

UNIVERSITÉ DE OUAGADOUGOU
FACULTÉ DES LANGUES, LETTRES
ARTS, SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES

F.L.A.S.H.S.

DÉPARTEMENT DE GÉOGRAPHIE
OPTION: GÉOGRAPHIE URBAINE

BURKINA FASO

La Patrie ou la Mort,
Nous Vaincrons !

MÉMOIRE DE MAÎTRISE

THÈME

LA FILIÈRE FRUIT

à

OUAGADOUGOU :

LE CAS DE FLEX-FASO

PRÉSENTÉ par
SANOU Bibata

Année Universitaire

1992-1993

Sous la Direction de :

Mr. COMPAORE GEORGES
Maître-Assistant

SOMMAIRE

MOTS DE REMERCIEMENT	1
RESUME	2
AVANT-PROPOS	3
INTRODUCTION	5
PREMIERE PARTIE : les conditions naturelles de production de fruits au Burkina Faso	11
CHAPITRE I - Facteurs géographiques et aménagements fruitiers à Flex-Faso	12
I - Les conditions agro-climatiques	12
A - Les climats	12
1 - Climat sahélien	12
2 - Climat Nord Soudanien	14
3 - Climat Sud Soudanien	14
B - Les types de sols favorables aux cultures fruitières	17
1 - Les sols ferrallitiques	17
2 - Les sols ferrugineux	17
3 - Les sols brun-rouge subarides	18
II - Les zones écologiquement favorables aux cultures fruitières.	18
A - Les exigences écologiques des espèces fruitières	18
B - Les principales zones de production fruitière	21
1 - La zone Sud Ouest	21
2 - La zone Centre Sud	21
3 - La zone Est	

III	Les aménagements fruitiers de Flex-Faso	23
	A - Les unités types de production	23
	B - Le service de plantations extérieures	29
CHAPITRE II	- La production fruitière de Flex-Faso	33
	I - Les facteurs et les moyens de production	33
	II - Les techniques de production des plantes à cycle court	34
	A - L'originalité de la banane et de la papaye	34
	B - Les travaux d'entretien	36
	III - L'arboriculture fruitière	40
	A - Les caractéristiques générales des arbres fruitiers	40
	B - Les types de travaux	41
	IV - Production et rendement par espèces fruitières	46
	V - Les coûts de production fruitière à Flex-Faso	54
	A - Le coût d'approvisionnement en matières premières	54
	B - Le coût de fonctionnement et d'équipement	55
	Conclusion de la Première Partie	56

DEUXIEME PARTIE : La commercialisation des produits	57
CHAPITRE I - Les Principaux débouchés des produits de Flex-Faso	58
I - Le Marché de Ouagadougou	58
A - Les caractéristiques du marché urbain	58
1 - Les circuits de distribution	58
2 - L'approvisionnement du marché de Ouagadougou et de Flex-Faso	59
3 - La clientèle	61
a) Les ménages	61
b) Les acheteurs à des fins commerciales	61
B - Les coûts d'approvisionnement en produits fruitiers	62
1 - Le prix d'achat aux producteurs	62
2 - Les frais de conditionnement et de main d'oeuvre	64
C - Les ventes et les coûts de commercialisations de Flex-Faso	65
1 - Les ventes de fruits sur le marché intérieur	65
2 - Les ventes à Ouagadougou	67
a) Les volumes de ventes par produits	67
b) Les quantités commercialisées par lieu de vente	67
c) Les quantités commercialisées par mois	69
d) Les pertes	71
3 - Les coûts de commercialisation	71
II - Le Marché extérieur	75
A - La clientèle	76
1 - Le marché européen et Africain	76
2 - Le mode de transport	77
B - Les exportations de fruits	77
1 - Les volumes d'exportation	77
a) l'évolution des exportations de Flex- Faso	77
b) Les recettes d'exportation	79

2 - la situation des produits de Flex-Faso sur le marché extérieur	82
III - La politique commerciale de Flex-Faso	83
A - La politique générale	83
1 - La politique du produit	83
2 - La politique de prix	84
a) Le prix de vente intérieur	84
b) Le prix de vente à l'exportation	86
3 - La politique de distribution de Flex-Faso	86
a) La vente directe aux consommateurs	87
b) La vente aux détaillants et demi- grossistes	87
B - La promotion des ventes à Ouagadougou	88
1 - La publicité	88
2 - Les expositions ventes	88
CHAPITRE II - Les retombées sociales et économiques des activités fruitières, problèmes et perspectives	90
I - Emploi et revenu	90
A - Création d'emplois pour les jeunes	90
B - Le petit commerce de fruits	90
1 - Les kiosques de fruits	90
2 - Les vendeuses de fruits hors kiosques et les petits revendeurs.	93
C - Contribution de Flex-Faso aux activités économiques nationales	93
1 - Les taxes et les impôts	93
2 - L'apport de Flex-Faso à la balance commerciale du Burkina Faso et sa part dans les exportations	93
II - Flex-Faso et le Monde rural	95
A - Encadrement des paysans	95
B - Rémunération des productions paysannes	95

III - Les problèmes de Flex-Faso et les perspectives d'avenir	96
A - Les grands handicaps au développement de Flex-Faso.	97
1 - Les obstacles à la production	97
a) La non maîtrise de l'irrigation	97
b) Les problèmes d'encadrement des paysans	98
c) Une chambre froide de faible capacité pour le conditionnement	98
2 - Les contraintes à la commercialisation des fruits	98
a) Le Marché de Ouagadougou	98
- l'étroitesse du marché et les obstacles à la consommation	
- La concurrence	
b) Les arriérés de paiement des exportations de Flex-Faso	101
c) Les difficultés liées au transport	101
- L'Etat des routes à l'intérieur	
- L'irrégularité des vols	
B - Comment relancer les activités de Flex-Faso?	102
1 - Les conditions de développement du marché de fruits.	102
a) La décentralisation des points de vente dans le pays	102
b) l'organisation des ventes à l'extérieur	103
2 - Les conditions d'attraction de nouveaux consommateurs	104
a) La transformation des produits de Flex-Faso	104
b) La mise en valeur de nouvelles espèces d'arbres fruitiers	105

CONCLUSION	106
ANNEXES	108
ANNEXE 1 Questionnaire	109
ANNEXE 2 Signification des sigles	114
ANNEXE 3 Liste des tableaux	115
ANNEXE 4 Liste des graphiques	117
ANNEXE 5 Liste des figures	118
ANNEXE 6 Données chiffrées sur la commercialisation	119
BIBLIOGRAPHIE	120

Je dédie ce travail à

A

Mon Père

et

A

Ma Mère

Qui ont oeuvré à mon bon cheminement scolaire et universitaire, je vous offre aujourd'hui ce que j'ai de plus précieux, le fruit de tant d'années d'études.

A toi mon fils Mohamed qui m'a tenu compagnie depuis mon arrivée au Burkina Faso, je dédie ce travail que je n'aurais pu réaliser sans ta présence à mes côtés.

A mes soeurs et frères : Je vous souhaite à tous courage et persévérance dans tout ce que vous entreprendrez.

MOTS DE REMERCIEMENT

Notre initiation à la recherche ne pouvait prendre corps sans apport extérieur. Pour cela nous remercions de tout coeur, tous ceux qui ont contribué à la réalisation de notre étude. Nos pensées vont notamment à notre Professeur encadreur. Il s'agit de :

Monsieur Georges COMPAORE Maître Assistant à la Faculté des Lettres, Arts et Sciences Humaines (Département de Géographie). Nous le remercions infiniment pour avoir accepté de guider nos pas dans le domaine de la recherche et pour ses conseils, cela malgré ses multiples occupations.

Nos remerciements vont aussi à tous le personnel de Flex-Faso, en particulier à :

Monsieur GONTONGOMDE Daouda Directeur général.

Monsieur ILBOUDO S. Pascal Directeur Commercial et notre Maître de Stage.

Aux responsables de l'UTP de Bazèga.

Nos pensées vont à toutes nos amies du Service National Populaire qui nous ont soutenue moralement depuis notre arrivée au pays. Nous remercions également toutes les personnes qui n'ont pu être citées mais qui ont contribué à l'élaboration de ce document. Qu'elles trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

RESUME

La production fruitière qui jadis avait été délaissée au détriment des cultures céréalières connaît aujourd'hui un développement remarquable grâce aux actions menées par le Gouvernement.

Les conditions climatiques favorables dans le Sud Ouest ont permis à cette zone d'être la principale région fruitière. Cependant le secteur fruitier est confronté à un problème de commercialisation : une mauvaise organisation de la distribution des produits fruitiers à travers le pays. Alors que dans la zone du Sud Ouest nous avons une grande production et une consommation insuffisante, ailleurs comme à l'Est et au Nord, nous notons un manque important de produits fruitiers.

Malgré la présence des sociétés de commercialisation du genre Flex-Faso, FIMEX-COLLECTION - SIGOPAG, l'on n'est pas arrivé à assurer une meilleure distribution. L'étude de la filière fruit qui est une analyse de la production et de la commercialisation des produits fruitiers permettra de mettre en exergue les forces et les faiblesses de ce secteur. Des tentatives de solutions pourront être proposées pour un meilleur épanouissement de ce domaine.

Mots clés

Flex-Faso, Fruits, Production, Commercialisation, Burkina Faso, Ville de Ouagadougou.

AVANT - PROPOS
HISTORIQUE DE LA CREATION DE FLEX-FASO

Jadis la culture des arbres fruitiers était considérée comme une culture de cueillette pratiquée par quelques paysans et ne portait que sur un nombre très réduit de variétés. Aussi le Burkina (Haute Volta en ce temps) importait beaucoup de fruits excepté la mangue pour l'alimentation de la population . il s'agit surtout de la banane, des avocats, de l'ananas.

En 1967 L'Institut de Recherche sur les Fruits et Agrumes IRFA définissait les possibilités de développement des cultures fruitières en Haute-Volta. Cette étude laissait entrevoir des potentialités sur le plan technique à condition d'adapter les méthodes culturales aux contextes écologiques particuliers du pays. En 1974 le Gouvernement soucieux du bien-être de la population précise qu'il voudrait réaliser deux centres fruitiers, l'un dans la Vallée de Kou pour la région de Bobo-Dioulasso et l'autre, pour la région de Ouagadougou, à Bazèga.

Financé par la Caisse Centrale de Coopération Economique, le Projet de Développement des Cultures Fruitières en Haute-Volta a vu le jour en 1974. Les objectifs visés étaient de promouvoir le développement des cultures dans les zones favorables. L'action principale était la rationalisation des techniques de production de cultures traditionnelles comme le manguier et les agrumes et de mettre au point et vulgariser des productions nouvelles comme la banane, la papaye, les ananas, les avocats.

C'est en Novembre 1976 que les premiers travaux interviendront ; ce sera la première phase du projet fruitier. Cette phase s'est étalée sur 3 ans (1976 - 1979) et les deux centres du Kou et de Bazèga seront effectivement réalisés. En Janvier 1979 est née une autre étude : <<Projet d'extension des cultures fruitières>> qui a eu pour effet la mise en place d'une deuxième phase de 1979 - 1982. C'est au cours de cette période que seront créées les nouvelles Unités Types de Production (UTP). Le Centre de la Guenako dans la région de Orodara et le centre

Le projet ayant pris une certaine dimension au niveau des centres, de la commercialisation et du développement, la poursuite de l'opération a été proposée pour 4 ans du 1er Juillet 1982 au 30 Juin 1986 afin de contribuer à la réalisation des objectifs fixés. Ce sera la troisième phase du projet. Commencé en 1982 c'est pendant cette phase que sera entièrement construit l'ensemble de l'infrastructure commerciale (chambres froides, hangars de conditionnement, bureaux sur l'aire de l'aéroport international de Ouagadougou).

Et en fin Mai 1986 ce fut la présentation aux autorités burkinabè du rapport final sur la transformation du projet fruitier en société d'économie mixte, c'est la naissance de Flex-Faso et l'aboutissement normal d'un Projet vers des perspectives d'avenir. Le Projet fruitier en lui-même comportait trois principaux services. Le service technique chargé de la production et l'application des techniques culturales dans les UTP, le service commercial qui assure la commercialisation sur le marché intérieur et extérieur des productions des UTP et des paysans encadrés par le projet, le service développement qui a pour mission l'assistance, l'encadrement et la vulgarisation des techniques nouvelles de production en milieu paysan. Le projet assure également la tutelle du "projet anacarde" encadré techniquement par l'Institut de Recherche sur les Fruits et Agrumes (IRFA).

INTRODUCTION

L'agriculture est un des secteurs économiques importants dans le développement du Burkina Faso. Le domaine agricole est très diversifié ; les principales productions sont constituées de céréales (mil, sorgho, riz, maïs, fonio) qui occupent à elles seules à peu près 2.800.600 hectares soit 76% de la superficie totale cultivée représentant environ 3.315.400 hectares ; suivent les produits de l'élevage.

Au cours de ces trois dernières années, les productions annuelles de céréales et de tubercules ont beaucoup progressé ainsi que la production fruitière et maraîchère. Le volume de production de céréales est passé de 1.517.900 tonnes en 1990 - 1991 à 2.454.900 tonnes en 1991 - 1992. La production, en 1992 - 1993, s'est élevée à 2.871.000 tonnes. Les quantités de fruits sont, elles, passées de moins de 60.000 tonnes à plus de 167.892 tonnes en 1991 - 1992 soit un taux de réalisation de 77,66%.

On a pu constater que la part de revenu engendré par le secteur de fruits est non négligeable par rapport aux revenus agricoles. La culture des arbres fruitiers connaît donc un essor remarquable. Les plantations de vergers, les achats de plants, les productions de fruits ne cessent de croître. Cependant des difficultés se posent au niveau de la commercialisation, celles-ci sont dues à la concentration de la production dans quelques zones (Sud Ouest particulièrement) à cause des conditions climatiques assez dures dans le Nord et à l'Est. Aussi, la vente de fruits ne fait pas l'objet d'une organisation rationnelle, on a une mauvaise distribution des produits fruitiers dans le pays.

N.B : Tous les chiffres proviennent du service de documentation du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage. (Statistiques agricoles 1991 - 1992 et 1992 - 1993.

Certaines zones du Pays sont privées de produits fruitiers pendant qu'ailleurs on note un excès ou surtout une consommation insuffisante. Cette situation s'explique par l'éloignement des zones de production et aussi par le fait que le long trajet sur des voies en mauvais état provoquerait d'énormes pertes pour les commerçants. Les fournisseurs de fruits préfèrent donc livrer leur marchandise dans les grands centres proches réduisant ainsi les frais de transport et les risques de pertes car les produits fruitiers sont très sensibles aux chocs. La banane, les pomelo, la mangue, la papaye sont les plus concernés.

Actuellement les ventes et exportations de fruits sont faites par Flex-Faso, Union des Coopératives Agricoles et Maraîchères du Burkina (UCOBAM), la Société de Commercialisation des Produits Agricoles (SICOPAG) Faso Import-Export (FIMEX - COLLECTION) et d'autres petites Sociétés. Dans le cadre de notre étude, nous avons fait un stage à Flex-Faso, visité un centre de production (Bazèga). Notre thème s'intitule « La filière Fruit à Ouagadougou : Le cas de Flex-Faso. »

Nous voulons chercher à savoir si avec la création de Flex-Faso on est arrivé à faire une meilleure distribution des produits fruitiers à travers le pays et si l'offre de fruits de Flex-Faso satisfait la demande de la clientèle. Nous voulons savoir aussi si Flex-Faso contribue activement au développement du pays et particulièrement du monde Rural.

LA PROBLEMATIQUE

Flex-Faso en développant la production et la commercialisation des produits fruitiers espérait contribuer à la création d'emplois et à l'autosuffisance alimentaire. Cette société contribue aujourd'hui à l'amélioration de la balance commerciale du Burkina faso grâce aux rentrées de devises par les exportations qui ont lieu. Et de là certaines importations fruitières en provenance de pays voisins, notamment de la Côte-d'Ivoire (la banane principalement) sont ralenties.

La naissance de Flex-Faso a stimulé l'introduction et le développement d'autres espèces d'arbres fruitiers. Les variétés Tangelo, Pomelo, Clémentine au niveau des agrumes et la Kent, Smith, Zill, Keit pour la mangue sont des exemples concrets. Cependant il convient de remarquer que malgré les grands efforts déployés par l'Etat le problème de la mauvaise répartition des productions reste sans solution. Cela à cause de l'absence de circuits de distributions organisés et de voies de communications en bon état reliant les différentes provinces du pays.

.Flex-Faso est-elle arrivée à faire une meilleure distribution des produits fruitiers dans les autres provinces ?

.L'offre de fruits de Flex-Faso satisfait-elle la demande des clients ?

. L'entreprise contribue-t-elle activement au développement du pays et particulièrement du monde rural ?

Pour une meilleure compréhension, nous avons organisé notre travail en deux parties. La première abordera la question de production fruitière ainsi que tous les problèmes inhérents. La seconde partie parlera de la commercialisation des produits fruitiers, des difficultés rencontrées par l'entreprise et les perspectives d'avenir.

LA METHODOLOGIE

Composantes méthodologiques

Il s'agit ici de préciser la manière dont nous avons travaillé, en donnant un éclairage sur les techniques de travail que nous avons utilisées pour bien mener notre recherche.

METHODES ET TECHNIQUES D'ETUDE

A - AVANT LES ENQUETES SUR LE TERRAIN ET LE STAGE DANS L'ENTREPRISE

Nous avons d'abord consulté une bibliographie sur notre thème d'étude afin d'avoir les informations préalables. Il s'agissait de prendre connaissance des différentes zones de production fruitière et les conditions géographiques, des pratiques des cultures fruitières au Burkina Faso. Pour la réalisation de cette bibliographie, nous sommes passée par les index pour sélectionner les documents qui ont abordé notre sujet. Nous sommes donc passée dans quelques bibliothèques et Centres de Recherches. (Le C.N.R.S.T., le PNUD, la Chambre de Commerce etc...).

Nous sommes aussi passée dans le centre de documentation du Ministère de l'Agriculture et de l'élevage, au Ministère du Commerce et de l'Approvisionnement du Peuple, à la Direction Générale de la Douane.

B - DURANT LE STAGE DANS L'ENTREPRISE ET PENDANT LES ENQUETES SUR LE TERRAIN

1°) Le Stage

Pour pouvoir obtenir des informations, nous avons établi un guide d'entretien. Le questionnaire de ce guide se compose de deux parties.

La première est adressée à Monsieur le Directeur de Flex-Faso. ceci nous a permis d'avoir des éléments sur la justification de la création de l'entreprise et son rôle dans le développement économique du pays. La deuxième partie du questionnaire est adressée au Directeur Commercial et aux responsables des centres de production. Des informations sur les activités de Production et de commercialisation ont aussi pu être recueillies.

2°) Les Enquêtes sur le terrain Concernant la commercialisation et la consommation des fruits à Ouagadougou

- Délimitation du champ d'investigation

Afin de pouvoir obtenir des réponses assez fiables, nous avons établi un guide d'entretien adressé aux vendeuses et aux consommateurs. Ainsi sur un total d'environ quatre vingt (80) kiosques dans la ville de Ouagadougou nous avons choisi un échantillon de vingt (20) kiosques pour faire notre enquête sur la commercialisation des fruits. Mais tous les quatre vingt(80) kiosques ne sont pas occupés par les vendeuses de fruits comme l'indique l'écriture. Certains sont occupés par les vendeuses de yaourt, d'eau glacée et de sandwiches. Au niveau des consommateurs, nous avons choisi un échantillon de 60 personnes, nationaux et étrangers résidant à Ouagadougou.

- Déroulement de l'enquête

Pour l'entretien avec les consommateurs, nous nous sommes adressée aux acheteurs devant les kiosques de fruits. Nous avons aussi interrogé quelques personnes dans les secteurs et aux abords des services. C'est ainsi que nous avons pu contacter des travailleurs de la SOBCA, des professeurs de Lycée et quelques commerçants. Dans l'enceinte même de Flex-Faso nous avons pu interviewer des acheteurs dont cinq européens.

Concernant les vendeuses, nous sommes passée dans quelques secteurs nous entretenir avec les femmes détentrices de kiosques vendant des fruits et légumes installées devant les

magasins.

C - LES DIFFICULTES RENCONTREES

Nous avons dû surmonter quelques problèmes lors de nos recherches. La principale difficulté s'est située au niveau de la recherche documentaire. En effet nous avons relevé, grâce aux index, de nombreux ouvrages que nous n'avons pas pu consulter dans les bibliothèques. Ils n'étaient pas disponibles. Au niveau de l'enquête sur le terrain beaucoup de personnes se sont montrées réticentes lorsque nous avons voulu leur poser nos questions, avançant qu'elles étaient toujours sollicitées par les mêmes types de recherches. Mais malgré cela nous avons pu obtenir des éléments de réponse.

Quelques difficultés se sont également posées à nous dans le maniement des données chiffrées. Ces dernières sont très variables d'un document à un autre mais nous n'avons pas la possibilité de faire des vérifications ailleurs car Flex-Faso, dans la commercialisation de produits fruitiers, est la seule source fiable.

PREMIERE PARTIE : LES CONDITIONS NATURELLES DE PRODUCTION DE
FRUITS AU BURKINA FASO

Le climat, le réseau hydrographique et les sols constituent les trois principaux facteurs qui commandent toute implantation horticole très exigeante en eau.

Il est toujours important sinon indispensable de cerner avec précision ces éléments afin de pouvoir orienter les diverses actions nécessaires pour le développement d'une culture quelle que soit sa nature.

CHAPITRE - I : FACTEURS GEOGRAPHIQUES ET AMENAGEMENTS FRUITIERS A FLEX-FASO

Le Burkina Faso est entièrement situé en zone tropicale et ne présente pas de reliefs particuliers accusant des variations climatiques notables au point de vue thermique. Il n'y a donc pas obstacles au développement normal des espèces fruitières tropicales et dans une certaine mesure de celles des variétés subtropicales à grande rentabilité. La pratique des cultures fruitières est conditionnée par une bonne pluviométrie et des ressources Hydrographiques exploitables ou utilisables pour pallier, le cas échéant, le déficit en eau.

I - LES CONDITIONS AGRO-CLIMATIQUES

A - LES CLIMATS

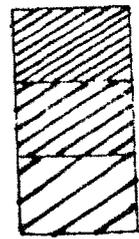
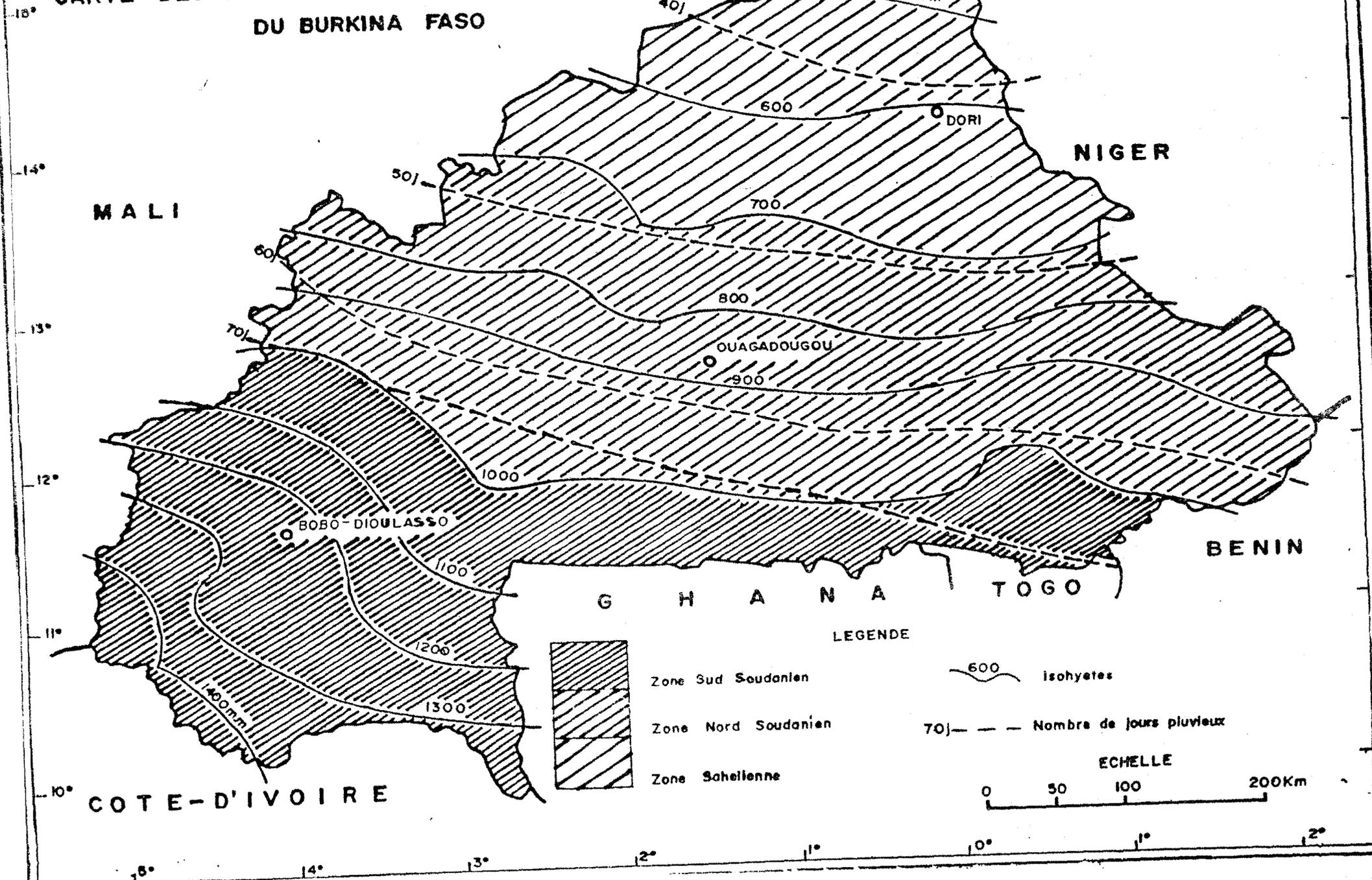
Au Burkina Faso, nous distinguons trois grandes zones climatiques favorables au développement d'une culture fruitière diversifiée.

1°) - Le climat sahélien

Situé dans le nord du pays à peu près au nord du 14ème parallèle, il couvre les régions de Dori, Aribinda, Djibo, Gorom-Gorom et Markoye. La pluviosité annuelle est faible. En année normale, la pluviométrie maximum est de l'ordre de 500 à 600mm. Les précipitations sont réparties sur 2 à 3 mois avec 8 à 9 mois de sécheresse. L'humidité relative moyenne est faible 43,8% à Dori. L'évapotranspiration y est de 338,8mm mesurée au piche.

Le bilan hydrique présente donc un déficit élevé qui doit être compensé par des arrosages ou irrigations copieus. Comme les ressources hydrographiques locales sont limitées, elles ne permettent guère d'envisager des cultures fruitières de grande envergure. Les possibilités de cultures sont localisées aux endroits disposant d'une nappe phréatique pérenne de faible profondeur, aux bords des mares artificielles de Dori, de Markoye ou de la cuvette Diogou.

CARTE DES ISOHYETES ET DES ZONES CLIMATIQUES DU BURKINA FASO

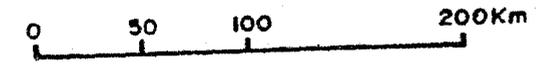


Zone Sud Soudanien
 Zone Nord Soudanien
 Zone Sahelienne

LEGENDE

600 Isohyetes
 70| - - - Nombre de jours pluvieux

ECHELLE



Les possibilités de cultures sont donc limitées à ces endroits privilégiés et le choix des espèces fruitières à cultiver sera également fonction des espèces adaptées à la sécheresse de l'air comme le dattier, le goyavier, le limettier (citrus produisant les limes acides appelées couramment petits citrons du pays).

2°) Le climat Nord-soudanien

Il s'étend sur les régions de Fada N'Gourma Tenkodogo, Koupéla, Koudougou, Dédougou et Ouagadougou. La pluviométrie en année normale varie entre 750 à 1000mm. La pluviosité est moyenne et la saison de pluie s'étale sur une période de 4 à 5 mois, soit 6 à 7 mois de sécheresse. L'humidité de l'air est faible 47,6% à Ouagadougou. L'évaporation est de l'ordre de 2000 mm, le bilan hydrique présente un déficit moins important que dans le climat sahélien. Mais les ressources hydrauliques ne permettent que des cultures fruitières irriguées en bordure des lacs artificiels, notamment celui du BAM (Kongoussi).

Dans les endroits frais, il est possible de cultiver les manguiers, le limettier, le papayer, mais à condition d'être maître du plan d'eau. Il faut donc creuser des canaux d'écoulement, car les remontées du niveau phréatique en saison pluvieuse dans certains bas-fonds à Ouahigouya notamment entraînent l'asphyxie du système racinaire du manguiier, par exemple. Seulement une pluviosité annuelle de 800 à 900 mm par an favorise la culture sèche du manguiier.

3°) Le climat Sud-soudanien

Il couvre deux ensembles régionaux d'inégale étendue situés de part et d'autre de l'axe Nord Sud du Mouhoun. L'un à l'est et l'autre à l'ouest de ce cours d'eau. Ces deux grands ensembles regroupent les régions de Boromo, Gaoua, Bobo-Dioulasso, Orodara, Dédougou et les régions de Ouessa, Léo, Pô, Tiébélé, Zabré, Sanga, Pama.

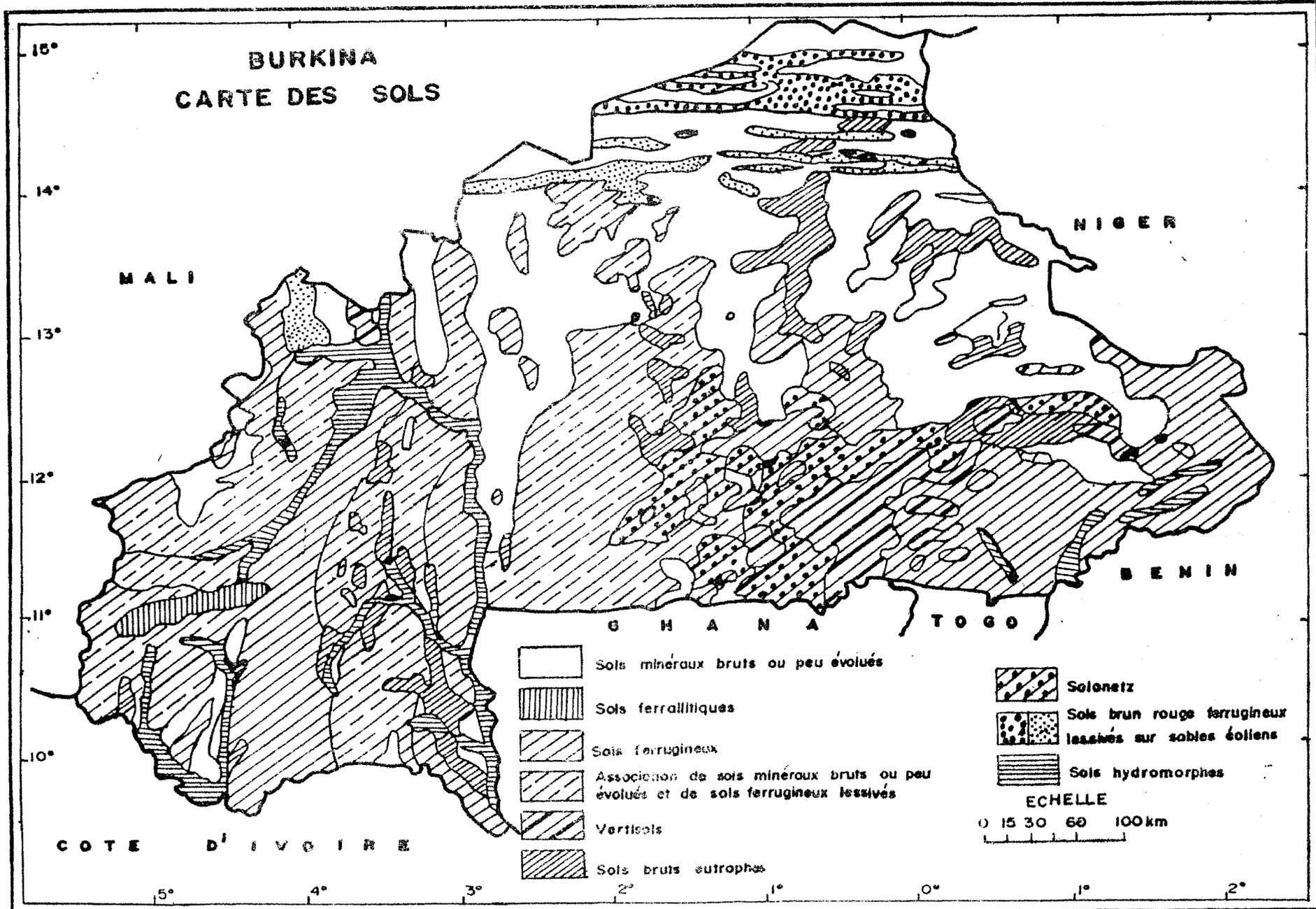
La pluviosité croît de 1000 à 1400mm et la saison des pluies dure 5 à 6 mois. L'humidité relative moyenne de l'air est de 55,1%, l'évaporation au piche descend jusqu'à 1950mm. Le bilan hydrique est encore déficitaire. Toutefois c'est là que l'on rencontre la zone de culture fruitière par excellence du Burkina Faso. A part le manguier, le goyavier et l'anacardier, toutes les autres espèces fruitières et les agrumes en particulier devront être irrigués dans les bas-fonds.

La culture du bananier peut être entreprise mais une bonne protection contre les vents est nécessaire. Dans cette zone climatique, l'avocatier peut donner également de bons résultats. Cette zone recèle des ressources hydrographiques importantes et leur exploitation pourrait être envisagée pour l'irrigation des vergers à l'aide d'ouvrages et de moyens d'exhaure ne nécessitant pas d'investissements importants et pouvant être réalisés individuellement ou en groupement collectif de petit nombre.

Nous retenons ici que dans l'ensemble malgré quelques différences au niveau des zones climatiques du pays, les conditions agro climatiques sont favorables pour le développement de toute gamme de cultures fruitières. Quelles sont les possibilités agricoles sur le plan pédologique ?

BURKINA

CARTE DES SOLS



Source: d'après Ginette PALLIER

B - LES TYPES DE SOLS FAVORABLES AUX CULTURES

FRUITIERES

L'étude effectuée par Monsieur GODEFROY en 1977 permet de faire une classification de sols identique à celle de l'ORSTOM effectuée en 1966 - 1969. Les résultats de cette étude sont les suivants :

1°) Les sols ferralitiques

Ce type de sol est propre aux zones équatoriales et intertropicales humides. Il est rare au Burkina Faso. On le rencontre seulement sur les colluvions gréseuses très poreuses bien drainées d'assez bonne valeur agronomique. Il se rencontre aussi sur les grès sablo-argileux, plus fragiles que les précédents. Ces types de sols se rencontrent dans la zone de Bobo-Dioulasso. Ce sont des sols rouges très profonds et homogènes. Les types de cultures pratiquées sur ces sols sont les agrumes, les bananiers, les manguiers, les avocatiers et les ananas.

2°) Les sols ferrugineux

Ce sont des alignements dunaires de la zone sahélienne. Les sables peu cohérents leur confèrent une grande fragilité. Leur capacité de rétention en eau est très faible. Ce sont des sols à vocation pastorale. On peut distinguer deux types de sols ferrugineux.

- Les sols ferrugineux tropicaux lessivés indurés caractérisés par la présence d'une cuirasse latéritique.
- Les sols ferrugineux tropicaux indurés et hydromorphes cumulant et les symptômes d'hydromorphie et la cuirasse.

Ces sols se rencontrent dans la région centrale du pays. Les types de cultures pratiquées sont les manguiers et les agrumes qui y connaissent un développement assez important.

3°) Les sols brun-rouge subarides

Ce sont les sols sur roche cristalline de la zone sahélienne. Sur ces sols, la culture fruitière est assez difficile. Seuls les bords de lacs permettent une arboriculture en irrigué (le goyavier, le manguié).

Cette classification des sols nous permet de voir quelles sont les aptitudes culturales sur le plan pédologique. Mais l'on peut retenir que les cultures fruitières s'adaptent à un grand nombre de sols dans la mesure où ils présentent un drainage correct et une bonne aération.

II - LES ZONES ECOLOGIQUEMENT FAVORABLES AUX CULTURES FRUITIERES AU BURKINA FASO

A - LES EXIGENCES ECOLOGIQUES DES ESPECES FRUITIERES

Chaque espèce fruitière connaît un bon développement sous certaines conditions et dans des milieux bien déterminés. Le climat donne des indications précieuses sur les besoins des différentes espèces.

- L'ananas . La croissance de cette plante est pratiquement, nulle en dessous de 1°c et au dessus de 35°c. Les températures maximales ne doivent pas dépasser 31°c et au moment de la formation du fruit la température moyenne doit être < 27°c. L'ananas est un peu exigeant en eau, mais une pluviosité de 1200 mm à 1500 mm lui suffit.

- les agrumes. Ils peuvent supporter des températures allant de 4° à 52°c sans subir de dégâts. Mais certaines espèces (les orangers et surtout les mandariniers) exigent une saison beaucoup plus fraîche avec une température moyenne < 13°c pendant 15 jours à 3 semaines au moins pour que les fruits atteignent toutes leurs qualités tant au niveau du goût que de la coloration.

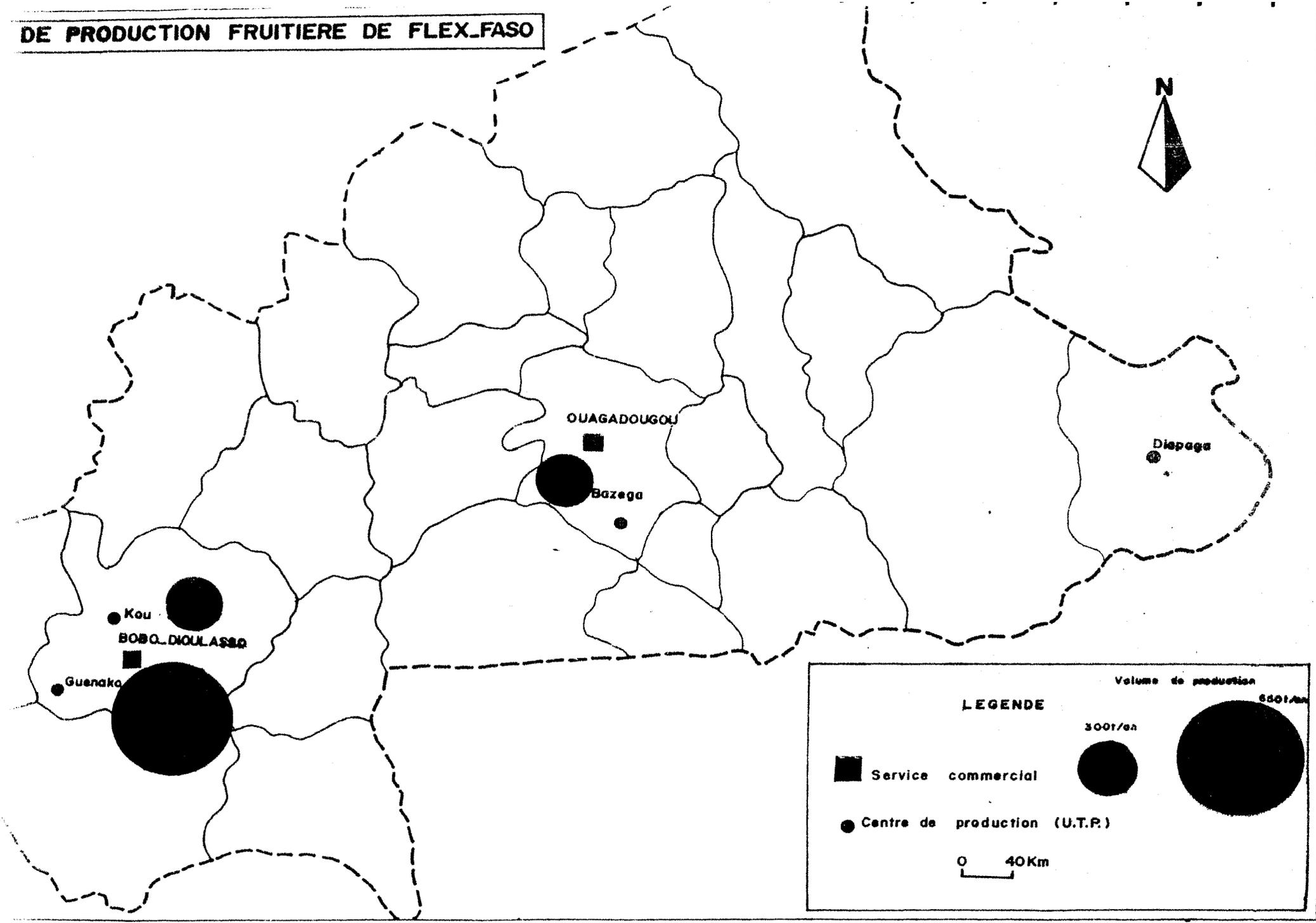
Certaines espèces comme les limettiers, les pomelo et les tangelo n'exigent pas cet abaissement de température. Le pomelo se colore même mieux en climat chaud. Les agrumes exigent en moyenne 1200mm d'eau/an répartis toute l'année. Mais les besoins d'irrigation sont nécessaires.

- L'avocatier. Il faut distinguer pour cette essence fruitière trois races : la mexicaine, la guatémaltèque et l'antillaise dont les exigences thermiques et hydriques sont légèrement différentes.

La race mexicaine demande une température plus fraîche (température maximale annuelle = 18°1c. Les besoins en eau vont de 1000 à 1200mm de pluie/an. Cette race pousse mal en climat franchement tropical. La race guatémaltèque a des besoins de chaleur plus importants (la Température maximale annuelle varie entre 19°6 et 20°c) et les besoins en eau également plus importants, soit 1400mm d'eau/an avec un ensoleillement de 2800h/an. La race antillaise plus exigeante encore en chaleur demande une température annuelle maximale de 24° à 28°c avec 2000h d'insolation/an.

- Le manguier. Cette essence est peu exigeante, elle supporte bien les températures élevées mêmes à 45°c. Elle n'a que de faibles besoins en eau (moins de 1000mm/an).

DE PRODUCTION FRUITIERE DE FLEX_FASO



B - LES PRINCIPALES ZONES DE PRODUCTION FRUITIERE

1°) La zone Sud Ouest

Elle est la principale zone de production du pays. on y regroupe les régions de Bobo-Dioulasso, Banfora, Orodara. C'est dans cette zone que sont implantées les deux Unités Types de Production (UTP) de Flex-Faso : Ce sont les UTP de la vallée du Kou et de la Guenako. L'importance de cette zone tient à la présence de nombreux cours d'eau. Ce sont le Mouhoun et ses affluents, le Poni, la Bougouriba, le Sourou, le Kou et les autres petits cours d'eau. Les productions essentielles sont les mangues, le palmier à huile, le citron, les oranges, les goyaves, l'ananas, la banane particulièrement en bordure des cours d'eau pour cette dernière. Le volume de production des UTP de cette zone tourne autour de 950 tonnes par an, tous genres de fruits confondus. Nous signalons aussi l'existence d'une production fruitière paysanne très importante mais difficile à évaluer.

2°) la zone du Centre Sud

Cette zone regroupe les régions de Koudougou Kombissiri. On note la présence de quelques vergers autour des cours d'eau (le périmètre maraîcher de Koudougou). Mais l'installation de l'UTP de Bazèga à 85 Km de Ouagadougou près du barrage fait de cette zone une véritable zone de production fruitière. cette unité de production a permis le développement des cultures fruitières chez quelques paysans voisins. On y cultive surtout les manguiers, les orangers, les tangelo, les citronniers, le pomelo et un peu de papayers ; la production est évaluée à 300 tonnes par an dans cette UTP.

3°) La zone Est

Cette zone regroupe les régions de Diapaga, de Fada-N'Gourma, Bogandé. Dans cette zone, la chaleur n'a pas favorisé un développement d'arbres fruitiers. Mais Flex-Faso a installé une de ses UTP dans la région de Diapaga qui présente des conditions assez favorables ; cette expérimentation n'a pas

échoué car de bons résultats ont été obtenus. Seulement le volume de production n'est pas très important (23 tonnes environ) et il est consommé en quasi totalité dans la région même. Ce sont : la mangue, la banane, la goyave.

Le Sud Ouest et le Centre sud du pays peuvent être considérés comme les zones les plus favorables à la pratique des cultures fruitières à cause des conditions climatiques moins rudes ; seulement il est indispensable de prévoir l'irrigation.

III - LES AMENAGEMENTS FRUITIERS DE FLEX-FASO

A - LES UNITES TYPES DE PRODUCTION

L'Unité Type de Production de la Vallée du Kou a été créée en 1977 à 30 Km au Nord Ouest de Bobo-Dioulasso. Elle couvre une superficie de 36,44ha. Le principal cours d'eau est le Kou affluent du Mouhoun. C'est sur ce cours d'eau qu'un canal a été creusé pour permettre l'irrigation de tous les périmètres voisins du cours d'eau. On y produit de la banane, de la papaye, des mangues, des agrumes, de l'ananas et de la vigne à faible échelle.

L'UTP de la Guenako créée en 1980 est située à 85Km à l'Ouest de Bobo-Dioulasso, sur l'axe Bobo-Dioulasso - Toussiana - Kourignon, sa superficie est de 80 ha. Le ravitaillement en eau se fait à partir du fleuve la Guenako affluent du Mouhoun qui prend sa source à Orodara. Le débit d'étiage est de 1500m³/heure. La vocation de cette UTP est arboricole : le manguier, l'avocatier, et les agrumes qui à eux seuls occupent 57,69ha. L'ananas y est aussi présent avec la variété Cayenne lisse.

Le centre de production de la région de Bazèga a été créé en 1978 sur une superficie de 43,56 ha. Cette UTP porte le nom Bazèga qui est celui du principal cours d'eau qui la draine. Cette région est située dans la zone Centre-Sud du Pays à 85km de Ouagadougou. La vocation de cette UTP est arboricole avec comme principales cultures le manguier, les agrumes, le papayer et bananier.

La dernière unité de production de Flex-Faso est celle de Diapaga, située à l'Est du pays à 450km de Ouagadougou et 185Km de Niamey. Elle a été créée en 1982 dans une zone où les cultures fruitières sont très peu développées à cause des conditions climatiques très difficiles (forte chaleur et faible pluviométrie).

TABLEAU N° I - INTRODUCTION DE MATERIEL VEGETAL

ESPECES	VARIETES	ORIGINE
Ananas	ruby - zill - kent - lippens - valencia - smith - keitt - palmer - irwin amelie	
Ananas	suprême - ruby - stone - patricia	
Ananas	valencia - pineapple - hamlin	
Citronnier	osceola - fremont - lee - commune - clémentinier	
Ananas-Tangor	orlando - minealo - ortaniq	
Ananas	shambar - red blush - marsh	S R A corse
Ananas	tahiti mexicaine	INRA/IRFA INRA/IRFA
Citronnier	eurêka - lisbonne	Côte-D'Ivoire
Citrus porte greffe	L Rangpur	-
Citrus porte greffe	C Macrophylla	USA
Citrus porte greffe	C Troyer	-
Citrus porte greffe	C Carrizo	-

Suite - TABLEAU N°I

ESPECES	VARIETES	ORIGINE
Cayenne	Cayenne lisse	Côte-D'Ivoire
Sapotille	Sapotille	Indonésie
Palmier	Poyo-grande naine plantain petite naine Americani	Côte-D'Ivoire
Payer	Solo n°8 Marandole Roja	Côte-D'Ivoire Porto rico
Passiflore	Passiflora édulis fruit jaune Passiflora édulis fruit rouge	Brésil Kenya
Dattier	Palmier dattier	Niger
Carosol	Carosol - pomme camelle	Côte-D'Ivoire
Litchi	Litchi	Côte-d'ivoire

25

L'objectif fixé consistait à mettre en place des techniques culturales adaptées à ce milieu et à produire du matériel végétal nécessaire au développement des cultures fruitières en milieu paysan. Le centre a une superficie d'environ 7,1 ha. Les principales productions sont les mangues, les goyaves et les agrumes. Nous signalons que la production de ce centre est commercialisée en totalité dans cette zone.

Depuis la mise en place en 1974 du Programme de développement des arbres fruitiers, nous avons eu l'introduction d'un important matériel végétal d'origines diverses. (tableau I). Ce tableau présente une gamme d'arbres fruitiers en exploitation.

Au total dix sept espèces d'arbres composées de plusieurs variétés d'origine étrangère (européenne, africaine, américaine). L'objectif visé était la diversification de la production fruitière par une sélection des espèces les mieux adaptées au milieu burkinabè. De bons résultats ont été obtenus car aujourd'hui Flex-Faso met à la disposition de la population une diversité de produits de bonne qualité.

Grâce à des recherches, l'accent a été mis sur les cultures des manguiers à partir de six variétés (Zill, Lippens, Ruby, Kent, Keitt, Amelie) et la lime destinée à l'exportation. Aujourd'hui cependant les exportations ont beaucoup baissé et ont même disparu pour la lime à cause de la présence d'offres concurrentes d'autres fournisseurs africains. (Mali, Côte-d'Ivoire, Sénégal). Les autres espèces, comme les tangelo, les orangers, le pomelo, les mandariniers connaissent aussi un important développement. Les cultures de plantes à cycle court comme la bananier, le papayer ne sont pas négligées, toute la production à ce niveau est consommée à l'intérieur du Burkina Faso.

une situation détaillée des superficies mises en valeur nous est présentée dans le plan de culture par espèces fruitières pour chaque UTP et pour l'ensemble des trois principales UTP (tableau n°III).

TABLEAU N° II PLAN DE CULTURE 1989 - 1990 EN HA (30-06-1990)

	BAZEGA	KOU	GUENAKO	DIAPAGA	TOTAL	REGIME DE CROISIERE
1 Agrumes	21,2	11,2	39,9	2,4	74,7	63,5
Oranger	4,2	1,5	2,3	0,9	8,9	7,9
Mand	2,3	1,8	4,5	0,4	9,0	7,6
Tangelo	6,3	5,9	5,3	0,5	17,9	10,8
Lémettier	3,3	0,0	26,4	0,2	29,9	29,9
Pomelos	5,2	2,0	1,4	0,4	9,0	7,3
2 Autres arbres	5,5	9,8	10,1	2,5	27,9	24,1
Manguier	4,3	9,8	10,1	2,0	26,2	20,4
Goyavier	1,2	0,0	0,0	0,5	1,7	1,7
Surface Totale arbres	26,7	21,0	50,0	4,9	102,6	85,6
3 Cycles courts	9,1	8,6	11,6	2,2	31,5	-
Banancier	5,0	4,3	7,7	1,2	18,2	-
Papayer	4,0	4,3	0,0	0,5	8,8	-
Ananas	0,0	0,0	2,8	0,5	3,3	-
Grenadilles	0,1	0,0	1,1	0,0	1,2	-
Total	35,8	29,6	6,6	7,1	134,1	-

Les Superficies des pépinières et des parcs à bois non comprises.

Source : Rapport d'activité de Flex-Faso campagne 1989 - 1990

Dans l'ensemble, les agrumes occupent 75 ha soit 56% des superficies ; les autres arbres fruitiers 28 ha soit 21% des superficies et 31 ha de cultures à cycle court soit 23%. Le verger d'agrumes est diversifié en espèces mais les limettiers restent dominants, 40% du verger. Actuellement sur les 75 ha, 30 ha sont occupés par les limettiers, 18 ha par le Tangelo, 9 ha par les orangers, 9 ha par les Pomelo, 9 ha par les mandariniers.

Les autres arbres fruitiers sont constitués en quasi totalité de manguiers. Les essais de diversification avec les goyaviers et avocatiers n'ont pas donné de très bons résultats à cause des attaques d'insectes et aussi à cause de la pauvreté des sols sur lesquels ils ont été plantés. Le manguiers qui est la principale culture en paysannat est également important dans les UTP avec 26ha. La présence de manguiers est particulièrement forte au Kou avec 1/3 des superficies.

Les cultures à cycle court comme les bananiers, les papayers, les ananas, représentent des superficies non moins négligeables. 18ha, 9ha, 3ha et 1ha pour la grenadille qui n'est pas un produit très bien apprécié par les burkinabè, car elle ne fait pas partie de la gamme de produits que la population a eu l'habitude de voir sur le marché. L'observation des données du tableau n°II nous permet de voir qu'au niveau de chaque type de culture, la principale est constituée par les agrumes repartis de la façon suivante dans les trois UTP : 39ha à la Guenako, 21ha à Bazèga, 11,2ha au Kou.

Pour ce qui concerne l'importance des centres de production, le plus grand est celui de la Guenako avec une superficie totale de 61,6ha. Au niveau de la répartition du verger, ce centre regroupe également les plus grandes superficies. Elles se répartissent comme suit : 39ha d'agrumes, 10,1ha de manguiers, 11,6ha de cycles courts. Cette situation est due au fait que le centre est situé dans une zone aux conditions naturelles propices aux cultures fruitières. (le Sud Ouest).

B - LE SERVICE DES PLANTATIONS EXTERIEURES

Flex-Faso a créé un service qui intervient uniquement en milieu rural auprès des paysans. C'est le service des plantations extérieures. L'une de ses principales activités est la vulgarisation des techniques culturales dans le milieu paysan. Ce service dispose de (5) encadreurs qui donnent des conseils sur l'importance de l'utilisation des engrais, des insecticides, des herbicides et des pesticides. A travers leurs conseils, ces encadreurs donnent aux planteurs une idée des superficies et des variétés d'arbres à cultiver ainsi que le tonnage à réaliser. La deuxième principale activité du service extérieur est d'approvisionner Flex-Faso en produits frais de bonne qualité (Les mangues surtout). Le service est chargé de collecter les fruits et les légumes avec les paysans.

La majeure partie des plantations fruitières traditionnelles sont localisées dans la partie Sud-Ouest du pays principalement dans la région de Orodara. Le manguier et l'oranger constituent les deux principales espèces exploitées. La production fruitière traditionnelle du Burkina est difficile à appréhender car la plupart des arbres sont dispersés dans les jardins familiaux. Mais les statistiques du CRPA pour la campagne 1989 - 1990 indiquent environ 5160 ha de manguiers et 4740 ha d'agrumes, dont 90% d'orangers.

TABLEAU N°III ESTIMATION DE LA PRODUCTION FRUITIERE EN PAYSANNAT

	SUPERFICIES ha	RENDEMENT t/ha	PRODUCTION TONNES
Manguiers	5.000	7/8	35000/40000
Agrumes	3.000	8/10	24000/30000

Source : centre de documentation Ministère d'Agriculture et de l'élevage.

Les plantations de manguiers occupent une superficie d'environ 5000 ha. Elles se rencontrent dans quatre zones principales : Orodara 50 - 60% des superficies, Bobo-Dioulasso avec 20 à 25% des superficies, Banfora 10 à 15% et Koudougou, environ 10% des superficies. Elles sont constituées essentiellement des variétés : Amelie la plus importante, Brooks et le springfeld. L'importance accordée à la variété Amelie tient à son intérêt à l'exportation. Elle présente une grande résistance à la chaleur une belle coloration et est beaucoup charnue. Les variétés Brooks et springfeld sont tardives et permettent aux paysans d'étendre le calendrier de récolte.

D'autres variétés colorées se rencontrent dans les régions de Banfora et de Orodara. Elles présentent une moindre résistance à la sécheresse : ce sont les variétés Smith, Kent, Keitt, Zill. Les superficies concernant ces variétés sont difficiles à estimer car les plantations sont de petites tailles et dispersées. Le calendrier de production de mangues s'étend de la mi-Février au début du mois d'Août avec une forte concentration aux mois d'Avril, Mai et Juin. Les dates de production sont différentes selon les zones et les variétés. Ainsi à Orodara la production s'effectue du mois d'Avril à Juillet et certaines variétés tardives au mois d'Août. A Bobo la production s'étend du mois de Mars à Juin. A Banfora elle s'effectue de février à Juin et enfin à Koudougou les récoltes se font de Mars à Mai.

Le rendement moyen des manguiers est de l'ordre de 7 tonnes à l'ha. Il est difficile à estimer car la majeure partie de la production n'est pas récoltée en période de pleine production notamment dans les zones enclavées, suite à l'insuffisance de débouchés et à l'absence de circuits de commercialisation structurés. Les statistiques du CRPA pour la campagne 1989 - 1990 donnent un rendement moyen de 10t/ha.

L'orangerie couvre environ 2700 ha ; sa zone de diffusion est beaucoup plus restreinte que celle du manguiers et est limitée essentiellement à la région d'Orodara avec 85% des superficies et les 15% autres sont localisés dans la région de Bobo-Dioulasso.

Les arbres dispersés dans les jardins familiaux sont très importants. Le verger d'orangers est constitué à 80% par la variété Saint Michel, 20% des variétés Bahia Navel et Ténériffe. Le volume de production d'oranges est très important et les prix pratiqués sont bas. Mais malgré cela la consommation de ce produit reste toujours faible .

Le rendement moyen des orangers serait de 8 à 10 tonnes par ha pour la campagne 1989 - 1990 alors que le rendement moyen est de 14 tonnes/ha. La qualité des oranges en paysannat est médiocre par rapport aux oranges des UTP. Ceci est dû au vieillissement des plantations et à leur entretien très insuffisant sur le plan phytosanitaire. La période de production des oranges s'étale de Novembre à Février.

Le développement des plantations de bananiers en paysannat a commencé en 1985 et résulte de l'action du projet fruitier de Flex-Faso. Trois parcelles de démonstration de bananiers ont été réalisées en milieu paysan par la direction du projet en 1984, deux dans la zone de Bobo-Dioulasso (vallée de Kou), une, dans la zone de Banfora (périmètre SOSUCO à Bérégadougou), grâce à un financement de la CNCA. Les superficies de bananiers pour la campagne 1990 - 1991 représentaient au minimum 140ha dont plus de 50% dans la région de Bobo-Dioulasso. Le service de plantations extérieures de Flex-Faso a effectué un recensement des bananeraies début Octobre 1990. Les superficies recensées par principales zones sont les suivantes: Bobo-Dioulasso 75 ha, Orodara 16 ha, Banfora 30 ha et divers 19 ha.

Les meilleures dates de plantations des rejets, de bananiers sont les mois de Janvier et Février. Ce calendrier respecté, permet une forte production de bananes en Novembre Décembre, pour les bananiers de premier cycle, il permet également une production moyenne de Mars - Juin pour les bananiers du 2ème cycle et une faible production de Juillet à décembre pour ceux de 3ème cycle. Par ailleurs, la production totale de banane pour la campagne 1990 - 1991 a été estimée à 3000 tonnes.

Les autres espèces d'arbres fruitiers tels le limettier, le goyavier, le papayer, le tangelo, le Pomelo et les ananas ne sont pas rependues dans le milieu traditionnel. Les paysans souhaiteraient développer le papayer mais le service de plantations extérieures de Flex-Faso ne satisfait pas les demandes qui lui sont faites compte tenu de :

- La dégénérescence des semences de la variété solo
- La fragilité du fruit durant transport
- La durée limitée de conservation (au maximum 1 semaine)
- La forte concentration de la production de janvier à Mars et les risques de saturation du marché. (en 1986-1987 - 1988) Flex-Faso a eu des difficultés pour écouler une production de 250 - 270 tonnes en provenance des UTP.

CHAPITRE II - LA PRODUCTION FRUITIERE DE FLEX-FASO

I - LES FACTEURS ET MOYENS DE PRODUCTION

Pour sa production, l'entreprise dispose d'une superficie totale de 156,15ha répartie dans ses quatre centres de production appelés Unité Type de Production (UTP). L'entreprise dispose également de 105 agents permanents dont la plus grande partie se trouve sur les centres de production. Parmi eux, il y a des ingénieurs agronomes, des techniciens, des encadreurs (5), des manoeuvres plus nombreux, des chauffeurs, des gardiens. En plus de ces travailleurs permanents, les différents centres utilisent en période de pleins travaux (récolte) des contractuels dont le nombre varie entre 25 et 60 personnes pour Ouagadougou seulement. Pendant la campagne 1988 - 1989 Flex-Faso avait recruté environ 200 contractuels.

Flex-Faso dispose aussi d'un important équipement agricole. Il s'agit de bâtiments, des machines et d'outils agricoles. Au niveau du matériel agricole trois groupes peuvent être distingués.

Nous avons d'abord le matériel de travail du sol et d'entretien qui se compose de cinq tracteurs, deux sous soleuses, de charrues, trois pulvérisateurs, deux gyrobroyeurs, de pèles mécaniques, de dabas, de machettes. Ensuite le matériel d'irrigation qui se compose de six motopompes de marque japonaise Honda et allemande Deustch, de canons aspergeurs au total quinze, de tuyauterie, de raccords plastiques pour le déversement de l'eau. Enfin nous avons le matériel de traitement se composant de trois pulvérisateurs Berthoud, de pompe GAMA 80 déplacées par tracteur pour le traitement des arbres, de 8 pulvérisateurs à dos et 5 autres petits pulvérisateurs. En plus de ces trois groupes de matériels nous avons le matériel de récolte composé de paniers de récolte, d'échelles.

II - LES TECHNIQUES DE PRODUCTION DES PLANTES A CYCLE COURT

A - L'ORIGINALITE DE LA BANANE ET DE LA PAPAYE

La banane fait partie de la famille des musacées et de la classe des monocotylédones. Le bananier produit des fruits parthénocarpiques, c'est-à-dire dépourvus de graines dans lesquels se développe une pulpe comestible. La multiplication végétale par réjetonnage présente l'avantage de conserver le génotype.

La papaye ou carica papaya est originaire du Mexique, c'est une plante dioïque qui produit continuellement toute l'année en climat chaud (température moyenne 25° et humidité 1500 - 2000 mm de précipitation) sa durée de vie peut aller jusqu'à 10 ans ; mais le papayer cesse d'être rentable à partir de 3ans. Les fleurs femelles naissent isolées ou par groupe de 2 ou 3 sur la partie supérieure du tronc et produisent de gros fruits arrondis en ovoïdes de couleur verte à jaunâtre à maturité. La chaire juteuse et parfumée a une épaisseur de 2 à 3cm, la cavité centrale de la papaye contient de petites graines noires. Le papayer peut atteindre 3 à 8m de haut et a un tronc non ligneux et non ramifié se terminant par une couronne de grandes feuilles. Les fleurs mâles apparaissent sur de longs panicules ramifiés à l'aisselle des feuilles.

Pour obtenir une bonne production fruitière, un certain nombre de travaux doit être effectué.

- La préparation des sols : Après le choix des sites, il faut défricher le terrain c'est-à-dire, couper les petites et grandes herbes, couper les arbres moyens et extraire les souches au rooter (Machine agricole permettant de déterrer les souches solidement fixées au sol. Ensuite a lieu le labour profond de 60cm suivi d'un pulvérisage au cover-croop (machine permettant de casser les grosses mottes de terre). Cela permet le développement des racines, une aération et augmente la réserve en eau dans le sol.

Après les opérations de défrichage et de labour, on apporte au sol la fumure nécessaire avant la mise en place des plantes. Cette fumure peut être apportée avant le labour pour permettre son enfouissement dans le sol. A l'UTP de la Vallée du Kou par exemple, une parcelle a reçu en 1985 40 tonnes de fumure à l'ha. Mais souvent la matière organique n'est pas disponible au moment de la préparation du sol ; on compense cette absence par la fumure minérale le NPK (100g de NPK par pied de bananier ou de papayer) au moment du rebouchage.

Le piquetage et le marquage sont des opérations qui consistent à piquer les parcelles. Une ligne de piquets de bois distants de 2m est fixée le long de chaque bord de la parcelle, un fil long marque chaque 2m, relie deux extrémités de piquets et sert à marquer l'emplacement des futurs trous de plantation à un écart de 2m x 2m pour la production fruitière et 1m x 1m pour la pépinière. Il faut deux personnes au moins pour exécuter le travail. La préparation des sols est achevée par la trouaison qui se fait à des dimensions de 25cm x 25cm x 25 cm à la daba. Les troncs creusés doivent avoir une forme cubique. Le rebouchage a lieu immédiatement après l'épandage du NPK. On fait une petite butte de 15cm de haut au dessus du trou fermé.

- Les travaux de plantation. Concernant le bananier, on fait d'abord un dessouchage ; cela consiste à l'extraction des souches de bananes du sol après avoir coupé le pseudo-tronc ne laissant qu'une hauteur de 80cm pour les grosses souches de 20 à 25cm de diamètre et des hauteurs plus faibles pour les petites souches. Ensuite a lieu le débardage , opération qui consiste à évacuer les souches ou les rejets hors de la parcelle.

On les dépose généralement en bordure des parcelles, suit le parage par rasage du chevelu racinaire des souches et de rejets pour faciliter la reprise de la plante et du pralinage pour protéger les souches contre les parasites telluriques (les nématodes). On les plonge dans une bouillie de némacur (1kg/100l d'eau additionnée de terre). Enfin on procède à une distribution des souches par trou. Puis la plantation peut intervenir. La souche parée est mise en terre à environ 10cm de profondeur. Cette opération nécessite une précision de rigueur dans l'alignement qui se fait à l'aide de fil. Les dates de plantation sont les mois de Janvier et Février.

Pour le papayer , après la trouaison, on passe directement à la distribution de plants obtenus en pépinière. Cette opération consiste à déposer les jeunes plants aux bords des trous déjà creusés, alimentés en fumure et rebouchés. Le jeune plant femelle de papayer est mis en terre après l'ouverture à la daba du trou et l'enlèvement du pot (plastique). Ensuite on ramène la terre ordinaire et on rebouche. Le collet du plant doit être à ras de la surface du sol, car planté superficiellement le jeune papayer crèverait par dessèchement des racines. Mais planté plus profondément il creverait aussi de fonte du collet (attaque de champignon). Les meilleures dates de plantation sont les mois de Janvier et Février.

Souvent, on procède au remplacement des pieds crevés. Un grand nombre de jeunes plants crèvent après plantation, de suite de pourriture du collet, leur remplacement est alors nécessaire pour maintenir la densité optimale des plants.

B - LES TRAVAUX D'ENTRETIEN

les travaux d'entretien commencent d'abord par l'irrigation qui se fait par aspersion (système de 25m³/heure). Il faut deux heures d'arrosage pour les papayers par position et cela tous les trois jours. Pour les bananiers il faut trois heures d'arrosage par position tous les trois jours également. Nous signalons que dans les plantations de bananiers et de papayers on dispose de 8 positions par hectare.

Ensuite nous avons l'apport de la fumure de couverture. L'épandage d'engrais autour des pieds de papayer et de bananier se fait mensuellement et concerne l'engrais coton NPK 100g/pied, le chlorure de potasse 50g/pied et l'urée 30g/pied. Cette fumure est repandue manuellement par les permanents, suit le désherbage qui s'effectue de deux manières. Nous avons le désherbage chimique, qui fait appel aux herbicides systémiques comme le Round-up ou aux herbicides de contact tel le gramoxone. Les doses utilisées sont les suivantes : 0,25 l de round-up pour 15 l d'eau et 1 l de gromoxone + 2 l de DDO pour 200 l d'eau. Les produits sont pulvérisés à l'aide du pulvérisateur à dos sur les mauvaises herbes.

TABLEAU IV - CARACTERISTIQUES PARTICULIERES DES 2 TYPES
D'HERBICIDES

HERBICIDE SYSTEMIQUE CAS DU ROUND-UP	HERBICIDE DE CONTACT CAS DU GRAMOXONE
<p>Action lente et progressive effet visible à partir du 4ème jour</p> <p>Combat toutes les herbes présentes sur la plantation</p> <p>Tue les mauvaises herbes jusqu'aux racines donc impossibilité, pour les herbes traitées de repousser</p> <p>Nécessite un désherbage manuel à la daba autour des plants et ce avant le traitement pour éviter tout contact du produit avec la plante.</p> <p>Le prix exorbitant soit plus de 8.500F le litre</p>	<p>Action rapide effet visible dès le 1er jour</p> <p>combat quelques herbes mais impuissant sur certaines herbes comme l'impérata ou le cypérus</p> <p>tue les parties aériennes des herbes. Il y a possibilité pour les herbes de se développer une nouvelle fois car la partie souterraine subsiste.</p> <p>ne nécessite pas un désherbage autour des plants donc une économie de main-d'oeuvre au traitement</p> <p>Prix assez abordable 2.175F le litre</p>

Source : résultat d'enquête (UTP) de Bazèga.

. Le désherbage manuel, il se fait à la daba autour des plants lorsqu'on veut appliquer un herbicide systémique comme le round-up. les 25cm de rayon autour de chaque pied sont désherbés par mesure de sécurité. Le travailleur marquera facilement le plant et ne sera pas tenté de pulvériser une portion de terre déjà désherbée.

En faisant une comparaison des désherbages manuel et chimique, on constate que le désherbage chimique permet une économie de temps et de main d'oeuvre et en plus la parcelle reste propre pour plusieurs mois. Mais l'utilisation des produits chimiques demande des frais en plus il faut disposer d'un pulvérisateur à dos et d'un récipient gradué pour prélever les quantités et les doses nécessaires. Le désherbage manuel exige seulement un outil, la daba ou la machette. Ce désherbage est moins cher mais n'est pas efficace car les herbes repoussent de plus bel une fois la dominance apicale supprimée. Pour maintenir les parcelles propres, il faut au moins désherber toutes les deux semaines.

Enfin interviennent le traitement phytosanitaire, l'oeilletonnage et le tuteurage. Pour le traitement phytosanitaire comme les papayers et le bananiers souffrent souvent de certaines maladies qui sont : les attaques du charançon, les nématodes, la cercosporiose au niveau du bananier et les taches noires et blanches sur les fruits du papayer, des mesures sont prises pour enrayer ces facteurs. Le plus souvent on utilise la curlone contre le charançon, (la dose est de 30g/pied) l'épandage se fait à la main. Contre les champignons, les insectes sur les fruits du papayer et la cercosporiose du bananier, on fait une pulvérisation (à moteur à dos) de la solution suivante : 80g de pelt 44 + 25ml de NEXION + 10 l d'eau pour les papayers et 80g de pelt 44 + 10 l d'huile de traitement pour les bananiers.

L'opération d'oeilletonnage a lieu au niveau du bananier uniquement. Le bananier qui ne porte qu'une seule inflorescence donnant lieu à des fruits se multiplie végétativement par rejets. Il faut alors limiter le nombre de rejets sur les touffes en éliminant les plus chétifs et les plus éloignés pour conserver les plus vigoureux. L'oeilletonnage est une opération importante dans la mesure où il détermine la date du prochain cycle de production. Pour le bananier poyo Americani on élimine tous les rejets jusqu'au 4ème après la plantation des souches. A partir du 4ème mois on conserve le rejet le plus grand pour qu'il donne le 2ème cycle de production. On élimine ensuite les autres rejets pour laisser le meilleur 4 mois plus tard soit 8 mois après la plantation de la souche mère. Ce dernier donnera les fruits du 3ème cycle. L'espacement des cycles permet d'étaler la production, de limiter et contrôler les compétitions. Il est également conseillé de planter de grosses souches pour obtenir un démarrage vigoureux des rejets.

Quant au tuteurage, il très important et même indispensable pour le bananier. Le bananier, plante à pseudotige faite de l'imbrication serrée de graines foliaires est très sensible aux vents violents qui provoquent la cassure du tronc. les vents étant violents en début et en fin de saison pluvieuse, il est donc nécessaire d'installer des tuteurs pour soutenir les régimes dont le poids occasionne la casse de tige au moindre vent. Ces tuteurs sont faits de cannes de bambou dont le trou d'un entre-noeud reçoit une fourche de bois en forme de y. En respectant les différentes techniques culturales et la période de plantation des souches, la récolte du premier cycle poyo americani peut avoir lieu à partir du 9ème mois. et pour faire une bonne prévision des récoltes on doit effectuer tous les 15 jours un comptage de fleurs au cours duquel on met des étiquettes sur les régimes.

La récolte de banane se fait manuellement par les manoeuvres. Après la récolte des fruits de 3ème cycle on détruit la parcelle pour faire une rotation avec les papayers dont la récolte est faite à maturité peu avancée. (dès apparition de
 ... pour la construction

des fruits trop mûrs voire avariés. Bien que produisant régulièrement et continuellement toute l'année, le papayer présente des pointes de production (fin Octobre à Février).

III - L'ARBORICULTURE FRUITIERE : LES AGRUMES ET LE MANGUIER

A - CARACTERISTIQUES GENERALES DES ARBRES FRUITIERS

Dans les UTP on pratique beaucoup les cultures à cycle court telles la banane, la papaye, l'ananas, mais l'arboriculture occupe aussi une place importante.

Les agrumes sont de la famille des petits arbres de 5 à 15m de haut souvent épineux à feuillage dense et persistant vert- foncé. la durée de vie peut atteindre 200 à 300 ans mais ils cessent d'être économiquement rentable après 40 ans. L'enracinement est pivotant, le maximum des racines est à moins de 50cm de profondeur. La partie inférieure du pivot pouvant aller jusqu'à 1,5m de profondeur est dépourvue de racines secondaires qui restent situées entre les 50 et 80 premiers centimètres du sol. Mais pour les pieds adultes les racines horizontales les plus longues peuvent aller à 6 ou 7 m.

Les fleurs apparaissent sur les rameaux de première pousse de l'année. Certaines espèces comme le limettier, le clémentinier donnent des fruits sans graines, le fruit renferme du jus riche contenant les vitamines A - B et surtout C. Les agrumes se développent bien sur les sols limono sableux aérés avec une température moyenne de 25°C. (on note que la température 0 de végétation est 12°8C.

Le manguiier encore appelé *Mangifera indica* est originaire de l'Inde. C'est un grand arbre de forme élancée. La hauteur peut atteindre 30m que le plant greffé. Le système racinaire est pivotant. Une pluviométrie de l'ordre de 1000 mm est nécessaire. Le greffage et le surgreffage sont possibles et

pieds greffés et dès la 2ème année pour les pieds surgreffés. Il existe de nombreuses variétés de mangue : zill, kent, keit, Amelie etc.. (cf. tableau n°I)

B - LES TYPES DE TRAVAUX

Après le choix du site, il faut défricher le terrain : couper les petits arbres, extraire les souches. Ensuite a lieu le labour profond de 60cm, suivi d'un pulvérisage au cover-croop. Cela permet le développement des racines, une bonne aération et augmente la réserve en eau dans le sol. Le défrichement et le labour achevés, on passe à l'amendement du sol. Cette opération consiste à apporter à la terre de la fumure nécessaire avant la mise en place des plantes. La fumure de fond peut être apportée

avant le labour pour permettre son enfouissement dans le sol. Mais la matière organique n'étant souvent pas disponible au moment des préparations du sol, on la remplace par la fumure minérale (100g de NPK/pied) au moment du rebouchage. Le piquetage, la trouaison et le rebouchage sont des opérations indispensables dans l'arboriculture.

Le piquetage est l'opération qui va permettre de repérer l'emplacement des arbres et de les aligner, il se fait à distance variable. Les écartements entre les plants doivent être déterminés à l'avance pour conférer à chaque arbre la surface nécessaire à son développement. Les lignes sont droites, les plantations trop serrées sont à éviter parce que la fructification qui a lieu à partir des rameaux extérieurs peut être réduite au cas où les frondaisons se touchent ou s'interfèrent ; on créerait un micro climat favorable au pullulement des insectes. Les écartements faits sont souvent 8m x 8m. Mais pour le pomelo on a un écartement de 8m x 5m et pour la lime 8m x 4m.

TABLEAU N°V - ECARTEMENTS CONSEILLES POUR
LES DIFFERENTES ESPECES ET VARIETES FRUITIERES

ESPECES	SURFACE NECESSAIRE/ARBRE	ECARTEMENT CONSEILLE
Manguier	100m ²	10m X10m
Oranger Pomelo Tangelo	50m ²	8m x6m 7m x 7 m
Mandarinier Clémentinier	35m ²	6m x 6m ou 7m x 7m
Avocatier	100m ²	10m x 10m

Source : Service de développement du projet fruitier.

La trouaison suit le piquetage et a pour but de fournir aux racines des jeunes arbres plantés une terre de premier contact bien remuée, aérée et contenant des éléments nutritifs, facilitant leur développement. Les dimensions de chaque trou sont de 0,80m x 0,80m x 0,8m. Il faut séparer la terre superficielle de celle de profondeur et laisser aérer pendant une semaine. Cela permet la destruction de quelques parasites telluriques. Le rebouchage de chaque trou se fait en incorporant 10Kg de fumier + 300g de NPK. La terre superficielle mise de côté au moment de la trouaison doit être au fond du tronc. Il faudra constituer une butte de plantation pour assurer un bon état sanitaire de l'arbre.

Après la préparation du sol, on passe à la phase de la plantation ; elle est déterminante et doit se faire sur butte. ce qui offre le double avantage suivant : le collet du plant est élevé au dessus du niveau du sol, on évite aussi les risques de stagnation d'eau au voisinage immédiat des plants et le

Figure 44: La plantation d'un plant fruitier

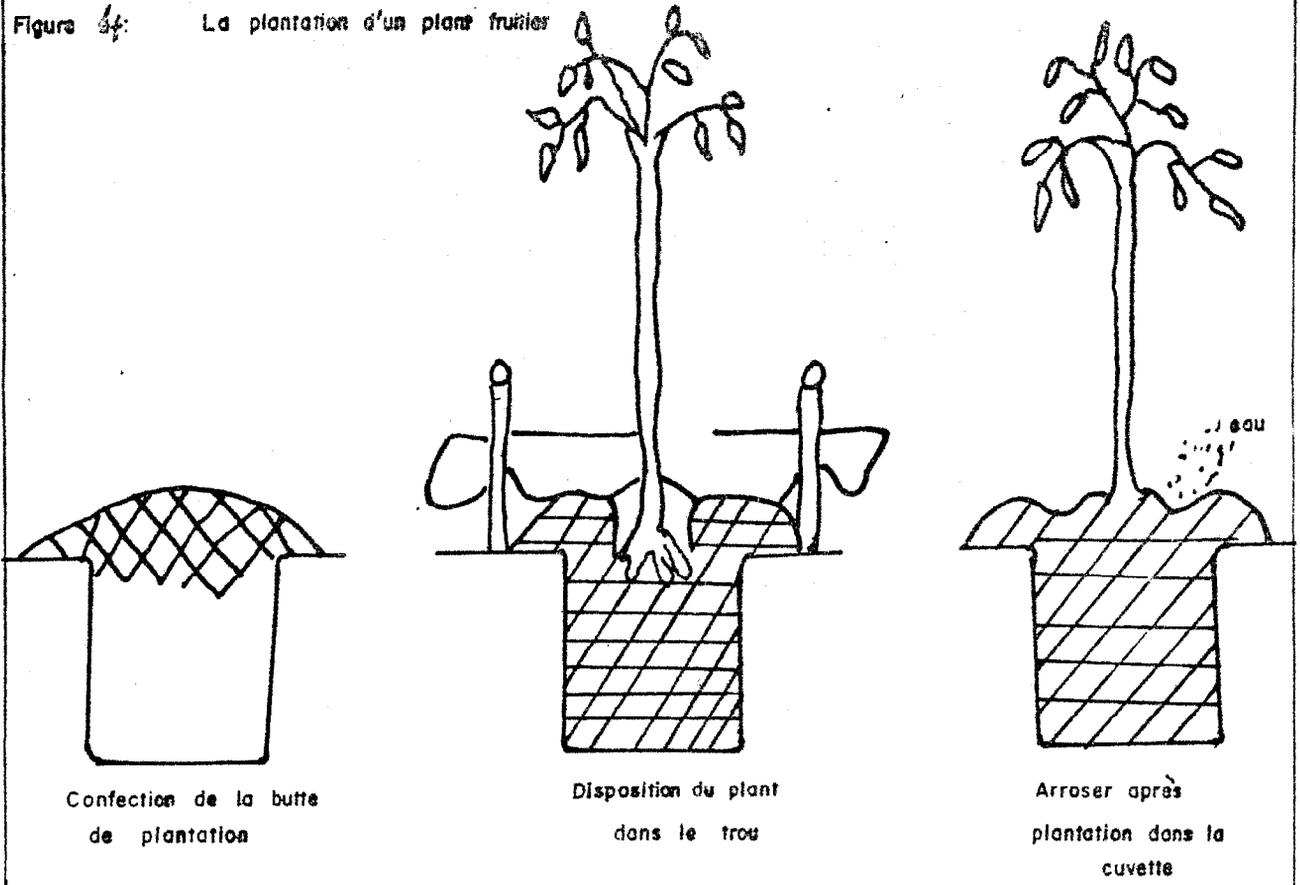
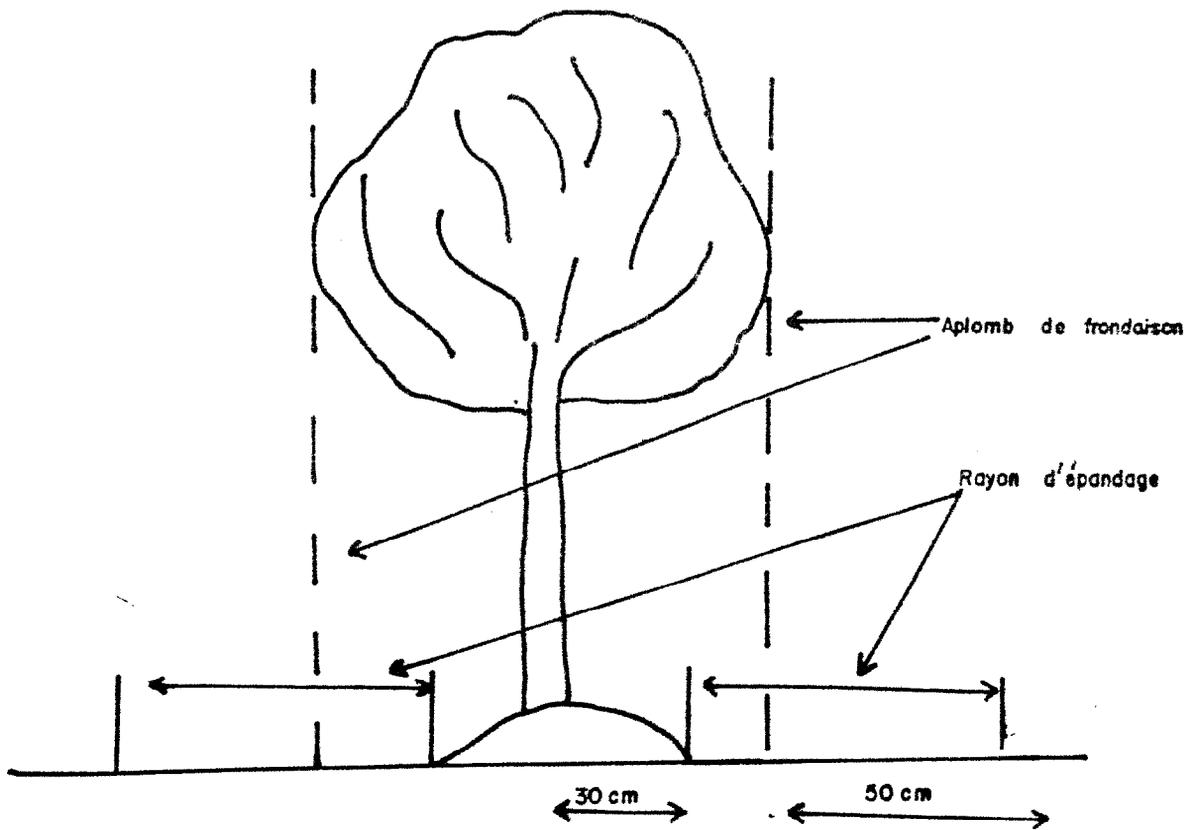


Figure 45: Epandage d'engrais en couronne. Les engrais doivent être apportés à partir de 30cm du tronc jusqu'à 50cm au-delà de l'aplomb de la frondaison.



qui sont les plus actives dans la nutrition de l'arbre sont maintenues dans les premières couches du sol où la fumure a été apportée.

La plantation proprement dite consiste à creuser un trou profond de 15cm au milieu de la butte du trou comblé, à libérer le jeune plant du pot plastique dans lequel il se trouve et à le placer droit dans le trou creusé. Ensuite on remet la motte de terre pour caler la plante et on arrose immédiatement après avec 10 à 15 l d'eau/arbre. (Figure 4 règle pour planter un arbre).

Pour un meilleur développement des arbres, des travaux d'entretien doivent être effectués. Ils débutent par l'irrigation. Les agrumes et les manguiers ont un enracinement peu pivotant, peu profond. Les racines absorbantes sont situées dans les 50 premiers centimètres du sol. L'irrigation est alors nécessaire pour alimenter convenablement le plant. Elle se fait par aspersion et par la suite par déversement dans les doubles cuvettes aménagées à cet effet. Le déversement se fait de 6H à 18H le soir. Cette tâche est exécutée par la main oeuvre contractuelle. L'irrigation d'un ha prend deux jours et chaque

arbre doit recevoir l'eau déversée tous les cinq jours. Elle commence un mois après l'arrêt des pluies et s'étale jusqu'à la saison pluvieuse prochaine. Nous signalons par ailleurs que les besoins d'eau de la plante sont importants à la période de la floraison jusqu'à l'apparition du fruit vert.

Ensuite nous avons l'apport de la fumure de couverture : Outre la fumure de fond apportée au moment du rebouchage il faut apporter aux plants les éléments minéraux nécessaires à leur entretien. Soit 300g d'urée + 250g de NPK tous les 4 mois (octobre - Février - Juin). Cette fumure doit être mise au niveau des frondaisons où les racines sont plus actives. (figure 5 épandage d'engrais). Suivi du traitement contre la gommose qui est une maladie des agrumes et des manguiers causant des dégâts importants. Les insectes ont une action néfaste sur les fruits. Une pulvérisation de bouillie bordelaise et de l'ultracide 40 qui

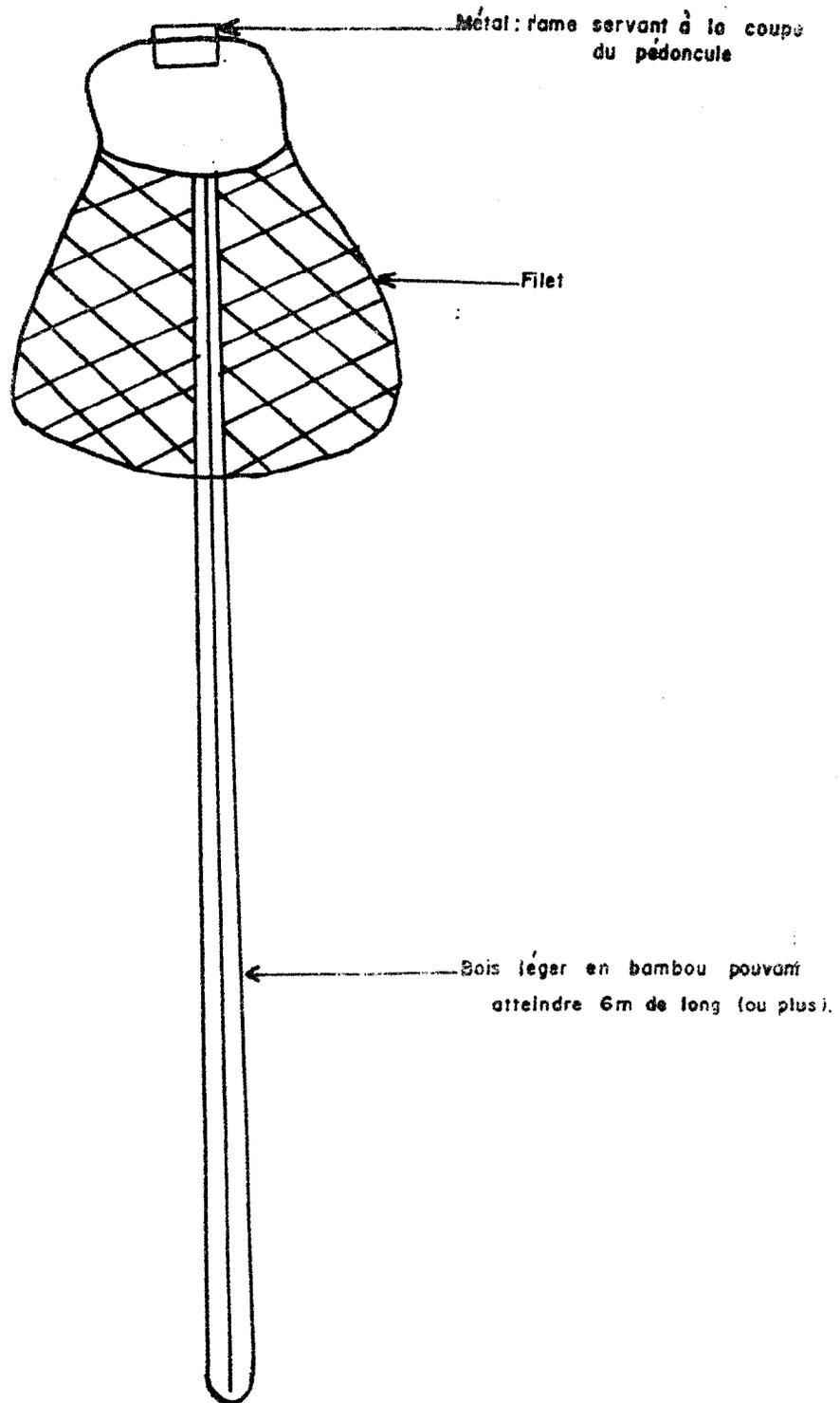
dans 400 l d'eau est efficace. Cette opération d'entretien se poursuit par la coiffe des arbres. Il s'agit de l'élimination du bois mort et des bourgeons gourmands (rameaux verticaux partant de la base du tronc ou des grosses branches) qui absorbent beaucoup de sève et ne produisent pas. Ces tâches sont effectuées par les travailleurs permanents.

Enfin intervient le désherbage qui consiste à l'élimination des mauvaises herbes, car elles compétissent en nutrition hydrique et minérale avec le plant. Le type de désherbage le plus utilisé est le désherbage manuel à la daba ou à la machette. Mais souvent on a recours au désherbage mécanique qui s'effectue avec une machine appelée gyrobroyeur dans les intercalaires.

Les fruits des agrumes et des manguiers sont récoltés à maturité lorsque la couleur tend vers le jaunâtre. Les employés se servent d'un panier de récolte conçu à cet effet et d'échelles de cueillette. Ils sont ensuite mis dans des caisses ou des cartons pour être acheminés vers le service commercial à ouagadougou (figure 6 panier de récolte).

Figure 6.

Le panier de récolte (mangue)



On constate que les cultures à cycle court sont très exigeantes du point de vue entretien. Elles sont généralement très fragiles et sensibles au vent. On retiendra aussi que le cycle de production de ces cultures est fonction des dates de plantation. Les meilleures dates de mise en terre des souches de bananiers et de papayers sont les mois de Janvier et Février. Une rotation des cultures est nécessaire pour la conservation du sol et la limitation du développement des parasites spécifiques à une plante donnée. Les cultures à cycle court et les autres arbres fruitiers sont sujets à de nombreuses maladies : Les attaques de charançons et la cercosporiose sur le bananier, les tâches grises et blanches sur les papayes, et la gommeuse. Mais toutes ces maladies sont enrayerées à l'aide de l'utilisation de produits phytosanitaires.

IV - PRODUCTION ET RENDEMENT PAR ESPECES FRUITIERES

La production récoltée des UTP représente actuellement environ 1300 tonnes dont 750 tonnes d'agrumes, 50 tonnes de mangues, 300 tonnes de bananes, 160 tonnes de papayes et 40 tonnes d'ananas. Mais les rendements des arbres dans l'ensemble sont assez faibles sauf pour le Pomelo et les bananiers (Tableau n°VI).

L'évolution de la production récoltée par espèces des 4 UTP au cours des six dernières compagnes peut être observée dans le tableau n°VII. Actuellement, la production des agrumes est supérieure à 750 tonnes dont une partie constituée (de lime et de pomelo) n'est pas récoltée faute de débouchés sur le marché intérieur et à l'exportation. Le manguier qui est surtout le principal produit d'exportation occupe une très grande place, mais sa production est en baisse en faveur des collectes en paysannat. Les cycles courts surtout la banane et la papaye observent d'importants volumes car les demandes intérieures deviennent de plus en plus nombreuses.

L'observation du tableau n°VI nous permet de faire les remarques suivantes :

Les orangers donnent un rendement moyen de 20 - 25 tonnes/ha ; ce qui est faible par rapport à la production potentielle d'une orangerie qui doit donner un rendement de 160 à 200 tonnes/ha. La faiblesse de ces rendements a une origine technique. Les nombreuses pannes de motopompes : freinent l'irrigation. Les rendements de la lime sont de 25 tonnes/ha, selon le responsable du centre de Bazèga, les rendements sont assez importants car le service n'arrive pas à écouler les récoltes. Ce produit au départ était destiné à l'exportation, mais depuis un certain temps, elle s'est trouvée confrontée à des problèmes de débouchés sur le marché extérieur. Cette situation a entraîné l'arrachage de plus de 17ha sur les 50 ha entre 1988 et 1990.

Le Pomelo avec ses trois variétés donne des rendements assez importants 25 à 30 tonnes/ha. Bien que le produit soit de très bonne qualité, il rencontre comme la lime des difficultés de commercialisation à cause de son goût moins sucré que les oranges. En 1989 - 1990, les récoltes de pomelo étaient de 160 tonnes. Mais l'entreprise n'a pas pu tout vendre, il y a eu près 79 tonnes d'avaries.

Les rendements des manguiers des UTP varient entre 3 à 5 tonnes/ha. Ils sont faibles par rapport aux rendements des plantations paysannes 7 - 8 tonnes/ha. Cela s'explique par le fait que les manguiers des UTP ont été plantés sur de mauvais sols selon les ingénieurs.

TABLEAU N° VI - LES PRINCIPALES PRODUCTIONS DES UTP RENDEMENT /HA

ESPECES	VARIETES	RENDEMENTS/HA
1 Agrumes Orangers	Le Hamlin Le Pineapple Le Valencia	20 - 25t/ha
Mandariniers	Le fremond Osceola Lee Clémentinier	15t/ha 20t/ha
Tangelo	Mineola Tangor Orlando	12t - 15t/ha
Le limettier	Lime Tahiti	25t /ha
Pomelo	Le Redblush peau rose chaire rose Le shambar peau orange chaire rose Le March peau jaune chaire blanche	20 - 25t/ha à Bazèga 30 - 35t/ha à la Guenako
2 Le Manguier	Ruby - zill - SMith - kent - Keitt Amelie etc.	3 - 5t/ha
3 Cycle court papayer	Solo	20t/ha
Les ananas	cayenne lisse	15t/ha
Bananiers	poyo	20 - 25t/ha pour le 1er cycle 30 - 40t/ha pour le 2ème cycle à la Guenako et à Bazèga 15 - 20t/ha pour le 3ème cycle à Bazèga 10 - 15t/ha à Kou
noix de cajou		-

Source : Résultat d'enquête.

Au niveau des plantes à cycle court, la banane est la plus importante. Il s'agit de la variété poyo avec un rendement voisin de 20t/ha tous les cycles confondus. Ces rendements sont faibles à cause de la pauvreté des sols en matières organiques et de la rotation successive des bananiers et des papayers ; ce qui épuise le sol à long terme. C'est la situation au centre de la vallée du Kou où les rendements de bananiers de troisième cycle sont de 10 - 15t/ha. Nous signalons par ailleurs que les productions locales de bananes des UTP et du paysannat sont de très bonne qualité et concurrencent les offres provenant de la Côte-d'Ivoire.

L'ananas donne un rendement de 15t/ha. Les quantités produites sont de 40 tonnes/an et sont inférieures à la demande sur le marché intérieur. La production de noix de cajou n'est pas encore très développée. Flex-Faso a peu près 1000 ha de pieds mais les quantités de noix récoltées sont estimées seulement à 500 t/an. Ces noix sont surtout exportées vers l'Inde par les commerçants.

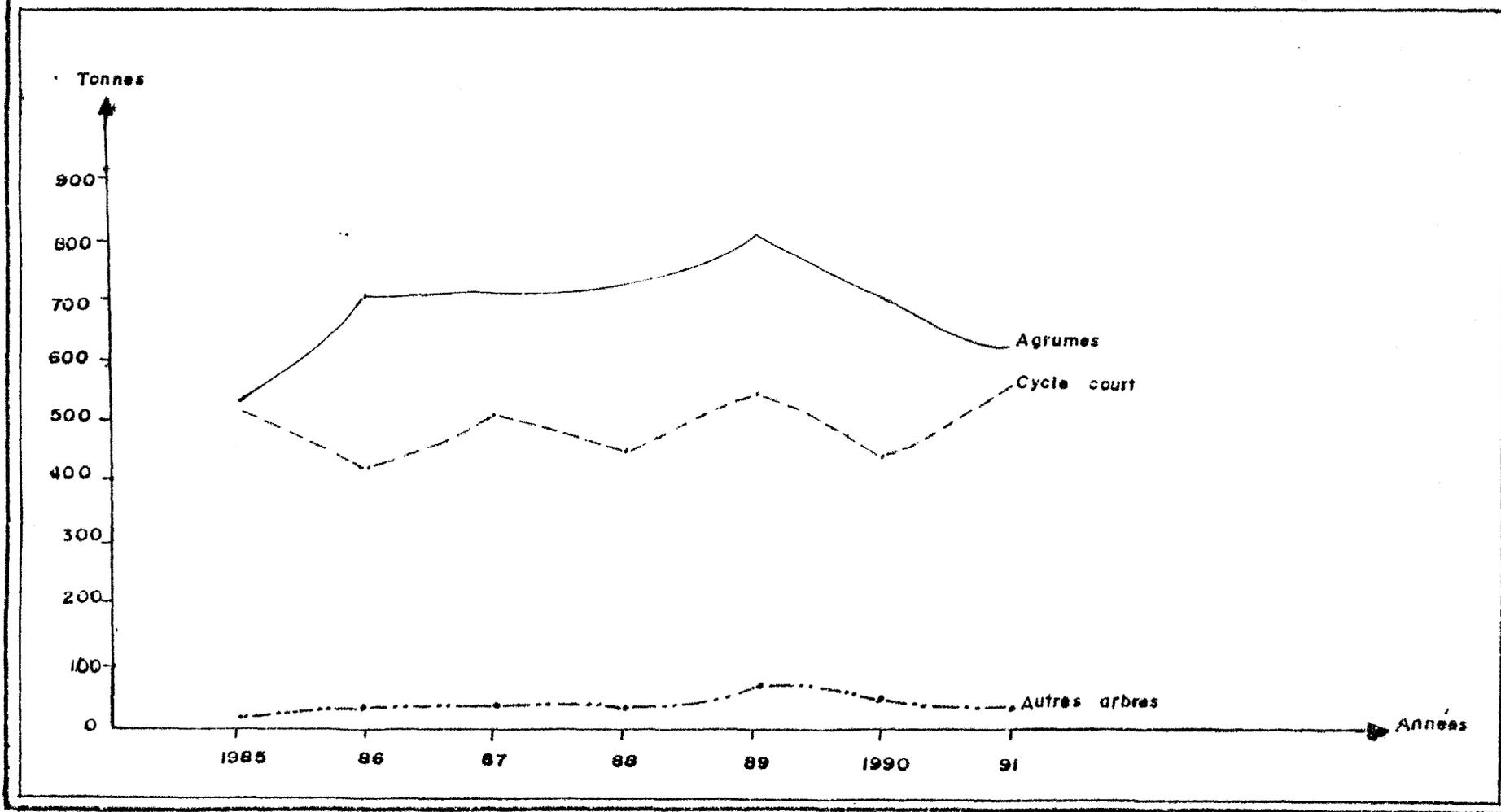
TABLEAU N°VII EVOLUTION DE LA PRODUCTION RECOLTEE DES UTP :
REPARTITION PAR ESPECE (TONNES)

ESPECES	1984 - 1985	1985 - 1986	1986- 1987	1987 - 1988	1988 - 1989	1989 - 1990	1990 - 1991
1 Agrumes	534	701	700	710	809	700	622
Orange	48	89	121	124	179	111	114
Mandarine	36	58	82	99	91	113	83
Tangelo	44	83	63	77	135	119	142
Lime	299	357	319	272	239	208	103
Pomelo	107	114	115	138	159	149	183
2 Autres arbres	18	30	31	29	64	48	34,83
Manguiers	12	24	21	25	60	46	34
Goyaves	6	6	10	4	4	2	0,837
3 Cycle court	515	422	511	448	548	441	557
Banane	207	145	189	152	317	266	272
Papaye	220	195	266	256	187	134	225
Ananas	83	79	55	39	46	39	59
Grenadille	5	3	1	1	1	2	1
TOTAL	1067	1153	1242	1137	1415	1189	1679, 837

Source : Rapport d'activité service commercial Flex-Faso

L'Observation du tableau n°VII permet de constater que la production globale récoltée par les UTP connaît une évolution sensiblement positive depuis la campagne 1984 - 1985 à 1988 - 1989 avec le plus important volume, soit 1415 tonnes de fruits, pour la campagne 1988 - 1989. Mais à partir de 1989, la production récoltée des UTP a baissé à cause des difficultés d'irrigation. Cependant pour la campagne 1990 - 1991 l'on note une petite augmentation au niveau de la banane, de la papaye, du Tangelo et de l'ananas. Les quantités auraient pu être plus importantes si les problèmes d'irrigation ne s'étaient pas aggravés et cela avec une saison pluvieuse des plus irrégulières et insuffisantes.

GRAPHIQUE N°1 EVOLUTION DE LA PRODUCTION RECOLTEE DES U.T.P. PAR ESPECE



Source: Résultats d'enquête

Lorsqu'on observe la courbe d'évolution de ces mêmes volumes de production (graphique n°1) on constate que seuls les agrumes connaissent une croissance assez régulière, mais les quantités ont baissé à partir de 1989 suite à des pannes de matériel d'irrigation. Quant aux cycles courts ils progressent en dents de scie. Cela tient au fait que les bananiers et les papayers sont fréquemment objet d'attaque de parasites. Ces derniers freinent la fructification des arbres.

La production des autres espèces d'arbres à savoir le manguiers et le goyavier, est très faible surtout pour le dernier. La culture de goyavier a été délaissée suite à des problèmes de débouchés. La goyave n'est pas un produit très apprécié par la clientèle de Flex-Faso ; elle est très fragile et sensible à la chaleur.

Flex-Faso pour son approvisionnement procède à la collecte de produits en milieu paysan. La répartition des quantités de produits collectés par types de fruits peut se voir sur le tableau ci-après.

TABLEAU N°VIII - QUANTITES DE PRODUITS COLLECTEES EN (TONNES)

	1886	1987	1988	1989	1990
Amande cajou	-	1	3	10	-
Banane	-	150	300	500	474
Papaye	266	143	280	295	-
Mangue	1200	800	650	700	106
Orange	-	-	-	-	2 - 8
Total	1466	1094	1233	1505	608

* Source : rapport d'activité Flex-Faso

Le tableau ci-dessus n°VIII nous donne les quantités de fruits collectées. Certains de ces produits sont cultivés dans les UTP et font l'objet de collecte se sont la banane, la papaye, la mangue. A ces produits viennent s'ajouter l'amande de cajou. L'ananas, la goyave, le fruit de la passion ne sont pas collectés parce qu'ils ne sont pas produits par les paysans. Les volumes de production de mangues, de banane, de papayes des UTP ne sont pas suffisants pour satisfaire les besoins des clients.

Jusqu'en 1989 la mangue était le principal produit de collecte ; ces quantités étaient destinées à l'exportation. La plus importante collecte de mangues réalisée est celle de 1986 avec 1200 tonnes. Les quantités collectées de mangues ont chuté en 1987 à 800 tonnes, elles sont devenues très faibles en 1990 avec 106 tonnes. Cette baisse peut s'expliquer par le fait que ce produit rencontre d'énormes difficultés d'écoulement sur le marché européen (français) principal consommateur des exportations de Flex-Faso. Les demandes extérieures de mangues sont instables compte tenu de la concurrence favorisant les spéculations sur les prix de vente.

La banane qui n'était pas collectée en 1986 est devenue de plus en plus importante et on y ajoute les importations de la Côte d'Ivoire environ 200 tonnes/an. De 150 tonnes la collecte de banane est passée à 500 tonnes en 1989. Cela montre que c'est un produit beaucoup apprécié par la population puisque toute la production est consommée en quasi totalité sur le marché intérieur. On note qu'en 1989 les 500 tonnes de bananes représentaient le 1/4 de la collecte globale de Flex-Faso.

Quant à l'amande de cajou, elle a commencé à être collectée en 1987. C'est un produit très recherché, il est utilisé dans la fabrication de plusieurs produits finis. Non seulement il peut être consommé à l'état frais, on peut extraire le jus et en faire de l'alcool ou du vin. C'est un aliment de très grande valeur nutritionnelle, il est riche en calcium protéines, phosphore et en vitamine B, D, E et PP. Mais Flex-Faso s'est lancée dans la collecte de ces noix surtout pour l'exportation.

Après cet aperçu sur la production fruitière, nous avons pu voir que de grands efforts ont été faits pour obtenir des produits de qualité. Mais ces résultats ne pouvaient être obtenus sans entraîner d'importants coûts.

V - LES COÛTS DE PRODUCTION FRUITIERE DE FLEX-FASO

A LES COÛTS D'APPROVISIONNEMENT EN MATIERES PREMIERES

La production des fruits nécessite l'utilisation d'engrais, de pesticides, pour pouvoir obtenir de bons résultats (rendements dans les centres). Le service commercial à Ouagadougou achète chaque campagne ces matières premières à la Direction Nationale des intrants et la mécanisation agricole. Il les distribue ensuite aux différentes UTP selon les besoins.

Pour la campagne 1990 - 1991, les UTP ont consommé 128 tonnes d'engrais, 421 litres de pesticides.

Cinq types d'engrais sont utilisés ; il s'agit du NPK, de l'urée, du sulfate de potasse pour le développement des arbres, la Dolomite et Burkina Phosphate qui sont les engrais d'amendements pour les plantations. Le prix du Kg de NPK est de 100F et l'urée 90F le Kg. Le centre qui utilise le plus d'engrais

est celui de la Guenako avec plus de la moitié des tonnages. Cela est normal compte tenu de la taille de ce centre (c'est le plus grand centre). Au niveau des pesticides, les plus utilisés sont le pelt 44, la curlone, le Nexion, le plus gros consommateur à ce niveau est le centre de la Vallée du Kou à cause de la fréquence de maladies et attaques des insectes.

En plus des matières premières agricoles, l'entreprise utilise des combustibles pour ses machines. Il s'agit de la DDO consommée par les motopompes, le gazoil pour les tracteurs et les groupes électrogènes ainsi que les huiles et graisses.

TABLEAU N° IX : VOLUME DE MATIERES PREMIERES ET COMBUSTIBLES
CONSOMMES PAR LES UTP

	ENGRAIS TONNES	PESTICIDE LITRE	D D O LITRE	GAZOIL LITRE	HUILE GRAISSE LITRE
Guenako	65,9	100	51000	600	600
Bazèga	28,1	225	49000	600	600
Kou	33, 8	96	40000	2300	700
TOTAL	127,8	421	400000	3500	19000

Source : rapports d'activités des différents centres de production Flex-Faso

Les plus importants volumes de D D O ont été consommés à la Guenako avec 51000 l, cela se justifie par la grandeur de cette UTP. Sur les 35000 l de gazoil, le centre de Kou en a consommé beaucoup plus soit 23000 l. Dans ce centre les déplacements sont fréquents à cause des attaques d'insectes. Le prix de la D D O est de 157F CFA le litre et le gazoil 213,8F CFA le litre.

Le coût d'approvisionnement en matières premières est assez important. A cela s'ajoutent les frais de fonctionnement.

B - LE COUT DE FONCTIONNEMENT ET D'EQUIPEMENT

Pour le fonctionnement de l'entreprise et des chambres froides, Flex-Faso effectue de très grosses dépenses. Il s'agit des coûts énergétiques. Les chambres froides et les bureaux ont un compteur commun, il est donc difficile d'évaluer les consommations d'électricité séparément.

Nous devons retenir que les dépenses concernant l'électricité s'élèvent en moyenne à une valeur de 382 546F CFA par mois en plus d'une redevance d' 1 166 486 F CFA/an.

Pour les frais de personnel, les dépenses s'élèvent à environ 40 millions/an car l'entreprise emploie un grand nombre de travailleurs permanents, plus de 105 personnes, et beaucoup de contractuels dont 60 personnes pour le service de Ouagadougou et plus de 150 pendant les périodes de récoltes au niveau des centres de production. Quant aux coûts des équipements, ils ne sont pas négligeables. Les dépenses concernent surtout les achats de motopompes, de pulvérisateurs et autres matériels agricoles. Pour l'année 1991 l'entreprise a acheté trois (3) motopompes à raison de 4. 879.926 F hors taxes par unité.

Les conditions climatiques irrégulières créent au Burkina Faso des zones favorables et d'autres défavorables aux productions fruitières, ce qui augmente les disparités régionales et les spéculations diverses. Les techniques culturales ont une action directe et incontestablement déterminante sur la production agricole. Si ces méthodes sont bien pratiquées dans les UTP de Flex-Faso, elles le sont moins en milieu paysan où elles sont sommairement abrégées et bâclées. Néanmoins les multiples actions de vulgarisation contribuent à élever le niveau technique des productions. Mais les coûts de production de Flex-Faso sont très élevés. Cela est dû essentiellement à la nature du matériel utilisé, aux travaux d'entretien très onéreux engendrés par l'application rigoureuse des techniques agricoles appropriées.

DEUXIEME PARTIE : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS FRUITIERS

Le commerce de fruits connaît un développement remarquable aussi bien dans la ville de Ouagadougou, que sur le marché extérieur. Cette activité est effectuée par une multitude de petites entreprises en plus de Flex-Faso. Elle se poursuit également dans toute la ville par les revendeuses et les commerçants sur les marchés. Mais comme toute activité, le secteur des fruits est confronté à de nombreux handicaps. Existe-t-il un circuit de distribution organisé dans le domaine de fruits ? Comment Flex-Faso, grand producteur et distributeur de produits fruitiers, ravitaille sa clientèle ? Quelle est la caractéristique, du marché de Ouagadougou ? Quelles sont les difficultés rencontrées ? Quelles sont les perspectives d'avenir ? Telles sont les questions auxquelles nous essayerons de donner des éléments de réponse à travers la deuxième partie de notre travail.

CHAPITRE I - LES PRINCIPAUX DEBOUCHES DES PRODUITS DE FLEX-FASO

I - LE MARCHE DE OUAGADOUGOU

A - LES CARACTERISTIQUES DU MARCHE URBAIN.

1°) - Les circuits de distribution

Les marchés intérieurs urbain et même national ne sont pas faciles à appréhender compte tenu de l'existence de plusieurs systèmes de production et de commercialisation. Il n'y a aucune structuration dans la commercialisation de produits fruitiers. L'enquête que nous avons réalisée auprès de quelques distributeurs de Ouagadougou UCOBAM, FLEX-FASO, EDM fruits mettent en évidence deux constats.

D'abord l'absence de grossistes dans la distribution. Dans les centres urbains, la vente est assurée par les demi-grossistes et les détaillants. Le tonnage commercialisé par un demi-grossiste ne dépasse généralement pas 10 tonnes/an. Et la société Flex-Faso demeure actuellement le seul opérateur assurant la vente de quantités importantes de fruits. Aussi, les volumes de fruits commercialisés sur le marché burkinabè et particulièrement sur le marché de Ouagadougou ne sont pas bien connus non plus. Aucune enquête fiable n'a été réalisée pour estimer convenablement cette valeur. Mais on estime généralement la production à plus de 50.000 tonnes de mangues dont plus de 50% seraient consommés sur place.

Au niveau de Flex-Faso, les ventes de fruits à Ouagadougou s'élevaient à 1350 tonnes en 1991 - 1992. Hormis la mangue que la majeure partie de la population consomme en période de grande production, (Avril - Mai - Juin) le reste des fruits (Agrumes : les Tangelo, les Pomelo, les mandarines, la banane, la papaye et l'ananas) ne sont pas achetés couramment par les personnes à faible revenu à cause des prix relativement élevés.

L'enquête effectuée auprès d'un échantillon de population de 60 personnes sur le niveau de la consommation de produits fruitiers permet de faire le constat suivant :

Sur la soixantaine de personnes interviewées, près d'une trentaine s'est révélée non consommatrice de fruits. L'explication de cette situation c'est que la population Burkinabè en générale se nourrit essentiellement de céréales (riz, maïs, mil). Les fruits ne font pas partie de l'alimentation quotidienne. Il y a aussi le faible pouvoir d'achat qui vient renforcer cette non consommation de produits fruitiers. Les achats sont donc plus orientés vers les produits vivriers que vers les fruits considérés comme des produits de luxe.

2°) L'approvisionnement du marché de Ouagadougou et de Flex-Faso.

De façon générale, le commerce de fruits, comme de tout autre produit agricole ou maraîcher est influencé par la saisonnalité de la production. Les observations faites sur le marché permettent de distinguer trois périodes dans la production de fruits au Burkina.

Nous avons d'abord une période d'abondance, allant du mois de Décembre à Mars, au cours de laquelle, l'on trouve sur le marché de Ouagadougou en grande quantité les oranges, les pastèques, les mandarines en provenance de Bobo-Dioulasso et Orodara. Les prix sont relativement bas (prix inférieur à ceux de Flex-Faso). Flex-Faso a des prix fixes établis en début de chaque campagne. L'orange y est vendue à 150F/Kg composé le plus souvent de 6 à 7 oranges, alors qu'en ville surtout à Sankaryaré et au marché de fruits situé derrière la gare sans-Frontière, l'orange est vendue beaucoup moins cher (3 oranges à 25F ou 4 grosses oranges à 50F).

La banane se vend également sur ces mêmes marchés à raison de 5 bananes pour 50F, le kg de banane y coûte sensiblement 100F CFA alors qu'à Flex-Faso le Kg de banane revient à 175F. Les commerçantes et les consommateurs préfèrent en cette période s'approvisionner ailleurs qu'à Flex-Faso dont ils estiment les prix assez élevés. Les bas prix sur les autres marchés s'expliquent par le fait que ces points de vente sont approvisionnés par des particuliers ramenant les chargements de produits du Sud-Ouest (Coton, Ananas, Pastèque, Orodara).

Les fournisseurs et les demi-grossistes ne disposant pas de moyens de conservation livrent leur marchandise à bas prix afin d'éviter beaucoup de pertes.

Ensuite il ya une période de moyenne production, d'Avril à Juillet. En ce moment, la chaleur occasionne d'énormes avaries. Aussi dans le paysannat le volume de production des agrumes diminue. Flex-Faso disposant de grands moyens de conservation (chambres froides) en plus de ces centres qui produisent toute l'année se voit en bonne position. Les commerçantes et consommateurs reviennent s'y ravitailler régulièrement en banane, agrumes et papayes. Cependant on note un enchaînement avec la grande production de mangue d'Avril à Juin.

Enfin la période de très faible production du mois d'Août à Novembre. Elle se caractérise par une absence de produits fruitiers et les quelques rares fruits qu'on trouve sont vendus très cher. La banane est vendue en ce moment à 4 bananes pour 200F, les pastèques se vendent à 500F CFA l'unité, les melons à raison de 250F à 300F CFA l'unité aux abords des supermarchés.

Concernant l'approvisionnement de Flex-Faso, l'entreprise reçoit les produits fruitiers à partir de deux sources. Ce sont: les UTP et le paysannat. Les UTP lui fournissent la quasi totalité de ses stocks (les Agrumes principalement). En 1989 - 1990 les UTP avaient fourni les 2/3 des ventes de Flex-Faso le 1/3 restant a été obtenu par les collectes en milieu paysan. Quant aux groupements de paysans encadrés par le service extérieur ils sont sollicités pour les produits destinés à l'exportation notamment la mangue pour les fruits et le haricot vert ainsi que la banane consommée sur le marché local. Les achats en milieu paysan étaient de 474 tonnes de banane et 106 tonnes de mangues en 1990.

Pour la commercialisation de ses produits Flex-Faso dispose de trois points de vente dans l'enceinte même de son siège à l'aéroport. Il s'agit : des points de vente à emporter, sur commande, et en demi-gros. Elle livre ses produits à la clientèle tous les jours sauf les dimanches avec deux jours de

pointe qui sont les Mardis et les Vendredis. Flex-Faso met à la disposition de sa clientèle une gamme très variée de produits (Agrumes, mangues, bananes etc...).

3°) La clientèle de Flex-Faso

Flex-Faso a un grand nombre de clients (plus de deux cents) compte tenu de l'absence de grossistes dans la distribution des fruits, de la faible capacité des demi-grossistes. Les ventes aux particuliers sont importantes, elles atteignent 600 tonnes par an. Cette clientèle peut-être scindée en deux groupes.

a) Les ménages

Ces personnes achètent les fruits pour leur propre consommation. Les quantités prises sont peu importantes et varient entre 4 et 6 Kg par semaine. La faiblesse des achats s'explique par le fait que les fruits ne sont pas ancrés dans les habitudes alimentaires de la population qui se compose en majorité de personnes à faible pouvoir d'achat et par le prix de vente au kg de fruits élevé. Mais parmi les ménages, les personnes à pouvoir d'achat assez élevé prennent des quantités plus importantes 7 - 15 Kg de fruits par semaine. Ce sont généralement les expatriés européens, les hauts fonctionnaires burkinabè et quelques étrangers africains (Béninois, Tchadiens, Malgaches).

b) Les acheteurs de fruits à des fins commerciales.

Cette catégorie regroupe les détaillantes, le restaurant universitaire, les magasins. Mais, compte tenu du fait que les magasins ne disposent pas de bons moyens de conservation (chambres froides) et que les produits fruitiers sont sensibles à la chaleur, ces distributeurs réduisent les volumes d'achat à Flex-Faso qui varient 200 à 300 Kg de fruits par mois. Cependant ces magasins demeurent un canal de distribution, qui pourrait toucher les acheteurs réels car ceux qui fréquentent régulièrement ces lieux ont des revenus assez élevés.

Les hôtels et les restaurants pretextent des prix élevés et réduisent leur dépendance vis-à-vis de Flex-Faso. Seulement de petites quantités sont prises, hormis le restaurant universitaire de EIER qui continue de faire régulièrement des achats d'environ 250000 à 340000F CFA par mois.

Au niveau des commerçants de détail, les plus importants clients constituent les tenantes des kiosques. Elles sont nombreuses et dispersées dans la ville de Ouagadougou. Certaines prélèvent une marge de bénéfice si importante environ 75 à 100% que le prix de vente aux consommateurs est élevé. Le prix de vente au détail appliqué par les femmes est variable d'un point de vente à un autre. Cela à cause de la saisonnalité des produits, de la diversité des sources d'approvisionnement et de l'objectif visé par chaque vendeuse. Certaines femmes cherchent un minimum de bénéfice par contre d'autres souhaitent avoir beaucoup plus d'argent.

B - LES COÛTS D'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS FRUITIERS

1°) Le prix d'achat aux producteurs.

L'approvisionnement de l'entreprise en produits fruitiers en milieu paysan occasionne des frais. Les dépenses sont constituées des prix d'achat aux producteurs de chaque type de fruits. Ces prix sont fixés en début de campagne après une réunion de conseil d'administration qui se compose des unions régionales des coopératives agricoles autonomes et des représentants du gouvernement ainsi que de Flex-Faso. L'observation du tableau n°X permet de voir que les principales productions collectées sont les mangues, 800 tonnes, et la banane, 400 tonnes.

L'importance de la collecte de mangue s'explique par le fait qu'elle est le principal produit d'exportation et que les productions des UTP sont insuffisantes. Le prix d'achat est bas 50F/kg à cause de la présence de nombreux fournisseurs et des importants volumes de production en paysannat. Si nous nous référons à la loi de l'offre et de la demande qui nous dit que

lorsque l'offre est plus importante que la demande les prix baissent, on comprend donc que le bas prix de la mangue est normal.

TABLEAU N°X PRIX D'ACHAT AUX PRODUCTEURS
POUR LA CAMPAGNE 1991 - 1992

PRODUIT	PRIX D'ACHAT AUX PRODUCTEURS	QUANTITES EN TONNES
MANGUES	50F/Kg	800
BANANE	80F/Kg	300 - 400
ORANGE	40F/Kg	50
MANDARINE	60F/Kg	10 - 15
AMANDES CAJOU	2.000F/Kg	1,5
POMME DE TERRE	80F/Kg	550
HARICOT VERT	185F/Kg	50

Source : Service commercial Flex-Faso

L'important tonnage au niveau de la banane est dû au fait que c'est un produit beaucoup demandé par la clientèle. Les productions des UTP sont également insuffisantes. Mais malgré ces collectes, des importations sont faites de la Côte d'Ivoire. A partir du mois d'Août, 40 à 50 tonnes de bananes sont commandées par le service commercial pour les besoins de la clientèle.

La mandarine et l'orange ne font pas l'objet d'une importante collecte parce que les productions des UTP sont assez suffisantes et de très bonne qualité juteuses et sucrées. Les bas prix d'achat sont normaux étant donné que les demandes de Flex-Faso sont inférieures aux offres.

Quant à l'amande de cajou, elle a un prix assez élevé soit 2.000F/Kg parce que la production de cette espèce n'est pas encore vulgarisée et que les productions de Flex-Faso sont très faibles 500 tonnes/an. Aussi les demandes de ce produit sont très nombreuses. Les amandes de cajou sont très appréciées par les clients à l'étranger (Inde).

2°) Les frais de conditionnement et de main d'oeuvre

Pour pouvoir mettre des produits de bonne qualité à la disposition de sa clientèle, Flex-Faso assure un certain nombre d'actions dont la plus importante est le conditionnement hors champ. Cela engendre des dépenses. L'action de conditionnement débute dès la récolte. Pour faciliter le transfert des produits des UTP aux magasins à Ouagadougou, elle achète des caisses de récolte dans lesquelles sont placés les fruits. L'utilisation de ces caisses de fruits permet d'éviter les chocs le long des trajets. Ces caisses sont importées de la Côte d'Ivoire à raison de 7.000 l'unité. Pour l'année 1992 les achats se sont élevés à près de 7.000.000 F CFA soit 1.000 caisses.

Concernant les mangues destinées surtout à l'exportation, elle achète des cartons avec la SONACEB (Société National des Cartons et Emballage du Burkina Faso). Ces cartons sont consignés aux paysans pour faciliter l'acheminement des produits à Ouagadougou. Pour la campagne 1991 - 1992, les achats de cartons se sont élevés à 32.000.000 de F CFA. Le prix unitaire varie entre 220 à 320F. Nous signalons par ailleurs que la vente au détail des agrumes s'effectue dans des filets que l'entreprise importe de la France à raison de 60F le mètre. A ces frais de conditionnement s'ajoutent les frais de main d'oeuvre occasionnelle.

Pour la récolte dans les UTP, le déchargement des produits au magasin à ouagadougou et la mise en chambre froide, de nombreux manoeuvres sont recrutés, environ 200 personnes. Ces travailleurs sont des temporaires payés à 114F CFA l'heure. Chaque campagne, l'entreprise prévoit un montant de 20 millions de F CFA pour ces frais de main d'oeuvre occasionnelle.

C - LES VENTES ET LES COÛTS DE COMMERCIALISATION DE FLEX-FASO

1°) Les ventes de fruits sur le Marché Intérieur

Au cours de la campagne 1989 - 1990 le service commercial de Flex-Faso a vendu environ 2390 tonnes de fruits et 460 tonnes légumes pour un chiffre d'affaire de 536 millions de F CFA. Ce chiffre d'affaire a été réalisé approximativement pour 40% sur le marché intérieur dont 30% pour le marché de Ouagadougou et 60% pour le marché exportation. (tableaux XI et XII). Les deux tableaux permettent de faire les remarques suivantes :

Au niveau des ventes, nous constatons que le volume des fruits évolue en dents de scie et la pointe de ces ventes s'est observée en 1989 - 1990 soit 2815 tonnes de fruits dont 2.000 à l'intérieur. Ces ventes ont permis d'obtenir un chiffre d'affaire de 384 millions de F CFA dont 221 millions pour le marché intérieur. Les ressources sont très importantes pour la vie de Flex-Faso. Elle vend également les produits tels les noix de cajou, le haricot vert et les plants d'arbres.

Nous constatons aussi que seuls la banane et les agrumes connaissent une évolution positive. Les demandes intérieures en banane passent de 283 tonnes en 1988 à 690 en 1992. Il en est de même pour les agrumes qui malgré la baisse au niveau de la lime et la mandarine ont un volume assez important. Mais la mangue, principal produit d'exportation, et le citron qui se vendaient très bien jusqu'en 1989 rencontrent des problèmes sur les marchés à cause de la concurrence (présence de d'autres fournisseurs africains). Cela se traduit par la baisse des volumes de vente.

Mais malgré ces difficultés sur le marché extérieur, les exportations restent indispensables pour la survie de l'entreprise. Si nous faisons une comparaison des ventes intérieures et extérieures Tableau n° XII, on constate que les recettes d'exportation en fruits sont très importantes soit 163

millions de F CFA. Ces sommes proviennent de la vente de la lime, la mangue et de quelques kg d'amande de cajou. Ces recettes d'exportation représentent plus de la moitié des ventes intérieures qui sont de 221 millions de F CFA. Il est à noter que les recettes des ventes directes des UTP ne sont pas prises en compte.

On peut donc dire que les exportations de fruits sont très rentables et mêmes indispensables pour le bon fonctionnement de Flex-Faso.

TABLEAU N°XI - EVOLUTION DES VENTES DE FLEX-FASO (TONNES)

	1987-1988	1988-1989	1989-1990	1990-1991	1991-1992
Ananas	24	30	23	44	29
Bananes	283	315	644	658	690
Citron	141	110	803	70	41
Orange	95	86	108	80	98
Pomelo	96	103	98	121	113
Tangelo	54	62	74	87	111
Papaye	158	130	104	137	113
Mandarine	231	205	76	48	41
Mangue	67	70	136	69	64
Mangues Exportées	675	680	750	700	600
TOTAL	1824	1791	2815	2014	1900

Source : Service commercial Flex-Faso Ouagadougou

TABLEAU XII - REPARTITION DES VENTES TOTALES
ET CHIFFRES D'AFFAIRES DE FLEX-FASO 1989 1990

	QUANTITES TONNES %		MF CFA CHIFFRE D'AFFAIRE %	
MARCHE INTERIEUR	1470	52	221	41
MARCHE EXPORTATION 460 H. VERT	1380 (460)	48 (16)	315 (152)	59 28
TOTAL	2850 2390 Fruits	100,0	536	100,0

Source : Service commercial Flex-Faso Ouagadougou

2°) Les ventes à Ouagadougou

L'analyse des ventes de Flex-Faso sur le marché de Ouagadougou est effectuée à partir des données de la campagne 1989 - 1990 . Une situation détaillée des quantités commercialisées par lieu de vente , par produits, par mois et par types de clients est présentée dans les tableaux n° 6.II et 6.VI en annexes.

a) Les volumes de ventes par produits

La banane demeure actuellement le principal fruit commercialisé par Flex-Faso sur le marché de ouagadougou. (Tableau n°XIII). En 1989 - 1990 les ventes de bananes étaient de 643 tonnes soit 44% des ventes totales. Pour 1991 - 1992 les ventes s'élèvent à près de 690 tonnes. La prépondérance de ce fruit s'explique par le fait que sa consommation est facile, et

n'a pas besoin de se servir d'un couteau et le fruit est très doux et sucré. La production de banane du Burkina est de très bonne qualité, elle résiste beaucoup plus à la chaleur que la banane ivoirienne qui se couvre rapidement de tâches noires malgré sa belle couleur jaune attrayante. Les agrumes eux arrivent en second lieu avec un volume de 515 tonnes. Les variétés exploitées par Flex-Faso : à savoir les tangelo, les clémentines sont beaucoup prisées par les consommateurs. Elles sont également de très bonne qualité ; juteux, sans pépins le plus souvent et riches en vitamines.

**TABLEAU N° XIII - VENTES DE FLEX-FASO REPARTITION
PAR PRODUIT ET LES CHIFFRES D'AFFAIRES (CAMPAGNE 1989 - 1990)**

PRODUIT	TONNES	%	M F CFA	%
Bananes	643	43,8	108,1	48,9
Agrumes	515	35,1	67,3	30,5
Mangues	136	9,3	18,0	8,1
Papayes	104	7,1	17,6	8,0
Autres Produits	70	4,7	10,0	4,5
TOTAL	1468	100	221,0	100

Source : Service commercial Flex-Faso Ouagadougou

b) Les quantités commercialisées par lieu de vente

Les ventes de fruits se sont élevées à près de 1466,5 tonnes (en 1989 - 1990). Elles ont été effectuées pour 90% par le service commercial de ouagadougou. La ville de Ouagadougou a consommé environ 87% des tonnages, Bobo-Dioulasso 11% et les ventes directes des UTP (hors Diapaga) ont représenté seulement

Les ventes effectuées à Ouagadougou sont consommées en majeure partie dans cette ville. Flex-Faso ne reçoit pas de commandes particulières de l'intérieur. Les achats sont effectués par des personnes résidant dans la ville. Cependant lors de notre enquête nous avons rencontré trois consommateurs en mission à Ouagadougou qui profitaient de l'occasion pour faire des achats de fruits à Flex-Faso pour retourner chez eux. Exception faite des foires provinciales les services de l'entreprise ne se déplacent pas.

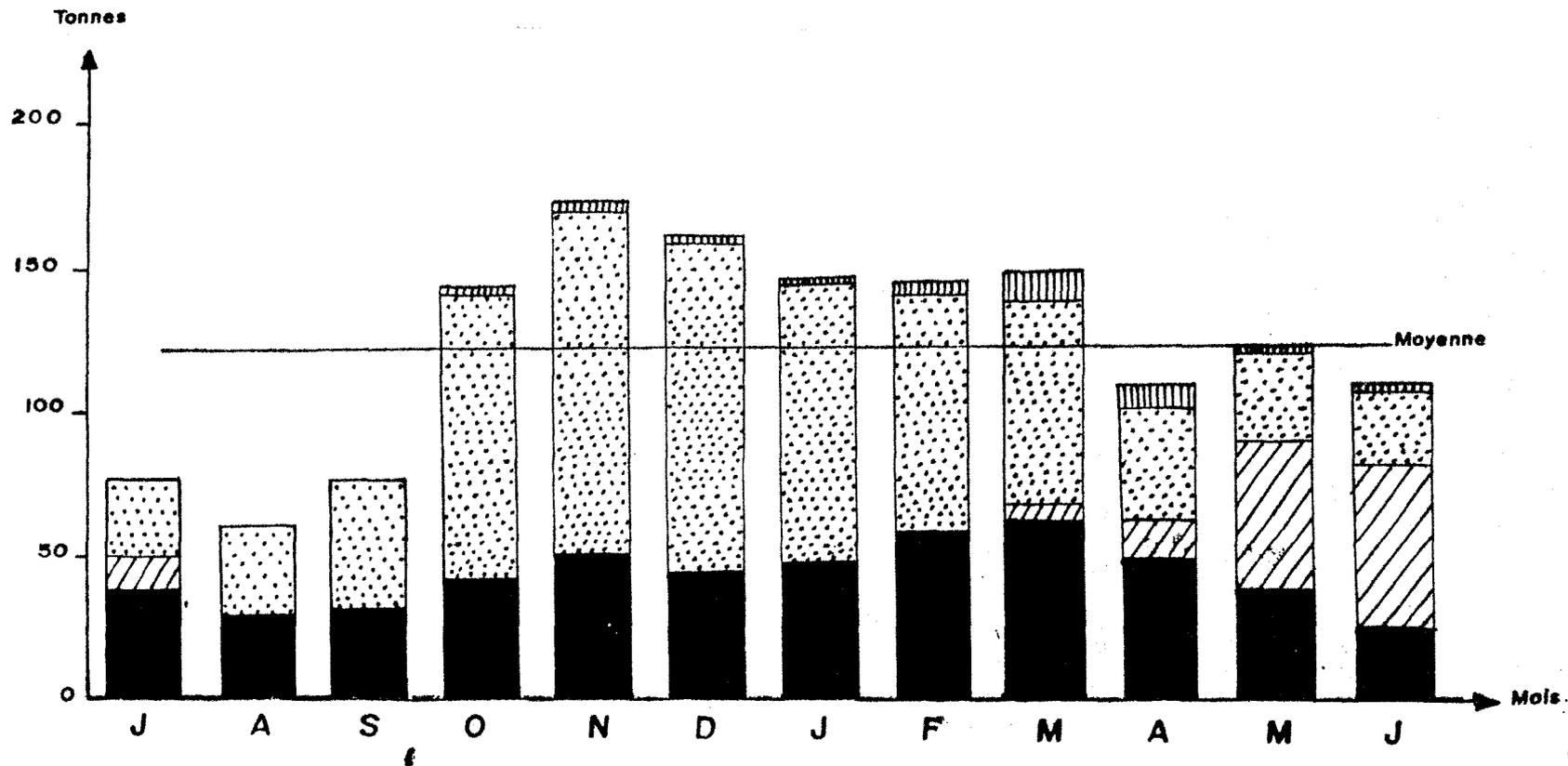
A Bobo-Dioulasso, les ventes de fruits sont pratiquement faibles, 160 tonnes environ pour l'année 1989 - 1990. Ce bas niveau de vente est lié à la présence des nombreuses offres concurrentes en provenance de Orodara et de la Vallée du Kou à des prix assez bas. On comprend donc aisément pourquoi les ventes sont plus importantes à Ouagadougou.

c) - Les quantités commercialisées par mois

Les ventes mensuelles sur le marché de Ouagadougou sont irrégulières suite à la variation des productions pendant l'année. En 1989 - 1990 les ventes représentaient une moyenne de 125 tonnes/mois. Aux mois de Juillet, Août et Septembre on enregistre une moyenne de 70 tonnes/mois, d'Octobre à Mars, 150 tonnes/Mois ; d'Avril, Mai, Juin 110 tonnes/mois. L'irrégularité de ces ventes tient au fait qu'à certaines périodes de l'année la production de fruits est très importante et les populations ont la possibilité de se ravitailler dans les différents points de vente sur le marché. C'est la situation pendant les mois d'Avril, Mai et Juin.

Pendant la période de moyenne production, Flex-Faso qui dispose de bons moyens de conservation, met à la disposition de la clientèle une gamme variée de produits de très bonne qualité et le volume des ventes augmente (150 tonnes/mois). La situation durant la période de faible production quant à elle se justifie par la grande réduction des récoltes dans les UTP. Néanmoins elle se maintient grâce aux importations de bananes de la côte d'Ivoire.

GRAPHIQUE N°2. VENTES MARCHÉ OUAGADOUGOU SERVICE COMMERCIAL FLEX FASO



LEGENDE

 Agrumes

 Mangues

 Cycle court

 Divers

Source: Résultats d'enquête

Le graphique n°2 permet de faire le constat selon lequel de Juillet à Septembre, les ventes sont inférieures à la moyenne pour tous les produits. D'Avril à Juin la même situation est observée sauf pour la mangue, principal fruit commercialisé durant ces trois mois. D'Octobre à Mars, exceptionnellement les ventes sont supérieures à la moyenne. Nous signalons par ailleurs que les ventes mensuelles les plus régulières sont observées par les agrumes en noir.

d) - Les pertes par produit

Les produits commercialisés par Flex-Faso subissent beaucoup de pertes. Selon le service commercial de l'entreprise, le taux moyen de perte par rapport aux quantités, réceptionnées est de 13% et les pertes sont plus importantes à Bobo-Dioulasso (20%) qu'à Ouagadougou (12%) en particulier pour la banane, la papaye et l'ananas parce que ces trois produits sont très sensibles à la chaleur. Les importantes pertes de Bobo-Dioulasso s'explique par le fait que le service commercial n'est pas doté d'infrastructure de conservation (chambre froide). Les produits ne sont pas gardés dans de bonnes conditions et les ventes sont également faibles à causes des offres concurrentes.

L'observation du tableau XIV permet de voir que les taux de perte les plus élevés concernent surtout la lime tahiti (citron 36%) et le pomelo 23%. L'importance de ces taux, malgré la limitation des quantités récoltées imposées par le service commercial aux UTP, est liée à la faible demande des consommateurs et à la nécessité de libérer les chambres froides pour les produits les plus demandés (les oranges, tangelo, la banane, la papaye et le haricot vert).

3°) Les coûts de commercialisation

Pour mettre les produits sur le marché, Flex-Faso assure un certain nombre d'actions. Les dernières engendrent d'importantes dépenses et l'entreprise doit en tenir compte dans l'élaboration des prix de vente de ses produits à la clientèle.

TABLEAU N° XIV - TAUX DE PERTES POUR CHAQUE TYPE DE FRUIT EN %

	AGRUMES	LIME	POMELO	CYCLE COURT	AUTRE FRUIT	ENSEMBLE
Service commun Ouagadougou	20	35	23	6	12	12
Service commun Bobo-Dioulasso	21	53	21	20	13	20
Service commun Flex-Faso	20	36	23	8	12	13

Source : Service commercial Flex-Faso Ouagadougou

D'abord le conditionnement, il s'agit principalement des achats des cartons des caisses de récolte des filets et des frais de main d'oeuvre occasionnelle s'occupant du nettoyage et de la mise en chambre froide. (confère la partie B).

Nous avons également le stockage pour la conservation des produits frais dans un pays chaud, l'utilisation d'entrepôts frigorifiques est très nécessaire pour les unités de production alimentaire. En général Flex-Faso dispose à cet effet d'une chambre froide de capacité de 600m³, (soit 60 tonnes de produits) dont l'entrée principale s'ouvre sur l'aire de l'entrepôt. Ce magasin de stockage réceptionne et contrôle les fruits et permet l'approvisionnement des points de vente dans l'enceinte même de l'entrepôt sans grand déplacement.

Mais le stockage dans les entrepôts engendre des coûts assez élevés. Les chambres froides fonctionnent avec de l'électricité. Les consommations sont très importantes mais difficiles à évaluer séparément de celles de toute l'unité. Les chambres froides et l'usine fonctionnent de façon intermittente et les factures de l'électricité sont mises ensemble. Chaque année, les factures d'électricité s'élèvent à environ 382.546 F CFA par mois en plus d'une redevance annuelle de 1. 166.486 F CFA.

Nous signalons par ailleurs que le stockage dans les chambres froides ne se fait pas en vrac. Chaque type de produit est conservé selon un degré de température bien déterminé (tableau XV).

TABLEAU N° XV - STOCKAGE DE FRUITS DANS LES CHAMBRES FROIDES

(recommandation concernant les conditions d'entreposage et de la durée de conservation probable).

PRODUITS	TEMPERATURE EN °C	HUMIDITE RELATIVE %	DUREE DE CONSERVATION PROBABLE
Bananes vertes	11,5 - 14,5	90 - 95	10 - 20 jours
mures	11 - 16	85 - 90	5 - 10 jours
Citrons verts	11 - 14,5	85 - 90	1 - 4 mois
murs	11 - 10	85 - 90	3 - 6 mois
Mangues	4 - 7	85 - 90	3 - 12 jours

Source : Institut International de froid Paris
Publication FAO - 1987

TABLEAU N°XVI - LA DUREE MAXIMUM DE STOCKAGE ET DE MURISSEMENT
EN VIGUEUR A FLEX-FASO POUR CHAQUE TYPE DE FRUIT

PRODUIT	DUREE
Orange	2 semaines
Tangue	1 semaine
Citron	1 mois
Papaye	3 jours
Banane	3 jours

Source : résultats d'enquêtes

Le stockage des produits coûte environ 5 à 10F CFA par Kg de produit conditionné. Les dépenses étaient de 31 millions de F CFA en 1990 - 1991. Pour l'année 1991 - 1992 les dépenses ont été évaluées à 29,2 millions. Cette baisse peut s'expliquer par la diminution des quantités de produits vendus par l'entreprise qui sont tombées de plus 2.000 tonnes à 1900 tonnes

Nous venons de voir à travers l'analyse du marché intérieur qu'il n'y a pas d'organisation au niveau de la commercialisation. Qu'en est-il du marché extérieur ?

II - LE MARCHE EXTERIEUR

Le Burkina Faso grâce aux recherches de l'Institut de Recherche sur les Fruits et Agrumes (IRFA) se place aujourd'hui parmi les grands producteurs de fruits frais tropicaux (la mangue, les agrumes, la papaye et la banane).

Les volumes de production ne cessent de croître. La demande extérieure de fruits s'étant manifestée depuis 1985, Flex-Faso, principale société de production fruitière de la place, procède à des exportations vers l'Europe. Les pays européens représentent donc un marché potentiel pour les producteurs africains. Qui sont ces importateurs européens ? Quelles sont les quantités exportées ? Quelle place occupent les produits burkinabè sur ce marché ? Telles sont les questions auxquelles nous essayerons de répondre.

A - LA CLIENTELE

1°) Le marché européen et africain

Le marché d'exportation du Burkina repose essentiellement sur la mangue pour les fruits et le haricot vert pour les légumes.

Les principaux importateurs européens sont surtout français parce que les compagnies aériennes assurant des liaisons régulières avec le pays n'effectuent les vols qu'en direction de la France. Ce sont AIR AFRIQUE et AIR FRANCE. Aussi le Fret aérien est moins cher en direction de ces pays européens, 225F à 250F/Kg de produit exporté, (225F pour les fruits et 245F pour le haricot vert). Concernant les pays africains, nous n'avons pas noté des demandes significatives.

Seulement quelques expéditions en Libye et au Gabon. Mais le fret aérien est en général élevé (300F/Kg de fruits) vers les pays africains. Cette situation ne favorise pas les échanges inter-régionaux. La limitation des exportations entre pays africains peut s'expliquer par le fait que dans tous les pays d'Afrique tropicale, les conditions climatiques permettent des productions semblables et en quantités assez importantes. Il est donc difficile à un pays quelconque de laisser entrer des produits dont elle dispose en quantités suffisantes pour sa consommation. D'où la nécessité d'établissement de barrières. En plus du fret aérien, les échanges entre pays africains sont limités et freinés par l'importance des taux des frais de douane qui représentent 5% de la valeur de la marchandise en direction de l'étranger. Les pays de la CEE

2°) Le mode de transport

Pour les exportations de fruits le principal moyen de transport utilisé par Flex-Faso est l'avion. Les transporteurs aériens sont les acteurs essentiels dans les exportations de produits fruitiers du Burkina Faso. Les expéditions vers l'Europe sont effectuées par Air Afrique et UTA qui sont les deux seules compagnies assurant des liaisons régulières avec la France, principal acheteur. Mais le quota réservé aux exportateurs à bord des avions est très faible, 5 à 20 tonnes.

L'utilisation du transport maritime, est récente. C'est en 1990 qu'une première expédition de mangues par bateau a été essayée à destination de Marseille via Abidjan. cela a donné des résultats satisfaisants. Cet essai a été conçu conjointement par la société Ivoirienne de transport maritime (STIMAR) et un important client de Marseille. Cette expérience a permis de mettre sur le marché des produits de bonne qualité au coût de revient inférieur à celui de l'avion. Cette voie de transport offre de nouvelles possibilités commerciales à Flex-Faso.

B - LES EXPORTATIONS DE FRUITS

1°) Les volumes

a) Evolution des exportations de Flex-Faso.

Avant 1989, les exportations de fruits étaient importantes mais progressivement, les volumes ont commencé à baisser suite à la saturation du seul marché importateur qu'est la France. L'observation du tableau n°XVII nous permettra de mieux suivre l'évolution des ventes de Flex-Faso.

TABLEAU N°XVII EVOLUTION DES EXPORTATIONS (EN TONNES)

TYPE DE PRODUITS	1987 - 1988	1988 - 1989	1989 - 1990	1990 - 1991	1991 - 1992
MANGUE	800	680	750	700	600
AMANDES DE CAJOU	1	3	100	-	-
LIMES	80	80	80	-	-
PAPAYE	10	10	-	-	-
CITRON VER	75	70	65	-	-
HARICOT VERT	65	210	450	450	550

Source : service commercial Flex-Faso.

Le tableau n°XVII permet de voir que les volumes de fruits de manière générale connaissent une évolution instable d'une année à l'autre.

On remarque que depuis la campagnes 1989 - 1990 au cours de laquelle il y a eu une légère reprise, les exportations de mangues ne cessent de décroître à cause de la présence des offres concurrentes d'autres pays africains . Souvent le marché est saturé et les spéculations sur les prix sont fréquentes. Il arrive aussi que les clients imposent leur choix aux fournisseurs. Ce fut le cas en 1988 - 1989 où presque toutes les demandes concernaient la variété Kent alors que Flex-Faso n'était pas en mesure de la livrer. Cela a joué sur ses ventes qui sont passées de 800 tonnes à 680, soit une réduction de 120 tonnes équivalant à un pourcentage de 15%.

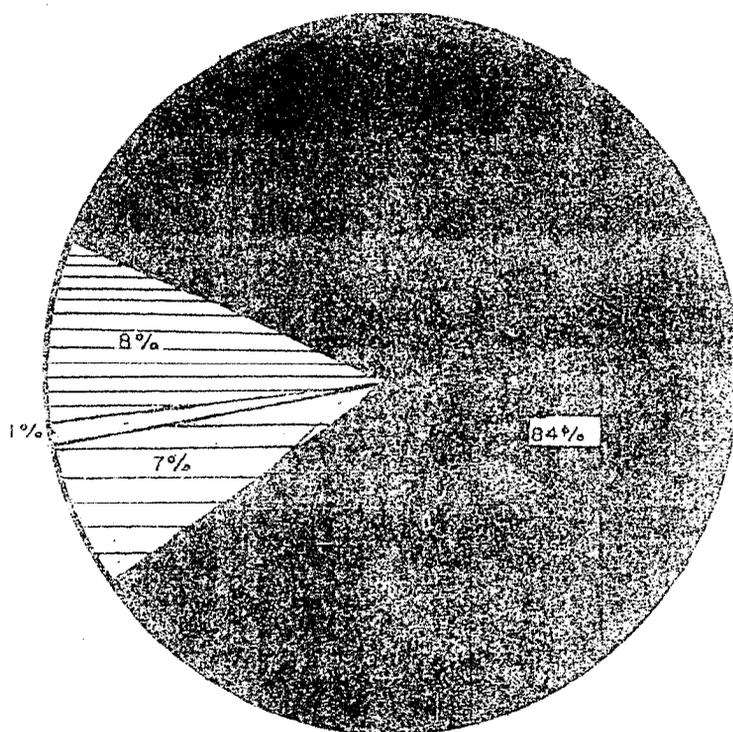
En 1990, les exportations avaient légèrement augmenté et la majeure partie des ventes avait été absorbée par la France avec 84% des 750 tonnes. Au cours de cette même campagne, l'entreprise a exporté 7% de ses tonnages vers la Hollande et 1% vers la RFA par réexpédition de la France. 68 tonnes de mangues soit 8% ont été également expédiées vers la Libye. Ce marché semble demandeur et pourrait constituer une nouvelle perspective commerciale pour Flex-Faso. Les exportations des autres produits tels la lime, la papaye ont cessé.

b) Les recettes d'exportation

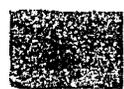
Les recettes issues des ventes extérieures sont assez notables. Elles auraient pu être beaucoup plus si l'entreprise recouvrait tous les montants de ces expéditions de produits. L'instabilité des demandes fait que les ressources issues des exportations varient beaucoup d'une année à l'autre. L'existence de mauvais clients rend encore plus difficile la situation économique de l'entreprise. Pour l'année 1991 - 1992 les impayés se sont élevés à 63.000.000F CFA, somme assez considérable au regard des capacités financières de Flex-Faso.

GRAPHIQUE N°3

REPARTITION (EN.%) DU VOLUME D'EXPORTATION DE FRUITS EN 1989-1990



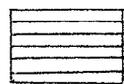
LÉGENDE



France (84%)



Hollande (7%)



Lybie (8%)



R.F.A. (1%)

Source: Résultat d'enquête.

TABLEAU N°XVIII- LES RECETTES D'EXPORTATION
EN MILLIONS DE FRANCS CFA

	1988	1989	1990	1991	1992
MANGUE DIVERS	198,8	236,5	195	210	133,000
HARICOT VERT	22,7	73	137,5	157,5	193,5
TOTAL	221,5	243,8	352,5	267,5	326,5

Source : Service commercial de Flex-Faso

Le tableau n°XVIII permet de voir que les recettes d'exportation évoluent en dents de scie.

Les pointes de vente de fruits se sont situées en 1989 et 1991 avec les montants de 236,5 et 210 millions de F CFA. Les faibles recettes ont été réalisées en 1990 et 1992, soit 195 et 133 millions de F CFA. Cette variation des ventes est due aux effets de la concurrence.

Au niveau du haricot vert, les apports d'argent évoluent de façon positive. Le prix au Kg de ce produit est élevé, soit 350F/Kg. Il permet à Flex-Faso de maintenir un équilibre au niveau de ses ventes extérieures. Elle doit donc développer la commercialisation de ce produit car les rentrées d'argent sont très importantes 193,5 pour 1992.

2°) Situation des produits de Flex-Faso sur le marché extérieur

Les exportations de fruits de Flex-Faso sont de très bonne qualité. Malgré la présence des offres des autres pays africains, les mangues de Flex-Faso sont beaucoup appréciées.

TABLEAU XIX ANALYSE COMPARATIVE DES VARIETES DE MANGUES EXPORTEES

VARIETE	SMITH	KENT	KEITT
Période de Production	Avril- Mai	Mai - Juin	Juillet - juin
Résistance à la sécheresse	Moyenne	Mauvaise	Bonne
Fruit			
Coloration	Très bonne	Bonne	Bonne et
Calibre	Très bon	Bon	uniforme
Fermeté	Bonne	Bonne	Bon
Notorioritié en Europe	Connue	Très connue	Très Bonne

Source : rapport d'activité de Flex-Faso.

Ces trois variétés de mangues bien qu'appréciées sur les marchés extérieurs présentent malgré tout certains inconvénients: une moindre résistance à la sécheresse par rapport à la variété amélie qui est très sucrée, juteuse et présente une belle coloration. Flex-Faso perçoit d'importantes sommes d'argent de sa vente de fruits. Mais les fluctuations dues à la concurrence sur le marché intérieur comme extérieur lui créent souvent des difficultés.

III - LA POLITIQUE COMMERCIALE DE FLEX-FASO

A - LA POLITIQUE GENERALE

1°) La politique du produit

Elle tire ses forces de la qualité des produits que Flex-Faso présente à la clientèle. Les produits fruitiers issus des centres de production ou UTP subissent un contrôle rigoureux. La visite que nous avons effectuée dans l'unité de Bazèga permet de faire le constat suivant : les produits sont récoltés avec beaucoup de précautions ; les manoeuvres se servent d'échelles pour cueillir les fruits afin d'éviter les chutes pouvant provoquer des chocs. Ensuite un triage est fait sous l'oeil vigilant d'un agent, vient ensuite le chargement des caisses avec précaution dans les camions pour l'acheminement à Ouagadougou. Au magasin à Flex-Faso, une autre équipe procède à un autre contrôle. Seuls les fruits en bon état sont nettoyés à l'eau et mis en chambres froides.

Au niveau de la collecte en milieu paysan les achats sont effectués sous le contrôle d'un ingénieur agronome. Seules les productions obéissant rigoureusement à la norme de qualité sont acceptées par le service commercial. L'entreprise, pour éviter de faire des achats de mauvaise qualité, ne traite qu'avec les fournisseurs ayant suivi un encadrement par ses agents.

L'interview réalisée auprès des consommateurs de fruits venus se ravitailler au siège de l'entreprise a donné des avis favorables aux produits de Flex-Faso. Les consommateurs se sont déclarés satisfaits de leurs achats de fruits à Flex-Faso. Ils estiment que les produits de l'entreprise sont de très bonne qualité. Certains clients font même de Flex-Faso le seul point de leur approvisionnement malgré les prix fixes pendant toute l'année.

2) La politique de prix

Les prix de vente au Kg sont fixés en fonction du type de produit. L'objectif de Flex-Faso est d'essayer malgré les coûts de production assez élevés, de maintenir ses prix à un niveau plus ou moins acceptable à cause de la concurrence sur le marché de Ouagadougou. Malgré ses efforts, elle ne vend pas bien ses productions toutes l'année. En période de forte production fruitière, beaucoup de consommateurs se tournent vers d'autres fournisseurs aux prix encore plus accessibles selon eux. Mais Flex-Faso, grâce à ses UTP qui produisent des fruits toute l'année, essaie de se maintenir. Le service commercial applique deux types de prix : le prix de vente intérieur et le prix de vente extérieur.

a) le prix de vente intérieur.

Il tient compte des éléments tels que le prix de revient composé des frais de conditionnement, du coût de transport et de la marge bénéficiaire de l'entreprise qui n'est pas fixe.

L'observation du tableau n°XX montre que pour les trois principaux produits rencontrés sur les autres marchés de Ouagadougou (la mangue, la banane, l'orange), seul le prix du kg de la mangue est à un niveau assez bas, 100F. Mais ce prix en période d'abondance (Avril - Mai - Juin) est plus élevé que celui des autres marchés. En cette période la mangue est vendue sur les marchés (Sankaryaré, gare de fruits, Zabré daga) à très bas prix soit 4 mangues greffées à 50 F ce qui fait sensiblement un Kg de mangues à Flex-Faso qui coûte 100F.

Pour la banane et les oranges, les prix de Flex-Faso sont également supérieurs à ceux des marchés. L'orange est vendue 3 pour 25F ou 4 pour 50F alors que le kg d'orange composé de 7 ou 8 oranges fait 150F à Flex-Faso. Le kg de banane, lui, revient à 200F. Cette élévation des prix ne permet pas à Flex-Faso de maintenir toute sa clientèle.

TABLEAU XX - PRIX PRATIQUES PAR FLEX-FASO EN 1991 - 1992 (EN F CFA/KG)

	UTP	COMMANDE INDIVIDUEL	COMMANDE ENTREPRISE	DETAIL	PRIX PERSONNEL	GROS	PROVINCES	SPECIAL	PLANTATION EXTERIEURE
BANANE	100	200	200	200	175	175	175	175	75
CITRON	30	125	100	100	60	60	75	75	
ORANGE	60	160	150	150	125	135	135	140	
POMELO	55	150	135	125	100	100	105	105	
TANGELO	100	200	175	175	150	160	150	165	
PAPAYE	60	200	185	175	125	160	160	165	
ANANAS	65	200	160	150	130	135	135	140	
MANDARINE	85	175	160	150	125	135	135	135	
MANGUE	40	100	100	100	75	90	-	-	
GRENADILLE	155	250	-	-	-	-	-	-	
MANGUE	-	-	-	75	-	-	-	-	

Source : Direction commerciale de Flex-Faso à Ouagadougou.

b) Le prix de vente à l'exportation

La fixation de ce prix de vente prend en compte aussi bien tous les éléments entrant dans la constitution du prix de vente intérieur que les frais d'emballage cartons. Elle tient également compte des frais de transit départ, il s'agit des frais de douane pour l'établissement des certificats d'exportation. Le fret aérien n'est pas considéré, car il est à la charge de l'importateur. C'est celui-ci qui paie ce transport aux compagnies aériennes. Flex-Faso pour limiter les pertes d'argent fait des exportations en FOB (Free on board). Elle ne paie pas le fret aérien car souvent les mauvais importateurs ne s'acquittent pas de leurs dettes comprenant : le coût de la marchandise et les frais de transport.

TABLEAU N°XXI PRIX DE VENTE A L'EXPORTATION DU KG DE PRODUIT EN FRANCS CFA

MANGUE	225F
PAPAYE	300F
AMANDE DE CAJOU	2.600F
LIME	200F

Source : Direction commerciale de Flex-Faso Ouagadougou

3°) La politique de distribution de Flex-Faso

La distribution. C'est la manière dont Flex-Faso arrive à toucher sa clientèle avec ses produits. Sur le marché de Ouagadougou, le mode de distribution pratiqué par Flex-Faso est la distribution commerciale. L'entreprise n'assure pas le transport des achats de ses clients. La livraison se fait sur place.

a) La vente directe aux consommateurs.

Cette distribution se fait soit au rayon soit sur réservation ou sur commande. Dans le cas des commandes ou réservations, le client a un délai allant jusqu'à 16H l'après midi pour venir chercher les produits. Au-delà de cette heure, ils sont vendus à d'autres demandeurs. La réservation et la commande engendrent des coûts supplémentaires allant de 20F à 25F en plus par kg. Ces clients ne bénéficient d'aucune condition particulière. Seules les commandes du restaurant universitaire de l'EIER sont transportées.

b) La vente aux détaillants et demi-grossistes

Les commerçantes de fruits, environ une soixantaine se bousculent les Mardis et les Vendredis matins à Flex-Faso pour s'approvisionner. Ces vendeuses sont surtout installées le long de l'axe de l'aéroport en face même de la société, le long du boulevard général De Gaulle, au centre ville, devant les supermarchés. En plus de celles-ci, nous avons une multitude de petites revendeuses dissimulées dans les différents secteurs et des vendeurs ambulants. La prise moyenne d'un demi-grossiste est de 10 tonnes/an. Pour l'année 1989 - 1990. Les prises totales des vendeurs s'élevaient à près 783,8 tonnes.

La politique de distribution de Flex-Faso est basée sur le principe selon lequel, elle doit vendre beaucoup plus avec les demi-grossistes (soit 60% de ses ventes à Ouagadougou) parce que les quantités prises sont plus importantes et cela permet des entrées d'argent rapides. Mais l'objectif essentiel du service commercial, est l'obtention de 60% des chiffres d'affaires des ventes sur le marché intérieur et 40% des exportations. Elle ne voudrait pas baser le fonctionnement de l'entreprise sur les ventes extérieures qui ne concernent que la mangue et le haricot vert, pour les légumes, compte tenu de la présence d'offres concurrentes sur le marché français.

B - LA PROMOTION DES VENTES A OUAGADOUGOU

Pour mieux faire connaître ses produits à un plus grand nombre de consommateurs, elle mène différentes actions commerciales parmi lesquelles nous notons :

1°) La publicité

L'entreprise pour la promotion de ses produits dépense chaque année d'importantes sommes d'argent soit un minimum de 10 millions de F CFA/an. Des actions de sensibilisation et d'attraction sont menées à travers l'élaboration des autocollants, des calendriers, des horloges, qui sont distribués à la clientèle. Des spots publicitaires sont faits dans les revues agro-alimentaires telles Afrique - Agriculture, les Revues CO.L.E.A.C.P. (Bulletin d'information sur les marchés de fruits et légumes de contre saison de la communauté européenne - Afrique - Caraïbe - Pacifique). Les coûts publicitaires sont très élevés et dépassent, souvent 10 millions de CFA.

Pour la campagne 1989 - 1990 le coût de la publicité était de 12 millions de F CFA, en 1991 les dépenses se sont élevés à 9,5 millions contre 5 millions en 1992. Le coût publicitaire a beaucoup baissé en 1992. Cela tient au fait qu'aujourd'hui Flex-Faso est assez bien connue par la population burkinabè, surtout par celle de Ouagadougou. Sa participation aux nombreuses expositions-ventes a permis aux consommateurs de mieux faire sa connaissance.

2°) Les expositions ventes

Toujours dans le souci de valoriser ses productions, Flex-Faso participe presque à toutes les semaines commerciales organisées à Ouagadougou. Elle participe également à toutes les foires organisées dans les provinces (Yako, Ouahigouya et Manga en 1993). Le commerce de fruits étant un secteur libre au Burkina Faso, Flex-Faso mène donc des actions promotionnelles pour attirer un plus grand nombre de personnes.

On reconnaît aussi que l'entreprise joue un rôle important dans l'économie du pays. Quelles sont les conséquences de ces activités ?

CHAPITRE II - LES RETOMBÉES SOCIALES ET ECONOMIQUES DES ACTIVITES FRUITIERES, PROBLEMES ET PERSPECTIVES

L'analyse des activités de Flex-Faso permet de relever un certain nombre de faits. L'entreprise assure une production de qualité bien diversifiée grâce à un suivi rigoureux des techniques de production. Les activités de production et de commercialisation fruitière ont entraîné de nombreuses conséquences, surtout positives pour le Burkina Faso

I - EMPLOI ET REVENU

A - CREATION D'EMPLOIS POUR LES JEUNES

Les activités de Flex-Faso font travailler une centaine de personnes au moins comme permanents et près de 220 contractuels pendant les périodes de récolte. Aussi, Flex-Faso par la sensibilisation qu'elle fait lors de ses campagnes de récolte, a favorisé la création de nouvelles plantations fruitières paysannes. Ainsi près de deux cents, paysans ont été encadrés par le service des plantations extérieures. Les superficies mises en valeur sont estimées à 350 ha dans la région Sud-Ouest du pays.

Les actions de l'entreprise n'ont pas seulement favorisé l'épanouissement des jeunes paysans. Elles ont en outre permis le développement du petit commerce de fruits à Ouagadougou.

B - LE PETIT COMMERCE DE FRUITS

1°) Les kiosques de vente de fruits

Il existe à travers la ville le long des grands axes une quatre vingtaine de kiosques à fruits et légumes installés par la chambre de commerce sous l'initiative de Flex-Faso. Mais il ne s'y vend pas exclusivement des produits fruitiers, d'autres produits s'y ajoutent : les sandwiches, l'eau glacée, le yaourt etc... Chaque kiosque est loué à 5.000F CFA/mois après le versement d'une caution de 15.000 F CFA. Une enquête a été effectuée auprès de 20 femmes ; mais nous avons retenu dix

vendeuses faisant des achats réguliers avec Flex-Faso pour essayer de déterminer leur gain moyen par mois.

Connaissant le prix d'achat au Kg de chaque produit (voir le tableau N°XX, le volume acheté par les femmes tableau XXII et les prix de vente moyens appliqués par les vendeuses qui sont de 300F pour le kg de banane et 200F pour les autres fruits, nous avons effectué des calculs. Cela a permis d'évaluer le gain moyen d'une vendeuse par semaine et par mois. Le total des bénéfices divisé par les dix vendeuses nous donne un gain moyen de 11.185F après chaque vente c'est-à-dire par semaine.

TABLEAU N°XXII - QUANTITES DE FRUITS ACHETEES PAR LES FEMMES/SEMAINES (EN KG)

CLIENTES	BANANE	POMELO	ANANAS	ORANGE
1	78	12	5	5
2	75	12	7	7
3	80	14	3	6
4	70	11	1	2
5	66	22	12	3
6	67	09	16	7
7	74	10	6	5
8	70	04	5	3
9	112	06	5	7
10	73	14	17,5	7
T = 10	685	114	77,5	52

Source : résultat d'enquête

TABLEAU N°XXIII MONTANT DES ACHATS ET VENTES DES PRODUITS
PAR LES FEMMES + BENEFICE EN F CFA. (PAR SEMAINE)

CLIENTES	TOTAL ACHAT	TOTAL VENTE	BENEFICIE
1	16.200	27.800	11.600
2	16.215	27.700	11.485
3	16.615	28.600	11.985
4	13.755	23.800	10.045
5	15.775	27.200	11.425
6	15.730	26.500	10.770
7	15.435	24.600	9.165
8	13.730	23.400	9.670
9	21.820	36.300	14.480
10	16.580	27.800	11.215
TOTAL = 10	161.855	273.700	111.840

Source : résultats d'enquêtes

Le gain moyen d'une vendeuse étant de 11.185F/semaine et 44.000 par mois, la location du kiosque revenant à 5.000F, le bénéfice réel s'élève donc à 30.000F CFA par mois. Cette somme n'est pas négligeable. On peut donc dire que le petit commerce de fruits est rentable dans la mesure où il leur permet de gagner leur pain malgré les difficultés de conservation que qu'elles rencontrent.

2°) Le vendeuses de fruits hors kiosques et les petits revendeurs à Ouagadougou.

La vente de fruits ne se fait pas uniquement dans les kiosques. Elle se déroule aussi bien le long des rues, devant les magasins. Au moyen de pousse - pousse et de plateaux les

femmes et les jeunes gens poursuivent la vente partout en ville. Les quantités commercialisées par cette catégorie de vendeurs sont assez difficiles à estimer compte tenu de la diversité de leur source d'approvisionnement. Mais on peut dire que les ventes effectuées hors- kiosque, surtout devant les magasins et supermarchés, sont aussi importantes qu'au niveau des kiosques. Ces vendeuses achètent une partie de leurs produits à Flex-Faso. Leurs achats varient entre 600 et 700Kg de fruits par semaine. Sur le plan qualitatif, les produits sont également de bonne qualité.

C - CONTRIBUTION DE FLEX-FASO AUX ACTIVITES ECONOMIQUES NATIONALES

1°) Les Taxes et Impôts

Flex-Faso, pour le bon déroulement de ses activités de commercialisation, paie un certain nombre de taxes à l'Etat. Il s'agit des impôts qui se subdivisent en deux groupes.

- Les impôts directs comprenant les taxes du pouvoir public, l'impôt sur les bénéfices (BIC) d'une valeur d'environ 1,9 million de F CFA. Le montant total de ces impôts directs s'élevait à 4.000.000 F CFA en 1992.

- L'Impôt indirect qui est surtout la patente dont la valeur est 1.500.000 CFA/AN. Selon le service commercial le montant total des impôts s'élève à 5,5 millions de F CFA/an, ce qui est une lourde charge pour l'entreprise.

2°) L'apport de Flex-Faso à la balance commerciale du Burkina Faso et sa part dans les exportations

La contribution de Flex-Faso au niveau de la balance est positive. Elle exporte beaucoup de fruits et de légumes (mangue et haricot vert). Les ressources issues de ces exportations sont très importantes. Mais la caractéristique des pays sous développés c'est qu'ils importent beaucoup plus qu'ils n'exportent. Ainsi donc la balance est toujours déficitaire malgré les apports des petites entreprises de ce genre. On reconnaît

cependant que Flex-Faso contribue à une amélioration de cette balance commerciale ; par exemple les recettes d'exportation fruits et légumes confondus s'élevaient à 326,5 millions en 1992.

Quant à la part de l'entreprise dans les exportations du pays, elle est significative. Flex-Faso est la principale exportatrice de produits fruitiers. Les exportations du Burkina Faso en fruits représentent actuellement 1000 tonnes de mangues. Ces ventes sont effectuées par une dizaine de sociétés à Ouagadougou parmi lesquelles nous citons : L'Union des Coopératives Maraîchères du Burkina (UCOBAM), leader pour le haricot vert, Flex-Faso Société d'économie mixte des fruits et légumes du Burkina Faso, leader pour les exportations de mangues et quelques petits exportateurs privés comme SICOPAG, LAC-DEM, FIMEX sélection, Faso-Fruits.

Flex-Faso, principal exportateur de fruits, détient le plus gros pourcentage des tonnages soit 40% à 60% en moyenne. Mais compte tenu de la saturation du marché européen les demandes de fruits sont beaucoup réduites et les exportations de Flex-Faso décroissent de plus en plus.

TABLEAU N° XXIV PART DE FLEX-FASO DANS LES EXPORTATIONS
DE MANGUES EN TONNES

ANNEE	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EXPORTATIONS NATIONALES	2.270	2.064	-	1083	-	-
CONTRIBUTION DE FLEX-FASO	1.200	800	680	750	700	600
CONTRIBUTION EN %	52%	38%	-	70%	-	-

II - FLEX-FASO ET LE MONDE RURAL

La création de Flex-Faso a favorisé l'introduction d'un important matériel végétal (agrumes) et l'amélioration de certaines espèces telles que le manguier et l'oranger par le greffage et le surgreffage. Quels sont les résultats concrets des actions de l'entreprise dans le milieu rural ?

A - ENCADREMENT DES PAYSANS

L'entreprise, par l'intermédiaire de ces agents encadreurs en milieu rural, a favorisé la vulgarisation des techniques de culture des arbres fruitiers. Les résultats de l'application de ces techniques ont été une augmentation des volumes de production de fruits du pays.

Toujours dans le souci d'améliorer la production, elle apporte une assistance aux nouveaux exploitants dans le choix des variétés et espèces, le choix du système d'irrigation. Depuis sa création, Flex-Faso a encadré plus de 200 paysans surtout dans la région Sud Ouest (Bobo-Dioulasso et Orodara). Il suffit que des paysans manifestent le besoin d'aide, et les agents se déplacent. Flex-Faso aide également certains paysans à obtenir des prêts auprès des banques agricoles en se portant garant des achats des productions.

B - REMUNERATION DES PRODUCTIONS PAYSANNES

Les achats en milieu rural se font à raison de 50F le kg de mangue, principal fruit collecté pour les exportations, et le prix de vente au Kg est de 100F à Flex-Faso. Nous savons que les produits collectés ne sont pas mis sur le marché dès la réception. Toute une activité de triage, lavage et mise en chambres froides est effectuée. Ce travail de conditionnement engendre des frais dont elle doit tenir compte pour la fixation de ses prix de vente.

En tenant compte des frais de conditionnement et en faisant une comparaison du prix d'achat aux producteurs qui est de 50F et 100F, le prix de vente de Flex-Faso à l'intérieur et

225F pour les exportations, on peut dire que Flex-Faso achète les produits à des prix acceptables. Mais n'oublions pas que l'entreprise paie des impôts assez élevés, ce qui n'existe pas chez les paysans.

Chaque campagne, Flex-Faso garantit l'achat des productions de ses fournisseurs. Son apport en milieu rural est très important car elle y injecte de grosses sommes d'argent. En 1992 par exemple, les achats de l'entreprise se sont élevés à 93.600.000F CFA pour le haricot vert et de 28.000.000F CFA pour les mangues. On comprend donc que l'action de Flex-Faso est d'une importance capitale en campagne.

Le commerce de fruits est une activité libre. La distribution des produits est faite par une multitude de petites entreprises en plus de nombreux autres commerçants à ouagadougou. Flex-Faso participe à la création d'emplois pour les jeunes en recrutant beaucoup de contractuels. Sa contribution au niveau des activités économiques n'est pas importante, mais elle améliore la balance commerciale du pays. En milieu rural elle a permis le développement de la production fruitière grâce à son assistance technique. Mais elle rencontre beaucoup de difficultés malgré les efforts qu'elle fournit.

III - LES PROBLEMES RENCONTRES PAR FLEX-FASO ET LES PERSPECTIVES D'AVENIR

La production et la commercialisation des produits par Flex-Faso entraînent des difficultés. Mais l'entreprise arrive malgré tout à se maintenir sur le marché. Quels sont les obstacles auxquels est confrontée Flex-Faso ? Quelles sont les solutions qu'elle doit rechercher pour permettre son bon épanouissement ? Telles sont les questions auxquelles nous allons répondre.

A - LES GRANDS HANDICAPS AU DEVELOPPEMENT DE FLEX-FASO

1°) Les obstacles à la production

a) La non maîtrise de l'irrigation

L'eau est un élément essentiel dans l'agriculture et en particulier dans le domaine des cultures fruitières. Non seulement elle constitue 80 à 90% de la matière végétale, mais elle est indispensable au mécanisme d'utilisation des matières nutritives par les plantes, celles-ci étant absorbées sous forme de solutions : ainsi un apport d'engrais ne pourra être maximisé qu'à condition de fournir aux cultures des apports d'eau optimum. La notion d'apport d'eau apparaît toutefois aussi complexe qu'essentielle : en effet, alors qu'un excès d'eau risque de provoquer une asphyxie des racines le manque d'eau est responsable d'une croissance plus lente et d'une mauvaise floraison. Pour que ces dernières soient normales, il convient donc de permettre aux végétaux de disposer d'eau en quantité suffisante.

C'est pour remédier aux problèmes d'eau que toutes les plantations ont été créées dans des zones où l'irrigation est possible pour limiter les effets néfastes de la sécheresse. Seulement le matériel d'irrigation tombe souvent en panne entraînant des arrêts d'apport d'eau. Le principal matériel est la motopompe d'origine Allemande ou japonaise. Chaque UTP est dotée d'une motopompe au moins. Celle-ci aspire l'eau des fleuves ou des barrages qu'elle déverse à l'aide de tuyaux dans les canaux d'irrigation dans toutes les plantations.

Lorsqu'une panne intervient, tout le système d'irrigation est bloqué pendant un bon moment souvent des mois. Aucune solution intermédiaire n'est envisagée. Aussi l'obtention des pièces détachées est très difficile sur place. Il faut faire des commandes, ce qui demande de longs délais.

b) le Problème d'encadrement des paysans

Outre les ennuis d'irrigation, Flex-Faso est confrontée à des difficultés dans le milieu paysan.

L'encadrement des paysans est assuré par cinq agents mais les planteurs n'arrivent pas à appliquer correctement les techniques de production qui leur sont enseignées (irrigation et apport d'engrais). Cela a pour conséquence la faiblesse des rendements et une production de mauvaise qualité. Une autre difficulté se situe au niveau de la récolte, les produits (Les mangues) qui sont collectés pour l'exportation sont beaucoup sensibles aux chocs. Beaucoup de précautions doivent être prises pendant la cueillette et lors des chargements des cartons dans les camions. Mais le plus souvent, les contractuels ne suivent pas les conseils, ils jettent les cartons les uns sur les autres provoquant beaucoup d'avaries (40 t à 50 tonnes/an).

c) Une chambre froide de faible capacité pour le conditionnement.

Flex-Faso dispose d'une chambre froide d'une capacité de 600m³ soit 60 tonnes : mais celle-ci demeure insuffisante pendant la période de production du haricot vert de Novembre à Janvier. Les quantités de haricot collectées atteignent souvent 40 tonnes. La majorité des chambres se trouve occupée et la conservation des fruits s'opère difficilement surtout le pomelo et la lime tahiti. Flex-Faso se voit en ce moment dans l'obligation de réduire les volumes récoltés dans les UTP, ce qui entraîne beaucoup d'avaries. Elle doit donc songer à l'agrandissement de son entrepôt.

2°) Les contraintes à la commercialisation des fruits

a) Le marché de Ouagadougou

- l'étroitesse du marché et les obstacles à la consommation. Le marché de Ouagadougou est bon consommateur de fruits mais il demeure toujours restreint. Notre enquête sur les habitudes de consommation de fruits permet de faire le constat

suisant : sur le soixantaine de personnes interviewées, nous distinguons trois catégories de consommateurs. Il y a d'abord les non consommateurs de fruits qui ne font que de petits achats, particulièrement la mangue en période d'abondance parce qu'elle est en ce moment là bon marché. Ensuite une deuxième catégorie de personnes qui fait des achats de fruits occasionnellement (une à deux fois la semaine) et une troisième catégorie qui se compose de personnes consommant régulièrement les fruits. Leurs achats s'effectuent dans les entrepôts de Flex-Faso.

TABLEAU N° XXV - HABITUDE DE CONSOMMATION DES PRODUITS FRUITIERS PAR LA POPULATION

FREQUENCE	NOMBRE D'INDIVIDU	POURCENTAGE %
Habituellement	18	30%
Occasionnellement	12	20%
Non consommateurs	30	50%
TOTAL	60	100%

Source : résultats d'enquêtes

Les non consommateurs de fruits sont les plus nombreux : 50% des personnes enquêtées font partie de cette catégorie. Cela parce qu'elles estiment que les produits fruitiers coûtent cher. Ainsi donc la principale barrière à la consommation est économique. (confère tableau n°XXV). On a pu constater que les dépenses consacrées à la nourriture pour cette catégorie de population varient entre 10.000F CFA et 20.000F CFA par mois, alors qu'elles tournent autour de 30.000F et plus de 40.000 pour les personnes à revenu élevé.

TABLEAU N° XXVI - REVENU CONSACRE A LA NOURRITURE

DEPENSES EN F CFA	NOMBRE D'INDIVIDU	POURCENTAGE %
5.000 à 10.000	30	50%
10.000 à 20.000	10	17%
20.000 à 30.000	05	08%
30.000 à 40.000	06	10%
plus de 40.000	09	15%
TOTAL	60	100%

Source : résultat d'enquête

Si nous faisons une liaison entre les deux tableaux, nous pouvons dire que les personnes qui consacrent le plus de revenus aux dépenses de nourriture sont celles qui consomment régulièrement les produits fruitiers. Ce sont des personnes à pouvoir d'achat assez élevé, soit 18 personnes sur les 60.

Si nous considérons le prix du Kg des produits de base comme le riz sur la marché qui est de 175 F CFA et le comparons au prix du kg de fruits en dehors des périodes d'abondance qui est de 200F CFA , on constate que les fruits coûtent plus cher. A 175F le kg de riz peut nourrir trois personnes alors que les fruits sont utilisés uniquement comme dessert. Un Kg de riz après cuisson présente un volume plus important. Le kg de fruit quant à lui se compose souvent de sept oranges ou de huit bananes et nous savons qu'une banane ou deux ne satisfont pas les besoins alimentaires d'un individu malgré l'apport en vitamines. On comprend pourquoi le choix des personnes à faibles moyens est axé sur les produits vivriers.

- La concurrence. Le marché de fruit à l'intérieur du pays tout comme à l'extérieur est un marché libre. La vente des produits fruitiers est assurée par plusieurs sociétés. Le

monopole du marché national n'appartient pas à une entreprise particulière. Les spéculations sont fréquentes surtout en période de grande production. Cette situation a pour conséquence les baisses des achats à Flex-Faso. Au niveau du marché extérieur, Flex-Faso est également confrontée à d'autres fournisseurs africains et les prix pratiqués baissent souvent de 225 à 150 F CFA le kg pour les exportations.

b) Les arriérés du Paiement des exportations de Flex-Faso.

Outre la concurrence sur le marché extérieur, Flex-Faso rencontre beaucoup de difficultés dans le recouvrement de ses dettes. Les importations sont faites par une dizaine de clients: DOLLAR S.A, EXOTIMEX, COPAYE - CO , LA COUR EXOTIC, HELFER SUD EST etc... Certains de ces clients ne s'acquittent jamais de leurs dettes. Flex-Faso enrégistre près de 63.000.000 F CFA d'arriérés de paiement. Souvent des importateurs refusent de payer prétextant que les produits n'étaient pas de bonne qualité à l'arrivée. Pour échapper aux poursuites judiciaires ils déposent leur bilan et déclarent faillite.

Tous ces propos sont mensongères. Flex-Faso doit désormais être beaucoup plus vigilante car ces mêmes clients malhonnêtes reviennent sous d'autres noms signer de nouveaux contrats. Elle doit donc trouver un moyen pour pouvoir se faire rembourser.

c) Les difficultés liées en Transport

La conquête du marché intérieur est rendue délicate par le mauvais état des voies de communication inter provinciales. La majeure partie de ces voies sont impraticables en saison pluvieuse surtout. Le transport des produits fruitiers n'est donc pas facile, les secousses durant le trajet provoquent des chocs entraînant beaucoup d'avaries. C'est le cas de la route menant à la Guenako, principal centre de production. La situation des ventes sur le marché extérieur est, quant à elle, aggravée par l'irrégularité des vols.

En effet, le trafic aérien aussi rapide et efficace qu'il soit, a aussi ses contraintes. Le monopole de ce trafic est détenu par les compagnies Air Afrique et Air France. Ces deux compagnies ne font que des vols en direction de la France cela ne permet donc pas à Flex-Faso d'établir facilement de nouveaux contacts avec d'autres pays européens. (Exemple l'Allemagne, la Hollande). Elle est obligée souvent pour faire parvenir ses produits dans d'autres pays, de faire des réexpéditions à partir de la France ce qui revient un peu cher.

Par ailleurs les vols ne sont pas réguliers dans la semaine, ce qui fait qu'en période de grande production, les exportateurs ont des difficultés pour faire des expéditions. L'irrégularité des vols ou leur annulation, ne permet pas aux sociétés de vendre beaucoup compte tenu de la faiblesse des tonnages dont ils disposent. Par exemple Flex-Faso ne dispose que de 5 à 15 tonnes par vol.

Nous venons de voir que Flex-Faso malgré sa popularité dans le domaine de la production et de la commercialisation des fruits est toujours confrontée à des ennuis, lesquels constituent un véritable obstacle à son épanouissement. Quelles solutions doit-elle envisager pour mieux se maintenir ? Quelles sont les perspectives d'avenir pour une entreprise de cette envergure ? Telles sont les questions que nous allons aborder.

B - COMMENT RELANCER LES ACTIVITES DE FLEX-FASO

Depuis la création de Flex-Faso, de nombreuses actions ont été menées dans le but de permettre à un plus grand nombre de personnes d'avoir accès aux produits fruitiers. Cependant beaucoup reste encore à faire dans ce domaine.

1°) Les conditions de développement du marché de fruits

a) La décentralisation des points de vente dans le pays.

L'une des conditions de développement du marché de fruits est l'équipement de certaines provinces : le Yatenga, la Tapoa, le Gourma en infrastructure de stockage. Selon le service

commercial de Flex-Faso, les petites productions fruitières dans ces provinces ne satisfont pas les besoins des populations. Lors de l'exposition qu'elle a faite à Ouahigouya à l'occasion d'une foire, la population a souhaité qu'elle vienne y installer un service de vente de fruits en particulier la banane et les agrumes. Hormis la mangue et la goyave, la production des autres types de fruits est faible dans cette région.

Pour les provinces de la Tapoa et le Gourma la demande en fruits est importante. Selon le responsable de l'UTP de Diapaga, les productions fruitières ne couvrent pas les besoins de la population. Lors des expositions ou des foires en province Flex-Faso, arrive à écouler une bonne quantité de fruits comme la banane et la mangue. Ainsi, on devrait faire naître chez les populations le goût de la consommation des fruits en les mettant à leur disposition dans divers points de vente. Mais dans les provinces les produits fruitiers se vendent mieux sur les marchés. L'exemple des kiosques installés par le chambre de commerce peut être suivi.

b) L'organisation des ventes à l'extérieur

Pour le recouvrement de ses dettes, Flex-Faso doit désormais organiser ses exportations afin de réduire les risques de perte tout en améliorant ses rapports avec les importateurs.

- Elle doit exiger pour cela la mise en place d'une caution bancaire par les clients. C'est le mode de garantie que les exportateurs africains doivent le plus utiliser.

- L'entreprise doit aussi poursuivre une stratégie de réduction du nombre de ses clients grossistes en France et être fidèle à ceux-ci. Cette réduction du nombre de clients grossistes est importante car parmi la multitude de clients avec lesquels elle traite, seize (16) près du tiers (1/3) ne paie pas les dettes.

- Flex-Faso doit se donner pour objectif, un travail régulier dans un esprit de partenariat en se basant sur des importateurs sûrs.

- Elle devra aussi renforcer ses relations avec la Libye qui en 1990 a reçu 68 tonnes de fruits, de même que l'Allemagne et la Hollande. Ces nouveaux marchés peuvent constituer une bonne perspective commerciale.

2°) Les conditions d'attraction de nouveaux consommateurs

a) - Transformation des produits de Flex-Faso

Concernant les produits destinés à l'exportation, une meilleure transformation sur place est souvent la seule manière d'accroître la valeur ajoutée locale et d'éviter la contrainte que représentent les fluctuations erratiques des prix sur les marchés mondiaux. Mais Flex-Faso n'est pas une industrie agro-alimentaire (IAA). Elle ne dispose donc pas de moyens adéquats pour une transformation. Cependant elle a des relations avec la SAVANA une unité industrielle de transformation de fruits et de légumes au Burkina. Elle fait du sirop de tamarin, de mangue, de lime, de grenadine, de la confiture de papaye et du concentré de tomate.

Ses relations avec la SAVANA gagneraient à être approfondies, car la Savana n'achète qu'une petite quantité de papaye solo (dix tonnes par an). Il en est de même avec l'UCOBAM qui n'achète que quelques tonnages de mangues qu'elle transforme en confiture. Ces deux unités avancent les raisons selon lesquelles les prix des produits de Flex-Faso sont élevés. Elles préfèrent se ravitailler ailleurs.

- Néanmoins l'entreprise doit penser à la possibilité de fabriquer des jus de fruits. Cette solution nécessite l'achat d'une machine qui servira à presser les jus que l'entreprise livrera ensuite aux vendeurs. Mais une étude de marché est indispensable. Elle doit aussi penser à la fabrication de poudre de citron et d'orange séchés ainsi que d'ananas. Ces poudres serviront à faire du sirop.

La transformation de certains fruits sera très profitable pour Flex-Faso si elle la réalisait. Cela lui permettrait de

diminuer les quantités de fruits avariés dans les UTP et d'éviter les problèmes sur le marché d'exportation. Elle a donc intérêt à développer une politique allant dans ce sens.

b) Mise en valeur de nouvelles espèces d'arbres fruitiers.

Pour attirer un plus grand nombre de clients, Flex-Faso peut penser à l'exploitation d'autres espèces d'arbres fruitiers. Il s'agit notamment du pommier, de la banane plantain et de l'avocatier. La culture de ces espèces est possible dans le Sud Ouest du pays où les conditions climatiques sont plus favorables. L'entreprise agrandira ainsi la gamme de ses produits.

Les Burkinabè consomment beaucoup de bananes et d'avocats. Les importations en provenance de la Côte d'Ivoire s'élèvent à environ 1.200 tonnes de banane plantain et 35 tonnes d'avocats par an. La ville de Ouagadougou consomme la plus grande partie de ces importations compte tenu de l'importance de sa population. Le développement de ces productions sera très rentable pour l'entreprise.

Nous retenons que bien que l'entreprise soit confrontée à des handicaps tant au niveau de la production que du marché, elle réussit à se maintenir. Elle est toujours à la recherche de solutions pour son meilleur épanouissement. Elle doit essayer d'axer ses actions vers la transformation et la mise en valeur d'espèces d'arbres fruitiers non encore vulgarisées dans le pays afin de renforcer la qualité de ses prestations, et de mériter toujours le premier rang qu'elle occupe au niveau de ces activités.

CONCLUSION

On ne peut parler de développement du secteur fruits et légumes au Burkina faso sans faire référence à Flex-Faso qui actuellement est le plus grand producteur et distributeur de ces produits. Elle met à la disposition de sa clientèle une gamme variée de produits de qualité dont la majorité est constituée d'agrumes, de mangue pour les fruits et de haricot vert pour les légumes. Mais des problèmes techniques se posent au niveau de la production, d'où une variation de celle-ci.

La commercialisation des produits sur le marché national et international est stimulée par les actions d'accompagnement promotionnelle et des efforts de vente exceptionnelle. Cependant cette commercialisation est rendue difficile par la concurrence.

Au niveau national le mauvais état des routes et le manque d'une organisation du secteur fruit ne favorisent pas la distribution dans les zones non productrices. Mais malgré les problèmes qu'elle rencontre, Flex-Faso ne passe pas inaperçue dans l'économie burkinabè à travers ses activités. Tout d'abord grâce à elle des fruits qui étaient importés jadis sont produits dans le pays. Elle permet également une augmentation des revenus agricoles même si sa contribution est faible. Les exportations qui font la force de la société participent énormément à l'amélioration de la balance commerciale.

En ce qui concerne la conquête des marchés, au niveau international particulièrement pour la mangue, elle doit essayer de toucher le marché du Royaume Uni qui est un gros consommateur, le marché allemand également. Sur le plan régional, elle doit développer ses relations avec la Libye et le Gabon qui semblent demandeurs en dépit du fret aérien assez élevé. La production et la collecte des noix de cajou est à développer car ce produit est très bien vendu sur le marché extérieur, le prix au Kg est assez élevé (2.600 F CFA).

La transformation des produits est un domaine sur lequel la société doit se pencher beaucoup plus. Pour cela, elle doit renforcer ses relations avec la SAVANA en essayant de ramener ses prix un peu au niveau des prix auxquels elle achète avec les paysans. Dans le cas contraire, Flex-Faso peut elle-même avec l'appui de l'Etat ou d'autres actionnaires essayer d'installer une unité de transformation de ses produits qui soit de petite taille. Cette unité peut être de nature artisanale pourvu qu'elle arrive à transformer une partie des produits cela lui permettra d'éviter certains problèmes d'écoulement sur les marchés.

ANNEXES

OUAGADOUGOU MOIS DE 1992

Au Camarade

Directeur de Flex-Faso

- 1 - Quelles ont été les principales motivations de la création de la société Flex-Faso ?
- 2 - Quels sont les objectifs poursuivis ?
- 3 - Quels sont les problèmes que rencontre Flex-Faso
- 4 - La compétitivité de l'entreprise
 - Sur le marché extérieur ?
 - Sur le marché intérieur ?
- 6 - Quelle est la contribution de Flex-Faso au développement économique du Burkina Faso ?

OUAGADOUGOU 1992

GUIDE D'ENTRETIEN FLEX-FASO

- 1 - Quelles sont les zones de production de Flex-Faso ?
- 2 - Quelles sont les techniques de production ,
- 3 - Quelles sont les espèces d'arbres fruitiers mises en valeur par Flex-Faso
- 4 - Les types d'intrants ? Mode d'approvisionnement ?
- 5 - La collecte des fruits : Types de produits ? et zones de collecte ?
- 6 - Quel est le prix d'achat aux producteurs ?
- 7 - Quelles sont les quantités de fruits collectées ?
- 8 - Quelle est la production totale annuelle de Flex-Faso ?
- 9 - Quelle est la politique commerciale de Flex-Faso ?
- 10 - Quel est le prix de vente au Kg ?
- 11 - Quel est le circuit de commercialisation ?
- 12 - La qualité des produits de Flex-Faso ?
- 13 - La clientèle de Flex-Faso ?
- 14 - La consommation intérieure des produits de Flex-Faso ?
- 15 - Les exportations ?
- 16 - Les revenus ?
- 17 - Montant des taxes et impôts ?
- 18 - Les problèmes
 - 1 de la production ?
 - 2 de la commercialisation ?
- 19 - Les perspectives

APPROVISIONNEMENT EN MATIERE PREMIERES

TYPES DE MATIERES	QUANTITES	PRIX

APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS MANUFACTURES

TYPES DE PRODUITS	QUANTITES	PRIX

PRODUCTION ANNUELLE DE FRUITS
ET LES CHIFFRES D'AFFAIRES REALISES

ANNEE	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODUCTION / AU						
CHIFFRE D'AFFAIRE						

LES EQUIPEMENTS

TYPES D'EQUIPEMENTS		
DOSE D'ACQUISITION		
COUT D' ACHAT		
CAPACITE DE PRODUCTION HORAIRE		

QUESTIONNAIRE DESTINE AUX CONSOMMATEURS

N°.....

- 1 - Nom
- 2 - Nationalité
- 3 - Sexe
- 4 - Taille de la famille
Adultes (1)..... Enfants (2).....
- 5 - Profession
Ouvriers (1)..... Profession Libéral (3).....
Fonctionnaires (2)..... Commerçant (4)... Autres (5).....
- 6 - Combien dépensez-vous par mois en nourriture pour votre famille ?
- Moins de 5.000F 5.000F à 10.000F
- 10.000F à 20.000F 20.000F à 30.000F
- 30.000F à 40.000F Plus de 40.000F
- 7 - Utilisez-vous beaucoup les fruits dans votre alimentation ?
Oui (1)..... Non (2).....
- 8 - L'usage est-il :
- habituel ? Oui (1) Non (2).....
- occasionnel ? Oui (1) Non (2).....
- 9 - Où achetez-vous ordinairement vos fruits ?.....
- 10 - A Quel prix achetez-vous le kg de fruits ?.....
- 11 - Etes-vous satisfait de la qualité des produits qui vous sont
vendus?
Oui (1) Non (2)..... Indifférent (3)
.....
- 12 - Seriez-vous content de voir un point de vente près de chez vous ?
Oui (1)..... Non (2).....
- 13 - Quels types de fruits préférez-vous ? Pourquoi?.....
Banane (1)..... Orange (2).....
Mangue (3)..... Papaye (4).....
Tangelo (5)
- Etc.....

QUESTIONNAIRE DESTINE AUX VENDEUSES DES
KIOSQUES.

- 1 - NOM
- 2 - SEXE.....
- 3 - Quels sont les types de fruits que vous vendez ?
Papaye (1)... Mangue (2)... Orange (3) Banane (4) etc...
- 4 - Quel est votre lieu d'approvisionnement ?
Marché (1).... Chez un détaillant (2)..... Flex-Faso (3).....
- 5 - Comment vous approvisionnez-vous ?
Chaque jour (1) Par semaine (2).....
- 6 - Quelles quantités de fruits achetez-vous en général ?
.....
- 7 - A quel prix achetez-vous le kg de fruits ?
.....
- 8 - Quelles quantités de fruits vendez-vous/jour ?
.....
- 9 - Quels sont les fruits qui s'achètent beaucoup
.....
- 10 - Quels sont vos revenus moyens par vente ?
.....
- 11 - Quels sont les problèmes que vous rencontrez ?
.....
- 12 - Quelles sont les pertes ?
.....
- 13 - Qu'est ce que vous pensez faire pour vous ?
.....

ANNEXE 2

FLEX-FASO	-	SOCIETE DES FRUITS ET LEGUMES DU FASO
UTP	-	UNITE TYPE DE PRODUCTION
IRFA	-	INSTITUT DE RECHERCHE SUR LES FRUITS ET AGRUMES
UCOBAM	-	UNION DES COOPERATIVES MARAICHERES DU BURKINA
SICOPAG	-	SOCIETE DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES
FIMEX	-	SELECTION : FASO IMPORT EXPORT
D.D.O	-	DISTILLED DIESEL OIL
N.P.K	-	ENGRAIS COTON (AZDE, PHOSPHORE, POTASSE)
CNCA	-	CAISSE NATIONALE DE CREDIT AGRICOLE

ANNEXE 3

LISTE DES TABLEAUX

- N° I - Introduction du matériel végétal
- N° II - Plan de culture 1989 - 1990
- N° III - Estimation de la production fruitière en paysannat
- N° IV - Caractéristiques particulières des 2 types d'herbicides
- N° V - Ecartements conseillés par les différentes espèces et variétés fruitières
- N° VI - Les principales productions des UTP : rendement à l'ha
- N° VII - Evolution de la production récoltée des UTP : Répartition par espèce
- N° VIII - Quantités de produits collectées (en tonnes)
- N° IX - Volume de matière première : engrais pesticides et combustibles
- N° X - Prix d'achat aux producteurs pour la campagne 1991 - 1992
- N° XI - Evolution des ventes de Flex-Faso en tonnes
- N° XII - Répartition des ventes totales et chiffres d'affaires de Flex-Faso 1989 - 1990
- N° XIII - Ventes de Flex-Faso campagne 1989 - 1990. Répartition par produit
- N° XIV - Taux de perte pour chaque type de fruit en %
- N° XV - Stockage de fruits dans les chambres froides
- N° XVI - La durée maximum de stockage et de mûrissement en vigueur à Flex-Faso
- N° XVII - Evolution des exportations (en tonnes)
- N° XVIII - Les recettes d'exportation
- N° XIX - Analyse comparative des variétés de mangues exportées
- N° XX - Prix pratiqués par Flex-Faso en 1991 - 1992 (en F CFA)
- N° XXI - Prix de vente à l'exportation du Kg de produit (en F CFA)
- N° XXII - Quantités de fruits achetées par les femmes/semaines

- N°XXIII - Montant des achats et des ventes des produits fruitiers par les femmes et le bénéfice retiré en F CFA

- N°XXIV - Part de Flex-Faso dans les exportations de mangues

- N°XXV - Habitude de consommation des produits fruitiers par la population

- N°XXVI - Revenu consacré à la nourriture

ANNEXES 4

LISTE DES GRAPHIQUES

- Graphique N°1 Courbe d'évolution des volumes de fruit récoltés
- Graphique N°2 Vente de fruits au marché à Ouagadougou, Service commercial
- Graphique N°3 Répartition du volume d'exportation en %

ANNEXE 5

LISTE DES FIGURES

- Figure 1 : Carte climatique
- Figure 2 : Carte des sols
- Figure 3 : Carte des zones de production
- Figure 4 : Règle pour planter un arbre
- Figure 5 : Mode d'épandage d'engrais
- Figure 6 : Panier de récolte pour les mangues

BIBLIOGRAPHIE

TABLEAU ANNEXE 6.1. VENTE DES JTP ET LIVRAISONS
SERVICE COMMERCIAL EN 1989 - 1990 (EN TONNES)

	VENTES DES 3 STATIONS	LIVRAISONS SERVICE CONNU	TOTAL VENTES
1 AGRUMES	6,9	668,9	685,8
Orange	3,7	104,5	108,2
Mandarine	2,5	108,4	110,9
Tangelo	3,7	109,4	113,1
Lime	3,2	204,4	207,6
Pomelo	3,8	142,2	146,0
2 MANGUE	0,3	43,6	43,9
3 CYCLE COURT	14,8	415,8	430,6
Banane	9,0	249,5	258,5
Papaye	5,1	128,7	133,8
Ananas	0,7	37,6	38,3
4 DIVERS	-	3,4	3,4
TOTAL	32,0	1131,7	1163,7

Divers : Goyave et grenadine

Source : rapport d'activité du service commercial de Flex-Faso

**ANNEXE 6.2. VENTES DU SERVICE COMMERCIAL DE FLEX-FASO
SUR LE MARCHÉ DE OUAGADOUGOU PAR ESPECE EN 1989/1990**

	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	TOTAL
1 AGRUMES	37,8	28,1	31,7	41,9	50,9	45,1	48,2	57,0	61,9	48,6	38,5	25,2	514,9
Orange	19,4	4,8	4,0	10,5	18,6	14,0	3,3	2,5	9,0	10,6	14,9	5,8	117,4
Mandarine	0,7	7,0	12,8	6,9	0,5	0,9	21,5	24,8	9,5	1,1	1,3	1,1	88,1
Tangelo	3,3	2,0	1,3	1,1	5,0	3,2	5,1	13,0	24,1	17,5	7,1	7,4	90,1
Lime	5,8	5,4	5,9	9,0	10,3	11,2	10,4	14,3	14,9	11,1	7,7	2,3	108,3
Pomelo	8,6	8,9	7,7	14,4	16,5	15,8	7,9	2,4	4,4	8,3	7,5	8,6	111,0
2 MANGUE	11,0	0,9	-	-	-	-	-	0,7	5,1	13,7	50,0	54,5	135,9
3 CYCLE COURT	26,3	31,2	43,0	99,1	117,9	112,7	96,3	83,2	71,2	38,7	30,6	26,6	776,8
Banane	20,5	26,0	38,8	92,0	110,1	96,6	62,9	63,4	57,0	28,5	26,3	20,6	642,7
Papaye	1,8	2,3	2,3	4,2	5,5	14,4	31,1	19,4	13,4	5,4	2,2	2,1	104,1
Ananas	4,0	2,9	1,9	2,9	2,3	1,7	2,3	0,4	0,8	4,8	2,1	3,9	30,0
4 DIVERS	0,6	0,1	0,5	2,2	3,1	2,5	2,3	4,7	10,8	7,9	2,3	2,3	39,3
TOTAL	75,7	60,3	75,2	143,2	171,9	160,3	146,8	145,6	149,0	108,9	121,4	108,6	1466,9

Divers = Pomme de terre, pastèque, haricot, grenadine, oignons

Source : Rapport d'activité du service commercial de Flex-Faso à Ouagadougou

**ANNEXE 6. 3. REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRE
DU SERVICE COMMERCIAL OUAGADOUGOU PAR MOIS ET PAR ESPECE EN 1.000F CFA**

	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	TOTAL
1 AGRUMES	4535	3159	3971	4503	5665	4345	5092	6973	8070	6069	4824	3333	60539
Orange	2414	446	387	1145	2540	1812	459	378	1338	15112	116	850	15396
Mandarine	78	891	1840	973	46	33	2650	3209	1242	106	137	140	11345
Tangelo	428	212	62	114	660	183	444	2018	3831	2621	1077	1110	12760
Lime	826	740	812	706	708	729	694	1065	1177	929	642	225	9253
Pomelo	789	870	870	1565	1711	1588	845	303	482	902	852	1008	11785
2 MANGUE	848	82	2	0	0	0	0	65	566	1373	6220	8777	17933
3CYCLE COURT	2977	4031	5492	14536	21729	15951	13923	11778	10936	4992	4526	4051	114992
Banane	2189	3291	4974	13582	20763	13808	8998	8993	8931	3681	3958	3252	96420
Papaye	270	370	319	597	694	1902	4630	2717	1911	693	290	289	14682
Ananas	518	370	199	357	272	241	295	68	94	618	278	510	3820

4 DIVERS	57	6	102	309	442	400	318	641	1410	1100	332	330	5447
TOTAL	8417	7278	9567	19348	27836	20696	19333	19457	20982	13534	15902	16491	198841

Divers = Pomme de terre, pastèque, haricot, oignon, grenadine

Source : rapport d'activité du service commercial de Flex-Faso à Ouagadougou

**ANNEXE 6.4. BILAN APPROVISIONNEMENT VENTES DU SERVICE COMMERCIAL
PERTES SUR LE MARCHE INTERIEUR EN 1989/1990 EN TONNES**

	SERVICE COMMERCIAL OUAGADOUGOU				SERVICE COMMERCIAL BOBO-DIOULASSO				SERVICE COMMERCIAL FLEX-FASO			
	APPRO.	VENTES	PERTES	% PERTES APPRO.	APPRO.	VENTES	PERTES	% Pertes APPRO	APPRO.	VENTES	PERTES	% PERTES APPRO.
1 - AGRUMES	591,0	461,2	120,0	20	68,3	53,7	14,6	21	659,3	514,9	134,6	20
Oranges	119,6	107,7	11,9	10	12,0	9,7	2,3	19	131,6	117,4	14,2	11
Mandarine	94,2	76,6	10,7	11	13,0	15,8	2,8	15	107,2	88,1	12,2	11
Tangelo	82,2	74,3	10,2	12	18,6	15,8	2,8	15	100,8	90,1	13,0	13
Lime	163,4	104,2	57,0	35	8,7	4,1	4,6	53	172,1	108,3	61,6	36
Pomelo	131,6	98,4	30,2	23	16,6	12,6	3,4	21	147,6	111,0	33,6	23
2 -MANGUE	149,0	135,4	18,5	12	0,6	0,5	0,1	17	150,2	135,9	18,6	12

3 -CYCLE COURT	745,0	667,6	46,9	6	135,8	109,2	26,6	20	880,8	776,8	73,5	8
Banane	624,2	560,0	36,5	6	100,1	82,7	17,4	17	724,3	642,7	53,9	7
Papaye	94,5	84,0	8,2	9	25,5	20,1	5,4	21	120,0	104,1	13,6	11
Ananas	26,3	23,6	2,2	8	10,2	6,4	3,8	37	36,5	30,0	6,0	16
DIVERS	46,6	39,3	5,6	12	-	-	-	-	46,6	39,3	5,6	12
TOTAL	1532,2	1303,5	191,0	12	204,7	163,4	41,3	20	1736,9	1466,9	232,3	13

DIVERS = Pomme de terre, pastèque, haricot vers, oignon, grenadille.....

Source : Rapport d'activité de service commercial de Flex-Faso.

h21

**ANNEXE 6.5. REPARTITION DES VENTES DU SERVICE COMMERCIAL
DE FLEX-FASO SUR LE MARCHE INTERIEUR PAR TYPE DE CLIENTS EN 1989 - 1990**

	REPARTITION TONNES					REPARTITION EN %			
	GROS	COMMANDES ENTREPRISES	COMMANDES INDIVIDUELLES	DETAIL	TOTAL	GROS	COMMANDES ENTREPRISES	COMMANDES INDIVIDUELLE S	DETAIL
1 - AGRUMES	174,5	99,1	118,3	123,0	514,9	34	19	23	24
Oranges	27,1	39,8	27,4	23,1	117,4	23	34	23	20
Mandarine	33,0	10,5	18,1	26,5	88,1	37	12	21	30
Tangelo	24,6	24,9	20,5	20,1	90,1	27	28	23	22
Lime	57,1	8,8	22,6	19,8	108,3	53	8	21	18
Pomelo	32,7	15,1	29,7	33,5	111,0	29	14	27	30
2 - MANGUE	56,3	45,9	15,9	17,8	135,9	41	34	12	13

125

3 - CYCLE COURT	385,4	97,0	140,0	154,4	776,8	50	12	18	20
Banane	331,4	79,7	102,4	129,2	642,7	52	12	16	20
Papaye	50,5	9,4	28,7	15,5	104,1	49	9	27	15
Ananas	3,5	7,9	8,9	9,7	30,0	12	26	30	32
4 - DIVERS	17,7	7,0	8,6	6,0	39,3	45	18	22	15
TOTAL	633,9	249,0	282,8	301,2	1466,9	43	17	19	21

Divers = Pomme de terre, haricot vert, oignon, grenadine, pastèque.....

Source : Rapport service commercial de Flex-Faso Ouagadougou

128

**ANNEXE 6. 6. - REPARTITION DES VENTES DU SERVICE COMMERCIAL
A OUAGADOUGOU PAR TYPE DE CLIENTS EN 1989/1990**

	REPARTITION EN TONNES					REPARTITION EN %			
	GROS	COMMANDES ENTREPRISES	COMMANDES INDIVIDUELLES	DETAIL	TOTAL	GROS	COMMANDES ENTREPRISES	COMMANDE INDIVIDUELLE S	DETAIL
1- AGRUMES	173,9	94,5	118,3	74,5	461,2	38	20	26	16
Oranges	27,1	39,7	27,4	13,5	107,7	25	37	25	13
Mandarine	33,4	10,0	18,1	15,5	76,6	43	13	24	20
Tangelo	24,4	21,9	20,5	7,5	74,3	33	29	28	10
Lime	57,1	8,5	22,6	16,0	104,2	55	8,0	22	15
Pomelo	32,3	14,5	29,7	22,0	98,4	33	15	30	22
2- MANGUE	56,3	45,9	15,9	17,3	135,4	41	34	12	13
3- CYCLE COURT	337,9	89,6	139,9	100,2	667,6	51	13	21	15
Banane	288,4	75,4	102,4	93,8	560	51	14	18	17

122

Papaye	46,1	6,7	28,6	2,6	84,0	55	8	34	3,0
Ananas	3,4	7,5	8,9	3,8	23,6	14	32	38	16
4- DIVERS	17,7	7,0	8,6	6,0	39,3	45	18	22	15
TOTAL	585,8	237,0	282,7	198,0	1303,5	45	18	22	15

Divers : Pomme de terre, pastèque, oignon, haricot vert, grenadine.....

Source : service commercial de Flex-Faso à Ouagadougou.....

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- CADILLAT, R A. 1972, commercialisation en France des fruits tropicaux et légumes de contre saison originaires des Etats Africains et Malgaches associés, Paris, IFAC, pages 573 à 578.
- HUGON, P. 1988, l'industrie agro-alimentaire Analyse en termes de filière, T 29 n°115.
- Munier, P. 1967, Etude pour le développement des cultures fruitières en Haute Volta. Paris, IFAC, 63 pages.
- Pointereau F. 1980, projet de mise en place des éléments indispensables au développement des cultures fruitières et vivrières en Haute-Volta. Etude Financée par la FAC, Paris, Irea, 138 pages.
- Pointereau, F. 1974, proposition pour le développement fruitier en Haute-Volta, Paris, IFAC, 129 pages.
- Tindal, H. D. 1969, Fruits et légumes en Afrique occidentale, Rôme, FAO 257 pages.
- ORSTOM 1960, Etude pédologique de la Vallée de Kou, 34 pages.

A CONSULTER

- CALVET, C et GUIRBAZ, M. L'arboriculture fruitière, Tome I l'arboriculture générale, Edition J.B. Baillière.

- Praloran, J. C. 1971, Les agrumes. Collection techniques agricoles et productions tropicales, G.P. Maisonneuve et Larousse.

RAPPORTS

- Direction des services agricoles : 1977, La politique des fruits et légumes, D S A Ouagadougou, 42 pages.
- CNRS : 1975, Colloques internationaux sur les facteurs de régulation et de la maturation des fruits, n°238, Paris CNRS, 370 pages.
- IRFA : 1980, rapport technique d'activités, 37 pages.
- CNUCED : 1981, Marchés européens sélectionnés pour les fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison Genève CCI, 255 pages.
- Technologies appropriées dans les industries de transformation alimentaire et de conservation dans quatre pays de la CEAO Haute Volta, Mali, Niger, Sénégal, 1982, 180 pages.
- Burkina Faso : Rapport de fin de convention, IRFA projet fruitier 1976 - 1986, 55 pages.
- CNUCED/GATT : 1987, Monographie sur les circuits de distribution, conserve de fruits et légumes tropicaux (y compris les jus de fruits) en République Fédérale d'Allemagne par le centre de Commerce International, Genève CCI, 24 pages.
- Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage (Secrétariat Général, Direction des Etudes et de la Planification) : résultats de l'enquête permanente agricole, campagne 1984 - 1989 Décembre 1989, 47 pages.

ICEA entreprise : Diagnostic stratégique et institutionnel de
Flex-Faso et du Secteur fruitier, 32 Rue
Godot de Mauroy - 75009 Paris, Janvier 1991,
148 pages.

Burkina Faso (Direction du Développement Industriel, Promotion
économique) :
1991, Formulation de stratégies et de programmes
d'actions pour le Développement des filières
industrielles des fruits et légumes et des
oléagineux Vol I fruits et légumes, ONUDI, 58 pages

Ministère de l'Agriculture et de l'élevage Secrétariat Général, (DEF):
Résultats de l'enquête permanente agricole,
campagne 1990-1991 et 1991-1992, Service des
Statistiques Agricoles, 27 pages.

Ministère de l'Agriculture et des ressources animales :
Journée de programmation des activités de
production maraîchères et fruitière, Ouagadougou
MARA, 1992 - 1993, 43 pages.

THESES ET MEMOIRES

- GUINKO, Sita. Végétation de la Haute-Volta, Thèse d'Etat,
Sciences-Naturelles, vol n°1, 1984, 394 pages
- ILBOUDO, Saga. Etudes des variations des cours et de
l'approvisionnement en fruits et légumes des
marchés de Ouagadougou et de Koudougou, Mémoire,
1981, ISP, 192 pages.
- KONDOMBO Landaogo Etienne.
Stratégie commerciale des produits maraîchers de
l'UCOBAM, Mémoire 1986, ESSEC, 78 pages.
- MAIGA, Abdoulaziz. L'arbre dans les systèmes agro-forestiers
traditionnels dans la provinces de Bazèga
(CNRST, 1981, 53 pages.

- NIKIEMA Dieudonné. Suivi des techniques Culturelles utilisées en cultures fruitières et évaluation de leurs coûts, mémoire 1986, IDR, 96 pages.
- POUA, Koupiga Anébakouri.
Etude comparée de trois centres de production fruitière (Bazèga, Vallée du Kou, Guenako), Mémoire, 1984, ISP 123 pages.
- SIDIBE, Konepah. Production et promotion des fruits et légumes à Ouagadougou mémoire, 1989, ESSEC, 57 pages.
- SINIADE, Tityam. Approvisionnement et distribution de fruits à Ouagadougou, Mémoire. 1990, DUT, 53 pages.
- SORE, Adama. Problèmes de commercialisation des produits agricoles et maraichers le cas de l'UCOBAM à Ouagadougou rapport de stage, 1988, ESSEC, 35 pages.

REVUES

CERES : 1980, Revue bimestrielle FAO sur l'Agro-alimentaire et le Développement N°78 vol 13.

Revue Trimestrielle CEEMAAT :

Centre des Etudes et d'expérimentation en mécanisation agricole et technologie alimentaire n°105 Décembre 1988

Revue Afrique Agriculture :

Dossier Agro-alimentaire n°168, 169 Novembre - Décembre 1989.

BUSINESS de la CEDEAO :

La commercialisation des fruits et légumes n°24 décembre 1989.

C.O.L.E.A.C.P., : Marché des fruits tropicaux et légumes de contre-saison Communauté Européenne-Afrique-Caraïbe-Pacifique, Paris, Mungis CEDEX. (N° 101 Octobre 1989; N° 104, 111, 114 (1990) ; N° 116, 117, 119, (1991))