

ROLE DES TECHNOLOGIES DIGITALES DANS L'ESSOR DE LA COMMERCIALISATION DU POISSON A KORHOGO (NORD DE COTE D'IVOIRE)

Zahalo Mamadou SILUÉ¹, Kapiefolo Julien KONE² et Penatiligué Jonas BAKARY³

¹Docteur en Géographie, Université Peleforo GON COULIBALY, Courriel correspondant : zahalomamdousilue@gmail.com

²Enseignant-Chercheur, Université Peleforo GON COULIBALY, kapiefolo@yahoo.fr

³Enseignant-Chercheur, Université Peleforo GON COULIBALY, bakaryp.jonas@gmail.com

Résumé

Le marché du poisson frais de Korhogo au nord de la Côte d'Ivoire, combine approvisionnements internationaux, débarcadères d'Abidjan et San Pédro et production locale. Face à une dépendance structurelle aux importations, la maîtrise des flux logistiques et la préservation de la qualité des produits frais jusqu'à l'hinterland constituent des enjeux économiques majeurs.

Cette recherche évalue l'impact de l'adoption des technologies numériques sur la performance commerciale, la régulation des flux et la croissance des revenus des acteurs de la filière. La méthodologie mixte associe des enquêtes quantitatives sur les marchés de Korhogo à des entretiens qualitatifs auprès des opérateurs intégrant le numérique dans la gestion des stocks et de la clientèle. L'intégration de la téléphonie mobile et des réseaux sociaux (WhatsApp, Facebook) transforme les pratiques commerciales en synchronisant la communication entre les ports de débarquement et les distributeurs locaux. Cette optimisation réduit sensiblement les durées de stockage et les pertes post-capture. Parallèlement, le *Mobile Money* devient l'instrument financier prédominant, sécurisant les transactions de gros et structurant le microcrédit informel. Ainsi, la digitalisation s'affirme comme un levier de résilience socio-économique, garantissant l'approvisionnement des populations en protéines animales malgré la hausse des coûts d'importation. Néanmoins, la viabilité à long terme de cette dynamique exige la baisse des coûts de connexion (data) et l'inclusion numérique des acteurs les plus vulnérables.

Mots clés : *Korhogo, Digitalisation commerciale, Filière halieutique, Logistique de distribution, Mobile Money, Résilience économique*

ROLE OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE GROWTH OF FISH MARKETING IN KORHOGO

Abstract:

The fresh fish market in Korhogo, in the north of Ivory Coast, mixes international supplies, landings from Abidjan and San Pedro, and local production. Given a structural reliance on imports, managing logistics flows and keeping the fresh products quality intact all the way to the hinterland are major economic challenges.

This research looks at how adopting digital technologies affects business performance, flow management, and revenue growth for players in the sector. The mixed methodology combines quantitative surveys on the Korhogo markets with qualitative interviews with operators who use digital tools to manage inventory and customers. The integration of mobile phones and social networks (WhatsApp, Facebook) is changing business practices by syncing communication between landing ports and local distributors. This optimization significantly reduces storage times and post-capture losses. At the same time, Mobile Money is becoming the main financial tool, securing bulk transactions and structuring informal microcredit. In this way, digitalization stands out as a lever for socio-economic resilience, ensuring people have access to animal protein despite rising import costs. However, the long-term viability of this trend requires lower connection (data) costs and the digital inclusion of the most vulnerable actors.

Keywords: *Korhogo, commercial digitalization, fishery sector, distribution logistics, Mobile Money, economic resilience*

Introduction

La pêche artisanale continentale occupe une place prépondérante dans la production halieutique mondiale. Elle représentait plus de 12 % des débarquements globaux en 2022 (FAO, 2024, p.55). Son rôle est crucial pour la sécurité alimentaire et les moyens d'existence des populations, particulièrement dans les régions en développement où l'accès aux produits de la mer est limité par des coûts de transport élevés (FAO, 2024, p.41 ; FAO, 2022, p.25). Cependant, au-delà des défis environnementaux et climatiques qui conditionnent la ressource, la viabilité de ce secteur repose désormais sur l'efficacité de sa chaîne de commercialisation. Dans un contexte de mondialisation des échanges, la capacité des acteurs locaux à écouler leurs produits de manière efficiente devient un enjeu majeur de développement socio-économique.

En Côte d'Ivoire, le secteur halieutique est une composante vitale de l'économie nationale. Toutefois, le pays demeure tributaire d'importations massives pour couvrir ses besoins estimés à 125 milliards de FCFA, pour une quantité de plus de 300 000 tonnes en 2010 (DPH, 2011, p.16). Le taux de couverture nationale n'était que de 16 % en 2019 face à une consommation per capita estimée entre 11 et 14 kg/habitant/an (FAO, 2022, p.3). Pour inverser cette tendance, la Politique Nationale de Développement de l'Élevage, de la Pêche et de l'Aquaculture (PONADEPA 2022-2026) souligne l'urgence de moderniser les infrastructures de commercialisation. Elle préconise aussi de structurer les filières pour garantir les revenus des acteurs. Cette modernisation passe inévitablement par l'intégration d'innovations techniques capables de réduire les asymétries d'information et d'optimiser les flux entre zones de production et zones de consommation.

La région du Poro, et plus spécifiquement la ville de Korhogo, constitue un pôle dynamique de distribution halieutique dans le nord ivoirien. Les activités de pêche y sont une source essentielle de revenus et de satisfaction nutritionnelle pour les populations locales. Malgré ce potentiel, la commercialisation du poisson reste confrontée à des contraintes logistiques et organisationnelles qui limitent la rentabilité des acteurs. C'est dans ce cadre que les technologies digitales (téléphone mobile, paiements numériques, réseaux sociaux) émergent comme des outils de transformation structurelle. Elles permettent non seulement une meilleure mise en relation entre pêcheurs, grossistes et détaillants, mais assurent également une gestion plus fluide des stocks et des transactions financières.

L'objectif de cet article est d'analyser le rôle des technologies digitales dans l'essor de la commercialisation du poisson à Korhogo. L'hypothèse centrale est que l'adoption des outils numériques par les acteurs de la filière favorise une meilleure intégration du marché local et accroît l'efficacité économique des systèmes de production halieutiques.

2.Méthodologie

2.1. Zone d'étude

Cette recherche a pour espace d'étude la ville de Korhogo, située dans la partie nord de la Côte d'Ivoire. Cette ville est comprise entre 9°25'15"/9°29'56" de latitude Nord et 5°35'11"/5°40'29" de longitude Ouest (Figure 1).

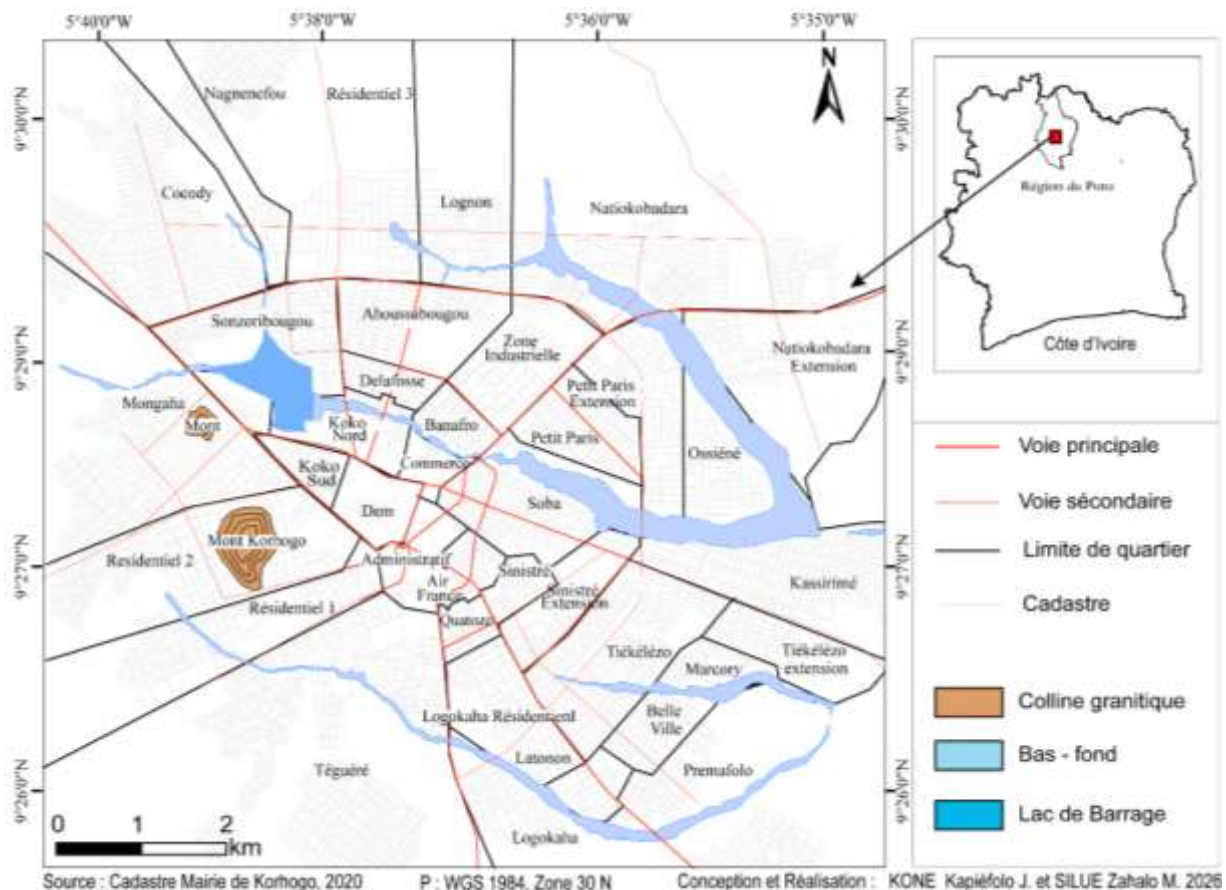


Figure 1 : Présentation de la ville de Korhogo

La ville de Korhogo comprend 41 quartiers et s'étend sur une superficie de 10 000 hectares. Son accroissement spatial est qualifié de « phénomène d'extension spectaculaire » par Y. S. K. Koffi *et al.*, (2019, p. 44). Sa population a été estimée à 440 926 habitants en 2021 (INS, 2021, p.1).

2.2. Collecte des données

2.2.1. Matériels et données

La méthodologie adoptée repose sur une approche intégrée alliant collecte de données de terrain et analyse documentaire. Le dispositif technique s'est appuyé sur l'utilisation de deux smartphones Android dotés de l'application KoboToolbox. Cet outil central a servi à la fois à la géolocalisation des espaces de commercialisation des produits de la pêche, à la conception des masques de saisie et au dépouillement statistique des enquêtes. Le traitement spatial a été assuré par le logiciel ArcGIS 10.3 pour l'analyse cartographique, tandis qu'Adobe Illustrator CC 2022 a été mobilisé pour la sémiologie graphique et la finition des cartes.

Les données exploitées proviennent de sources complémentaires. D'une part, les données secondaires ont été fournies par la Direction Régionale du Poro du Ministère des Ressources Animales et Halieutiques (DR-MIRAH). Elles portent sur les volumes de produits halieutiques, le recensement des entrepôts frigorifiques, des pêcheurs et des mareyeurs locaux. D'autre part, une enquête de terrain rigoureuse a été menée dans les divers quartiers de la ville de Korhogo durant les mois de février, mars et avril 2025. Elle a permis d'acquérir une connaissance directe et actuelle de la dynamique du secteur. Il s'agissait de connaître le niveau d'utilisation des outils du numérique, notamment WhatsApp, les SMS, les appels téléphoniques et Messenger, dans la commercialisation du poisson.

2.2.2. Traitement des données collectées

L'analyse de la filière halieutique à Korhogo repose sur une architecture méthodologique où l'outil numérique agit comme le levier central de la compréhension de l'essor commercial. Le traitement

des données s'articule autour d'une synergie entre l'analyse qualitative et la précision technologique. Ainsi, le traitement analytique confronte la littérature existante aux réalités du terrain pour identifier les mutations du secteur. Le traitement statistique exploite la puissance des flux digitaux via KoboCollect et Excel. Ce processus permet de transformer les données brutes issues des enquêtes et des services administratifs en indicateurs de performance rigoureux. Cette dimension numérique culmine avec le traitement cartographique et infographique : l'intégration de la géolocalisation par KoboCollect, couplée à la puissance d'ArcGIS 10.3, offre une spatialisation inédite des infrastructures de vente, tandis qu'Adobe Illustrator 2023 modélise les nouveaux circuits de distribution. En définitive, cette méthodologie digitalisée démontre comment les technologies numériques optimisent la visibilité et la structuration de la commercialisation du poisson dans l'espace urbain de Korhogo.

2.2.2. Analyse documentaire et enquête de terrain

L'approche méthodologique repose sur une démarche mixte articulant recherche documentaire et investigation empirique sur le terrain. Le volet documentaire s'est appuyé sur l'analyse de la littérature scientifique et institutionnelle traitant de la commercialisation des produits halieutiques, de la logistique de la chaîne du froid et de la digitalisation des filières alimentaires. L'enquête empirique s'est déroulée de mai à juillet 2025 dans six quartiers représentatifs de la ville de Korhogo, sélectionnés selon un échantillonnage spatial stratifié afin de saisir la diversité des dynamiques commerciales urbaines. Le dispositif couvre deux quartiers centraux (Soba et Koko) caractérisés par une forte densité d'établissements de gros, deux quartiers péricentraux (Ahoussabougou et Sinistré), polarisant les flux de transit et de semi-gros, ainsi que deux quartiers périphériques (Premafolo et Natiokobadara), témoins de l'extension du commerce de détail vers les marges urbaines.

La collecte des données primaires a combiné quatre techniques complémentaires : l'observation directe des modes de transport, des équipements de conservation et des usages du numérique sur les points de vente ; l'administration d'un questionnaire auprès de 90 acteurs de la filière (49 détaillants, 37 grossistes et 4 mareyeurs, soit respectivement 54,44 %, 41,11 % et 4,44 % de l'échantillon) pour mesurer le degré d'adoption de la téléphonie mobile, du *Mobile Money* et des réseaux sociaux ; et la conduite d'entretiens semi-directifs approfondis. Ces entretiens ont impliqué l'exhaustivité des gérants d'entrepôts frigorifiques répertoriés à Korhogo (12 sur 12 selon la base de la DR-MIRAH), ainsi que des responsables régionaux du Ministère des Ressources Animales et Halieutiques (DR-MIRAH) et du Ministère du Commerce et de l'Industrie (DR-MICI). Le Tableau I en présente la synthèse

Tableau I : Taille et composition de l'échantillon d'enquête.

Fonction principale dans la filière	Effectif	Pourcentage (%)
Détaillant	49	54,44
Grossiste	37	41,11
Mareyeur	4	4,44
Total	90	100,00

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zahalo M. 2026

3. Résultats et discussion

3.1. Profil des acteurs et dynamique de l'équipement numérique dans la filière halieutique

L'analyse de la digitalisation de la filière halieutique à Korhogo nécessite l'identification des acteurs qui la composent. L'entrée des technologies mobiles dans le secteur halieutique n'est pas le seul fait de la disponibilité technique, car elle est intrinsèquement liée aux caractéristiques sociodémographiques des opérateurs de ce milieu (mareyeurs, grossistes et détaillants). L'examen du profil de ces acteurs se fait à travers des variables telles que le sexe, l'âge et le niveau d'instruction, dans le but de mesurer leur prédisposition à adopter l'outil informatique. Il s'agit aussi, de faire l'état des lieux de l'équipement numérique actuel, en évaluant le taux de possession de smartphones

et la qualité de la connexion, conditions sine qua non à la mutation des pratiques commerciales traditionnelles vers des modèles en ligne (Tableau II).

Tableau II : Caractéristiques socioprofessionnelles et taux d'équipement

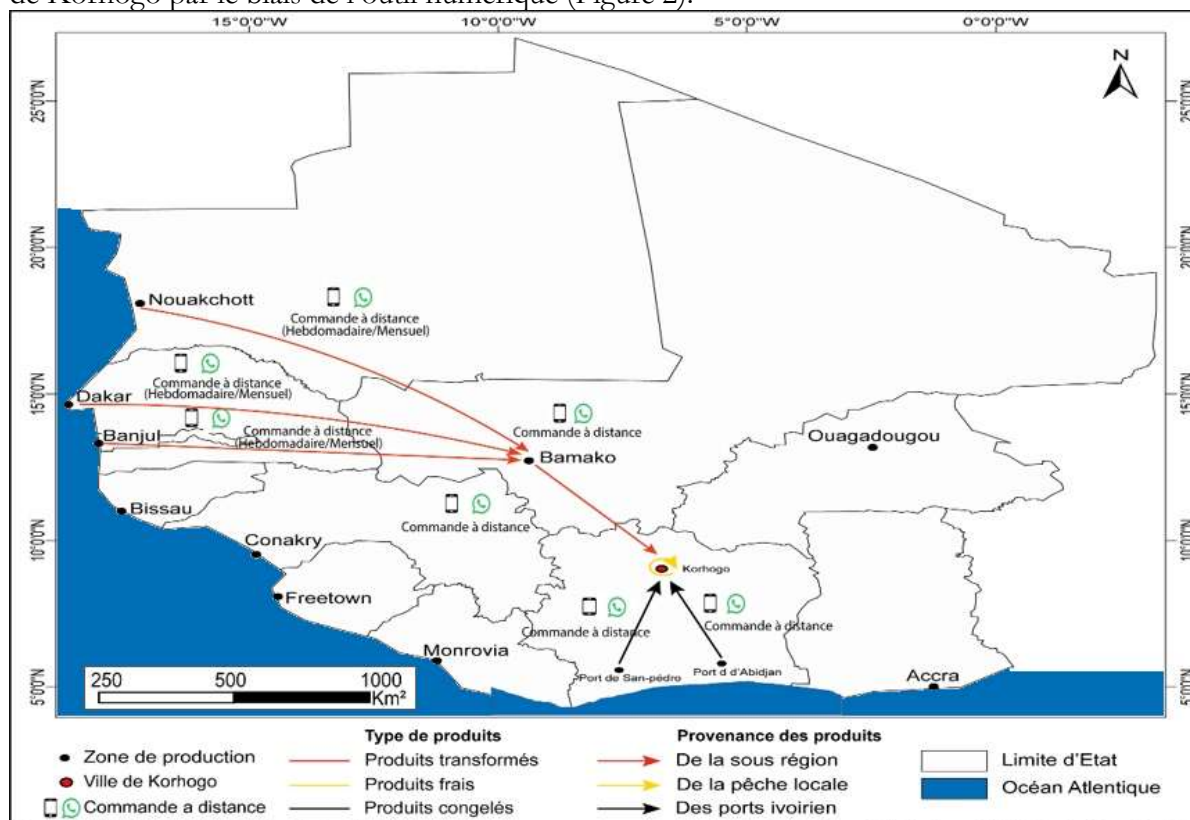
Catégorie d'acteur	Tranche d'âge	Niveau d'instruction	Possession smartphone (%)
Mareyeurs	25-40 ans	Secondaire / Supérieur	100
Grossistes	35-50 ans	Primaire / Secondaire	95
Détaillants	30-55 ans	Aucun / Primaire	75

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zahalo M. 2026

L'analyse de ce tableau révèle un lien direct entre la fonction occupée dans la filière, le niveau d'instruction et l'adoption des téléphones mobiles. Les plus jeunes parmi les mareyeurs (25-40 ans), ayant atteint un niveau d'études plus élevé, ont un taux de 100 % d'équipement en smartphones. Cela fait d'eux les fers de lance de la mutation numérique à Korhogo. À l'inverse, les détaillants, avec un taux de possession de smartphone de 75 %, accusent un retard lié au niveau d'alphabétisation plus faible et à un âge plus avancé (30-55 ans). Toutefois, la généralisation de l'outil numérique chez plus de trois quarts des acteurs, toutes catégories confondues, témoigne d'une volonté globale de s'adapter à cette nouvelle dynamique commerciale pour optimiser la vente des ressources halieutiques.

3.1.1. Dématérialisation des circuits d'approvisionnement

L'adoption des outils technologiques a profondément transformé la gestion des flux entre les zones de capture et les points de vente. Dans les faits, la dématérialisation des échanges permet de s'affranchir des distances géographiques pour garantir un approvisionnement continu du marché de Korhogo par le biais de l'outil numérique (Figure 2).



Source : BNTD/CCT, 2012; Enquêtes de terrain, 2026

Conception et Réalisation : SILUÉ Zahalo Mamadou, 2026

Figure 2 : Dynamique des flux et commande de produits halieutiques vers Korhogo

L'apport majeur et novateur réside dans l'intégration numérique, matérialisée par les outils de commande à distance via smartphone et les applications de messagerie instantanée, notamment WhatsApp. Cette digitalisation des chaînes de valeur redéfinit les relations commerciales en permettant de contracter des transactions périodiques hebdomadaires ou mensuelles directement entre les marchés de consommation et les zones de production lointaines. En réduisant l'incertitude logistique et en synchronisant l'offre et la demande en amont, la technologie numérique agit comme facteur de contraction de l'espace-temps. Ce qui permet d'optimiser les coûts de transport et de limiter les pertes post-capture. Ainsi, la ville Korhogo modernise ses circuits traditionnels de commercialisation grâce aux outils numériques et contribue à la sécurité alimentaire et à l'intégration économique régionale. Pour les flux de longue distance (Abidjan ou importations), la commande à distance via les appels GSM et WhatsApp est devenue la norme quotidienne. Cette pratique permet aux opérateurs de sécuriser leurs stocks sans avoir à effectuer des déplacements physiques coûteux et chronophages vers les ports du Sud. L'examen du tableau III met en évidence une corrélation étroite entre l'éloignement géographique de la ressource et le degré de digitalisation de la commande.

Tableau III : Modes de commande selon la provenance du poisson

Source d'approvisionnement	Mode de commande principal	Outil privilégié	Fréquence d'usage
Importations / Abidjan	Commande à distance	Appels /WhatsApp	Quotidienne
Production locale	Coordination directe	WhatsApp / SMS	Plusieurs fois / jour
Pisciculture locale	Flux tendus	Statuts WhatsApp	Occasionnelle

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zahalo M. 2026

Dans le cadre de la production et de la pisciculture locales, on observe une utilisation plus spécifique des solutions mobiles. L'usage des Statuts WhatsApp et des SMS pour la coordination témoigne d'une volonté d'optimiser la fraîcheur du produit. En informant les clients en temps réel dès la sortie du bassin ou du débarcadère, les vendeurs réduisent le temps d'attente entre la capture et la consommation. Ainsi, la connectivité agit comme un levier de fluidification en remplaçant les anciens mécanismes d'incertitude par une logistique de précision. La mutation des modes de commande illustre le passage d'une économie de présence à une économie de l'instantanéité, où l'outil numérique devient le pivot de la résilience commerciale à Korhogo.

3.1.2. Performance logistique et réduction des pertes post-capture

L'utilisation du numérique pour les commandes et la gestion des livraisons permet de réduire les temps d'attente et de conserver la fraîcheur du produit tout en réduisant les pertes des commerçants. Cette réduction du temps de latence est stratégique car la ressource halieutique est une denrée hautement périssable (Tableau IV).

Tableau IV : Impact du suivi numérique sur la gestion des stocks et des pertes

Indicateurs de performance	Avant le digital	Avec le digital	Impact mesuré
Délai de livraison (Moyen)	3 à 5 jours	24 à 48 heures	-60% de temps
Taux de pertes (Avaries)	~15%	< 5%	Baisse drastique
Temps de stockage moyen	3 jours	< 1 jour	Fluidification

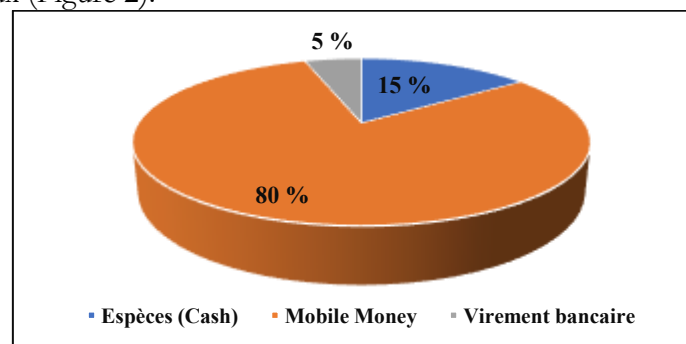
Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zahalo M. 2026

L'intégration des TIC dans les commerces à Korhogo a engendré une amélioration de la chaîne logistique. Le passage à une gestion connectée a permis de briser les goulots d'étranglement logistiques traditionnels. Le gain de temps sur le transport (réduit de 60 %) illustre l'efficacité de la coordination en temps réel entre les transporteurs et les opérateurs. Cette accélération des flux résulte d'une meilleure visibilité sur les mouvements des camions et d'une réduction des temps d'arrêt administratifs ou financiers. L'analyse met également en lumière un bénéfice crucial pour la sécurité alimentaire et la rentabilité : la chute du taux d'avaries de 15 % à moins de 5 %. En baissant

le temps de stockage (passant de 3 jours à moins de 24 heures), les acteurs de la filière assurent un acheminement rapide des denrées. Ils réduisent du même coup l'exposition des produits à la chaleur et aux risques de rupture de la chaîne de froid. Ainsi, la fluidification transforme le modèle économique de la filière halieutique. On passe d'un système de stockage passif, générateur de pertes, à une logistique de flux tendus. Cette optimisation renforce la résilience des vendeurs, qui voient leur marge bénéficiaire s'accroître, garantissant ainsi aux consommateurs un accès à des produits de meilleure qualité sanitaire.

3.1.2.1. Révolution mobile money, sécurisation et inclusion financière

L'analyse de la mutation des mécanismes de transaction pour les échanges de grande envergure, met en exergue la transition d'une économie de numéraire vers une intégration financière accrue des opérateurs locaux (Figure 2).



Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zabalo M. 2026

Figure 2 : Évolution des modes de paiement pour les gros volumes

Le Mobile Money est désormais plébiscité par 80 % des acteurs pour les transactions majeures, supplantant les méthodes classiques. Ce passage massif s'explique par une quête de sécurité. En limitant la manipulation physique des billets, les grossistes et mareyeurs réduisent les risques de vol et les contraintes logistiques liés au transport de fonds sur de longues distances. Si l'usage des espèces persiste chez une minorité (15 %), il est désormais perçu comme une pratique vulnérable, réservée aux échanges de proximité ou de faible valeur. À contrario, le virement bancaire demeure marginal (5 %), car jugé trop rigide face à l'instantanéité requise par le commerce de denrées périssables. Or, la rapidité des solutions de paiement mobiles permet de débloquent les cargaisons en temps réel et garantit une fluidité indispensable à la chaîne d'approvisionnement. Ainsi, le numérique agit comme un facteur de résilience. En offrant une alternative fiable et immédiate, il sécurise le capital circulant et renforce la confiance entre les partenaires commerciaux. Cette dématérialisation représente un gain de confort, mais constitue aussi une base de l'essor commercial de la ville, car elle permet aux acteurs de gérer de grands flux financiers avec une facilité jusqu'alors inédite.

3.1.2.2. Analyse des revenus et barrières à la pérennisation

L'adoption des outils numériques dans la filière halieutique influence directement la rentabilité des opérateurs. Le tableau V examine la corrélation entre l'usage des technologies et la croissance financière, tout en identifiant les obstacles d'une mutation numérique complète.

Tableau V : Corrélation entre usage digital, revenus et obstacles

Impact sur les revenus	Fréquence (%)	Obstacle majeur	Besoin exprimé
Forte augmentation	45	Coût de la Data	Formation technique
Légère augmentation	40	Qualité du réseau	Support technique
Aucun changement	15	Analphabétisme	Alphabétisation

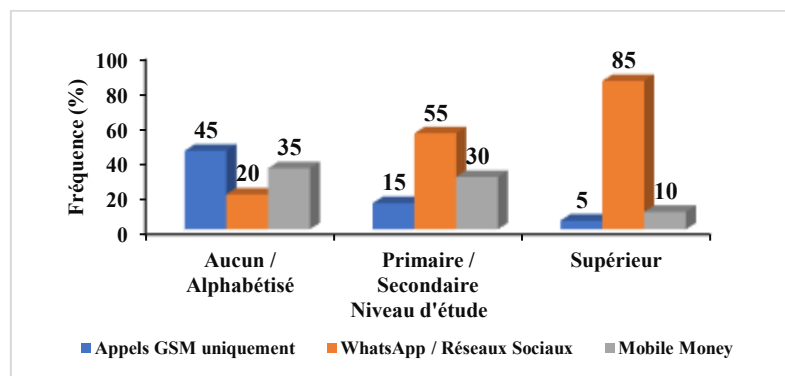
Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zabalo M. 2026

La majorité des acteurs (85 %) ont constaté un impact positif sur les revenus, dont 45 % signalent une forte augmentation directement imputable à l'adoption des outils technologiques. Ce gain

financier est étroitement lié à l'usage de mobiles comme WhatsApp Business, dont la fonctionnalité « Statuts » permet une mise en marché plus rapide, ciblée et interactive. Cette dynamique de croissance se heurte à des barrières structurelles notamment le coût de la connexion. A cet effet, les vendeurs soulignent le coût élevé de la connexion internet le principal frein de mode opératoire. A cela s'ajoute la qualité irrégulière du réseau mobile qui limite la fluidité des échanges et pénalise les intervenants dont la croissance reste modérée. Parallèlement, les opérateurs expriment un besoin pressant de formation technique pour optimiser l'exploitation de leurs outils numériques. Aussi, l'analphabétisme est cité par 15 % des acteurs comme un obstacle majeur qui touche de manière disproportionnée les femmes, avec un taux de 20 % contre seulement 5 % chez les hommes. Cette disparité suggère que le succès futur de la filière dépendra de la mise en œuvre de programmes d'alphabétisation fonctionnelle et numérique spécifiquement dédiés aux commerçantes.

3.2. Profil sociodémographique et équipement numérique

Plus le niveau d'instruction est élevé, plus l'usage de WhatsApp remplace l'appel GSM classique pour la vente. Cette figure permet de voir si l'âge ou le niveau d'instruction est un frein à l'usage des outils digitaux.



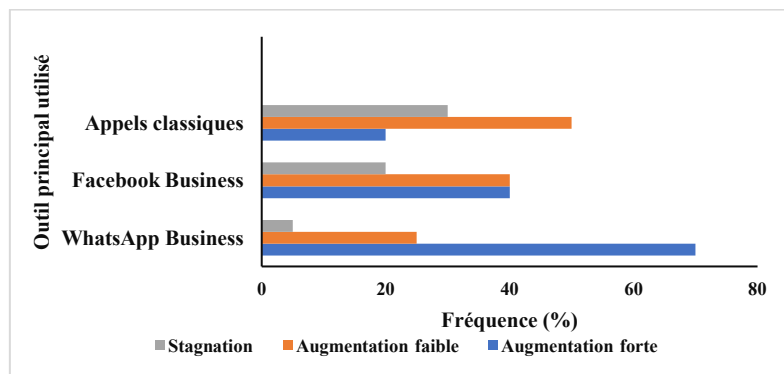
Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zahalo M. 2026

Figure 3 : Caractéristiques des enquêtés et taux de possession de smartphones

Les acteurs sans instruction formelle préfèrent les appels GSM classiques (45 %), tandis que ceux ayant un niveau supérieur s'approprient les réseaux sociaux et WhatsApp (85 %) pour la conduite de leurs commerces. Cette dynamique souligne un basculement vers le marketing visuel chez les acteurs les plus instruits, pour qui WhatsApp facilite la vente par l'image en statuts à distance. À l'opposé, les vendeurs avec un faible niveau de scolarisation font face à une barrière d'analphabétisme numérique, les limitant aux fonctions vocales et au Mobile Money (35 %), des outils plus intuitifs qui pallient les difficultés liées à l'écrit. Cependant, l'usage du paiement mobile demeure transversal et apparaît plus stable à travers toutes les catégories, confirmant son rôle indispensable pour la sécurisation des transactions.

3.2.1. Efficacité des outils digitaux sur la croissance des revenus

L'adoption du numérique dans la filière halieutique à Korhogo optimise la rotation des stocks et accroît significativement les revenus des acteurs qui l'intègrent dans leur gestion commerciale et logistique (Figure 4).



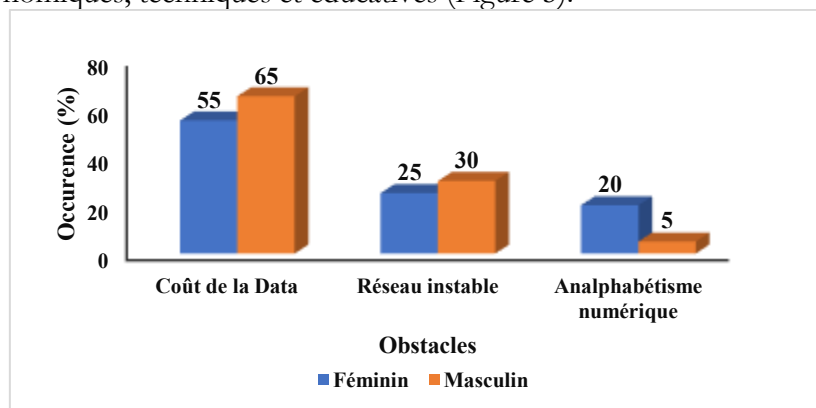
Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zabalo M. 2026

Figure 4 : Répartition des commerçants selon les outils digitaux utilisés

L'usage de WhatsApp Business s'impose comme le levier de croissance le plus important, avec 70 % des utilisateurs rapportant une hausse de revenus grâce à l'exploitation intensive de la fonctionnalité « Statuts ». Cette stratégie transforme le smartphone en un espace interactif pour une vente directe et un écoulement accéléré des stocks par le biais d'un « marketing de l'instant ». En comparaison, Facebook Business génère une progression pour 40 % des commerçants, mais présente un taux de stagnation plus élevé de 20 %, reflétant une complexité d'usage supérieure ou un ciblage moins pertinent pour le marché local. Par ailleurs, les appels classiques, montrent des limites en termes de rentabilité avec seulement 20 % de hausse et une stagnation notable de 30 %. Ainsi, la possession d'un téléphone ne suffit plus car c'est désormais l'adoption de stratégies digitales ciblées qui détermine le succès financier des opérateurs locaux.

3.2.2. Genre et barrières numériques

Cette analyse met en lumière les disparités entre les opérateurs masculins et féminins face aux contraintes économiques, techniques et éducatives (Figure 5).



Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zabalo M. 2026

Figure 5 : Sexe du commerçant et principale difficulté rencontrée

Le prix de la Data constitue le principal frein à l'usage des outils numériques pour l'ensemble des acteurs avec 65 % des hommes et 55 % des femmes. Cette charge financière influence le capital circulant des commerçants et limite souvent leur présence constante sur les réseaux sociaux. A cette difficulté, 30 % des hommes et 25 % des femmes ajoutent que l'instabilité du réseau mobile perturbe la fluidité des échanges en temps réel. Toutefois, la barrière la plus révélatrice des inégalités sociales est l'analphabétisme numérique. Cet obstacle touche 20 % des femmes contre seulement 5 % des hommes. Cette disparité souligne une vulnérabilité accrue des commerçantes, souvent piliers de la vente au détail. Celles-ci voient leur potentiel de croissance limité par des lacunes en lecture et en manipulation des interfaces textuelles. Ainsi, la pérennité et l'essor de ce type commercial à Korhogo dépendra de la mise en œuvre de programmes de formation spécifiques, visant à inclure davantage les commerçantes dans la mutation numérique.

3.3. Révolution du mobile money dans les échanges

Le Mobile Money agit comme un accélérateur de fluidité dans la chaîne de valeur, passant d'un simple moyen de paiement à un outil de gestion stratégique pour les acteurs les plus connectés aux marchés urbains. Il est favorable à la sécurisation des paiements vers les fournisseurs d'Abidjan et San-Pedro concernant les frais d'échanges (Tableau VI).

Tableau VI : Fréquence d'utilisation du mobile money selon les acteurs

Type d'acteur	Fréquence d'utilisation du Mobile Money (%)	Impact principal sur les échanges	Niveau de sécurisation perçu (1 à 5)	Gain de temps sur les transactions
Grossistes	98%	Paiement instantané aux fournisseurs	4.8	Très élevé (> 80%)
Détaillants	85%	Réception des paiements clients et micro-épargne	4.2	Élevé (~ 60%)
Transformateurs	60%	Achat de matière première en urgence	3.5	Moyen (~ 30%)
Livreurs à moto	100%	Encaissement des ventes à distance (Livraison)	4.5	Très élevé (> 90%)

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zabalo M. 2026

Le Mobile money est aujourd'hui au centre de la filière halieutique, avec une adoption quasi-totale chez les livreurs (100%) et les grossistes (98%). Cette numérisation des échanges assure une fluidité grâce à des paiements instantanés et des gains de temps supérieurs à 80% tout en garantissant un niveau de sécurité optimal (noté jusqu'à 4.8/5) qui protège les revenus contre les risques liés au transport d'espèces. Si les détaillants l'intègrent désormais comme outil de micro-épargne, les transformateurs affichent une adoption plus modérée (60%), soulignant que l'outil est avant tout un accélérateur de performance pour les activités exigeant de la mobilité et de la réactivité commerciale.

3.3.1. Fréquence de publication et maîtrise des pertes : l'enjeu de la régularité

Les données mettent en lumière une corrélation directe entre l'assiduité opérationnelle et la maîtrise des risques financiers. À travers l'étude de ces trois niveaux de fréquence, il s'agit de voir comment la présence constante sur le marché devient le principal levier de réduction des pertes (Tableau VII).

Tableau VII : Fréquence de publication (WhatsApp/FB) et taux de perte de stock

Fréquence de publication	Pertes élevées (>10%)	Pertes faibles (<5%)	Total
Plusieurs fois par jour	2%	98%	100%
Une fois par semaine	35%	65%	100%
Rarement / Jamais	60%	40%	100%

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zabalo M. 2026

Plus la fréquence de publication de produits en ligne est élevée, plus le taux de pertes baisse. On observe une efficacité chez les acteurs les plus actifs avec 98% de pertes faibles pour une fréquence journalière. Cependant, un ralentissement de la cadence à un rythme de publication hebdomadaire accroît les pertes. En cas d'inactivité ou de fréquence sporadique, la tendance s'inverse avec 60% de pertes. Ainsi, la récurrence est le facteur déterminant de la résilience et de la performance.

3.3.2. Mobile money au service de la confiance entre grossistes, revendeuses et fournisseurs

L'observation des pratiques de règlement sur les marchés de Korhogo révèle une substitution avancée de la monnaie électronique à l'espèce, mais dont l'intensité varie selon la position occupée

dans la filière. Le tableau ci-dessous croise la fonction principale des enquêtés avec leur mode de paiement dominant pour les transactions de gros volumes, ainsi qu'avec leur appréciation du gain de sécurité procuré par le mobile money (Tableau VIII).

Tableau VIII : Mode de paiement principal et perception de la sécurisation des transactions selon la fonction dans la filière

Types d'acteurs	Effectif total	Utilisation mobile money		Autres modes de paiement				Mobile Money jugé plus sûr	
				Espèces		Virement bancaire			
		Eff.	%	Eff.	%	Eff.	%	Eff.	%
Grossiste	37	32	86,5	0	0	5	13,5	36	97,3
Détaillant	49	36	73,5	13	26,5	0	0	36	73,5
Mareyeur	4	2	50	2	50	0	0	3	75
Total	90	70	77,8	15	16,7	5	5,6	75	83,3

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zahalo M. 2026

Le mobile money domine les règlements de gros volumes (77,8 %) contre 16,7 % pour les espèces, répondant au risque de transport de liquidités vers les débarcadères d'Abidjan. Aucun grossiste ne paie en espèces et 97,3 % d'entre eux jugent leurs transactions plus sûres, tandis qu'un détaillant sur quatre reste attaché au numéraire pour ses achats de proximité. Wave, cité trente fois, s'accompagne d'une pratique originale : la capture d'écran du paiement transmise par WhatsApp fait office de preuve partagée et opposable. La confiance cesse ainsi de reposer sur la seule interconnaissance pour être partiellement déléguée à l'outil technique. Elle demeure inégale, le manque de maîtrise des outils (75,6 %) entretenant une dépendance à un tiers chez les revendeuses les moins alphabétisées.

3.4. Impact sur la performance commerciale

3.4.1. Optimisation des délais d'approvisionnement

Avant l'usage généralisé du smartphone dans le commerce de produits halieutiques, le commerçant devait attendre l'arrivée des camions ou des cargaisons pour connaître la disponibilité des stocks. Aujourd'hui, grâce à la coordination en temps réel, la commande est passée et payée par mobile money avant même que le produit ne quitte le port ou le débarcadère pour sa destination final (Tableau IX).

Tableau IX : Impact du digital sur les délais d'approvisionnement selon l'origine des produits

Origine du poisson	Délai moyen avant le digital (Jours)	Délai moyen avec le digital (Heures)	Réduction du délai (%)	Outil digital déterminant
Abidjan / San-Pedro	3 à 4 jours	24 à 48 h	~50%	Appels & Mobile Money
Pêche locale	12 à 24 h	2 à 4 h	~80%	WhatsApp (Statuts)
Importation	5 à 7 jours	48 à 72 h	~40%	E-mail / WhatsApp

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J. et Silué Zahalo M. 2026

La digitalisation de la filière halieutique a transformé la logistique passive en une gestion prédictive des stocks. Grâce à WhatsApp et au *Mobile Money*, les commandes, préventes et paiements s'effectuent avant l'arrivée du poisson, réduisant les délais d'approvisionnement de 80 %. Cette réactivité préserve la chaîne du froid, faisant chuter la dégradation des produits frais de 15 % à moins de 5 %, tout en sécurisant les flux financiers et en maximisant la rentabilité des commerçants.

3.4.2. Marketing digital et élargissement de la clientèle

L'analyse de l'influence des stratégies du marketing digital sur la dynamique commerciale des acteurs de la filière halieutique met en évidence une prépondérance de la messagerie dans l'expansion de la visibilité des produits et la croissance directe du volume des ventes (Tableau X).

Tableau X : Impact des outils de marketing digital sur l'élargissement de la clientèle et le volume des ventes

Stratégie de Marketing Digital	Part des commerçants (%)	Élargissement de la clientèle	Hausse estimée du volume des ventes	Canal de vente privilégié
Statuts WhatsApp	85%	Clientèle locale et fidèle (Cercles proches)	45%	Vente directe / Livraison
Groupes WhatsApp / Communautés	60%	Clientèle de quartier et restaurants	30%	Commandes groupées
Réseaux Sociaux	25%	Nouvelle clientèle (Hors Korhogo / Voyageurs)	15%	Commandes à distance
Bouche-à-oreille digital	40%	Recommandations entre ménages	20%	Vente de proximité

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J et Silué Zabalo M. 2026

Le WhatsApp s'impose comme l'outil dominant de la filière avec une adoption par 85% des acteurs. Le statut whatsapp est le plus performant car il génère une augmentation des ventes de 45% grâce à une exploitation efficace des cercles de confiance et de la vente directe. Si les groupes et communautés (60%) structurent efficacement la demande des professionnels comme les restaurateurs, les réseaux sociaux plus larges tels que Facebook reste encore peu-exploités (25%), bien qu'ils offrent une opportunité pour capter une clientèle hors zone ou de passage. Ainsi, la digitalisation du marché halieutique à Korhogo repose sur une hybridation réussie entre le bouche-à-oreille traditionnel et la visibilité numérique, privilégiant des canaux qui renforcent la fidélité locale tout en fluidifiant les services de livraison.

3.4.3. Réduction des pertes et gestion de la chaîne de froid

La comparaison de l'efficacité des modes de gestion traditionnels et la coordination digitale met en lumière la transition d'un modèle de stockage prolongé vers une logistique en flux tendu (Tableau XI).

Tableau XI : Impact de la coordination digitale sur la gestion de la chaîne de froid et la réduction des pertes

Paramètres de gestion	Sans coordination digitale (Stockage prolongé)	Avec coordination en temps réel (Flux tendu)	Impact sur la qualité / Pertes
Délai de rupture de froid	Élevé (attente de clients au marché)	Faible (poisson pré-vendu avant arrivée)	Réduction des risques sanitaires
Mode de stockage	Conservation prolongée en glacières/congérateurs	Transit rapide vers le client final	Économie d'énergie et de glace
Visibilité sur les stocks	Limitée aux clients présents physiquement	Étendue à toute la ville (Statuts WhatsApp)	Écoulement accéléré du produit
Taux moyen de pertes	~15% à 20% (Invendus et altération)	< 5% (Rotation optimisée)	Gain de rentabilité net

Source : Enquêtes de terrain, Koné Kapiéfolo J et Silué Zabalo M. 2026

L'analyse de ce tableau démontre que la coordination digitale opère une mutation structurelle dans la filière, passant d'un modèle de stockage passif à un système de flux tendu ultra-performant. En

remplaçant l'attente physique des clients par une prévente systématique via les outils numériques, les acteurs réduisent drastiquement le délai de rupture de froid, ce qui sécurise la qualité sanitaire des produits. Cette visibilité élargie, permet de transformer le mode de gestion. En fait, le poisson ne séjourne plus de manière prolongée dans des glacières coûteuses en énergie, mais transite rapidement vers le consommateur final. Cette optimisation logistique fait chuter le taux moyen de pertes de 20 % à moins de 5 %, générant ainsi un gain de rentabilité net et une meilleure résilience économique pour les opérateurs de la chaîne de froid à Korhogo.

4. Discussion

Les résultats de cette étude montrent que la commercialisation du poisson à Korhogo connaît une mutation structurelle sous l'effet de la digitalisation. L'adoption quasi généralisée du smartphone par les mareyeurs et les grossistes confirme l'émergence d'une élite numérique commerçante, plus apte à capter l'information, coordonner les flux et sécuriser les transactions. Cette évolution rejoint les analyses de la FAO (2020, p. 8), qui souligne que les technologies numériques transforment les marchés agricoles et alimentaires en renforçant l'accès à l'information, la circulation des offres et l'efficacité des échanges. Elle est également cohérente avec les travaux sur les marchés numériques en Afrique, qui montrent que les acteurs les mieux scolarisés et les mieux insérés dans les réseaux marchands sont les premiers à s'approprier les outils digitaux. Les études de Z. M Silué et *al.*, (2025 p.1603) montre que à Korhogo, l'articulation du transport, conditionnement et stockage constitue un véritable noyau de performance logistique. Le recours systématique aux camions frigorifiques pour les produits congelés, complété par des chambres froides équipées de groupes électrogènes, limite fortement les ruptures de la chaîne du froid. Mais aujourd'hui, l'introduction des TIC dans le commerce des produits halieutiques présente une autre facette, celle de l'alphabétisation numérique.

Dans le même sens, les travaux de D. Koudou, (2024, p.4), notamment sur la pêche et les activités halieutiques à Korhogo et Taabo, insistent sur le rôle décisif de l'instruction, de l'alphabétisation fonctionnelle et de la maîtrise des outils de communication dans l'accès aux innovations économiques. Dans ses recherches récentes, l'auteur montre que la structuration des activités de pêche dépend largement de la capacité des acteurs à lire, écrire, échanger et gérer l'information dans les circuits de commercialisation. Dans le même ordre d'idée, l'étude confirme que la diffusion du numérique ne suit pas une logique uniforme car elle profite d'abord aux grossistes et mareyeurs, tandis que les détaillants restent relativement en retrait.

La transformation des circuits d'approvisionnement constitue un second résultat majeur. L'usage du smartphone, de WhatsApp et des appels téléphoniques permet désormais de pré-vendre les produits, de réduire les délais de livraison et d'ajuster les commandes avant même l'arrivée du poisson. Cette situation correspond aux observations de la FAO sur les technologies digitales dans les chaînes alimentaires, selon lesquelles les outils numériques réduisent les asymétries d'information et facilitent la planification des flux (FAO, 2020, p.11). Elle rejoint également les constats de la FAO sur les pêcheries et l'aquaculture, qui montrent qu'un système numérique de collecte et de circulation des données améliore la rapidité de décision et la gestion des activités halieutiques (FAO, 2021, p.15.)

L'intérêt de la présente étude est de montrer que cette logique ne reste pas abstraite parce qu'à Korhogo, le numérique fonctionne comme un instrument concret de régulation logistique. Les statuts WhatsApp, en particulier, deviennent un outil de prévente et de diffusion rapide de l'offre. Cette évolution est comparable aux analyses de la Banque mondiale sur le commerce électronique en Afrique, où les plateformes et les outils numériques permettent aux vendeuses et vendeurs d'élargir leur marché, de réduire les coûts de transaction et d'améliorer leur visibilité commerciale (Banque mondiale, 2020, p.1). Dans notre cas, la digitalisation est adaptée à un marché périssable où elle transforme la rapidité d'information en avantage compétitif.

Le troisième résultat remarquable concerne la baisse des pertes post-capture. Le passage à une gestion en flux tendu, rendue possible par les TIC, a entraîné une réduction nette des avaries et une

amélioration de la fraîcheur des produits. Ce constat concorde avec les travaux de la FAO sur la réduction des pertes alimentaires, qui montrent que la coordination numérique des commandes et des ventes limite les temps de stockage et protège la qualité des produits périssables (FAO, 2020, p.25 ; FAO, 2022, p.45). Dans la même logique, les analyses de la FAO sur les pêches et l'aquaculture soulignent que la modernisation des systèmes de suivi et de gestion améliore à la fois l'efficacité économique et la durabilité des circuits de commercialisation (FAO, 2021, p.38.)

Dans un contexte où la chaîne du froid reste limitée, le numérique agit comme une chaîne de froid informationnelle. Autrement dit, la qualité du poisson est préservée moins par les infrastructures frigorifiques que par l'accélération des flux et la réduction du temps d'attente. Cette idée rejoint les analyses de la FAO sur la transformation des marchés, mais elle prolonge aussi les recherches locales de D. Koudou, qui montrent que dans les filières halieutiques ivoiriennes, la maîtrise du temps est souvent plus décisive que la simple disponibilité matérielle des équipements (D. Koudou, 2024, p.4).

Le rôle du Mobile Money constitue un autre apport central de l'étude. Les résultats montrent que ce mode de paiement est devenu l'instrument principal des transactions de gros volumes. Ce résultat est en phase avec le rapport annuel de la BCEAO sur les services financiers numériques dans l'UEMOA, qui indique que la monnaie électronique occupe une place de plus en plus importante dans les paiements, avec une progression continue des comptes, des points d'acceptation et des opérations numériques. La BCEAO souligne également que les services financiers numériques sont désormais au cœur de l'inclusion financière, tout en appelant à une vigilance accrue face aux risques de fraude et de cybersécurité.

Dans le même sens l'étude révèle que le mobile money apparaît donc comme un outil ambivalent. Il fluidifie les règlements, réduit les risques liés au transport de numéraire et accélère les déblocages de cargaisons, mais il expose aussi les acteurs à de nouvelles vulnérabilités. Cette ambivalence rejoint les constats de la BCEAO sur la montée des risques de fraude et les enjeux de sécurisation des transactions numériques. Elle est également cohérente avec les analyses de la Banque mondiale sur les plateformes numériques, qui montrent que l'accès aux services financiers digitaux améliore les opportunités économiques, mais seulement si les usagers disposent d'un minimum de compétences et d'un cadre de confiance.

Cette observation rejoint les analyses de la FAO (2020, p.8), qui soulignent que les technologies numériques transforment les marchés agricoles et alimentaires en renforçant l'accès à l'information et l'efficacité des échanges. Elle est également cohérente avec les travaux de D. Koudou, (2024, p.4) sur les activités halieutiques en Côte d'Ivoire (notamment à Taabo et Korhogo), qui démontrent le rôle décisif de l'instruction et de l'alphabétisation fonctionnelle dans l'accès aux innovations économiques et la gestion des flux d'information. Cependant, ces résultats mettent en lumière une diffusion asymétrique de la technologie : le numérique profite d'abord aux grossistes et mareyeurs, maintenant les détaillants (aux niveaux d'instruction plus faibles) dans des méthodes vocales traditionnelles (45 % d'appels GSM).

L'étude met aussi en évidence une amélioration notable des revenus chez les acteurs qui utilisent régulièrement WhatsApp business, Facebook et le mobile money. Cette dynamique est comparable aux résultats de la Banque mondiale sur le commerce électronique en Afrique, qui montrent que les femmes et les hommes engagés dans les plateformes numériques peuvent accéder à des marchés plus larges, diversifier leur clientèle et renforcer leur rentabilité (Banque mondiale, 2020, p. 9). Les travaux de la Banque mondiale insistent également sur le fait que la formation, l'accès aux outils financiers et la visibilité commerciale sont des leviers essentiels de performance pour les petites entreprises. Cette tendance est également soutenue par la présente étude, mais elle montre en plus que des usages simples, comme les statuts WhatsApp, peuvent produire des effets commerciaux très forts dans un contexte local.

Enfin, l'étude révèle une fracture de genre persistante dans l'appropriation des TIC. Les femmes sont davantage confrontées à l'analphabétisme numérique, au coût de la data, à l'insuffisance d'équipement et aux contraintes de temps, ce qui limite leur accès aux fonctions les plus stratégiques

de la filière. Ce constat rejoint directement les conclusions du rapport de la Banque mondiale sur les femmes et le commerce électronique en Afrique, selon lesquelles les femmes entrepreneures sont plus souvent présentes dans les microentreprises, disposent de moins d'employés, réalisent des ventes plus faibles et utilisent moins les services payants de promotion en ligne. Le rapport souligne aussi que les femmes ont davantage besoin de formation, d'accès au financement et de soutien technique pour développer pleinement leurs activités sur les plateformes numériques.

Dans la même veine, l'étude confirme que l'accès aux TIC ne suffit pas à réduire les inégalités : il faut aussi maîtriser les usages, disposer d'un minimum de capital scolaire et bénéficier d'un environnement favorable. Les analyses de la Banque mondiale montrent en effet que les vendeuses utilisent le commerce électronique pour développer des activités existantes, mais restent freinées par le manque de financement et les charges domestiques. À Korhogo, la division sexuée des tâches reste visible : les femmes sont davantage présentes dans le détail, tandis que les hommes contrôlent plus souvent la coordination numérique, les paiements et la logistique. Cette situation renvoie à une fracture numérique de genre.

En définitive l'étude montre que la digitalisation transforme la filière halieutique à Korhogo en améliorant la logistique, en réduisant les pertes, en sécurisant les paiements et en augmentant les revenus. Mais ces bénéfices sont socialement différenciés, puisqu'ils profitent d'abord aux acteurs les mieux formés et les mieux équipés. Comparés aux travaux de la FAO, de la BCEAO, de la Banque mondiale et de Koudou Dogbo, nos résultats apportent une illustration locale solide de la manière dont les TIC restructurent les marchés alimentaires et halieutiques en Afrique de l'Ouest.

Conclusion

L'étude démontre que la digitalisation est devenue le principal catalyseur de la résilience du marché halieutique à Korhogo. En transformant une logistique de présence en une logistique de flux tendus, les technologies numériques ont permis de briser les goulots d'étranglement traditionnels. L'adoption massive du Mobile Money et des réseaux sociaux a non seulement réduit les délais d'approvisionnement (jusqu'à -80 % pour la pêche locale), mais a également fait chuter le taux de pertes de 20 % à moins de 5 %. L'essor commercial de la région du Poro repose désormais sur cette capacité des acteurs à hybrider le bouche-à-oreille traditionnel et la visibilité numérique. Toutefois, l'avenir de la filière et sa transition vers un véritable e-commerce halieutique dépendront de la réduction des inégalités d'accès à la formation et de l'abaissement du coût de la connectivité. En intégrant pleinement ces outils, Korhogo s'affirme comme un modèle de modernisation des circuits de distribution en zone de savane, garantissant ainsi une meilleure sécurité alimentaire pour les populations.

Bibliographie

BANQUE MONDIALE. 2022. *Les femmes et le commerce électronique en Afrique : Lever les barrières logistiques et numériques pour l'entrepreneuriat féminin*. Washington, D.C., États-Unis : Service des publications de la Banque mondiale. 112 p.

BCEAO. 2024. *Rapport annuel sur les services financiers numériques dans l'UEMOA : Analyse de l'inclusion financière par la téléphonie mobile*. Dakar, Sénégal : Direction Générale de la Stabilité Financière, BCEAO. 84 p.

CIO-Mag. 2019. *Cybercriminalité bancaire en Afrique de l'Ouest : enjeux et vulnérabilités des services mobiles et du Mobile Money*. Abidjan, Côte d'Ivoire: Éditions CIO-Mag Africa. 45 p.

FAO. 2020. « Revue du secteur des pêches et de l'aquaculture en Côte d'Ivoire »>. Rome : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, 12 p.

FAO. 2020. *The State of Agricultural Commodity Markets 2020: Digital technologies and agricultural trade*. Rome, Italie : Service des publications de la FAO. 162 p.

FAO. 2021. *Digital technology changing the nature of fisheries and aquaculture: Implication for small-scale actors connectivity*. Rome, Italie : Département des pêches et de l'aquaculture de la FAO. 58 p.

FAO. 2022. *The State of World Fisheries and Aquaculture 2022: Towards Blue Transformation*. Rome, Italie : Service des publications de la FAO. 266 p.

FAO. 2022. « The State of World Fisheries and Aquaculture (SOFIA), Côte d'Ivoire, Profile >>. Rome, p.29 p

Heeks Richard. 2022 *Digital development and rural markets in Africa: Platforms, information asymmetries and local supply chains*. Manchester, Royaume-Uni : University of Manchester Press. 310 p.

INS. 2021. *Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH 2021) : Résultats globaux définitifs pour la Région du Poro*. Abidjan, Côte d'Ivoire : Ministère du Plan et du Développement. 32 p.

KABEER Naila. 2018. "Gender, livelihoods and the digital economy in Africa: Empowering or marginalizing informal workers?" *Development and Change*, vol. 49, n° 2, p. 1–20. Paris / Londres : Wiley-Blackwell Publishing.

KOUDOU Dogbo., SILUE PEBANAGNANAN David & BAKARY PENATILIGUE Jonas. 2024. « Stratégies d'approvisionnement de la ville de Korhogo en produits halio-aquacoles à l'aune de la crise sanitaire de la COVID-19 : cas du poisson », N. K. F. Kouadio et A. S. Affessi, Ouvrage collectif : *Compréhension des espaces aquatiques en Afrique subsaharienne*, Tome I : La gouvernance des espaces aquatiques en Afrique sub saharienne, Editions : L'HARMATTAN, Paris, France, pp. 177 -200.

KOUDOU Dogbo. 2012. *Pêche, aménagement hydro-agricole et développement socio-économique à Taabo (Centre-Sud de la Côte d'Ivoire)*. Thèse de Doctorat unique en Géographie tropicale, Université Félix Houphouët-Boigny, Abidjan, Côte d'Ivoire. 357 p.

PDC2V. 2025. *Plateforme E-agri et modernisation des marchés de gros en Côte d'Ivoire : Raccorder l'hinterland aux flux commerciaux*. Abidjan, Côte d'Ivoire : Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et des Productions Vivrières. 74 p.

SILUÉ Zahalo Mamadou, TOURE Noun Nadine Vanessâ, KOUDOU Dogbo. 2025. « Dynamiques spatiales et organisation du transport des produits halieutiques approvisionnant la ville de Korhogo (Côte d'Ivoire) », *Revue Internationale du chercheur* « Volume 6 : Numéro 4 » pp : 1578-1611 <https://doi.org/10.5281/zenodo.18004926>