

E R R A T A

- page 37 - avant-dernière ligne : au lieu de "est calqué que ce schéma"
lire : "est calqué sur ce schéma"
- page 38 - 6ème alinéa : remplacer "état embryonnaire" par "état embryonnaire".
- page 39 - 3ème alinéa : au lieu de "partiquant une marge" lire "prati-
tiquant une marge"
- page 44 - 3ème alinéa : au lieu de "zones du prix" lire "zone de prix"
- page 45 - 4ème alinéa : ajouter (7) après "c'est le rayonnement de
Bouaké-vilie"
- page 50 - dernière ligne - remplacer (7) par (8)
- page 51 - conclusion - remplacer (8) par (9)
- page 52 - 6ème ligne - remplacer (9) par (10)
- page 52 - dernier alinéa - remplacer (10) par (11)

PROBLEMES ECONOMIQUES DU COMMERCE REGIONAL (1)
REGION DE BOUAKE - République de Côte d'Ivoire
(1962-1963)

par M. LE CHAU

Les réseaux commerciaux de la région comme leur fonctionnement sont le reflet de la structure de production en Côte d'Ivoire. Cette structure de production peut être schématisée comme suit :

- un secteur traditionnel de production vivrière et d'artisanat qui occupe la plus grande partie de la population (80%) et dont la rentabilité du travail productif reste au niveau de l'économie de subsistance;

- un secteur moderne non intégré représenté par les cultures d'exportation, les industries étrangères et les services modernes liés à la production de ce secteur;

- un secteur de liaison (commerce et transports en particulier) qui sert, tant bien que mal, de courroie de transmission entre les deux secteurs ci-dessus.

Plus qu'une dualité de secteurs, c'est une hétérogénéité au sein de laquelle le secteur non intégrée occupe une place dominante.

CIRCUIT DE DISTRIBUTION DE MARCHANDISES GENERALES

Le circuit de distribution est calqué que ce schéma hétérogène. En effet, il existe dans la région, une superposition et une

prolifération d'entreprises commerciales dont la nationalité indique leur place dans le commerce et détermine leur importance dans la distribution. Pour la commodité de l'analyse, nous réunissons ces entreprises dans deux secteurs ou catégories : un secteur moderne détenu presque entièrement entre les mains des étrangers et un secteur du petit détail dont les commerçants sont des Africains.

Secteur moderne

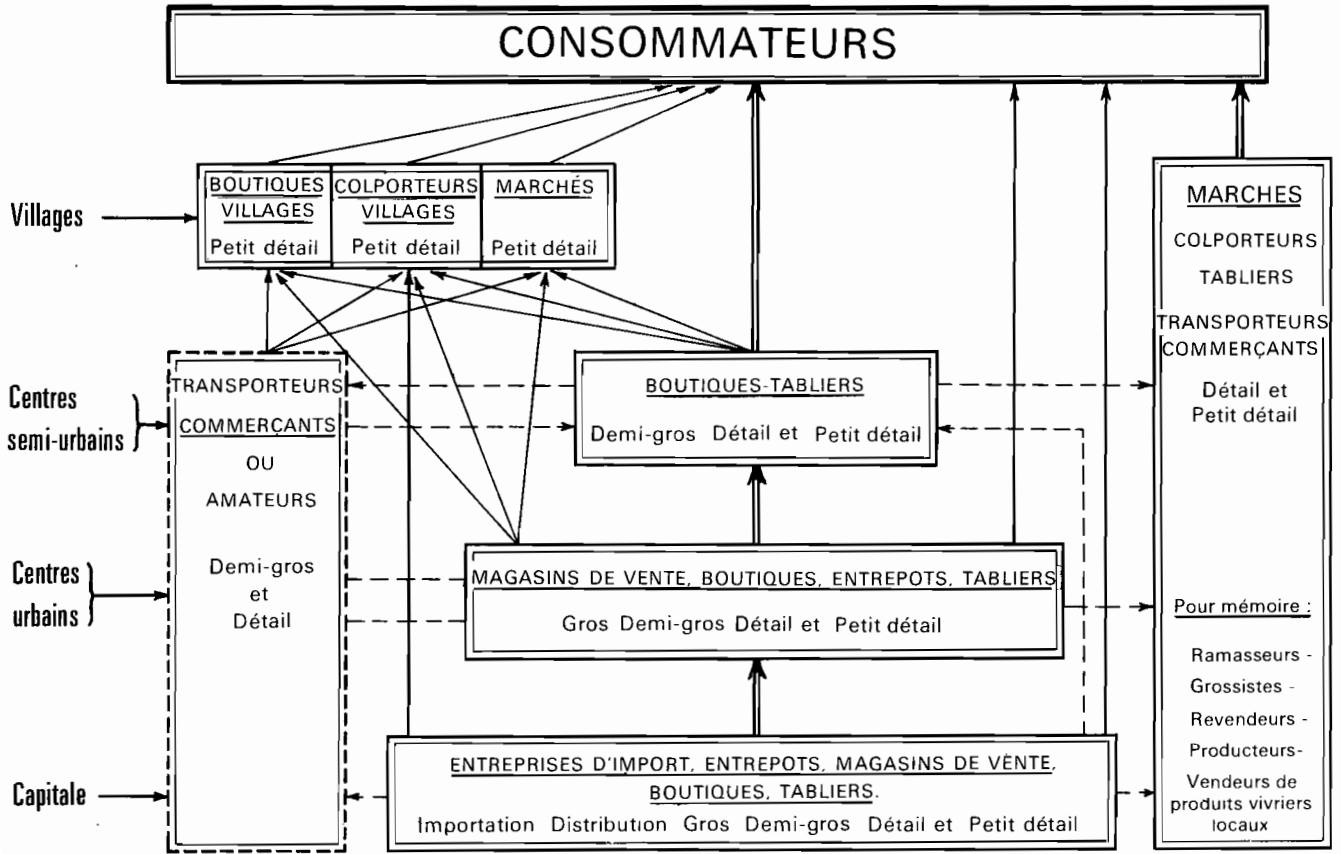
- Les Sociétés Internationales à succursales multiples sont dirigées par des groupes financiers européens qui participent également à d'autres activités économiques et financières en Côte d'Ivoire (banques, industries de transformation, plantation...). Les sociétés internationales font aussi bien de la distribution de marchandises générales comme du commerce spécialisé que de l'exportation de produits du pays. Signalons que ces sociétés, grâce à leurs activités qui s'étendent du producteur au consommateur (bureau d'achat en Europe, importation à Abidjan, vente en gros, en demi-gros et au détail en ville), constituent l'armature du circuit de distribution et le noyau agissant du commerce moderne en Côte d'Ivoire;
- Les Sociétés locales, souvent spécialisées dans la vente d'un groupe de marchandises, sont créées par des particuliers européens qui ont réussi dans le commerce individuel;
- Les entreprises individuelles dans le commerce de demi-gros et de détail, appartiennent en grande partie, à des Levantins (Libanais et Syriens). Les entreprises africaines sont faiblement représentées : 0,4% du chiffre d'affaire du commerce régional;
- Une société mixte a été créée récemment avec la participation conjointe de capitaux ivoiriens et étrangers. Une société internationale lui fournit des cadres commerciaux et assure l'approvisionnement de son stock.

Les entreprises individuelles africaines et la société mixte sont encore à l'état embryonnaire, leur chiffre d'affaire ne s'élève qu'à 1% du commerce régional.

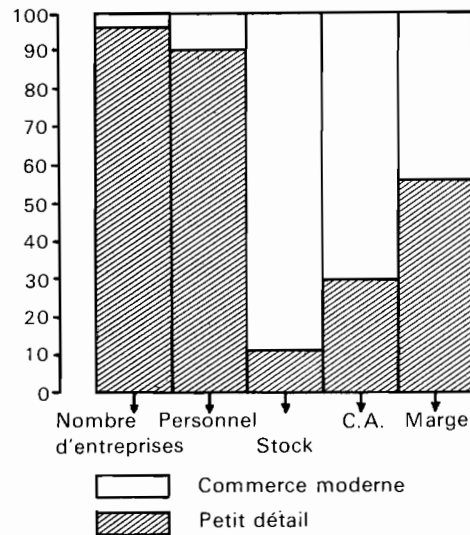
Dans le petit détail

ou "commerce à 5 francs" (2) on trouve une multitude d'entreprises individuelles ou familiales exclusivement africaines qui se substituent au commerce moderne là où celui-ci juge non rentable : stade final

CIRCUIT DE DISTRIBUTION DES MARCHANDISES



COMPARAISON DES SECTEURS DU COMMERCE (EN POURCENTAGE)



touchant la clientèle africaine à faible revenu.

Les entreprises du petit détail sont composées de :

- petites boutiques d'épicerie-bazar implantées dans les quartiers africains en ville et dans les villages;
- colporteurs et de transporteurs-commerçants résidant en ville et parcourant les marchés de campagne et les villages;
- tabliers (3) installés sur les marchés quotidiens, devant les salles de spectacles, à proximité des gares routières et ferroviaires, au carrefour de routes.

Dans le petit détail, outre la parcellisation de la marchandise, on peut noter les caractéristiques d'ordre économique qui lui sont propres :

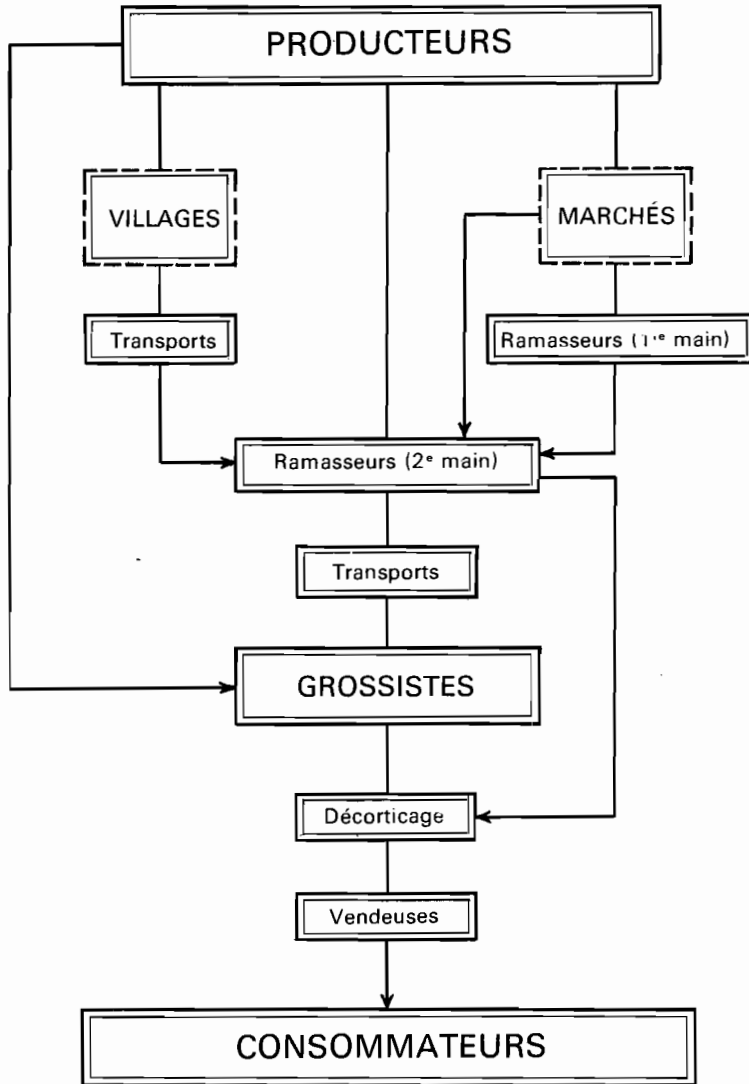
- l'hypertrophie de toutes petites entreprises (97% du nombre total des entreprises commerciales de la région, seulement 11% des stocks) participant une marge excessivement élevée (36% du chiffre d'affaire)
- la prédominance du commerce DIOULA (4) qui représente 67% des entreprises du petit détail, 88% du commerce ambulant, 82% des tabliers, 55% des boutiques-ville et 12% des boutiques-village);
- L'existence d'un important commerce ambulant (46% des entreprises) dont les activités couvrent les campagnes de la région.

MARCHES DE LA PRODUCTION RURALE (produits vivriers et artisanaux, cultures industrielles et d'exportation)

Malgré son importance, la production rurale n'a pas de courants commerciaux organisés, elle est partagée en plusieurs marchés :

- d'abord, un monopole de fait sur les cultures industrielles et d'exportation, monopole détenu par les entreprises libanaises, par les Compagnies agricoles et les sociétés commerciales européennes;
- ensuite, un autre monopole traditionnel DIOULA sur le commerce du bétail, du poisson et de la cola;
- enfin, une carence quasi-totale d'organisation du commerce de la production vivrière et artisanale dont dépendent, en grande partie le niveau de vie des ruraux et les chances du développement de l'économie rurale. La majorité des vendeuses de produits vivriers viennent sur les marchés de brousse avec tout juste ce qu'il leur faut pour acquérir ce dont elles ont besoin. Il s'agit donc du troc différé

COMMERCIALISATION
DE PRODUITS VIVRIERS TRANSFORMÉS
FARINE DE MAÏS, DE RIZ, DE MANIOC, ET PIMENT POUDRE



touchant la clientèle africaine à faible revenu.

Les entreprises du petit détail sont composées de :

- petites boutiques d'épicerie-bazar implantées dans les quartiers africains en ville et dans les villages;
- colporteurs et de transporteurs-commerçants résidant en ville et parcourant les marchés de campagne et les villages;
- tabliers (3) installés sur les marchés quotidiens, devant les salles de spectacles, à proximité des gares routières et ferroviaires, au carrefour de routes.

Dans le petit détail, outre la parcellisation de la marchandise, on peut noter les caractéristiques d'ordre économique qui lui sont propres :

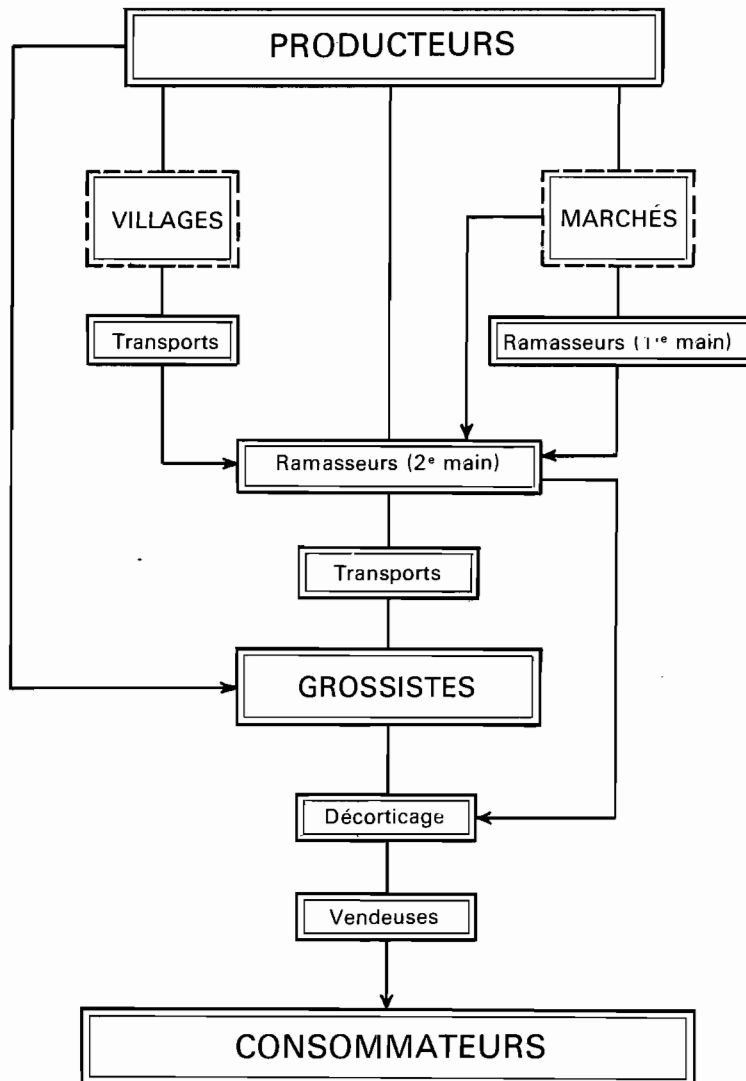
- l'hyertrophie de toutes petites entreprises (97% du nombre total des entreprises commerciales de la région, seulement 11% des stocks) partiquant une marge excessivement élevée (36% du chiffre d'affaire)
- la prédominance du commerce DIOULA (4) qui représente 67% des entreprises du petit détail, 88% du commerce ambulant, 82% des tabliers, 55% des boutiques-ville et 12% des boutiques-village);
- L'existence d'un important commerce ambulant (46% des entreprises) dont les activités couvrent les campagnes de la région.

MARCHES DE LA PRODUCTION RURALE (produits vivriers et artisanaux, cultures industrielles et d'exportation)

Malgré son importance, la production rurale n'a pas de courants commerciaux organisés, elle est partagée en plusieurs marchés :

- d'abord, un monopole de fait sur les cultures industrielles et d'exportation, monopole détenu par les entreprises libanaises, par les Compagnies agricoles et les sociétés commerciales européennes;
- ensuite, un autre monopole traditionnel DIOULA sur le commerce du bétail, du poisson et de la cola;
- enfin, une carence quasi-totale d'organisation du commerce de la production vivrière et artisanale dont dépendent, en grande partie le niveau de vie des ruraux et les chances du développement de l'économie rurale. La majorité des vendeuses de produits vivriers viennent sur les marchés de brousse avec tout juste ce qu'il leur faut pour acquérir ce dont elles ont besoin. Il s'agit donc du troc différé

COMMERCIALISATION
DE PRODUITS VIVRIERS TRANSFORMÉS
FARINE DE MAÏS, DE RIZ, DE MANIOC, ET PIMENT POUDRE



plutôt que du commerce. Par conséquent, il n'est pas étonnant de constater que cette économie de subsistance n'a pas évolué depuis une dizaine d'années, qu'elle est toujours soumise aux fluctuations inhérentes à l'économie de traite et qu'elle dépend encore de l'économie marchande non intégrée.

I - Coût de distribution.

L'hétérogénéité et l'hypertrophie des entreprises commerciales se répercutent dans le commerce par le coût très élevé de la distribution. Ce coût s'élève en moyenne à 26% du chiffre d'affaire, soit 19% dans le commerce moderne et 36% dans le petit détail. Ce dernier intéresse la plus grande masse de la population. Avec un faible revenu on est obligé d'acheter chez le petit détail à qui on paye cher la marge. Ce qui veut dire finalement que plus on est pauvre, plus sa consommation devient chère. C'est un aspect du "malthusianisme économique".

Chaque habitant de la région paye en moyenne l'équivalent de 4 mois de sa consommation de marchandises pour faire vivre des entreprises non rentables du petit détail (environ 2.600 sur 7.3000frs). La marge réalisée sur la vente des marchandises de grande consommation dont la presque totalité est distribuée par le petit détail (voir tableau ci-après) est encore plus significative. A ce stade, le coût de distribution s'élève à près de la moitié du chiffre d'affaire, soit près de 100% de la valeur de marchandise au prix de gros à Abidjan (382 kms de Bouaké). Il convient de noter que le coût de distribution est dû essentiellement aux marges commerciales. Les frais de transport ne représentent que 3% des ventes, d'autre part, certains commerçants du petit détail transportent eux-mêmes leurs marchandises jusqu'aux points de vente.

Malgré la prolifération d'entreprises commerciales, il n'existe partiquement pas de concurrence entre elles. Le secteur moderne est le fournisseur du petit détail. Dans le petit détail, en règle générale, chaque catégorie d'entreprises est spécialisée dans la vente d'un groupe de marchandises ou a sa zone de vente ou sa clientèle habituelle. Il arrive que certains tenanciers de boutique sont bailleurs de fonds de tabliers. Il n'y a pas de concurrence non plus entre

COUT DE DISTRIBUTION DES MARCHANDISES (en %)

DESIGNATION	Prix de Gros	COUT			Observations
		Transport	Marge	Total	
Chiffre d'affaire global	30	2	18	20	
Valeurs des ventes finales des marchandises	75	3	22	25	
Par destination et provenance					
Consommation totale	74	3	23	26	
Marchandises importées	75	3	22	25	
Marchandises provenant des industries régionales	67	2	31	33	
Produits artisanaux	80	1,5	19,4	20	
Réexportation	85	2	13	15	
Par stade de commercialisation des marchandises destinées à la consommation					
Détail moderne	81	3	16	19	
Petit détail	64	3	33	36	

Coût de distribution de marchandises à grande consommation.

Désignation	Prix de gros	Coût			Observations
		Transport	Marge	Total	
Pétrole.....	59	7	36	41	
Commerce moderne.	84	6	10	16	
Petit détail.....	55	8	37	45	
Sel.....	65	20	15	35	
Commerce moderne.	69	21	10	31	
Petit détail.....	45	15	40	55	
Riz.....	79	6	15	21	
Commerce moderne.	87	5	9	13	
Petit détail.....	69	7	24	31	
Sucre.....	65	5	30	35	
Commerce moderne.	87	4	9	13	
Petit détail.....	50	6	44	50	
Pagne et tissus.. d'import	69	0,4	30,6	51	
Commerce moderne.	86	0,3	13,7	14	
Petit détail.....	67	0,5	32,5	33	
Boissons.....	69	4	28	12	
Commerce moderne.	79	3,5	17,5	21	
Petit détail.....	61	4,5	34,5	30	
Piles électriques	60	2	38	40	
Commerce moderne.	71	0,5	28,5	29	
Petit détail.....	66	2	40	42	
Huile de table d'importation....	89	2	29		
Commerce moderne.	82	2	36	18	
Petit détail.....	60	2	38	40	

la ville et la brousse. Le commerce moderne ne s'y intéresse pas, il domine de loin ceux qui y font des affaires.

La concurrence telle que nous la concevons, existe seulement entre une société internationale et les autres plus anciennes qu'elle. En effet, la société en question, nouvellement arrivée sur le marché du détail, a mis en place un réseau de distribution plus large que ses concurrentes tout en pratiquant une péréquation de prix par rapport à Abidjan avec une faible majoration pour les produits pondéreux. En vendant moins cher que ses concurrents, cette société a ainsi violé la "chasse gardée" et menacé le "cartel des prix". Notons que les succursales de la société en question vendent à l'unité moderne (kg, litre, mètre), alors que la majorité de la population est habituée à acheter à l'unité "5 francs".

Un exemple de fractionnement de la marchandise (le pétrole) :

- réception par le grossiste : citerne de 5 à 30.000 litres,
- vente par le grossiste : fut de 200 litres (28 frs le litre),
- vente en demi-gros : tine de 10 et de 20 litres (30F le L.)
- vente au détail moderne : litre à 35 francs
- vente au petit détail : mesure à 5 francs soit 45 F. le litre.

Il n'est pas rare de voir un vendeur de tablier acheter de la marchandise dans une boutique de détail moderne et la revendre par portion de 5 francs à moins de 10 mètres de cette boutique en réalisant un bénéfice de 40 à 50 frs sur 100 frs. de vente. Seule la durée de la vente, c'est-à-dire le temps absorbé par la fourniture du service peut justifier son bénéfice. Mais, comme le sous-emploi et le chômage règnent en ville, que signifie-t-il ce facteur de temps ?

Le bas niveau des revenus monétaires n'est pas la cause unique de l'existence du "commerce à 5 frs", les facteurs d'ordre humain et technique en sont des plus importants :

- les habitudes de consommation en économie relativement autarcique dominée par l'auto-consommation donc besoin limité de produits commercialisés;

- l'ignorance des consommateurs en ce qui concerne les poids mesures et calcul des prix;

- l'absence de moyens de conservation pour certains produits périssables (climat chaud et très humide);

- la crainte de susciter la jalousie des gens de la même communauté familiale ou villageoise. Ces gens peuvent éventuellement "emprunter" la marchandise achetée en "grande quantité". N'oublions pas qu'il s'agit ici de société communautaire dans laquelle l'individu n'est qu'un usufruitier de ses biens et où l'autorité gérontocratique du chef de groupe ne peut être contestée. Dans ces conditions, le partage égalitaire du "surplus" individuel et l'appropriation des biens privés peuvent, théoriquement, survenir à tout moment. On doit noter que telles mesures ne relèvent nullement du domaine de l'arbitraire puisqu'elles contribuent à sauvegarder l'équilibre social, renforcer les richesses et consolider le prestige de la communauté.

Ce facteur d'ordre social est probablement une des causes les plus éminentes du commerce à 5 frs.

II - Prix et pouvoir d'échange de la production rurale

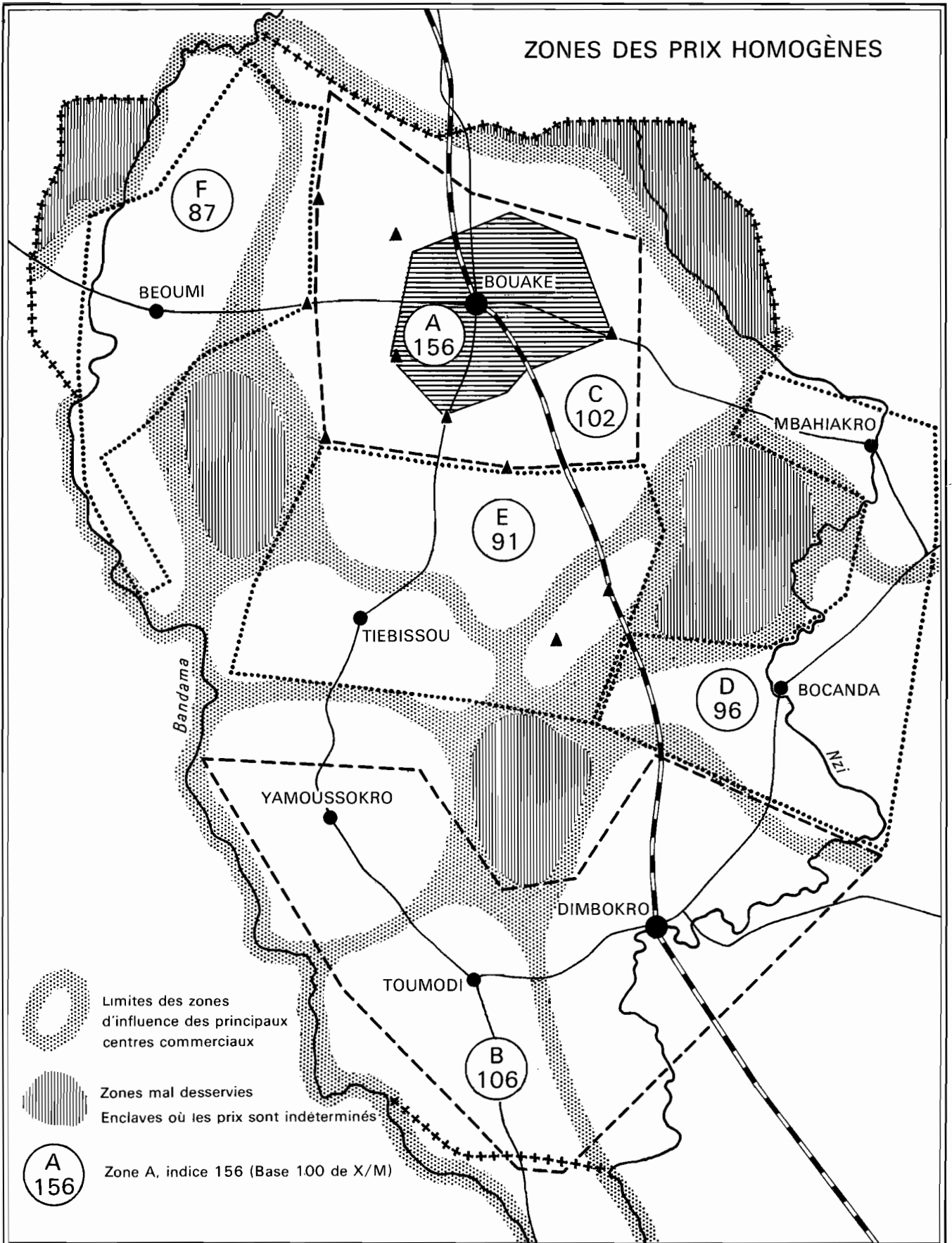
Les conséquences économiques du problème des prix s'expriment par le pouvoir d'achat des producteurs et les termes de l'échange. Un produit est cher parce qu'il rapporte une somme d'argent importante au producteur mais avec cette somme, que peut-il acheter comme marchandise pour sa consommation ? Si cette dernière est encore plus chère que le produit vendu, les termes de l'échange sont forcément défavorables pour le producteur rural. Il s'agit donc, d'une part de trouver les différentes zones du prix qui indiquent la disparité régionale, et d'autre part de rechercher quelle doit être la quantité de produit rural équivalente à une unité de marchandise donnée. Autrement dit, combien faut-il de kilos d'igname, de manioc, de maïs, etc... pour échanger contre un kilo de sucre, de sel, un litre de pétrole et 1 pague d'importation ?

En résumé, il s'agit principalement de la formation des prix à différents stades de commercialisation de produits comme de marchandises, leur variations dans le temps et dans l'espace (5).

Les zones de prix.

La région de Bouaké est divisée en 6 zones de prix. A l'intérieur de chaque zone, les prix sont plus ou moins homogènes. Les indices concernant d'une part les prix de produits locaux et d'autre part les prix marchandises et de produits importés servent au découpage de ces zones (6).

ZONES DES PRIX HOMOGÈNES



Les zones de prix correspondent en gros aux zones d'attraction de marchés. Pour toute la région sauf Bouaké ville (zone A), il n'existe que 2 autres zones où l'indice $\frac{x}{m}$ est supérieur à 100.

a) Bouaké ville ou zone A indice 158, cas exceptionnel de la ville commerciale de la région où la majorité des produits vivriers est vendue par des commerçants (revente) et où les prix de marchandises sont les plus bas de toute la région, grâce au nombre important d'entreprises de vente au détail moderne (25 sur un total général de 68).

b) Zone Toumodi-Dimbokro ou zone B - indice 106. Zone de culture industrielle (principalement), les produits vivriers sont chers et les marchandises sont à des prix abordables grâce aux courtes distances qui la ralie à Abidjan par la route bitumée et par la voie ferrée.

c) Zone satellite de Bouaké ou zone C - indice 102 - La proximité de Bouaké la place en position favorable. Bien que les produits vivriers n'y soient pas chers, les prix de marchandises y sont également modérés. C'est le rayonnement de Bouaké ville;

d) Zone est ou zone D (Bocanda-N'Bahiakro) : indice 96. Essentiellement à cultures industrielles (boucle du cacao). Cette zone "importe" des vivres dont les prix sont élevés (1kg igname 12 fr contre 15 fr à Bouaké et 8 fr en brousse). En raison des distances et de la prédominance du petit détail, les prix des marchandises sont également élevés dans cette zone : ce qui explique un indice inférieur à 100;

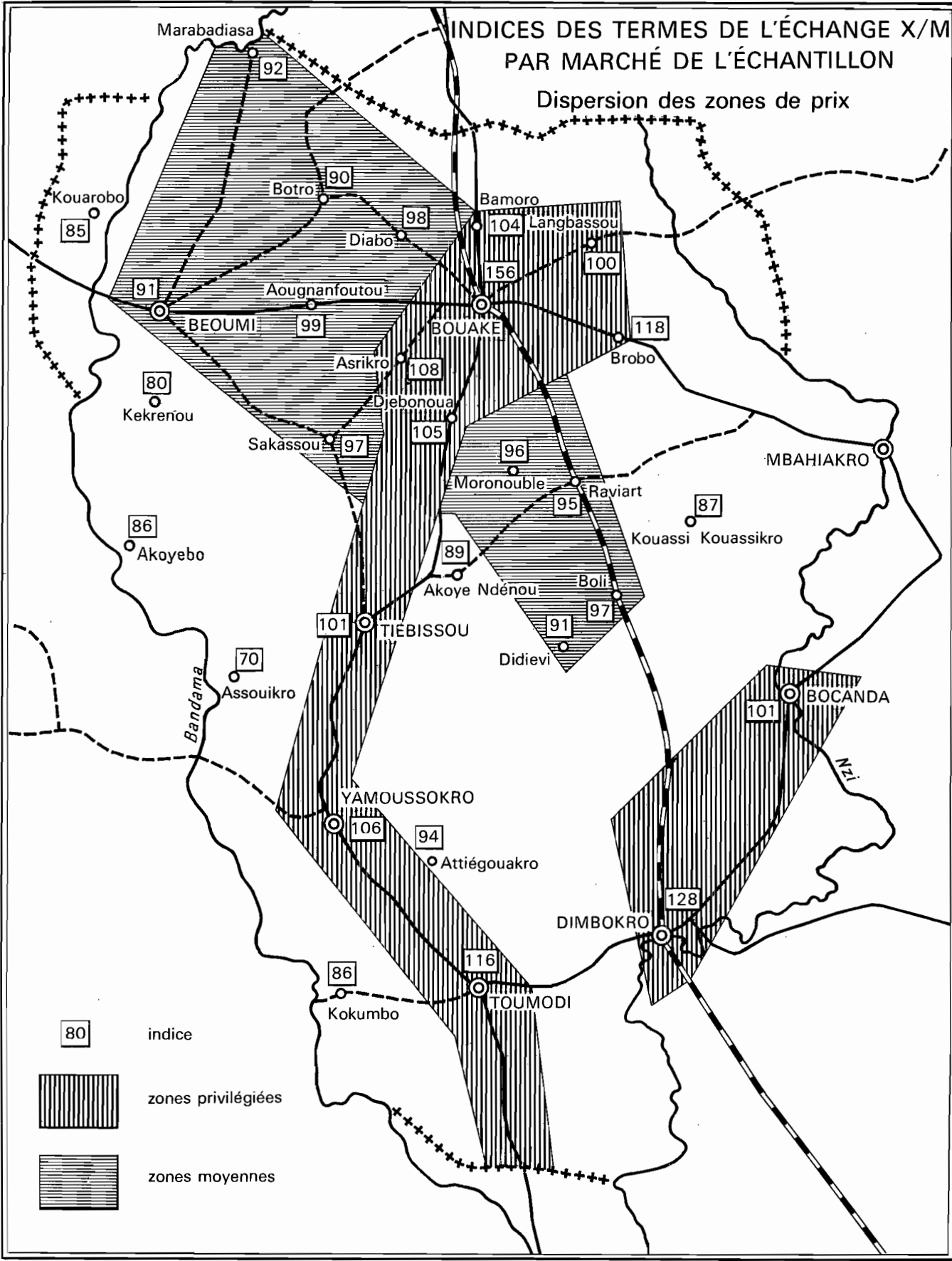
e) Zone centre ou zone E (Tiébissou) indice 91. Placée entre les zones dominantes de Bouaké et de Toumodi, la zone E joue le rôle secondaire dans la distribution des marchandises alors qu'elle en est un des principaux fournisseurs de la production vivrière;

f) Zone ouest ou zone F (Béoumi) - indice 87. Cette zone est la plus défavorisée de la région. Fournisseur de produits vivriers, mal desservie par le commerce à cause de l'état de son réseau routier, cette zone enregistre à la fois le bas niveau de prix de la production rurale et la cherté des marchandises.

Si on compare les 2 extrêmes (Béoumi et Bouaké ville, on doit constater une disparité de l'ordre de 1 à 2. Ce qui veut dire que pour obtenir une unité de marchandise donnée, Bouaké ville fournit à peu près moitié moins de produits ruraux que Béoumi. C'est la principale explication des zones de prix. Voici les différentes unités de produits ruraux à fournir par chacune des zones pour une unité de marchandises

INDICES DES TERMES DE L'ÉCHANGE X/M PAR MARCHÉ DE L'ÉCHANTILLON

Dispersion des zones de prix



80

indice



zones privilégiées



zones moyennes

données :

- Zone A : 0,63
- Zone B : 0,94
- Zone C : 0,98
- Zone D : 1,04
- Zone E : 1,10
- Zone F : 1,15

En valeur absolue, pour certains produits et par marché, la disparité des prix est plus prononcée : 1 à 3,5. A Bouaké ville, 1 Kg de sucre vaut 4 Kg d'igname (principal produit vivrier) alors que sur les marchés de brousse, il faut 14 Kg d'igname pour 1 Kg de sucre. Il résulte des observations qui précèdent que :

- le pouvoir d'échange du producteur rural est directement proportionnel à l'importance du marché donc du degré de monétarisation de l'économie et du volume des transactions.
- le troc différé pratiqué sur les marchés de brousse étant un apanage de l'économie de subsistance, est particulièrement défavorable au producteur rural.
- la disparité entre ville et brousse de la même zone de prix est moins grande que celle qui existe entre la ville et la brousse appartenant à des zones différentes.

La carte des indices par marché de l'échantillon nous montre qu'en milieu rural seuls les marchés situés dans un rayon de 25 kms autour de Bouaké ville peuvent prétendre à une situation favorable aux producteurs ruraux.

En résumé on peut dire que la situation géographique des villages par rapport aux centres commerciaux est le principal indicateur du pouvoir d'échange des producteurs ruraux, pouvoir qui se répercute directement sur la rentabilité du travail et du niveau de vie en milieu rural. Cette situation n'est pas particulière à la Côte d'Ivoire, elle existe dans tous les pays en voie de développement, même dans certains pays développés, mais la disparité y est beaucoup moins prononcée.

III - Economie de traite et fluctuations saisonnières.

L'économie comme le commerce de la région sont dominés par les cultures de la traite. Les cultures vivrières qui occupent une plus grande partie de la population de la région ont essentiellement un rôle de subsistance, leur quantité commercialisée dépend également de l'ampleur de la traite. Il en est de même pour les constructions d'habitation. La traite est donc le poumon d'acier de l'économie régionale.

A l'époque coloniale, cette forme d'économie était cohérente en ce sens que la colonie est le fournisseur de matières premières à l'industrie métropolitaine, le débouché des produits manufacturés provenant de la métropole et l'exutoire pour les capitaux métropolitains en quête de placements les plus rentables. Mais à l'heure actuelle, pour une économie nationale cette forme d'économie de traite est particulièrement superficielle et bien fragile. Ce qui est plus grave est qu'elle commande toutes les autres activités économiques et en particulier le commerce et les transports.

Ceux-ci subissent des fluctuations saisonnières extrêmement fortes. D'une façon générale on ne travaille avec l'utilisation optimale des moyens de transport et du commerce, que pendant 4 mois de l'année : novembre (préparation de la traite), décembre, janvier et février (campagne de la traite).

En novembre - décembre, les commerçants augmentent leurs stocks en prévision de l'importance de la traite, les transporteurs revisent leurs camions ou en achètent d'autres pour la traite. Pour les traitants et les sous-traitants, comme leur nom l'indique, c'est la saison d'activité de l'année, leur saison.

Variation des flux

Dans l'ensemble, on peut dire que les flux de marchandises et le chiffre d'affaire des entreprises commerciales sont partagés à part égale à chaque période caractéristique de l'année :

- 50% pendant 4 mois de traite
- et 50% pendant le reste de l'année

Ce qui veut dire que la marche des affaires durant un mois de traite vaut deux fois "hors traite" et 1,6 fois un mois en moyenne générale de l'année.

Les commerçants ont l'habitude de dire "après la traite c'est mort". Cette phrase explique bien le poids de l'économie de traite dans le commerce et dans l'ensemble de l'économie régionale.

FLUX DE MARCHANDISES ET DE PRODUITS IMPORTES ET EXPORTES PAR LA REGION D'APRES LES ECHANTILLONS (en tonnes)

! Provenance	! pendant!	! hors !	! Total	! Observation!
!	! la traité	! traite !	!	!
!	!(4 mois)!	(8 mois!	!	!
!	!	!	!	!
! Du nord : (Poissons de	!	!	!	!
! Mopti. vivres agricoles	!	!	!	!
! et détail	! 123	! 144	! 267	!
!	!	!	!	!
! Du Sud (Abidjan)	!	!	!	!
! (marchandises générales	!	!	!	!
! pro. phar. vivres non agri	!	!	!	!
! coles)	! 366	! 251	! 617	!
!	!	!	!	!
! Ensemble : en tonnes	! 489	! 395	! 884	!
! : en %	! 55%	! 45%	! 100%	!
!	!	!	!	!
! Moyenne par mois	! 125	! 49	! 74	!
!	!	!	!	!
!	!	!	!	!
! Export de la cola : Tonnes	! 110	! 242	! 352	!
! : %	! 31%	! 69%	! 100%	!
!	!	!	!	!
!	!	!	!	!

VARIATION SAISONNIERE DU CHIFFRE D'AFFAIRE DES VENTES EN GROS ET DEMI-GROS (en pourcentage)

Nationalité des entreprises	Traite	Hors Traite	Total	Observation
Commerce libanais	44	56	100	
Commerce européen	56	44	100	
Moyenne pondérée de l'ensemble	52	48	100	
Rapport vente par mois pendant la traite sur un mois durant le reste de l'année		2,2	1,6	

FLUCTUATION DES TRANSPORTS

Désignation	Pendant la traite	Hors traite	Moyenne annuelle	Rapport de 2/4	Observation
1	2	3	4	5	
Nombre de voitures de transports en commun sur l'axe ABIDJAN-BOUAKE (Voitures/jour)	307	203	240	+28%	
Coût par tonne/km (frs)	11,0	9,4	9,8	+12%	
dont : direction Nord-Sud	11,5	9,6	10,5	+10%	
direction Sud-Nord	10,7	8,9	9,3	+15%	

Pendant la traite, 76% des camions sont bien chargés (dont 37% dépassent la charge utile) alors que pendant le reste de l'année 1 voiture sur 3 n'est chargé qu'à moitié ou moins de sa charge utile.

Spécialement pour le transport de travailleurs saisonniers provenant de Haute-Volta et du Niger, on trouve souvent des surcharges inimaginables : de 40 à 60 personnes dans un camion T.46 de 5 tonnes de charge utile de marchandises et dont le nombre de voyageurs autorisés ne dépasse pas 20 personnes. C'est une véritable fourmilière humaine qui se déplace. On peut imaginer combien est dangereux ce spectacle.

La plus grande circulation sur les routes se situe pendant la traite :

- +28% par rapport à la moyenne annuelle et
- +51% par rapport à la période hors traite.

Il convient de noter toutefois qu'en dehors de la traite le transport des marchandises d'Abidjan vers Bouaké est moins irrégulier que la descente de produits. Pendant la période creuse (août) la chute est vertigineuse aussi bien pour la quantité de produits descendus que leur coût de transport, c'est le dumping général.

En ce qui concerne la fluctuation des coût de transport, on enregistre une hausse moyenne de 12% pendant la traite par rapport à la moyenne annuelle et 18% par rapport à la période "hors traite". En valeur absolue, ce coût de transport par tonne de marchandises ou de produits varie comme suit entre ABIDJAN et BOUAKE :

	<u>BOUAKE-ABIDJAN</u> (382 km)	<u>ABIDJAN-BOUAKE</u>
Pendant la traite	4.000 frs	5.000 frs
"Hors traite"	2.000 à 3.000 frs	4.000 frs

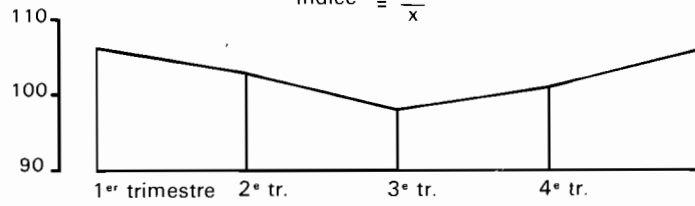
Variation des prix

RIX DES PRINCIPAUX PRODUITS

	Pendant la traite	Moyenne annuelle	%
Igname précoce (Fr/Kg)	17	14	+ 22
Igname tardive (")	13	10	+ 30
Riz au détail (")	58	49	+ 18
sucres (")	92	80	+ 14
Poissons fumés et séchés (")	292	269	+ 8
Sel (")	24	15	+ 60
Pagne Wax (pagne 2 yards) (7)	800	700	+ 12

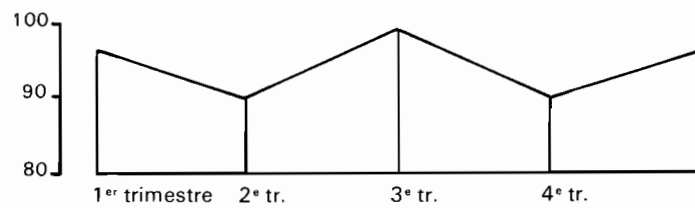
Indice des termes de l'échange
par zone de production et Bouaké ville

$$\text{Indice} = \frac{m}{x}$$



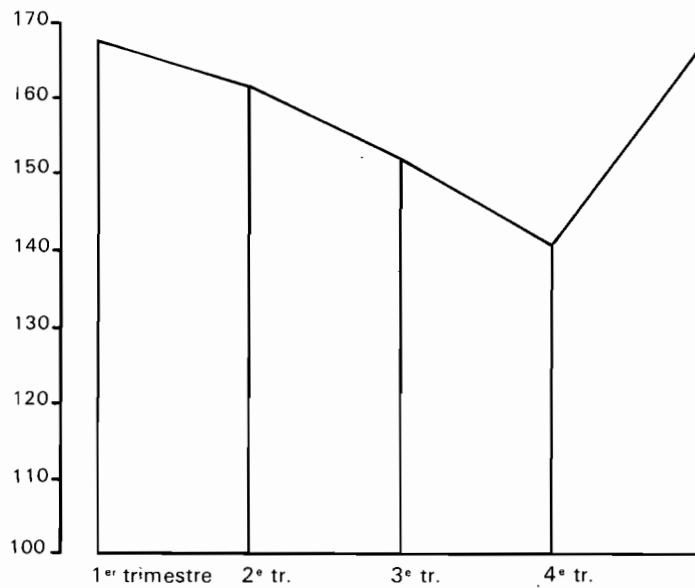
Zone Café, Cacao, Cola (Région Dimbokro,
Mbahiakro, Toumodi et Yamoussoukro)

Indice moyen annuel = 103



Tous les autres marchés sauf Bouaké ville

Indice moyen annuel = 93



Zone A = Bouaké ville

Indice moyen annuel = 156

F 24 n

La modification des termes de l'échange peut être opérée sur deux plans :

- réduire le commerce du petit détail et développer la vente au détail moderne, contrôler les prix, poids et mesures;

- réorganiser et développer la commercialisation de la production rurale par la régularisation et l'expansion des courants d'écoulement du surplus vivrier (9), par le contrôle des prix payés aux producteurs. Ce qui implique entre autre, l'amélioration de l'infrastructure de transport, la réorganisation des entreprises de transport l'introduction de nouvelles techniques de stockage et de transformation de la production biologique, activités artisanales en particulier.

La réduction de certains articles de consommation jugée superflue doit permettre une meilleure utilisation du peu de revenu monétaire tant sur le plan de la consommation que sur le plan de la formation d'une épargne intérieure. Il est difficilement concevable que chaque habitant d'une région où il fait si chaud toute l'année, consacre plus de 12% de ses achats à l'alcool et aux boissons alcoolisées importées alors que sa ration insuffisante de protéine animale ne dépasse guère ce pourcentage dans ses dépenses monétaires. D'autre part, les quantités importantes de vêtements de confection (achats de tissus non compris) et des chaussures "de luxe" achetées à l'étranger, contribuent efficacement à faire disparaître les activités artisanales donc accentuer davantage le sous-emploi rural déjà déplorable. Et tout ceci dans le cadre d'une économie de besoins et non d'abondance.

Le développement du commerce régional déjà réorganisé dans une phase antérieure nécessite à la fois, la création de nouvelles entreprises commerciales modernes à grande distribution tant en ville qu'en brousse, et la mise en place d'organismes de contrôle, d'observations et de coordination des activités commerciales dans la région.

Enfin, il est prudent de tenir compte des effets de la conjoncture internationale notamment en ce qui concerne le commerce intra-africain. A ce propos, le marché sahélo-éburnéen (10) a fourni un exemple à méditer. En effet, les échanges de ce marché faisant partie de la tradition commerciale intra-africaine, est en pleine expansion depuis l'éclatement de la Fédération du Mali. Si l'on avait prévu cette expansion, prévision rendue fort possible dès août 1960, on aurait fait des économies au profit de la Côte d'Ivoire et du Mali en faisant

de Bouaké un véritable centre moderne du commerce malo-ivoirien. Les coûts de distribution comme les frais d'entretien des routes auraient été moins élevés que ce qui a été dépensé jusqu'à présent. Ce n'est là qu'un exemple de prévision parmi tant d'autres.

Paris, janvier 1966

LE CHAU

N O T E S

(1) Dans le cadre de cet article, nous analysons seulement quelques problèmes du commerce. Notre étude économique du commerce régional, réalisée dans le cadre de la Mission socio-économique de Bouaké (1962-1964) sera publiée par l'Administration Générale du Plan de la Côte d'Ivoire, publication assurée par la SEDES (Paris).

(2) En Côte d'Ivoire comme dans les autres pays de l'Ouest Africain d'expression française, la plus petite unité monétaire en circulation dans le commerce de détail est la pièce de 5 francs CFA. Leurs sous-multiples (pièces de 1 et 2 francs) ne sont pas utilisés. Aussi dans le petit détail, à quelques exceptions près, les marchandises sont conditionnées ou divisées par unité de vente à 5 francs. Dans le commerce moderne, l'unité de vente est celle employée en occident : kg, litre, mètre.

(3) Eventaires de vente au petit détail où les marchandises sont présentées sur une table de faible dimension (moins d'1m² en général).

(4) En Côte d'Ivoire, on appelle communément "DIOULA" tout africain musulman, parlant un dialecte madingue et portant un boubou. Dans ces conditions, les Dioula non salariés sont commerçants ou transporteurs. Par conséquent, pour la masse ivoirienne, les Dioula sont des commerçants ou des transporteurs musulmans. Il convient d'ajouter à l'importance des Dioula dans la distribution, leur monopole sur la commercialisation du bétail, du poisson et de la cola.

(5) Les variations saisonnières seront analysées dans un paragraphe consacré à l'économie de traite et les fluctuations qui en découlent.

(6) Nous employons ici la technique de calcul du commerce extérieur "les termes de l'échange" ou "terms of trade" exprimés en indice par rapport à la base de 100. Indice supérieur à 100 = prix d'exportation favorable, indice inférieur à 100 pour le cas contraire. Nous avons pris la vente des principaux produits ruraux comme export désigné par la lettre **x** qui est l'indice moyen des prix de vente. Les achats des principaux produits et marchandises de grande consommation importés sont désignés par la lettre **m**. Les prix sont des prix moyens pondérés sur la base de l'indice 100 comme moyenne des prix de la région. Le rapport de m/m

indique donc la position de la zone des prix par rapport à la moyenne régionale (indice 100)

(7) Deuxième ville de Côte d'Ivoire, Bouaké est le plus important centre de commerce régional et inter-régional, la plaque tournante du commerce intra-africain et de la production rurale.

(8) Prix au petit détail en brousse

(9) Des propositions concrètes et détaillées ont été consignées dans notre rapport.

(10) L'igname coûte à Abidjan 2 à 3 fois plus cher par rapport au prix pratiqué à Bouaké

(11) Ou marché Dioula : Bétail, poissons et autres produits vivriers provenant du Mali, du Niger et de la Haute-Volta en échange de la cola et des marchandises en Côte d'Ivoire. Ce commerce détenu entre les mains des Dioula s'étend des savanes sahéliennes aux lagunes éburnéenne.
