

# Commercialisation de la mangue dans la ville de Tillabéri : CC contribution de la femme

Djibo, Hassoumi\*<sup>1</sup>; Hamani, A. Adamou<sup>1</sup>; Alou, H. Abdouramane<sup>1</sup>

*1 : Université Boubakar Bâ de Tillabéri/Niger*

*\*: Corresponding author: Djibo, Hassoumi.*

Date of Submission: 08-12-2022

Date of Acceptance: 16-12-2022

## ABSTRACT

This study concerns the marketing of mangoes in the city of Tillabéri. It starts from the hypothesis that the city's mango supply is based on local production, faced with insecurity in the department of Tillabéri. This hypothesis is accompanied by the research question which consists in knowing: what is the place of women in the marketing of mangoes in the city of Tillabéri.

This study is exploratory and explanatory. It consists in understanding by interpretation and explaining the social interactions that are established between the different actors (sellers and buyers), as well as in analyzing the degree of involvement of women in the mango sector of the city of Tillabéri. This methodological approach required the collection of data through an observation lasting four seasons (2016-2020) on the marketing of mangoes in the city. The method also led to individual and collective interviews as well as to a questionnaire administered to the actors involved in the chain (dealers). This questionnaire included variables such as the identity of the respondent, his marital status, the level of education of the respondent.

The results of the study reveal that among the forty three vendors surveyed, twenty two are married, fifty single and seven widowed. The same results highlight the observation that the geographical location of the production area in relation to the city is an important factor in its contribution to the supply of Tillabéri.

**Keywords:** sale, mangoes, Tillabéri, marketing, producteurs

## I. INTRODUCTION

L'objectif de cette étude est d'analyser la commercialisation de la mangue dans la ville

de Tillabéri, L'étude s'intéresse à la mangue locale, produite dans les jardins de la ville et ses alentours. Il convient de noter que le manguier cultivé à Tillabéri est de la race *mangifera indica*. Il est un arbre qui pourrait vivre plus de 100 ans. Il présente différentes formes sauvages à petits fruits et larges feuilles. Le manguier est originaire d'une vaste zone s'étendant de l'Inde aux Philippines et c'est au 17<sup>e</sup> siècle qu'il a été introduit pour la première fois en Afrique. Cet arbre dont, les fruits sont riches en minéraux et en vitamines (particulièrement vitamine C et B) a subi, par la suite, divers types de sélection, soit par multiplication de semis à partir de sujets présentant le phénomène de polyembryonie, soit par multiplication végétative. Aubert, (1975),. Il convient de noter que selon ce dernier auteur, quatre catégories ont été distinguées: les variétés de mangues locales ou polyembryonies (mangots, mangue du Cameroun), les premières variétés monoembryonnées propagées par greffage. Rey et al. (2004), les variétés floridiennes, également monoembryonnées et propagées par greffage, les variétés introduites plus tardivement et utilisées soit pour l'exportation, soit pour les marchés régionaux. En Afrique de l'Ouest, les premiers manguiers plantés ont été les mangots à fruits fibreux, polyembryonnés, introduits au cours du XIX<sup>e</sup> siècle. Ils ont connu un fort développement durant la seconde moitié de ce siècle (Jean-Yves REY et al. 2004 :193). Au Niger, la pratique du greffage est la méthode la plus couramment utilisée pour reproduire fidèlement les variétés, activer la mise à fruits, avoir une plantation homogène et lutter contre la gommose à phytophthora (Ministère du Développement Agricole (2008). Il faut rappeler que les premières variétés monoembryonnées propagées par greffage sont les plus répandues au Niger et, le nombre de

leurs pieds est estimé à 258 283 et produisent une quantité est estimé à 112 508 T soit un rendement moyen de 435 kg/pied (Ministère du Développement Agricole, 2008). Ce fruit qui est de grande importance dans l'alimentation est produit essentiellement dans trois des huit régions du Niger que sont Dosso avec (35,42%), suivie de Zinder (27,76%), et de Tillabéri (20,39%) (Ministère de l'Agriculture, 2008). La mangue greffée est produite à Tillabéri sur les rives du fleuve, aux alentours des marres et quelques fois dans des jardins utilisant l'eau souterraine à l'aide des puits et de forages. Ces productions sont commercialisées dans les grandes agglomérations du pays par des hommes et des femmes comme c'est le cas à Tillabéri espace retenu dans le cadre de cette étude.

## II. CONTEXTE DE L'ETUDE

Il convient de rappeler que la situation sociale de la région de Tillabéri est caractérisée par la présence des djihadistes, la persistance des attaques meurtrières, l'extrême pauvreté des ménages 71% de la population est pauvre (INS, 2012), l'insécurité alimentaire chez les déplacés internes et la malnutrition aiguë des enfants de moins de cinq ans. Dans les zones rurales, les ménages réduisent souvent leur consommation à la suite d'événements défavorables comme les attaques islamistes. Cela se fait au détriment de la nutrition des populations en général et particulièrement des enfants. Ces attaques entraînent aussi des mouvements des populations vers le chef-lieu de région. On trouve parmi ces déplacés, des jardiniers qui produisaient auparavant des mangues pour ravitailler la ville de Tillabéri (Ministère de l'Action Humanitaire et la Gestion des Catastrophes, 2021). Cette crise sécuritaire et ses implications ont considérablement fait baisser l'offre de mangue en provenance des campagnes et augmenté la population de la ville qui passe de 24 049 en 2012 à 34 994 en 2022, (INS, 2022). Il faut noter aussi, que le déplacement des populations, conjugué à l'exode rural des bras valides réduit la production alimentaire destinée au ravitaillement de la ville, encourageant ainsi les ménages urbains à s'adonner davantage à la production et à la commercialisation de mangue pour faire face à la baisse de son offre. Dès lors, les femmes occupaient déjà la première place dans les activités tertiaires telles que le commerce de poissons, de fruits et légumes, de beignets, vont s'intéresser davantage à la commercialisation de la mangue.

La ville de Tillabéri présente un relief simple. Cet ensemble est essentiellement constitué

des plateaux structuraux, des plaines alluviales et des vallées fluviales dont la vallée du fleuve Niger qui sépare la ville de Tillabéri des villages périphériques. Ce relief présente des caractéristiques différentes tant sur le plan topographique, morphologique et géologique, selon qu'on soit de la rive gauche ou de la rive droite de Tillabéri.

Les ressources en terres potentiellement irrigables sont également importantes. Les sols de la vallée du fleuve constituent l'une des meilleures opportunités pour l'intensification agricole et la production des arbres fruitiers (le manguier, citronnier, pomme du Sahel...). Les sols profonds alluviaux des vallées (actives et fossiles) sont également aptes aux cultures vivrières et maraîchères. La majorité des sols de la région (vallées sablonneuses et plateaux) est moins propices à l'agriculture, mais constitue souvent des aires de pâturage ou de forêt sèche. Tous ces sols présentent une forte vulnérabilité à l'érosion. Environ 20% des superficies cultivables se trouvent dans un état de dégradation avancée du fait des effets combinés du climat, de la pression de l'homme et du surpâturage. L'érosion éolienne est surtout active dans la partie nord, mais se révèle sensible aux pratiques culturales (Touré, 2010), cité par (IRD, LUCOP, 2010 : 9).

Sur le plan climatique, la région de Tillabéri appartient au climat sahélier, caractérisée par une courte saison des pluies (moins de 4 mois) suivie d'une longue saison sèche (8 à 9 mois). Les précipitations, la température et l'évaporation sont les principaux paramètres qui caractérisent fondamentalement le climat de la région, (IRD, LUCOP, 2010 : 17). S'agissant de la pluviométrie, les précipitations de la ville de Tillabéri varient entre 700 à 800 mm par an. Quant à la température, les maximales de températures de la région de Tillabéri oscillent entre 25°C et 35°C. Cela favorise le développement des manguiers. Dont les exigences à ce niveau se situent entre 27°C et 42°C. Hormis ces conditions climatiques, les manguiers se développent le plus souvent dans des milieux humides.

La région de Tillabéri dispose d'importantes potentialités en ressources naturelles qui favorise le développement des plantes, précisément le manguier. En effet, elle est drainée par l'essentiel des ressources en eau de surface du pays avec le fleuve Niger, seul cours d'eau permanent, qui traverse la région du nord-ouest au sud-est sur environ 420 km. Le fleuve bénéficie des écoulements de sept affluents principaux de rive droite, à savoir (du nord au sud) le Gorouol, le Dargol, la Sirba, le Goroubi, le Diamangou, la

Tapoa et la Mékrou. En matière de ressources en eau souterraine, la région dispose d'importantes nappes alluviales peu profondes (0 à 20 m) localisées dans les vallées fossiles des Dallols (« Dallol » : large vallée), et koris (« kori ») : vallée à eaux de surface temporaires, localisées et : ou discontinues), d'une nappe phréatique généralisée sur la majeure partie située à l'est du fleuve, et de plusieurs nappes d'extension régionale (Continental Terminal, Continental Intercalaire, la nappe des altérations du socle).

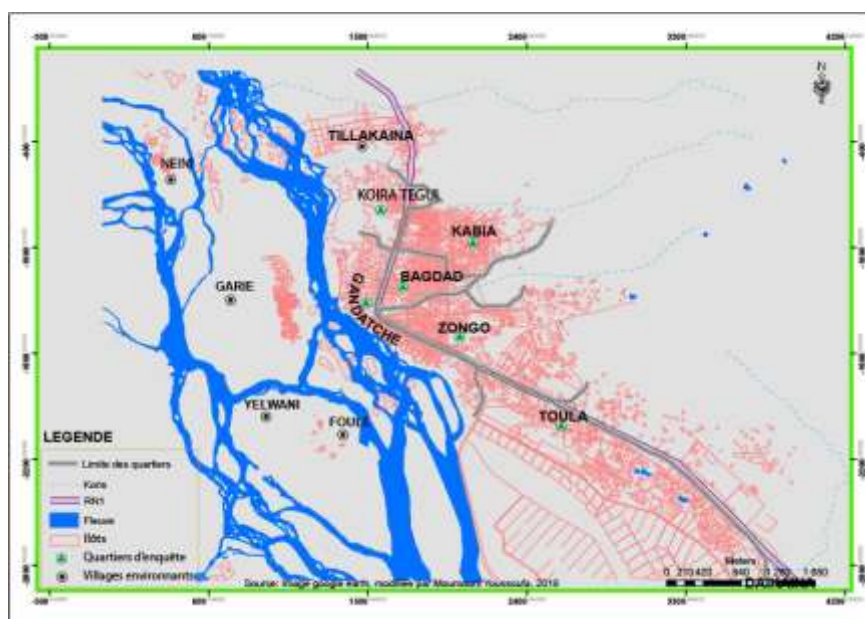
Tillabéri regorge d'énormes potentialités hydrologiques qui favorisent le développement de l'arboriculture, particulièrement la culture des manguiers et de l'irrigation : en eau de surface tout d'abord, avec des eaux de surface mobilisables le long des koris (ou vallées sableuses) et des affluents du fleuve Niger aux débits importants. En eau souterraine secondairement, avec des aquifères alluviaux le long des vallées, même temporaires, et

l'existence d'une nappe phréatique généralisée sur une grande partie est de la région. Dans cette partie, la plus favorisée de la région de Tillabéri, les vallées du Dallol Bosso, à la nappe phréatique sub-affleurante, ainsi que la présence d'aquifères captifs localement artésiens offrent des avantages indéniables en termes de coût d'exhaure réduit, (IRD, LUCOP, 2010 : 8).

### 1. Matériel et Méthodes

Cette partie doit débiter par l'annonce de son contenu. La carte ci-dessous doit apparaître après l'identification de l'espace d'étude.

La figure 1 montre que la ville s'étend sur les îles telles que Garié et Neini Yelwani et Foule. Elle s'étend aussi sur les quartiers de la rive gauche du fleuve Niger. Il s'agit de Toula, Zongo, Gandatche, Bagdad, Kabia, Koira Tagui et Tillakaina.



Source : Image google earth, modifiée par Moumouni YOUSSEFA, 2018 **Figure 1: carte de la ville de Tillabéri**

Cette étude est exploratoire et explicative. Elle consiste à comprendre par interprétation les interactions commerciales et sociales qui s'établissent entre les différents acteurs (producteurs vendeuses, acheteurs...), ainsi qu'à analyser et expliquer le degré d'implication des femmes dans la filière mangue de la ville de Tillabéri. L'approche méthodologique a nécessité la collecte des données, à travers une observation sur la commercialisation de mangue dans la ville qui a duré quatre saisons (2016-2020). La méthodologie a aussi conduit à des entretiens individuels ainsi qu'à un questionnaire administré auprès des acteurs

impliqués dans la filière (revendeuses). Il faut rappeler que la méthodologie a suivi les étapes suivantes : la construction du questionnaire, l'échantillonnage, l'enquête et la production des résultats.

La rédaction du questionnaire a été faite tout en intégrant les relations sociales qui se créent entre les acteurs impliqués dans la commercialisation de mangues locales de la ville de Tillabéri. Ce questionnaire a inclus les variables telles que l'identité de l'enquêté, sa situation matrimoniale, son niveau d'instruction, le prix d'achat et de vente

par kilogramme de mangue, les quantités achetée et vendue. Il a été adressé à 43 vendeuses de mangue. Dans la constitution de l'échantillon, l'observation a eu une influence sur la sélection des individus à enquêter. Ainsi, le constat qui a été fait est le fait que la commercialisation de mangue locale est dominée par la femme.

- Les mangues commercialisées par la vendeuse soient produites localement et non importées de l'extérieur du Niger ;
- La vente de mangue soit une activité en plein temps pour la vendeuse.

Ainsi u total, 43 vendeuses de la ville répondent parfaitement aux critères prédéfinis. La technique utilisée est non probabiliste. Ainsi, l'échantillon par choix raisonné est la technique qui a été appliquée. Nous avons donc, commencé par la première femme qui étale ses mangues et qui est sur notre chemin, ensuite la deuxième et ainsi de suite jusqu'à la 43<sup>e</sup> vendeuse.

L'enquête par questionnaire a été conduite par six étudiants entre Avril et Juin 2022 (2022). A la fin de l'enquête, ils ont rendu le questionnaire administré.

Le regroupement et l'analyse des résultats du questionnaire ont été faits grâce au logiciel SPHINX. Le questionnaire d'enquête a été servi et dépouillé à l'aide du logiciel d'enquête Sphinx plus qui a permis de faire des tris à plat et des tri croisés. Les tableaux issus du dépouillement ont été exportés dans le tableur Excel et quand Word a permis la saisie, l'analyse et la mise en page.

La méthode mixte de recherche en sciences sociales a été utilisée pour cette étude. Elle consiste à utiliser à la fois l'approche quantitative, c'est-à-dire une démarche qui conduit à des données chiffrées sur les acteurs ainsi que sur les activités relatives à la commercialisation des mangues. Il convient de rappeler que cette approche dite quantitative est cumulée à une démarche qualitative. La recherche documentaire a permis la consultation des documents qui traitent de la commercialisation des fruits. Cette méthode qui aboutit à des données qualitatives pour comprendre les activités commerciales, a été secondée par la méthode quantitative. Pour l'enquête de terrain, nous avons mené d'abord, une

démarche exploratoire qui a abouti à des observations des faits conduisant à une parfaite maîtrise du champ d'étude. Cette démarche dite qualitative a intégré des entretiens individuels et collectifs. Contrairement aux produits frais qui sont importés, et dont la commercialisation se fait majoritairement par les hommes, les fruits locaux comme c'est le cas de la mangue sont commercialisés par les femmes. Ainsi, l'observation a permis d'identifier les interlocuteurs capables de fournir des informations préliminaires sur la production et la commercialisation de fruits (Mairie, direction régionale de l'agriculture). L'enquête de terrain est réalisée par l'administration d'un questionnaire utilisé pour obtenir des données quantitatives.

### III. RESULTATS

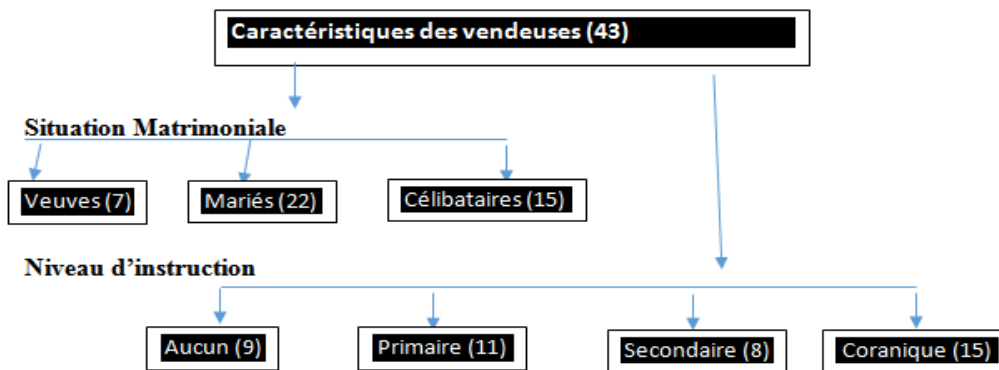
Les résultats de cette étude s'articulent autour des caractéristiques des vendeuses, leur autonomie créée par la commercialisation ainsi que les contraintes liées à l'activité.

#### 3.1. La caractérisation des vendeuses de mangues dans la ville de Tillabéri

Dans cette partie, l'accent est mis d'abord sur le statut matrimonial des vendeuses de mangues dans la ville de Tillabéri, ensuite l'origine géographique des vendeuses, enfin de montrer que la plupart des vendeuses sont des commerçantes relativement jeunes.

##### 3.1.1. Le statut matrimonial des vendeuses un élément déterminant pour l'accès aux productions face à la précarité foncière

Sur les quarante-trois vendeuses enquêtées, on trouve vingt-deux mariées, quinze célibataires et sept veuves. La situation matrimoniale des femmes constitue également un facteur déterminant de leur capacité d'entreprendre. La mangue locale est commercialisée par les femmes de la ville de Tillabéri et des villages environnants. Elle est produite dans les jardins de la ville de Tillabéri et certains villages environnants. Que sont : Tillakaina, Sakoir, Farié, Tagabati,



Sinder, etc. La prédominance de femmes dans ce maillon s'explique par leur lien d'affiliation avec les producteurs. Car, dans certains cas, les vendeuses sont aussi les épouses des jardiniers.

L'enquête révèle aussi, une rareté de la femme dans le maillon de production de la filière, liée à la réalité sociale et à la précarité foncière à laquelle elle est confrontée. Cette situation sociale de la femme dans l'espace d'étude l'entraîne dans une précarité foncière. Ainsi, la femme ayant la moitié

de part de l'homme dans l'héritage lègue le plus souvent cette part à ses frères. Un autre facteur qui entraîne dans une précarité foncière est lié au mariage qui fait d'elle une étrangère dans la nouvelle famille à laquelle elle appartient par le lien de mariage.

3.1.2. L'origine géographique des vendeuses de mangues de Tillabéri

Cette partie fait l'objet d'une présentation de la proportion de l'ethnie des vendeuses selon leur provenance.

**Tableau 1 : Proportion de l'ethnie des vendeuses selon leur provenance**

Ethnies Village d'origine	Zarma- Songhay	Wogo	Haoussa	Peul	Total	Pourcentage en %
Tillabéri	11		1	1	13	30.2
Tillakaina	24				24	56
Anzourou	1				1	2.3
Sinder		1			1	2.3
Dessa				1	1	2.3
Filingue			1		1	2.3
Yelwani		1			1	2.3
Sansani	1				1	2.3
<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>43</b>	<b>100</b>
<b>%</b>	<b>86</b>	<b>4.65</b>	<b>4.65</b>	<b>4.65</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Notre enquête, 2022

L'analyse du tableau 1 fait ressortir le constat selon lequel les vendeuses sont d'origines diverses. En effet, 56% de l'échantillon sont de Tillakaina, contre 30.2% qui sont de Tillabéri et 13.8% repartis entre Anzourou, Sansani, Sinder, Dessa, Filingue et Yelwani. Il faut noter que 84.6% de vendeuses de Tillabéri sont de l'ethnie Zarma-Songhay, contre seulement 7.7% qui sont haoussa et 7.7% sont également de l'ethnie Peul. Concernant les vendeuses originaires de Tillakaina, elles sont toutes des Zarma-Songhay. Leur forte proportion dans le commerce de mangue est liée à la proximité de Tillakaina par rapport aux jardins. Un autre constat qui se dégage à travers cette

étude, concerne les Wogos. Ces derniers sont de Sinder et de Yelwani, deux villages qui se situent sur des îles du fleuve. En effet, les wogos constituent un peuple qui vit sur les bords du fleuve et les îles du fleuve Niger, un territoire qu'ils partagent avec les Zarma-songhay et les Kourteyes. Il convient de noter que les vendeuses d'origines de Sinder, Sansani, Anzourou et Yelwani résident dans leurs villages respectifs et se rendent au marché tous les jours. Ce qui justifie la cherté de leurs mangues par rapport à celles vendues par les vendeuses qui résident dans la ville. Car, elles supportent le coût supplémentaire de transport lié à leur déplacement. Le transport de marchandises est

assuré par véhicule, charrette et taxi-moto. La photo 1 montre que les vendeuses s'installent au bord de la route nationale n°1 qui traverse la ville.

### 3.1.3. Une population de commerçantes relativement jeune

Faire une introduction et annoncer le tableau.

**Tableau 2 : La répartition des vendeuses par tranche d'âge**

Tranches d'âge	Nombre	Pourcentage en %
15-24	10	23.25
25-34	8	18.6
35-44	13	30.23
45-54	6	13.95
55 et plus	6	13.96
TOTAL	43	100

Source : Notre enquête, 2022

Le tableau 2 révèle que les vendeuses de mangue sont relativement jeunes, car 43, on trouve 10 qui ont moins de 20 ans, 8 ont moins de 35 ans et 13 dont leur âge se situe dans la classe d'âge de 35 à 40 ans. L'enquête montre que près de 72% des enquêtées ont moins de quarante-cinq ans. De plus, on constate que les vendeuses qui font partie de la classe d'âge correspondant à quinze à vingt-quatre ans représentent 23.25% de l'échantillon, celles ayant entre vingt-cinq et trente-quatre ans correspondent à 18.6% et enfin les vendeuses se trouvant entre l'intervalle trente-cinq à quarante-quatre ans représentent 30.23% de l'échantillon. Il faut aussi retenir que les plus de cinq-vingt ans sont peu nombreuses. La proportion de ces dernières est environ 27.80%, repartie soit respectivement 13.95% pour chacune de classes d'âge (quarante-cinq à cinquante-quatre ans et plus de cinquante-cinq ans).

Il faut noter que la situation géographique de la zone de production est un facteur important dans son apport à l'approvisionnement de la ville. Les producteurs habitent à proximité des jardins. Ils commercialisent eux-mêmes leur récolte. Dans certains cas aussi, ils revendent à leurs épouses qui

par la suite assurent l'écoulement sur le marché. Il faut noter aussi, que l'acheminement de mangues dans le marché est assuré par des pirogues (en provenance des îles), des taxi-motos et des charrettes. La vente en détail se réalise soit dans le marché, soit directement dans les jardins. Le prix de la mangue varie et dépend fortement de la demande, la qualité et la période de récolte. Les acteurs de la chaîne sont les fournisseurs d'intrants, les producteurs, les grossistes, les demi-grossistes, les détaillants, les transformateurs et les consommateurs. Dans des rares cas, certaines femmes (les veuves et les divorcées) sont également des productrices, mais leur majorité se trouve surtout dans la chaîne de commercialisation à travers la restauration et le commerce des légumes sur les marchés (Touré Bayanatou, 2017 : p. 174). Au niveau du maillon de la commercialisation, on trouve essentiellement des femmes de la ville et d'origines de villages divers (Figure n°2). Certaines d'entre elles, étalent les marchandises au bord de la route nationale qui traverse la ville, d'autres vendent la mangue dans le marché de la ville.



Figure 2: des vendeuses de mangues au bord de la route RN1 à Tillabéri(Hassoumi, 2022, Avril)

Il montre aussi que quinze sur quarante-trois vendeuses ont fréquenté l'école coranique, soit près de 35% de la population enquêtée contre onze vendeuses qui ont effectué les études primaires, treize pour le secondaire et neuf n'ont aucun niveau d'instruction.

### 3.2. La vente de mangues : une alternative à l'autonomisation des animatrices de cette activité

Le commerce de mangues apporte aux vendeuses une autonomie sociale dans leurs foyers

à travers les revenus journaliers qu'il leur procure. Il leur garantit aussi une ascension sociale et une stratification verticale tout en augmentant le revenu du ménage.

#### 3.2.1. L'importance économique du commerce de mangue

Le commerce de la mangue est une activité pourvoyeuse de revenu pour les femmes qui le pratique. Le tableau 3 résume le niveau de l'apport financier qu'elle en retire.

Tableau 3 : Tableau récapitulatif sur les coûts, les recettes et les bénéfices de la commercialisation de la mangue

Caractéristiques	Quantité	Prix unitaire	Montant
Capital investi/jour	25	300	7 500
Quantité autoconsommée/jour	2	300	600
Recette/jour	23	500	11 500
Transport		750	7 50
Coût total			8 250
Bénéfice/jour			3 250

Source : enquête 2022

Les résultats du tableau 3 montrent que les vendeuses gagnent en moyenne un bénéfice net de 3250 FCFA par jour soit 97 500 par mois, les plaçant au-dessus du seuil de pauvreté dans le pays. Ce qui leur permet de contribuer à l'achat de la nourriture et des vêtements des enfants ainsi qu'une prise en charge pour les soins médicaux de ces derniers. C'est ce qu'affirme (Fleury André, Awa BA et Ha T.T. To2008 : p. 97), d'une manière générale, l'approvisionnement alimentaire des

viles du sud se fait encore par des filières très locales qui mobilisent une multiplicité d'acteurs ; chacun d'entre eux est de faible dimension économique, mais leur pauvreté n'est pas la misère, leur place dans la société locale étant bien définie et stable. C'est le cas des vendeuses de Tillabéri qui gagnent des revenus mensuels de quatre-vingt-dix-sept mille cinq-cents FCFA par mois pendant la saison. En Afrique centrale, Kitna (2008 : 15), affirme que l'essentiel de la production des

mangues intervient de décembre à mai (six mois environ) pour les variétés locales et de janvier en août pour les variétés améliorées suivant les régions. Le secteur de transformation, reste dominé par les micros et petites entreprises artisanales. Ces dernières sont généralement gérées par les femmes et utilisent une technique très archaïque. Les produits issus de cette transformation sont nombreux. Il s'agit entre autres des boissons, des confitures, des jus et des fruits séchés dont la qualité hygiénique et la couleur laissent à désirer. Dès lors, on peut affirmer que le commerce de mangues est donc une activité génératrice de revenus et garantit aux acteurs impliqués une ascension sociale à travers les contributions financières qu'elles offrent aux parents et amis lors des cérémonies de mariage et de baptême. A l'amont de la ville de Tillabéri, (Diallo et al. 2016 : 12) confirment que la mangue est un produit qui contribue à plus de vingt-un milliards de FCFA dans l'économie malienne. Ce pays possède un potentiel de production en mangues fraîches qui est estimé à cinq-cents soixante-quinze mille tonnes. Les régions de Sikasso, de Koulikoro et de la périphérie de Bamako où il existe de grands et anciens vergers d'une envergure allant de cinquante à cent ha, sont considérées comme les zones de forte production des mangues. Les petits propriétaires des vergers de petites tailles, entre deux ha et trois ha, assurent de manière traditionnelle la production. Les mangues une fois produites sont soit commercialisées à l'intérieur du pays, soit exportées vers les autres pays.

### 3.2.2. Les revenus de la mangue ou l'opportunité de promotion sociale

Les veuves, impliquées dans la vente de mangues arrivent grâce à l'activité à assurer une prise en charge totale à la famille. Quant aux vendeuses célibataires, elle leur permet de prendre en charge et préparer le trousseau de mariage. Il convient de relever que le commerce de mangue est un moyen d'autonomisation des femmes. Les vendeuses contribuent de manière considérable à la prise en charge de leur famille en nourriture et aux soins médicaux, renforçant ainsi leur position sociale. Ainsi, du fait qu'elles gagnent des revenus réguliers les maris qui sont cultivateurs ou jardiniers laissent une place pour leur avis dans la prise de décisions qui concernent à la famille.

### 3.3. Contraintes liées à l'activité de commercialisation de la mangue

Il faut d'abord présenter ces contraintes et les proportions pour qu'on voit ce qui est plus important. Continuer l'analyse en prenant les contraintes l'une après l'autre.

#### 3.3.1. Les risques sanitaires dus à l'usage du carbure de calcium

Le carbure de calcium a une odeur forte semblable à celle du soufre. Solide, sa couleur est identique à celle de la potasse (mettre une photo si possible). Il est utilisé par les commerçantes pour accélérer la maturation des fruits. Il convient de noter que son utilisation n'est pas perçue comme un danger pour la santé humaine par les vendeuses de Tillabéri. La figure n°3 illustre la perception sociale du carbure de calcium (CAC2), encore appelé « pierre » par les commerçants de fruits.

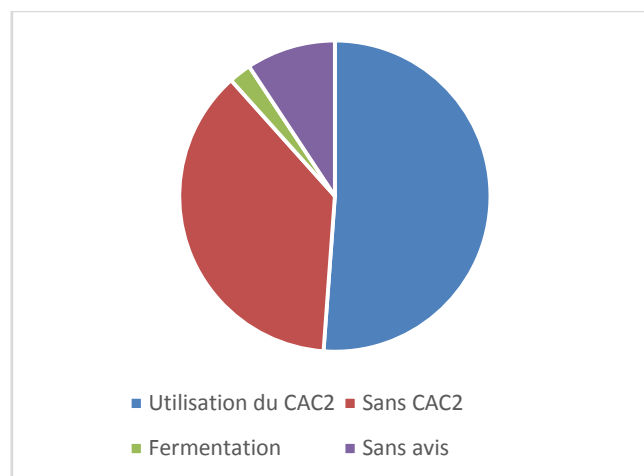


Figure n°3 : Perception du danger par rapport au CAC2

Ainsi, on constate d'ailleurs, que la proportion de celles qui l'utilisent atteint jusqu'à 51.1% des enquêtées. Quant à la proportion des

vendeuses n'ayant pas l'utilisé, elle est 37.2%. En effet, l'abstinence au carbure de sodium est motivée par une stratégie de minisation de coutset



non pour sa dangériorité. Car, beaucoup de vendeuses pensent que ce produit coûte cher sur le marché. Cet état de fait est induit par la mauvaise représentation sociale à la notion du risque. Ainsi, dans les milieux ruraux nigériens la notion du risque est mal la perçue et souvent renvoie à la volonté de Dieu. Ce qui rend difficile de croire à l'existence de risque quand on utilise le carbure. Pourtant, dans la réalité, ce produit chimique peut causer des brûlures et une irritation de la peau, des yeux et des voies respiratoires entraînant sous des maladies respiratoire aigues. Il convient de relever que, parmi les vendeuses qui ont fait objet d'enquête, une seule préfère la fermentation à l'utilisation des produits chimiques. Le reste de l'échantillon ne sait pas prononcer.

### 3.3.2. La faible capacité financière source de précarité

Une autre contrainte à laquelle les vendeuses font face, est leur faible capacité financière. A cela s'ajoute la précarité dans laquelle se trouvent leurs époux,. L'enquête révèle que ces derniers sont jardiniers ou cultivateurs et n'ont pas d'autres activités génératrices de revenu. Ils ont pour activité principale le gardiennage de jardin ou l'agriculture pluviale. L'enquête révèle que les maris des vendeuses de mangue gagnent un revenu inférieur à trente mille FCFA/mois.

### 3.3.3. L'inorganisation structurelle de l'activité

Il convient de noter que l'un de problèmes importants auxquels est confrontée le commerce de la mangue dans la ville est lié à la question organisationnelle en réseau de solidarité et d'entraide. Les vendeuses n'étant pas organisées en coopérative, elles ont du mal à bénéficier d'appui financier aussi bien de l'Etat quedes partenaires techniques et financiers. Cela rend aussi, difficile le partage d'informations sur le marché et la contrôle de la variation des prix.

## IV. DISCUSSION

Les profils des vendeuses de mangue sont diversifiés avec des mariées qui représentent 51.2%,des célibataires dont leur proportion est de l'ordre de 34.9% de l'échantillon etdes veuves qui ne sont que 16.3%.Les résultats de notre enquête montrent que quinze sur quarante-trois vendeuses ont fréquenté l'école coranique, soit près de 35% de la population enquêtée contre onze qui ont effectué les études primaires, treize pour le secondaire et neuf qui n'ont jamais fréquenté l'école.

Notre étude a montré également, que les vendeuses qui font partie de la classe d'âge quinze

à vingt-quatre ans représentent 23.25% de l'échantillon, celles ayant entre vingt-cinq et trente-quatre ans correspondent à 18.6% et enfin les vendeuses se trouvant entre trente-cinq et quarante-quatre représentent 30.23% de l'échantillon. Il faut donc retenir que les plus de cinquante-quatre ans sont peu nombreuses et leur proportion ne dépasse guère 27.80, repartit respectivement 13.95% pour chacune de classes d'âge (quarante-cinq et cinquante-cinq et plus). Au Bénin, une étude réalisée par (Yvette Onibon Doubogan 2016 : p. 13), fait ressortir que 38,4% des femmes entrepreneuses de quinze et vingt-quatre ans sont instruites de niveau primaire contre 32,5% des femmes entrepreneurs de trente-cinq à quarante-quatre ans d'une part et celles de cinquante-cinq à soixante-quatre ans d'autre part. Ceci est sans doute la résultante des politiques en faveur de l'éducation des filles (gratuité de l'école primaire) de cette dernière décennie (Yvette Onibon Doubogan, 2016 : p.8).

Le commerce de mangue permet aux vendeuses de contribuer à l'achat de la nourriture et de vêtements des enfants ainsi qu'à une prise en charge pour les soins médicaux de ces derniers. C'est ce qu'affirment(Fleury André, Awa BA et Ha T.T. To 2008 : p. 82), d'une manière générale l'approvisionnement alimentaire des villes du Sud se fait encore par des filières très locales qui mobilisent une multiplicité d'acteurs ; chacun d'entre eux est de faible dimension économique, mais leur pauvreté n'est pas la misère, leur place dans la société locale étant bien définie et stable. A Niamey aussi, ce sont les femmes vendeuses qui se rendent dans les jardins et revendent par la suite la mangue locale aux ménages (Djibo, 2019 : 82). Dès lors, on peut affirmer que la vente en détail se réalise entre des vendeuses (généralement veuves) et acheteuses (ménages). Il convient de retenir que les filières agricoles sont dominées au niveau de la commercialisation par des femmes qui n'ont pas des moyens financiers importants. C'est le cas de la commercialisation de la mangue ou du moringa(Djibo et al, 2017 : p.63).

## V. CONCLUSION

Cet article a permis de comprendre que les circuits de la commercialisation de la mangue dans la ville de Tillabéri intègrent les producteurs et leurs épouses. Les vendeuses sont généralement les épouses des producteurs et appartiennent à divers groupes ethniques à savoir : zarma-songhay, haoussa, peulh, et wogo. Cet article a montré que plusieurs villages contribuent à l'approvisionnement de la ville de Tillabéri en mangue. Ces points de vente sont importants pour

les vendeuses issues de ses différents groupes ethniques. Par cette activité elles arrivent à être autonome financièrement malgré les contraintes liées à leurs activités.

### REFERENCES

- [1]. Aubert, B. (1975), « Fruits, Juillet-août 1975, vol. 30, n°7-8, p. 447-479 », « Possibilités de production de mangues greffées à la Réunion », p.447
- [2]. Diallo B. (2016), et al. , Atelier de validation de l'étude de cas « Développement de la filière mangue au Mali : analyse des modèles de coordination et de partenariat entre les différents acteurs. Bamako. Hôtel Onomo. Quartier du fleuve, 19 avril 2016. p.14.
- [3]. Djibo Hassoumi (2019), « Annales de l'Université de Moundou Série A -Faculté des Lettres, Arts et Sciences Humaines », Approvisionnement de Niamey en fruits et légumes : Acteurs de production et commercialisation, p.82.
- [4]. Djibo Hassoumi et al (2017), « Revue Multidisciplinaire des Sciences Economiques et Sociales », La culture du moringa oleifera, un outil de développement local : cas de la Commune rurale de Liboré/Niger, no 5 Mai - Juillet 2017, p. 63.
- [5]. Fleury, André, ; Dr Awa Ba, Université Cheik Anta Diop, Dakar ; doctorante Ha T.T. To, Université. Hanoi. « Renouveau du concept d'agriculture urbaine dans les Villes du sud » Revue Open House International, Paris Automne 2008.
- [6]. INS (2012), Recensement Général de la Population et de l'Habitat, Niamey, Niger, 2012.
- [7]. INS (2022), Prévision sur la Population sur la base du Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 2012, Niamey, Niger, 2022.
- [8]. IRD, LUCOP, (2010), Ressources en eau dans la région de Tillabéri (Niger) Potentiel de mise en valeur par l'agriculture irriguée, Rapport technique, p.80
- [9]. Kitna L. (2008). Contribution à l'étude des mouches des mangues dans le bassin du Logone au Tchad. Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme d'Ingénieur en protection des végétaux du département de Formation et de la Recherche. Centre Régional AGRHYMET. Niamey. P.55.
- [10]. Ministère de l'Action Humanitaire et la Gestion des Catastrophes (MAH/GC) (2021), atelier national sur le Nexus Humanitaire-Développement-Paix à l'hôtel Radisson Blu du 24 au 25 Mai 2021, <https://reports.unocha.org/fr/country/niger/card/5pEEsYagtz/MAH/GC>, 2021, Disponible, dernier accès le 2 août 2022.
- [11]. Ministère du Développement Agricole (2008), Résultats définitifs Campagne Agro-sylvo pastorale, Niamey, Niger, 2008.
- [12]. Rey, Jean-Yves et al. (2004), La mangue en Afrique de l'ouest francophone : variétés et composition variétale des vergers Fruits, 2004, vol. 59, p. 191-208, CIRAD/EDP Sciences, Montpellier, 2004, Disponible [https://agritrop.cirad.fr/520959/1/document\\_520959.pdf](https://agritrop.cirad.fr/520959/1/document_520959.pdf), dernier Accès le 25 juin 2022.
- [13]. Touré Bayanatu, 2017, Gouvernance des bassins versants transfrontaliers Ouest-africains : Appropriation et développement partagé des eaux du Niger dans les portions Bénin-Niger-Nigéria, Thèse de Doctorat, Université Bordeaux Montaigne, Bordeaux. 354 p
- [14]. Yahouza Boukari Noura, (2018). Fonctionnement de la filière mangue dans la communauté urbaine de Niamey, mémoire de Master, p. 72.
- [15]. Yvette Onibon Doubogan (2016), Déterminants de l'entrepreneuriat féminin au Bénin, Revue des Etudes Multidisciplinaire en Sciences Economiques et Sociales, no 2 Juillet 2016. <https://revues.imist.ma/index.php/RE/MSES/article/view/5753?> Disponible dernier accès le 17 juillet 2022.