

DEUXIEME
NUMERO DE LA
REVUE AFRICAINE
DES LETTRES, DES
SCIENCES



KURUKAN FUGA
VOL : 1-N°2 JUIN
2022

KURUKAN FUGA

La Revue Africaine des Lettres, des Sciences Humaines et Sociales



ISSN : 1987-1465

Website : <http://revue-kurukanfuga.net>

E-mail : revuekurukanfuga2021@gmail.com

VOL : 1-N°2 JUIN 2022



Bamako, Juin 2022

KURUKAN FUGA

La Revue Africaine des Lettres, des Sciences Humaines et Sociales

ISSN : 1987-1465

E-mail : revuekurukanfuga2021@gmail.com

Website : <http://revue-kurukanfuga.net>

Directeur de Publication

MINKAILOU Mohamed, Maitre de Conférences (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)

Rédacteur en Chef

COULIBALY Aboubacar Sidiki, Maitre de Conférences (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*) -

Rédacteur en Chef Adjoint

- **SANGHO Ousmane, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)

Comité de Rédaction et de Lecture

- **SILUE Lèfara, Maitre de Conférences**, (Félix Houphouët-Boigny Université, Côte d'Ivoire)
- **KEITA Fatoumata, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako*)
- **KONE N'Bégué, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako*)
- **DIA Mamadou, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako*)
- **DICKO Bréma Ely, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako*)
- **TANDJIGORA Fodié, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)
- **TOURE Boureima, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)
- **CAMARA Ichaka, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)
- **OUOLOGUEM Belco, Maitre de Conférences** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako*)
- **MAIGA Abida Aboubacrine, Maitre-Assistant** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)
- **DIALLO Issa, Maitre-Assistant** (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)

- *KONE André, **Maitre de Conférences** (Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali)*
- *DIARRA Modibo, **Maitre de Conférences** (Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali)*
- *MAIGA Aboubacar, **Maitre de Conférences** (Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali)*
- *DEMBELE Afou, **Maitre de Conférences** (Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali)*
- *Prof. BARAZI Ismaila Zangou (Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali)*
- *Prof. N'GUESSAN Kouadio Germain (Université Félix Houphouët Boigny)*
- *Prof. GUEYE Mamadou (Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako)*
- *Prof. TRAORE Samba (Université Gaston Berger de Saint Louis)*
- *Prof. DEMBELE Mamadou Lamine (Université des Sciences politiques et juridiques de Bamako, Mali)*
- *Prof. CAMARA Bakary, (Université des Sciences politiques et juridiques de Bamako, Mali)*
- *SAMAKE Hamed, Maitre-Assistant (Université des Sciences politiques et juridiques de Bamako, Mali)*
- *BALLO Abdou, **Maitre de Conférences** (Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali)*
- *FANE Siaka, **Maitre de Conférences** (Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali)*
- *DIAWARA Hamidou, **Maitre de Conférences** (Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali)*
- *TRAORE Hamadoun, **Maitre-de Conférences** (Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali)*
- *BORE El Hadji Ousmane **Maitre-Assistant** (Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali)*
- *KEITA Issa Makan, **Maitre-de Conférences** (Université des Sciences politiques et juridiques de Bamako, Mali)*
- *KODIO Aldiouma, **Maitre-Assistant** (Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako)*
- *Dr SAMAKE Adama (Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali)*
- *Dr ANATE Germaine Kouméalo, CEROCE, Lomé, Togo*
- *Dr Fernand NOUWLIGBETO, Université d'Abomey-Calavi, Bénin*
- *Dr GBAGUIDI Célestin, Université d'Abomey-Calavi, Bénin*
- *Dr NONOA Koku Gnatola, Université du Luxembourg*

- Dr SORO, Ngolo Aboudou, Université Alassane Ouattara, Bouaké
- Dr Yacine Badian Kouyaté, Stanford University, USA
- Dr TAMARI Tal, IMAF Instituts des Mondes Africains.

Comité Scientifique

- Prof. AZASU Kwakuvi (*University of Education Winneba, Ghana*)
- Prof. ADEDUN Emmanuel (*University of Lagos, Nigeria*)
- Prof. SAMAKE Macki, (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)
- Prof. DIALLO Samba (*Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali*)
- Prof. TRAORE Idrissa Soïba, (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako, Mali*)
- Prof. J.Y. Sekyi Baidoo (*University of Education Winneba, Ghana*)
- Prof. Mawutor Avoke (*University of Education Winneba, Ghana*)
- Prof. COULIBALY Adama (*Université Félix Houphouët Boigny, RCI*)
- Prof. COULIBALY Daouda (*Université Alassane Ouattara, RCI*)
- Prof. LOUMMOU Khadija (*Université Sidi Mohamed Ben Abdallah de Fès, Maroc.*)
- Prof. LOUMMOU Naima (*Université Sidi Mohamed Ben Abdallah de Fès, Maroc.*)
- Prof. SISSOKO Moussa (*Ecole Normale supérieure de Bamako, Mali*)
- Prof. CAMARA Brahim (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako*)
- Prof. KAMARA Oumar (*Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako*)
- Prof. DIENG Gorgui (*Université Cheikh Anta Diop de Dakar, Sénégal*)
- Prof. AROUBOUNA Abdoukadi Idrissa (*Institut Cheick Zayed de Bamako*)
- Prof. John F. Wiredu, *University of Ghana, Legon-Accra (Ghana)*
- Prof. Akwasi Asabere-Ameyaw, *Methodist University College Ghana, Accra*
- Prof. Cosmas W.K. Mereku, *University of Education, Winneba*
- Prof. MEITE Méké, *Université Félix Houphouët Boigny*
- Prof. KOLAWOLE Raheem, *University of Education, Winneba*
- Prof. KONE Issiaka, *Université Jean Lorougnon Guédé de Daloa*
- Prof. ESSIZEWA Essowè Komlan, *Université de Lomé, Togo*
- Prof. OKRI Pascal Tossou, *Université d'Abomey-Calavi, Bénin*
- Prof. LEBDAI Benaouda, *Le Mans Université, France*
- Prof. Mahamadou SIDIBE, *Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako*
- Prof. KAMATE André Banhouman, *Université Félix Houphouët Boigny, Abidjan*

- Prof.TRAORE Amadou, Université de Segou-Mali
- Prof.BALLO Siaka, (*Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali*)

TABLE OF CONTENTS

Mamadou DIAMOUTENE, THE AUTOBIOGRAPHICAL DISCOURSE AS PROTEST WRITING: A READING OF HARRIET JACOBS'S <i>INCIDENTS IN THE LIFE OF A SLAVE GIRL</i>	pp. 01 – 12
Pither MEDJO MVÉ, ESSAI DE CLASSIFICATION INTERNE DES LANGUES BANTU DU GROUPE B20 A PARTIR DE L'ETUDE DE LEURS SYSTEMES DE NUMERATION	pp. 13– 29
Azoua Mathias HOUNNOU, ENGLISH LANGUAGE LEARNERS' EXIT PROFILE IDENTIFICATION IN SEGBANA SECONDARY SCHOOLS (BENIN)	pp. 30 – 43
Armand Brice IBOMBO, REFLEXION SUR LA VIE ET L'ŒUVRE DE MONSEIGNEUR ANATOLE MILANDOU, ARCHEVEQUE EMERITE DE BRAZZAVILLE (1946-2021)	pp. 44 – 56
Mabandine DJAGRI TEMOUKALE, THE USE OF PIDGIN ENGLISH IN CHINUA ACHEBE'S <i>A MAN OF THE PEOPLE</i> IN THE CONTEXT OF A PRAGMATIC ADAPTATION READING	pp. 57 – 69
AHOUANGANSI Sènanckpon Raoul, CRITICAL PRAGMATIC AND SYSTEMIC FUNCTIONAL INVESTIGATION OF EXPERIENCE IN POLITICS: AN INQUIRY INTO PRESIDENT JOE BIDEN'S INAUGURAL SPEECH Y....	pp. 70 – 100
Adama COULIBALY, EXPLORING TIMBUKTU MANUSCRIPTS' CHARACTERISTICS	pp. 101 – 119
Fousseni CISSOKO, Charles SAMAKE, Abdou BALLO, COMMERCIALISATION DE LA MANGUE : UNE OPPORTUNITE POUR LES PRODUCTEURS DU CERCLE DE YANFOLIL	pp. 120 – 132
Seydou MALLET, LE ROLE DES INSTITUTIONS PENITENTIAIRES DANS LA REINSERTION SOCIALE DES DETENUS TERRORISTES AU MALI	pp. 133 – 149
Gaousou SAMAKE, STRATEGIES DES AGRO-ELEVEURS D'AMELIORATION DE L'ELEVAGE BOVIN DANS LE CERCLE DE YANFOLILA	pp. 150 – 162
Gabou DIOP, LES MOYENS DE REVISION DES JUGEMENTS AYANT ACQUIS L'AUTORITE DE LA CHOSE JUGEE AU MALI	pp. 163 – 179
Konan Parfait N'GUESSAN, L'AFFAIRE DE LA TOUR DE NESLE : UN EXEMPLE D'UTILISATION POLITIQUE DU SCANDALE AU XIXE SIECLE	pp. 180 – 200
Pédiomatéhi Ali COULIBALY, LA LEGISLATION ALPHONSINE CONCERNANT L'INTERDICTION DES CONTACTS SEXUELS INTERCONFESSIONNELS : UNE BARRIERE HERMETIQUE OU PERMEABLE ?	pp. 201 – 222
Boubacar BOUREIMA, L'ENGAGEMENT UNILATERAL, UNE SOURCE VOLONTAIRE D'OBLIGATIONS EXCEPTIONNELLE	pp. 223 – 243
Bréhima Chaka TRAORE, TROUBLES DE FERTILITE FEMININE ET STIGMATE A BAMAKO	pp. 244 – 257
Aboubacar Sidiki COULIBALY, Bourama MARIKO, Alassane SIDIBÉ,	

RE-SPECIFYING THE ROLE OF THE AFRICAN NOVELIST IN CHINUA ACHEBE'S *ARROW OF GOD* AND SEYDOU BADIAN'S *NOCES SACRÉES* IN THE CONTEXT OF EUROCENTRISM pp. 258 – 278

Ahmed SAMAKÉ,

LA POLITIQUE DE DEFENSE ET DE SECURITE A L'EPREUVE DE L'INSECURITE GENERALISEE AU SAHEL : CAS DU MALI..... pp. 279 – 314

Pierre KRAMOKO,

THE STATE OF THE UNION: ANOTHER ADDRESS IN ANGIE THOMAS'S *THE HATE U GIVE* pp 315– 334

Arnaud Romaric TENKIEU TENKIEU

ESTATUTO DE LAS ESTRUCTURAS NO ADVERBIALES DEL GÉNERO « CUANDO + SINTAGMA » EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS SINTAGMAS DEPENDIENTES : HACIA UNA TRANSPOSICIÓN CATEGORIAL Y FUNCIONAL pp. 335– 346

COMMERCIALISATION DE LA MANGUE : UNE OPPORTUNITE POUR LES PRODUCTEURS DU CERCLE DE YANFOLILA

CISSOKO Fousseni¹, SAMAKE Charles², BALLO Abdou³

- ¹. Maitre - assistant, Faculté d'Histoire et de Géographie (FHG), Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB), Email : foussencyissoko@yahoo.fr;
- ². Maitre- assistant, Faculté d'Histoire et de Géographie (FHG), Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB), Email : samch2005@yahoo.fr;
- ³. Maitre de Conférences, Faculté d'Histoire et de Géographie (FHG), Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB), Email : balloabdou@gmail.com

Résumé

Dans les pays d'Afrique de l'Ouest, la plupart des mangues produites sont destinées à la commercialisation en raison de leurs caractéristiques. Cet article étudie la Commercialisation de la mangue : une opportunité pour les producteurs du cercle de Yanfolila. La méthodologie s'appuie essentiellement sur une recherche documentaire et des enquêtes quantitatives. La recherche documentaire a permis de faire l'état des lieux des connaissances sur les stratégies et le circuit de commercialisation de la mangue dans quelques pays africains. L'enquête par questionnaire a été réalisée sur la base de la méthode probabiliste. Dans cette méthode, 4 communes du Yanfolila ont été retenues, avec un échantillon de 140 producteurs de mangue. Les résultats ont révélé que les producteurs de la mangue sont tous des adultes et 41,4% d'entre eux sont âgés de 50 à 65 ans. La plupart (86%) de ces producteurs n'ont bénéficié aucun encadrement et les variétés de mangue les plus vendues demeurent Amélie, Kent et Keitt. Par ailleurs, cette commercialisation de la mangue constitue une opportunité pour les producteurs. Par variété, Quant à l'Amélie, 58,3% des planteurs tirent des revenus de 200 005 à 500 000 FCFA de la vente de cette variété « Amélie » ; le revenu de 52,3% se situe entre 500 005 à 1 000 000 FCFA après la vente de la variété « Kent » ; 11,8% des producteurs ont plus de 1 000 000 FCFA dans la vente de Keitt.

Mot clés : Commercialisation, mangues, opportunité, producteurs du cercle Yanfolila, Mali.

Abstract

In West African countries, most of the mangoes produced are intended for marketing because of their characteristics. This article studies the "Mango marketing: an opportunity for producers in the municipality of Yanfolila". The methodology is essentially based on documentary

research and quantitative surveys. The documentary research made it possible to make an inventory of knowledge on the strategies and the marketing circuit of the mango in some African countries. The questionnaire survey was carried out using the probabilistic method. In this method, 4 communes between the Cercle of Yanfolila were selected, with a sample of 140 mango producers. The results revealed that the mango producers are all adults and 41.4% of them are between 50 and 65 years old. Most (86%) of these producers have not benefited from any supervision and the best-selling mango varieties remain Amélie, Kent and Keitt. Moreover, this mango marketing is an opportunity for producers. By variety, As for Amélie, 58.3% of growers derive income of 200,005 to 500,000 FCFA from the sale of this variety "Amélie"; the income of 52.3% is between 500,005 and 1,000,000 FCFA after the sale of the "Kent" variety; 11.8% of producers have more than 1,000,000 FCFA in the sale of Keitt.

Keywords: Marketing, mangoes, opportunity, producers in Yanfolila municipality, Mali.

Cite This Article As : CISSOKO, F., SAMAKE, C., BALLO, A. (2022). « Commercialisation de la mangue : une opportunité pour les producteurs du cercle de Yanfolila », in Revue Kurukan Fuga. 1(2) (<https://revue-kurukanfuga.net/> Commercialisation de la mangue : une opportunité pour les producteurs du cercle de Yanfolila. Revue Kurukan Fuga.pdf)

Introduction

En Afrique de l'Ouest, le Burkina Faso est le quatrième fournisseur d'Afrique de l'Ouest, avec environ 10 % des mangues de la zone. Il a exporté plus de 2000 tonnes en 2008, se positionnant à la 11ème place des fournisseurs du marché européen. L'essentiel de la production de mangues est destinée à l'exportation vers des pays, tels que le Niger, le Ghana, la Libye, le Liban, le Maroc et l'Europe, principalement la France. La culture de la mangue rapporte plus de 30 milliards de FCFA par an aux producteurs. Le kilogramme de la mangue à l'export s'est vendu en 2010 à 110 FCFA contre à peine 75 FCFA en 2009 (IDS, 2012). Au Mali, la distribution intérieure au Mali de la mangue est exclusivement assurée par le secteur informel. Le commerce de la mangue au Mali est essentiellement féminin. Avec les revenus générés, les femmes financent l'éducation de

leurs enfants (Diakité, 2008 et PNUD, 2012). La période productive étant relativement courte et la mangue étant un produit fragile, de grandes pertes sont observées chaque année faute de structures de conservation, de conditionnement ou de transformation pour absorber cette production (Sissoko, 2009). Durant la campagne 2009, la production a été très faible à néant dans certaines localités. A cet effet, les quantités commercialisées bien que faibles ne décrivent pas une situation de mévente. Le Mali fut le premier pays à exporter, vers la fin des années 1960, des mangues vers l'Europe. Il fut suivi par le Burkina, la Guinée, le Sénégal, et surtout la Côte d'Ivoire, dont les exportations, environ 2 500 tonnes au début des années 1990, ont été multipliées par 4,5 en 2000 (Rey *et al.*, 2004). Cette croissance rapide des exportations ivoiriennes a bénéficié de la présence d'une façade maritime et d'un effet de masse créé par les exportations de bananes et d'ananas. La

variété Amélie a longtemps constitué l'essentiel des exportations du Mali, du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire. Au Mali, les fruits et légumes tiennent une place de choix dans la politique de développement socio-économique. Au sein de la filière fruitière, celle de la mangue a été considérée comme prioritaire tant par les associations professionnelles que par le gouvernement et les partenaires au développement. Elle domine l'exportation des fruits produits au Mali. A l'échelle nationale, le potentiel de production est estimé à plus de 200000 tonnes par an. D'après certaines estimations, le potentiel de production de mangues, à travers les superficies de cultures, avoisinent les 550 000 tonnes. Il existe des centaines de variétés de mangues (au Mali, il existe environ 87 variétés), mais seules quelques-unes sont commercialisées en grande quantité sur les marchés internationaux. Les principales variétés commercialisées sont la Kent, l'Amélie et la Keitt, la Tommy Atkins, la Palmer et la Valencia (Haidara, 2012). Cependant, en raison des conditions agro écologiques, la réduction des principales cultures de rente et les difficultés auxquelles elles sont confrontées a amené les paysans à pratiquer des activités alternatives génératrices de revenus. Cette situation a impulsé une dynamique de promotion et de développement de l'arboriculture fruitière et notamment de la filière mangue dans certaines zones du Centre et du Sud du Mali. Cet article

porte sur la « *Commercialisation de la mangue : une opportunité pour les producteurs du cercle de Yanfolila (Mali)* ».

L'objectif de cet article vise une meilleure compréhension des enjeux économiques de la commercialisation de la mangue dans le cercle de Yanfolila. Il s'articule autour de :

- la présentation de la zone d'études ;
- les méthodes et instruments d'enquêtes ;
- les résultats de recherches
- la discussion des résultats
- la conclusion.

1. Présentation du milieu d'études

Le cercle de Yanfolila, situé à l'extrême Sud du pays dans la 3^{ème} région administrative, couvre une superficie de 9 240 km². La carte n°1 présente le cercle de Yanfolila dans la région de Sikasso.

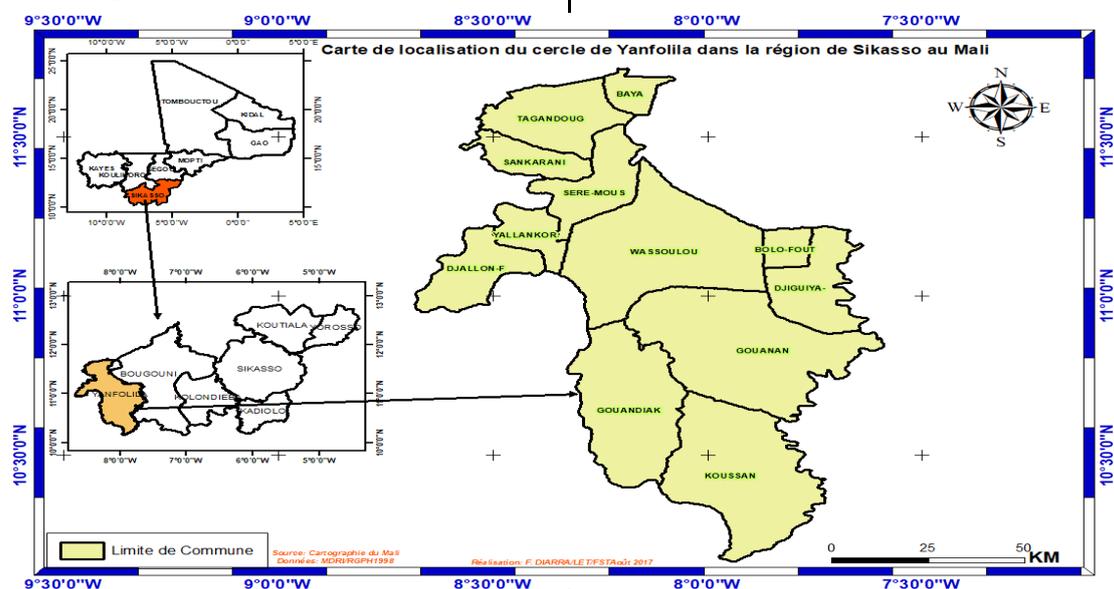
Il est limité au Nord par les cercles de Kati et de Kangaba, au Sud par la préfecture d'Odienné en République de Côte d'Ivoire, à l'Est par le cercle de Bougouni, à l'Ouest par la préfecture de Mandiana en République de la Guinée Conakry. Le relief est peu accidenté (aspect tabulaire) ; la plaine a une altitude variant entre 350 m au bord des grands cours d'eau et 400m vers l'amont des bassins versants des affluents. Les plus hauts sommets atteignent 500m dans la commune de Djallon-Foula. Dans le cercle de Yanfolila, les sols sont également de type gravillonnaires

sommets atteignent 500m dans la commune de Djallon-Foula. Dans le cercle de Yanfolila, les sols sont également de type gravillonnaires et caillouteux et sablo-argileux dans les dépressions. Le cercle appartient à la zone écologique du Haut Baní-Niger occidental. Les formations latéritiques occupent la majeure partie des cercles de Yanfolila.

Le cercle de Yanfolila appartient à la zone écologique du Haut Baní-Niger occidental. Il appartient également au climat Sud soudanien

région, la production de la mangue et sa commercialisation sont en plein essor. Le cercle de Yanfolila en Région de Sikasso, de par son climat tropical de type soudanien, est l'une des zones où se développent l'arboriculture et le commerce des mangues.

L'amélioration de la filière mangue et l'application de technologies appropriées tout au long de la chaîne de valeur offre des opportunités de travail et d'emplois surtout aux femmes et aux jeunes.



qui se caractérise par l'alternance d'une saison pluvieuse et une saison sèche. La saison pluvieuse s'étend de Mai à Octobre avec une pluviométrie abondante dépassant dans les deux cercles 1000 mm d'eau par an. Le cercle est une zone d'arboriculture fruitière par excellence. Les plantations de manguiers s'y développent grâce aux facteurs tels que les conditions climatiques favorables, l'encadrement des producteurs, leur savoir-faire et leur organisation. La combinaison de ces facteurs favorables, fait que dans cette

2. Méthodes et instruments d'enquête

L'approche méthodologique de cette recherche s'appuie sur l'observation de terrain et les enquêtes quantitatives et qualitatives.

Lors de l'observation sur le terrain en tant que témoin direct, nous avons constaté dans différents vergers la manière dont les manguiers sont plantés et entretenus par les exploitants. Nous avons fait aussi des remarques sur les conditions de production et de commercialisation des mangues. Toutes les

observations que nous avons faites nous ont conduits à prendre des photos en termes d'illustration. Dans les enquêtes quantitatives, la méthode probabiliste a été réalisée en vue d'obtenir un échantillon représentatif de la population cible des villages formant les différentes communes du cercle de Yanfolila. Les exploitations agricoles constituent la base de sondage. Afin de peaufiner davantage le caractère représentatif de l'échantillon, les résultats des recensements de 1998 et 2009 et au rapport 2009 du PCDA ont servi de références. En effet, si les résultats des recensements de 1998 et 2009 renseignent sur la population des villages et des communes du cercle de Yanfolila, le rapport 2009 du PCDA, dresse de façon relativement détaillée la liste des producteurs de mangues à Yanfolila. Ces choix ont permis de procéder à un échantillonnage raisonné (au premier degré, au second degré et troisième degré).

- au premier degré : un échantillonnage raisonné a été réalisé sur les 12 communes pratiquant l'arboriculture et le commerce des mangues dans le cercle de Yanfolila. Les communes retenues sont : Gouan an, Doussoudiana, Guaniakan, Wasso ulou Balle. Ces différentes communes qui ont été retenues n'ayant pas le même nombre de villages ont permis de réaliser un second échantillonnage raisonné.

- au second degré : 5 villages pratiquant le plus de l'arboriculture et le commerce des mangues ont été retenus dans chacune des communes tirées au 1^{er} degré. Au total, les enquêtes se sont étendues sur 20 villages.
- Au troisième degré : 7 producteurs de mangue ont été choisis de façon raisonnée dans chacun des 20 villages retenus au deuxième degré. Ces producteurs pratiquent à la fois à l'arboriculture et la commercialisation des mangues dans leur localité respective.

La taille de l'échantillon s'élève à 140 producteurs de mangues qui ont été soumis à un questionnaire pré-établi qui constitue l'outil de collecte de données.

Le traitement des données et l'analyse des résultats d'enquêtes se sont déroulés en deux étapes. La première étape a consisté à la vérification et à la codification du questionnaire en attribuant des identifiants. Ensuite, il a été procédé à la réalisation du masque de saisie des données sous le logiciel Sphinx. Ceci a permis le contrôle de qualité et la correction des erreurs. Dans un deuxième temps, ce fut dépouillement des questionnaires, l'analyse des données pour faire des tris à plats et des croisements, pour avoir des tableaux statistiques simples et variés de chaque élément du questionnaire.

Ces informations saisies sont traduites en tableaux et graphiques. Les différentes illustrations ont été commentées. Pour l'enquête quantitative, les données ont été traitées grâce aux logiciels de statistiques : SPSS et Excel.

3. Resultats

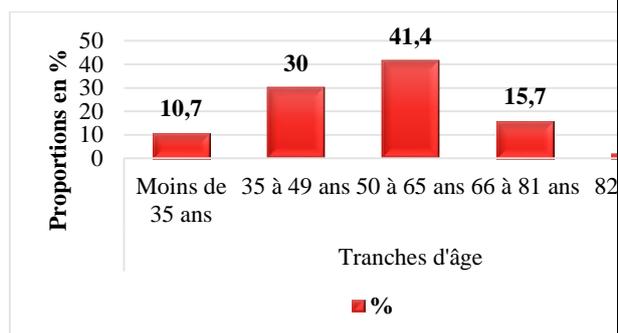
3.1. Caractéristiques sociodémographiques des producteurs de mangue

Les caractéristiques sociodémographiques des enquêtés sont : l'âge, le statut matrimonial, le niveau d'instruction.

3.1.1. Age et statut matrimonial

La structure par âge des enquêtés montre une prédominance des personnes de 50 à 65 ans, avec 41,4%. Ceux qui sont âgés de 82 ans et plus sont moins nombreux avec seulement 2,1%

(Graphique 1).



Graphique 1 : Répartition des producteurs enquêtés selon l'âge

Source : CISSOKO F., 2019

Enfin, les producteurs âgés de 35 à 49 ans représentent 30%, contre ceux âgés de 66 à 81 ans (30%) et ceux âgés de 35 ans (10,7%).

3.1.2. Niveau d'instruction et encadrement des producteurs

Les résultats révèlent que les illettrés sont majoritaires et représentent 81,2%. Le niveau fondamental est atteint par 16,5% des enquêtés tandis que ceux qui ont le niveau secondaire ne sont que 2,3%. Le niveau d'instruction peut déterminer la réussite dans une activité déterminée notamment dans la production de mangue.

3.2. Encadrement des producteurs de mangues

Les producteurs demeurent confrontés à un faible encadrement qui constitue un facteur limitant l'essor de la culture de mangue. Dans ce Cercle, la grande majorité (84,2%) des producteurs ne bénéficient pas d'un encadrement. L'encadrement des producteurs dans les exploitations traditionnelles notamment dans les vergers de mangue s'avère un élément capital de renforcement de leurs acquis afin de rentabiliser leur production. Par commune, la proportion des producteurs ne bénéficiant pas d'encadrement est de 29,3% à Ganiaka, 27,9% à Gouanan, 20,7% à Doussoudiana et 10% à Wassoulou Ballé (Tableau 1).

Tableau 1: Part des enquêtés ayant bénéficié ou non d'un encadrement et par commune

Encadr ement	Ayant bénéficié d'encadr ement	N'ayant pas bénéficié	Totaux

Communes	d'encadrement		d'encadrement		d'encadrement	
	Effe ctifs	%	Effe ctifs	%	Effe ctifs	%
Doussou udiana	9	6,4	29	20, 7	38	27, 1
Ganiak a	5	3,6	41	29, 3	46	32, 9
Gouana n	2	1,4	39	27, 9	41	29, 3
Wassou lou Ballé	1	0,7	14	10, 0	15	10, 7
Total	17	12, 1	123	87, 9	140	10 0,0

Source : CISSOKO F., 2019

Par contre, les producteurs ayant bénéficié d'encadrement pour l'ensemble des 4 communes ne représentent que 12,1%. Dans cette catégorie le taux le plus faible se situe dans la commune du Wassoulou Ballé (0,7%). Cette situation atteste une faible mobilisation pour l'encadrement des producteurs de mangue dans le cercle de Yanfolila. Or, l'encadrement des acteurs de la filiale mangue est un facteur déterminant la qualité et la quantité de la production. Il est assuré par de nombreux intervenants provenant de diverses structures d'encadrement de la filière mangue : PASA/OP, la DNAMR, l'APCAM ; l'ON ; la CMDT ; l'OHVN: les ONG, etc. Les producteurs n'étant pas imprégnés aux pratiques culturales intensives de mangue, l'encadrement apparaît alors comme un moyen incontournable dans l'amélioration du

niveau de la production et de son écoulement sur le marché.

3.3. Périodes et quantité de production de la mangue

Dans les communes des cercles de Bougouni et Yanfolila, la période de production s'étale sur 5 mois (du mois de mars au mois de juillet) avec une fenêtre de 3 à 4 mois pour l'exportation. Les quantités produites vont de moins de 10 tonnes à plus de 50 tonnes (Tableau 2).

Tableau 2 : Répartition des enquêtés selon la quantité de production par variété de mangue

Variétés de mangues / Quantité	Amélie	Kent	Keitt	Valeulia	Total
Moins de 10 tonnes	28	35	6	0	69
10 à 19 tonnes	15	6	4	0	25
20 à 29 tonnes	11	4	1	0	16
30 à 39 tonnes	2	4	4	0	10
40 à 49 tonnes	1	2	1	0	4
50 tonnes et plus	34	35	7	1	77
Total	91	86	23	1	201

Source : CISSOKO F., 2019

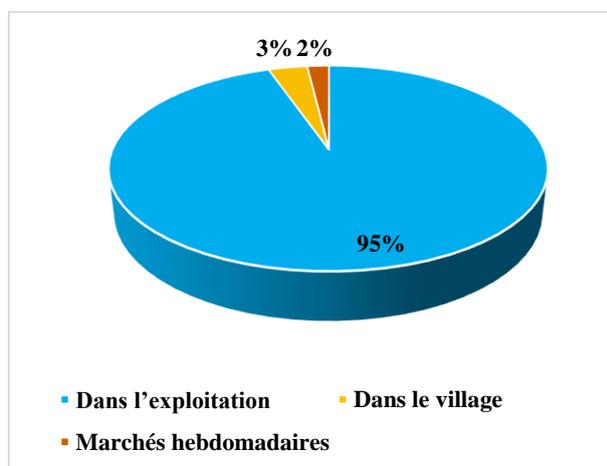
Les variétés les plus productives dans le cercle de Yanfolila sont respectivement : *Amélie*, *Kent*, *Keitt* et *Valeulia*. Les résultats de nos enquêtes ont

indiqué que parmi les variétés de mangues (*Amélie, Kent, Keitt et Valeulia*), moins de 10 tonnes de « Kent, Amélie et Keitt » sont récoltées par an par 69% des exploitants (voir tableau n°, ci-dessus). Ces variétés notamment « Kent, Amélie et Keitt » sont beaucoup plus sollicitées par les productions pour plusieurs raisons : elles s'adaptent à l'exportation et sont bien prisées sur les marchés d'importation.

3.4. Commercialisation de la mangue : une opportunité pour les producteurs

3.4.1. Principaux marchés d'écoulement des mangues

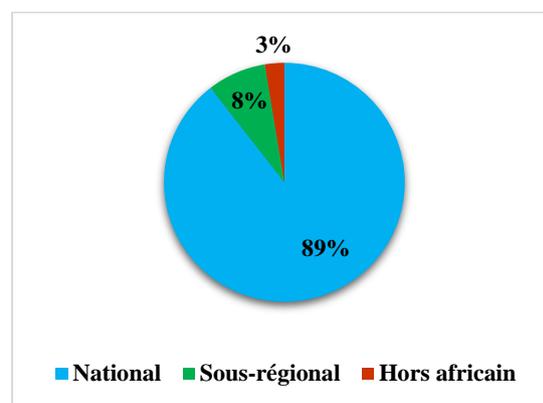
Dans le cercle de Yanfolila, les principaux marchés hebdomadaires où sont écoulées les mangues sont entre autres Dalabala, Kalana, Kabaya, Siékorolé, Nièssoumala et Bougoudalé. Mais, selon les résultats de nos enquêtes, 95,0% des producteurs vendent leurs mangues dans leurs vergers avant d'être acheminées sur les marchés des localités (Graphique 2).



Graphique 2 : Repartition des enquetés selon les lieux de vente des mangues

Source : CISSOKO F., 2019

Certains producteurs (3%) transportent les mangues au village pour la vente et 2% aux marchés hebdomadaires. Ces statistiques attestent que les foires hebdomadaires représentent une aubaine pour le commerce de mangues. Ce commerce est animé par des déplacements de plus en plus fréquents des acheteurs de mangues dans des villages. Pour cela, la quasi-totalité des enquêtés (89,0%) affirment vendre à des clients dans les marchés hebdomadaires qui ravitaillent le marché national (Graphique 3).



Graphique 3 : Repartition des enquetés selon les lieux d'approvisionnement des clients

Source : CISSOKO F., 2019

Les marchés sous régionaux (8,0%) et hors africains (3,0%) sont ravitaillés par des clients qui achètent auprès des producteurs. Les exploitations de mangues constituent donc des lieux d'échanges entre producteurs et acheteurs. En plus, les foires hebdomadaires représentent une aubaine pour le commerce de mangues. Il existe également une demande accrue des marchés nationaux et sous régionaux pour l'approvisionnement en mangues. Ces différents espaces de vente à

l'échelle locale traduisent une faible attractivité des mangues pour les marchés extérieurs. Cette situation constitue un manque à gagner pour les producteurs ce qui fait qu'ils ne tirent pas le maximum de profit pour leur production.

3.4.2. Acteurs de la commercialisation

Les acteurs qui interviennent dans la filière de la commercialisation de la mangue sont nombreux. Il existe des intermédiaires, des pisteurs et des collecteurs qui jouent un rôle considérable entre les grossistes, les demi-grossistes, les détaillants, les consommateurs et les producteurs (planteurs) (Tableau 3).

Tableau 3: Répartition des enquêtés selon les clients

Clients	Effectifs	%
Collecteurs	110	78,5
Grossistes	22	15,7
Détaillants	6	4,2
Consommateurs	2	1,4
Total	140	100,0

Source : CISSOKO F., 2019

Dans le circuit de commercialisation, les collecteurs sont les premiers clients des producteurs de mangues (78,5%). Les collecteurs ou intermédiaires se situent entre les producteurs et les détaillants au niveau des zones de production, et entre les détaillants et les grossistes au niveau des marchés régionaux. Les grossistes s'approvisionnent auprès des collecteurs ou intermédiaires. Au

village, les femmes sont des commerçantes détaillants qui ont diversifié leurs activités par la vente de la mangue (Planche 1).



Tas de mangues « Julie » en vente *Marchandage autour des tas de mangue*

Planche 1: Petit marché de mangue dans un village du cercle de Bougouni

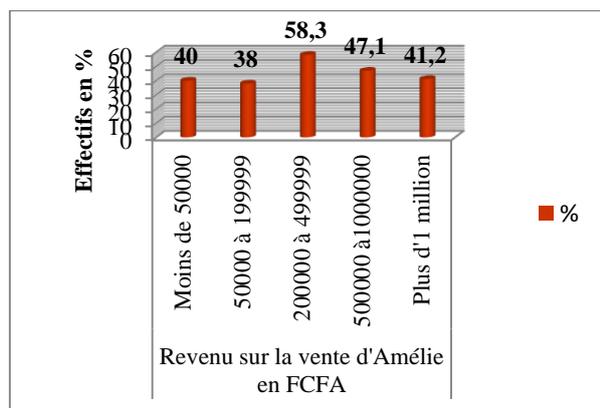
Source : CISSOKO F., 2019

La planche 1 montre que la vente de la mangue s'effectue par tas de mangues exposés sur un étal, ou contenues dans des récipients, cas de la première ligne, où nous n'apercevons aucun vendeur; en deuxième ligne, c'est la même opération qui se déroule au bord de la route goudronnée. Ici, nous apercevons les vendeuses et des enfants sous l'ombre d'arbre auprès d'une maison. Ces détaillants s'approvisionnent auprès des grossistes ou directement auprès des producteurs.

3.4.3. Revenus par variété de mangue et par producteur

En raison de la saisonnalité de la production, le système de commercialisation se caractérise par de fortes variations de prix. Quant à l'Amélie, 58,3% des planteurs tirent

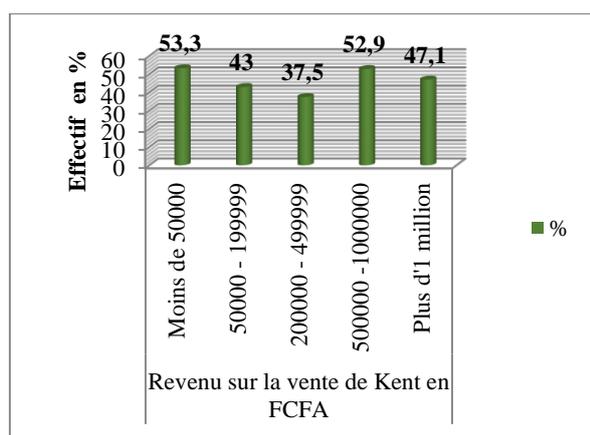
des revenus de 200 005 à 500 000 FCFA de la vente de cette variété (Graphique 4).



Graphique 4: Répartition des producteurs enquêtés selon le revenu sur la vente d'Amélie

Source : CISSOKO F., 2019

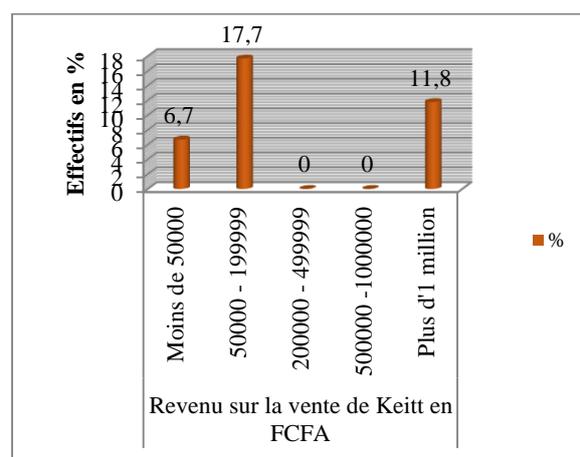
Cependant, sa grande sensibilité à l'anthracnose limite la culture de cette variété « Amélie » aux zones les plus sèches (zone soudano-sahélienne). Après la vente de la variété « Kent », le revenu de 52,3% des planteurs se situe entre 500 005 à 1 000 000 FCFA (Graphique 5).



Graphique 5: Répartition des producteurs enquêtés selon revenu sur la vente de Kent

Source : CISSOKO F., 2019

Parmi les producteurs, 47,1% ont plus d'un million de FCFA issu de la commercialisation de Kent. Ces revenus attestent que la variété Kent est beaucoup plus sollicitée par les producteurs à cause de sa rentabilité. Dans la même dynamique, 11,8% des producteurs ont plus de 1 000 000 FCFA dans la vente de Keitt (Graphique 6).

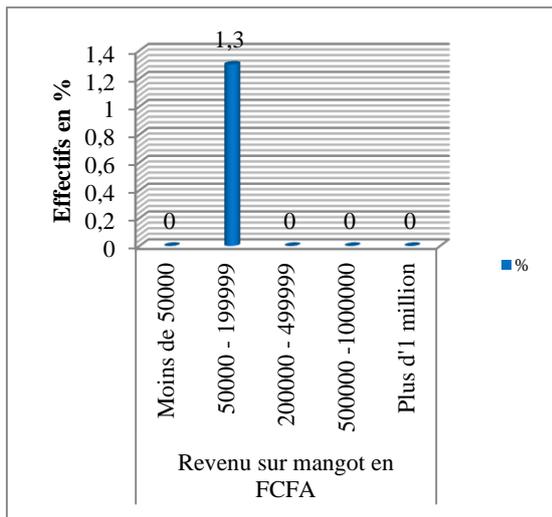


Graphique 6: Répartition des producteurs enquêtés selon le revenu sur la vente de Keitt

Source : CISSOKO F., 2019

Par contre, le revenu de 17,7% des planteurs sur la même variété « Keitt » se situe entre 50000 et 199999 FCFA.

Enfin, le revenu tiré sur la commercialisation de la variété « Mangot » demeure faible, seulement 1,3% gagnent 50000 à 199999 FCFA (Graphique 7).



Graphique 7: Répartition des producteurs enquêtés selon le revenu sur la vente de Mangot

Source : CISSOKO F., 2019

Ces différents revenus de la commercialisation des variétés « Keitt et Mangot » sont largement inférieurs à ceux des deux premières variétés « Amélie et Kent » à cause de leur faible diffusion et de la non maîtrise des techniques culturales.

3.5. Effet de la commercialisation sur le quotidien des acteurs

Le producteur génère des revenus à travers la transformation et la commercialisation des mangues.

Il est devenu une personne respectable grâce à ses gains. La planification des mariages, frais scolaires et autres événements sociaux se fait en fonction des récoltes de la mangue. Avec les revenus tirés de la vente de mangues, les femmes peuvent financer l'éducation de leurs enfants (la scolarisation a augmenté dans les familles dont les femmes travaillent dans la filière mangue) et investir dans des entreprises

génératrices de revenus comme la vente de marchandises selon le rapport de PNUD (2012).

Cependant, confrontés à des contraintes liées aux conditions d'hygiène inappropriées, aux attaques des insectes et des rongeurs et aux technologies rudimentaires de cueillette, les producteurs sont souvent contraints de brader leur production à vils prix. Cette situation leur permet de faire face à des urgences ou à des besoins pécuniaires (financement de la campagne agricole et des besoins en nourriture en pleine période de soudure). Ainsi, les producteurs sont souvent contraints de brader leur production à vils prix pour faire face à des urgences ou à des besoins pécuniaires pour financer la campagne agricole et/ou faire face à des besoins en nourriture en pleine période de soudure.

4. Discussion

Cet article a permis de constater que la grande majorité des producteurs enquêtés (94%) sont des agriculteurs. Dans les communes du cercle de Yanfolila, plusieurs variétés de mangue (Amélie, Kent, Keitt etc.) sont cultivées par les producteurs. La période de production s'étale sur 5 mois (du mois de mars au mois de juillet) et les quantités produites vont de moins de 10 tonnes à plus de 50 tonnes. Pour Chaleard (1996), la date choisie en fin de cycle de production par le producteur pour effectuer sa récolte influe énormément sur la qualité des produits. Ainsi, le faible

engouement pour l'encadrement des producteurs de mangue du cercle de Yanfolila est un facteur limitant l'essor de cette culture et donc sur les opportunités d'amélioration et de diversification des sources de revenus des populations vivant dans ces deux cercles. L'essentiel des producteurs (94,7%) vendent les mangues dans leurs vergers avant d'être acheminées sur les marchés des localités. Les acteurs qui interviennent dans la filière de la commercialisation de la mangue sont nombreux. Il existe des intermédiaires, des pisteurs et des collecteurs qui jouent un rôle considérable entre les grossistes, les demi-grossistes, les détaillants, les consommateurs et les producteurs (planteurs). En raison de la saisonnalité de la production, le système de commercialisation se caractérise par de fortes variations de prix. Le circuit commercial est une succession d'intermédiaires et de lieux par lesquels transitent pendant une période définie, des flux de produits, de monnaies et d'informations sur la demande et l'offre (Issa Y et al, 2012). Dans la même dynamique, Dembélé J-B. (2007) montre que la faiblesse des infrastructures de communication, les règlements administratifs restrictifs en matière d'exportation, le manque de logistique sophistiqué constituent un goulot d'étranglement de la filière mangue. A cet effet dans la région de Sikasso (première région fruitière du Mali), la production de la mangue est saisonnière et si abondante qu'en pleine saison, des milliers de tonnes

pourrissent par manque d'infrastructures adéquates pour le transport et la transformation. La commercialisation des mangues s'effectue selon le même schéma décrit par l'USAID (2006) au Sénégal sur la chaîne des valeurs de la filière mangue. Ces producteurs vendent trop souvent encore la production sur pied alors que les mangues sont vertes en pleine croissance à 30 - 50 % moins cher que le prix qu'ils auraient pu obtenir s'ils avaient attendu que les fruits soient bons pour la récolte (Lerebours, 2010). Ils résident donc dans les pratiques de chaque groupe d'acteurs que sont les producteurs, les transporteurs, les commerçants et les consommateurs. Quant à l'Amélie, 58,3% des planteurs tirent des revenus de 200 005 à 500 000 FCFA de la vente de cette variété. Après la vente de la variété « Kent », le revenu de 52,3% des planteurs se situe entre 500 005 à 1 000 000 FCFA. Dans la même dynamique, 11,8% des producteurs ont plus de 1 000 000 FCFA dans la vente de Keitt. Enfin, le revenu tiré sur la commercialisation de la variété « Mangot » demeure faible, seulement 1,3% gagnent 50000 à 199999 FCFA. Avec les revenus tirés de la vente de mangues, les femmes peuvent financer l'éducation de leurs enfants (la scolarisation a augmenté dans les familles dont les femmes travaillent dans la filière mangue) et investir dans des entreprises génératrices de revenus comme la vente de marchandises selon le rapport de PNUD (2012). Cependant, la FAO (2004) rapporte que les pertes de récoltes se produisent à toutes les

étapes. Il y a la mauvaise organisation des travaux pendant la récolte, les dommages causés en période d'entreposage et de stockage de grains et d'autres denrées par les insectes cryptogamiques.

Conclusion

Cet article a permis de constater que les mangues cueillies sont, en grande partie, commercialisées à l'échelle locale, régionale et internationale. Les collecteurs, les grossistes se rendent en camion dans les vergers et achètent les mangues. La vente se fait en panier au bord des routes ou au marché. La vente se fait par unité et le prix de vente moyen varie selon les variétés de mangue. Quant à la production selon la variété, Kent vient en tête, car les exploitants qui récoltent moins de 10 tonnes sont les plus nombreux ; elle est suivie par Amélie et par Keitt pour la même quantité.

Cependant, les producteurs demeurent confrontés à plusieurs problèmes qui constituent obstacles à la commercialisation de la mangue (conditions d'hygiène inappropriées, adoption de technologie traditionnelles de cueillette et de conservation des mangues, problèmes résultant des attaques des insectes et des rongeurs...).

Références bibliographiques

- Diakité, Lamissa. (2015), *atelier méthodologique de l'étude de la filière mangue au Mali. Situation de la filière mangue au Mali*, IER/ECOFIL, 27 p.

- FAO *Food et Nutrition Series* N° 23. Rome. FAO, 2004. FAO Data Base.
- Haidara Moussa (2012), *Étude nationale mangue*, PACCIA II & du Centre du Commerce International (Genève), Centre de Commerce International, 22p.
- Initiatives de Développement Stratégique (IDS), 2012, *Approfondissement des études sur la filière mangue et les créneaux porteurs*, Programme d'Appui au Développement Economique Local de Kolda (PROADELKO), Agence Régionale de Développement de la Région de Kolda (Sénégal), Rapport final, 102p.
- Issa Youssouf et al. , (2012), *Commercialisation et consommation de la volaille traditionnelle en Afrique subsaharienne* Journal of Animal & Plant Sciences, 2012. Vol. 14, Issue 3: 1985-1995, <http://www.m.elewa.org/JAPS>; pp 12-27.
- LEREBOURS Christophe. (2010), *Analyse des principales filières agricoles porteuses des communes de Cabaret et d'Archaie-Le Levier* ; Fédération des Caisses Populaires Haïtiennes, 30p.
- Programme USAID (2006), *La chaîne de valeurs mangue au Sénégal ; Analyse et cadre stratégique d'initiatives pour la croissance de la filière*. SAGIC IQC N° 685-I-01-06-0000500 ; 90 p.
- Rey Jean-Yves, Diallo Thierno Mamadou, Vannière Henri, Didier Christian, Kéita, Sidiki Sangaré Morodjan, 2004. (2007). *The mango in French-speaking West Africa: varieties and varietal composition of the orchards*. In *Fruits*, 62, 57-73.
- USAID/SENEGAL, 2006, Programme USAID/Croissance Economique (BDS COMPONENT) *Analyse de la chaîne de valeurs de la filière mangue Sénégal*, Rapport, Septembre 2006, (SAGIC IQC No. 685-I-01-06-00005-00), 91p.