d'exportation de la mangue, Rapport d'étude, 24 p.

BRAZ (J.), 2004. *Panorama du marché international de la mangue : cas de la filière d'exportation du Brésil*, Master of Science, Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, Montpellier, série « Master of Science » n°68, 144 p.

COULIBALY (T. H.), 2017. *Projets de développement agricole et mutations du paysage agraire en pays Kiembara*, Thèse de doctorat unique, Université Félix Houphouët Boigny d'Abidjan-Cocody, 288 p.

COURET (D.), 1997. « Territoires urbains et espace public à Abidjan. Quand gestion urbaine et revendications citoyennes composent... », in *Le modèle*

ivoirien en questions. Crises, ajustements, recompositions. Bernard Contamin et Harris Memel-Fotê (éds), Karthala-ORSTOM, Paris (France), 804 p.

DILLE (B.) (1998). Les kabu-kabu de Konni : facteurs de développement ou solution temporaire ? Urban Transport Policy, Freeman & Jamet (eds) © 1998 Balkema, Rotterdam, ISBN 90 5410 989 0

FORTIN (M. F.), 2010. Fondements et étapes du processus de recherche : Méthode quantitative et qualitative, 2e édition, Chenelière-Education, 656 pages.

KOFFI-DIDIA (A. M.), COULIBALY (T. H.), 2016. « Analyse de la dynamique de l'occupation du sol dans le terroir Kiembara de 1986 à 2015 (Nord de la Côte d'Ivoire) », In *Regardsuds n°1*, www.regardsuds.org, 12 p.

KOFFI (S. Y.), 2013. « L'élevage de case et d'appoint : une alternative à la culture du coton à Yamoussoukro », In *Les lignes de Bouaké-La Neuve, Revue des Sciences Humaines de l'Université de Bouaké*, Volume 1, n°4, Janvier 2013, pp. 84-105.

HAÏDARA (M.), 2012. *Étude nationale mangue*, PACCIA II, Centre du Commerce International (Genève), avril 2012, Genève (Suisse), 22 p.

MINISTERE DE L'INTERIEUR ET DE L'INTEGRATION NATIONALE, 1999. « Économie locale de Korhogo et son arrière – pays », in Rapport général, volume 1, Abidjan (Côte d'Ivoire), 287 p.

OUATTARA (N.), 2001, Situation des ressources génétiques forestières de la Côte d'Ivoire (Zone de savanes), préparé pour l'Atelier sous-régional FAO/IPGRI/CIRAF sur la conservation, la gestion, l'utilisation durable et la mise en valeur des ressources génétiques forestières de la zone sahéenne (Ouagadougou, 22-24 sept. 1998), l'IPGRI et le CIRAF, Service de la mise en valeur des ressources forestières, Division des ressources forestières, Département des forêts, FAO, Rome, Italie, 47 p.

RICHARD (P.), 1997, *La commercialisation des mangues du département de Korhogo*, Ministère du Plan de la République de Côte d'Ivoire, ORSTOM, Centre ORSTOM de Petit-Bassam, Abidjan, 131p

POYAU (A.) et ZOUHOULA BI (M.R.), 2008, « La mainmise des coopératives Gouro sur les marchés de gros à Abidjan », in Abidjan, Dakar : des villes à vendre ? La privatisation made in Africa des services urbains, L'Harmattan, pp. 195-213

SERY (Z. H.), 2005, "Évaluation de l'impact du coton sur le développement rural. Cas de la région de Korhogo au Nord de la Côte d'Ivoire", Thèse de doctorat, Gembloux, Faculté universitaire des Sciences agronomiques, 243 p.

SSATP (2010) Comprendre l'importance croissante de la motocyclette dans les villes africaines, site Web du SSATP www.worldbank.org/afr/ssatp

TOURE (S.), 2012, *Étude nationale mangue*, PACCIA II, Centre du Commerce International (Genève), avril 2012, Genève (Suisse), 27 p.