

MINISTERE DU PLAN

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

O. R. S. T. O. M.
SCIENCES HUMAINES

*
* *
*

LA ZONE RURALE DE
B R O B O
VUE A TRAVERS SON MARCHÉ HEBDOMADAIRE

*
* *
*

M. ANCEY G.

Bouaké, Septembre 1967

ERRATA

Page 3 : LIRE : où se développent café et cacao.

P. 60 : LIRE : $440 + 155 + 53 + 100 = 748$.

P. 61 : LIRE : Fripiers 22.

S O M M A I R E

ETUDE DE LA ZONE RURALE DE BROBO

	<u>Pages</u>
PRESENTATION GENERALE DE LA ZONE	1
<u>LE MARCHE HEBDOMADAIRE DE BROBO</u>	
<u>CHAPITRE 1 : ANALYSE GLOBALE RETROSPECTIVE</u>	6
A- Informations fournies par les taxes de marché	7
B- Informations fournies par les taxes de stationnement	8
C- Les raisons de cette stabilité du trafic routier à Brobo	12
<u>CHAPITRE 2 : UNE ANALYSE PLUS FINE DU TRAFIC ROUTIER</u>	17
Les 6 catégories de véhicules	18
Population totale du marché	42
<u>CHAPITRE 3 : SITUATION DU MARCHE EN V1 (Avril)</u>	45
1° - Aspect général du marché	46
2° - Nombre de vendeuses par catégorie de produits	47
3° - Volume des ventes	49
4° - Destination des produits	55
<u>CHAPITRE 4 : SITUATION DU MARCHE EN V2 (Juillet-Août)</u>	58
1° - Aspect général du marché	59
2° - Nombre de vendeuses par catégorie de produits ...	59
3° - Volume des ventes	62
4° - Destination des produits	64
Achats de la Zone en V1	69
en V2	70
Achats de BOUAKE + Extérieur en V1	71
en V2	72
Annexe : Dépenses hebdomadaires par "Unité-Budgétaire" sur le marché de Brobo	75
<u>CHAPITRE 5 : ORIGINE DES PRODUITS</u>	78
1°- <u>Les produits agricoles locaux</u>	80
A- L'igname tardive	80
B- L'igname précoce	82
C- Le maïs	84

D- Le manioc sec	85
E- Condiments-tomates-petits légumes-fruits-divers .	86
F- Graines de palme	87
G- Palmiste	88
H- Canne à sucre	89
2°- <u>Autres produits locaux</u>	91
A- Vin de palme	91
B- Volaille	91
C- Tabac	92
3°- <u>Artisanat local</u>	
A- Paniers-Corbeilles	94
B- Eponges végétales-Eventails	94
C- Canaris	95
4°- <u>Bois</u>	96
<u>CHAPITRE 6 : LES SEPT MICRO-ZONES ET LEUR BILAN</u>	99
1°- <u>Les sept micro-zones</u>	100
A- Micro-zone CENTRE	100
B- " " SUD	104
C- " " SUD-OUEST	106
D- " " OUEST	109
E- " " NORD-OUEST	112
F- " " NORD-EST	115
G- " " EST	118
2°- <u>Bilans par micro-zone</u>	122
1°- l'échange intra-zonal	125
2°- l'échange micro-zones-BOUAKE	128
Balances commerciales et "termes d'échange"	
par micro-zone	132
1°- Micro-zone CENTRE	132
2°- Micro-zone SUD	133
3°- Micro-zone SUD-OUEST	134
4°- Micro-zone OUEST	135
5°- Micro-zone NORD-OUEST	136
6°- Micro-zone NORD-EST	136
7°- Micro-zone EST	137

<u>ANNEXE 1</u> : Rapprochement des déficits par micro-zone et des revenus - coton	142
<u>ANNEXE 2</u> : Bilan rapide de tous les échanges	144
<u>ANNEXE 3</u> : Prix des principaux produits locaux observés à Brobo	148
Note annexe sur les achats de riz	151
CONCLUSION	155

-----ooOoo-----

C A R T E S

- N° 1 - Sous-Préfecture de BROBO
2 - Zones principales : Igbame-Manioc-Maïs-Bois
3 - " " : Condiments-Légumes-Fruits-Graines de palme-
Palmiste-Cannes à sucre.
4 - Zones principales : Vin de palme-Volaille-Tabac.
5 - " " : Artisanat
6 - Ordre des micro-zones - Ventes à Bouaké : "8 produits locaux"
7 - Répartition des achats de riz.

G R A P H I Q U E S

- N° 1 - Droits de marché : 10 Fr
2 - " " : 20 Fr
3 - " " : 30 Fr
4 - " " : 50 Fr
5 - Taxes de stationnement : 100 Fr
6 - Catégories de véhicules : Evolution Avril-Juillet
7 - Passagers - Origine : Evolution
8 - Population - Marché : Evolution
9 - Destination des produits : Avril
10 - Destination des produits : Juillet-Août
11 - Achats de la Zone : V1 - V2
11 bis - Distances des villages offreurs par produit.
12 - Ventes d'igname tardive (Avril-Juillet-Août)
13 - Concentration d'offre d'igname tardive.
14 - " " d'igname précoce
15 - " " de maïs
16 - " " de manioc sec
17 - " " des condi.légu.Fruits-divers
18 - " " Graines de palme
19 - " " Palmiste
20 - " " Vin de palme
21 - " " Volailles

- 22 - Concentration d'offre Tabac
- 23 - " " Paniers - Corbeilles
- 24 - " " Eponges - Eventails
- 25 - " " Canaris
- 26 - " " Bois
- 27 - Concentration de l'achat de riz
- 28 - Indicateurs rapportés aux achats de riz.

*
* *
*

LA ZONE RURALE DE BROBO

PRESENTATION GENERALE DE LA ZONE.

Nous avons englobé dans la zone, la Sous-Préfecture de Brobo et ses 1.300 km², à l'Est immédiat de Bouaké, ainsi que certains villages limitrophes appartenant soit à la Sous-Préfecture de Didiévi, (Gbangbossou, Gningninkro, Tiedienkro) soit à la Sous-Préfecture de Bouaké (Mébo, Kouassiblékro).

N.B. : 1.300 km² = Sup. administrative (Superficie habitée : environ 700 km²).

L'ensemble constituant un territoire d'une quarantaine de kilomètres dans la direction Est-Ouest sur une trentaine dans la direction Nord-Sud.

Cette zone ainsi définie, traversée par l'axe routier Bouaké, M'Bahiakro, Daoukro, est limitée au Nord-Est par le N'Zi et s'étend au Sud légèrement au delà du marigot Soungourou.

Sur le plan sociologique, cinq tribus principales, du canton Aharis, se partagent le territoire.

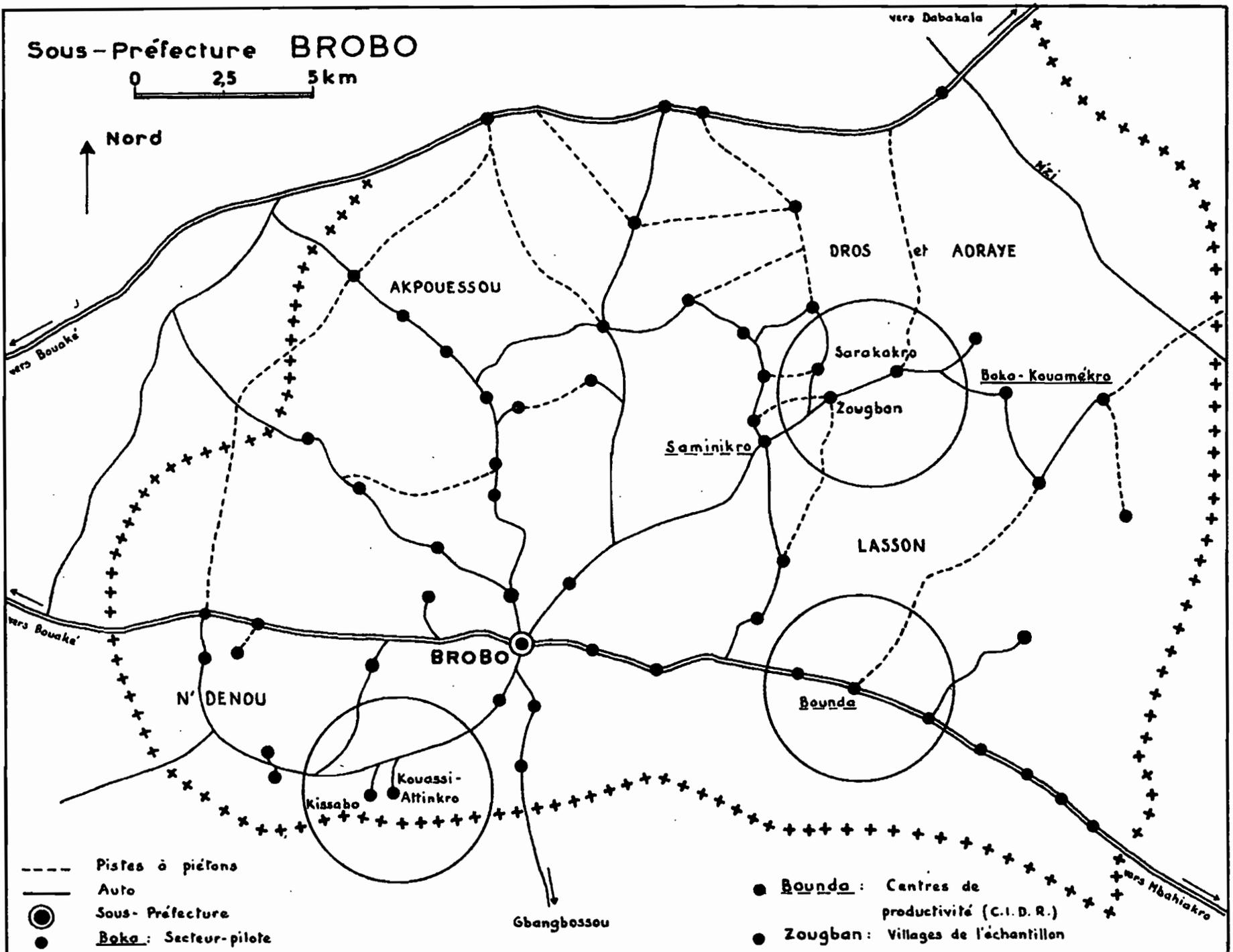
- AKPOUESSOU au Nord-Ouest
- N'DENOU au Sud-Ouest et Ouest
- DROS et AORAYE au Nord-Est
- LASSON à l'Est.

S'ajoutent quelques villages isolés le long du N'Zi et détachés du canton FAAFOUE (Sous-Préfecture de Bouaké). (Voir carte n° 1 "Sous-Préfecture").

Sous-Préfecture BROBO

0 25 5 km

Nord



Au total environ 23.000 habitants (dont 21.000 pour la Sous-Préfecture) répartis dans 66 villages (dont 61 pour la Sous-Préfecture).

La densité moyenne de population est donc relativement faible (16 habitants au km²) comparée à la région Nord-Ouest de Bouaké (Sous-Préfecture de Béoumi) où la densité moyenne est supérieure à 30.

Par village, la population est d'environ 340 habitants. Un seul village de la Sous-Préfecture dépasse les 1.000 habitants: Brobo (+ Gbangbossou - Sous-Préfecture de Didiévi).

Quelques villages ont de 700 à 1.000 habitants :

- Zougban (tribu AORAYE - DROS)
- Bounda (tribu LASSON)
- Broukro (tribu AKPOUESSOU)

Beaucoup comptent moins de 200 habitants :

- | | | |
|--------------------|---|-----------------|
| - Bocassi |) | |
| - Kanguirenou |) | |
| - Tanobroukro |) | (AORAYE - DROS) |
| - N'Dokro |) | |
| - Amoinkro |) | |
| - Kouadiokro |) | |
| - Langbabokohou |) | (LASSON) |
| - Prikro |) | |
| - Yapikro |) | |
| - Diamala-Koffikro |) | |
| - Ottokoukro |) | (N'DENOU) |
| - Assekankro |) | |
| - Languira |) | (FAAFOUE) |
| - Tiébissou |) | |

Généralement le sol à dominance schisteuse-birrimienne est de bonne qualité encore que l'Est de la zone (tribu LASSON, DROS, AORAYE) soit dans l'ensemble le plus favorisé.

Quelques îlots forestiers, où se développent café et cacao ...

Le réseau routier est assez bon et en voie d'amélioration. Outre l'axe principal bien entretenu, plusieurs pistes sillonnent la zone à partir de Brobo :

- Brobo - Bongrabo	(N.O.)	- 12 kms
- Brobo - Adikro	(N.N.O.)	- 16 kms
- Brobo - Kanguirenou	(N.N.E.)	- 20 kms
- Brobo - Fetekro	(N.E.)	- 25 kms
- Brobo - Gbangbossou	(S.)	- 15 kms

Ces pistes secondaires sont elles-mêmes coupées de transversales Est-Ouest assez nombreuses.

*
* *
*

Sur le plan économique la zone a fait l'objet depuis 1959 de diverses interventions dans le domaine de la production rurale.

- 1°- La CFDT pour la diffusion du coton
- 2°- La CAITA pour le tabac
- 3°- La SATMACI sur le plan commercial pour le maïs.
- 4°- Le service de l'élevage pour la volaille et les porcins. Accessoirement pour les bovins et les tentatives de diffusion de culture attelée.
- 5°- La création en 1960 du Secteur-Pilote de Boka-Kouamékro dans le but de tester en milieu traditionnel les résultats obtenus en station expérimentale et de diffuser à partir de cet exemple un certain nombre d'opérations, notamment :

.../...

- Le regroupement des champs sur les meilleures terres.
- La mise en place d'un assolement type.
- Le développement de nouvelles cultures (riz, coton Allen ...)
- Les améliorations techniques (cloisonnement des champs, fertilisation organique, semis précoces en lignes ...).
- L'aménagement de points d'eau.

En 1968 un deuxième Secteur-Pilote sera créé à Bounda.

6°- Dans le domaine de la commercialisation, deux "boutiques" furent ouvertes en Décembre 1966, l'une à Bounda l'autre à Saminikro. Après des difficultés passagères en Mai les deux boutiques ont retrouvé leur activité en Juin.

Signalons en outre la création à la date du 4/08/1967 d'un second marché hebdomadaire à Kouadianikro, village situé sur la route de M'Bahiakro, entre Brobo et Bounda.

Nous avons ainsi trois points forts dans la zone.

- Brobo, principal centre des échanges.
- Saminikro, Sarakakro, Boka-Kouamékro.
- Bounda, Kouadianikro.

*
* *
*

UN POSTE D'OBSERVATION PRIVILEGIE :

LE MARCHÉ

HEBDOMADAIRE

DE

B R O B O

CHAPITRE II

ANALYSE GLOBALE RETROSPECTIVE

A) - INFORMATIONS FOURNIES PAR LES TAXES DE MARCHÉ.

Les taxes perçues s'échelonnent de 10 Fr, (petits tabliers, sucre au détail vendu par les enfants) à 50 Fr, (bazars, poissons, volailles, vin de palme ...) et diverses catégories intermédiaires (20 Fr - 30 Fr) à la définition flottante (vivriers locaux, produits de cueillette).

A titre indicatif nous avons représenté pour l'année 1966 et les premiers mois de 1967 les courbes des différentes taxes. Ces courbes ont été régularisées par une moyenne mobile calculée sur 9 mardis successifs. (Voir graphiques n° 1, 2, 3, 4, 5).

Il ne faut pas chercher dans ces courbes autre chose qu'une tendance très globale pour la période écoulée.

En effet les informations que l'on peut tirer du dépouillement des recettes fiscales perçues sur le marché sont sujettes à caution, (même dans le cas le plus favorable où l'on dispose de séries continues), pour diverses raisons :

1°- Les taxes perçues parfois de façon anarchique peuvent donner l'impression de mouvements conjoncturels dus à la plus ou moins grande activité déployée par les collecteurs.

2°- La rupture relativement fréquente du stock des carnets spécifiques à une taxe.

Ex.: Taxes à 50 Fr épuisées du 2° mardi de Février au 3° mardi d'Avril.

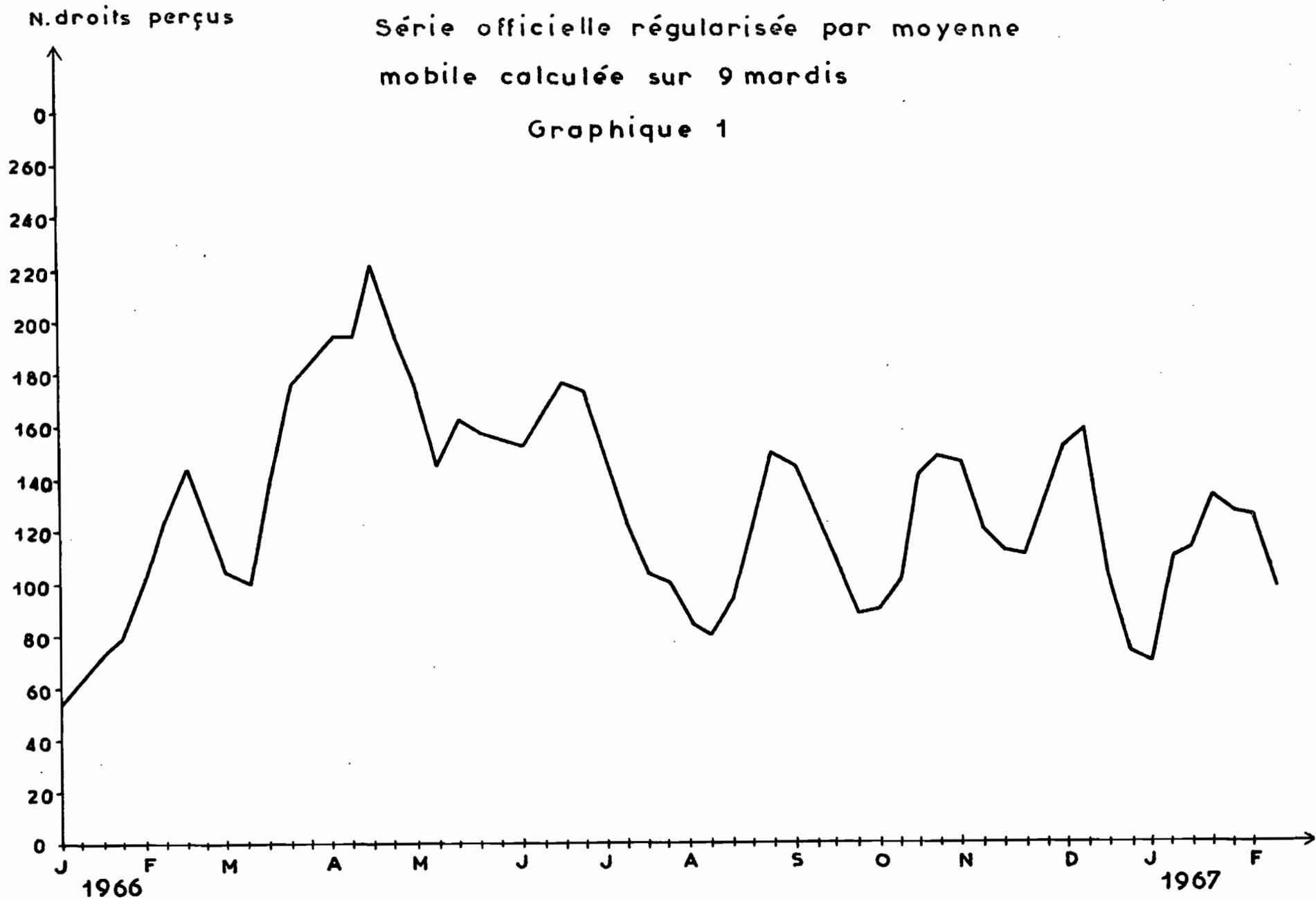
Ex.: Insuffisance des taxes à 30 Fr au début Mai 1967.

Ex.: Absence des taxes à 20 Fr du 25 Avril au 23 Mai 67.
On a alors recours aux taxes encore disponibles.

DROITS: 10 Frs

Série officielle régularisée par moyenne mobile calculée sur 9 mardis

Graphique 1

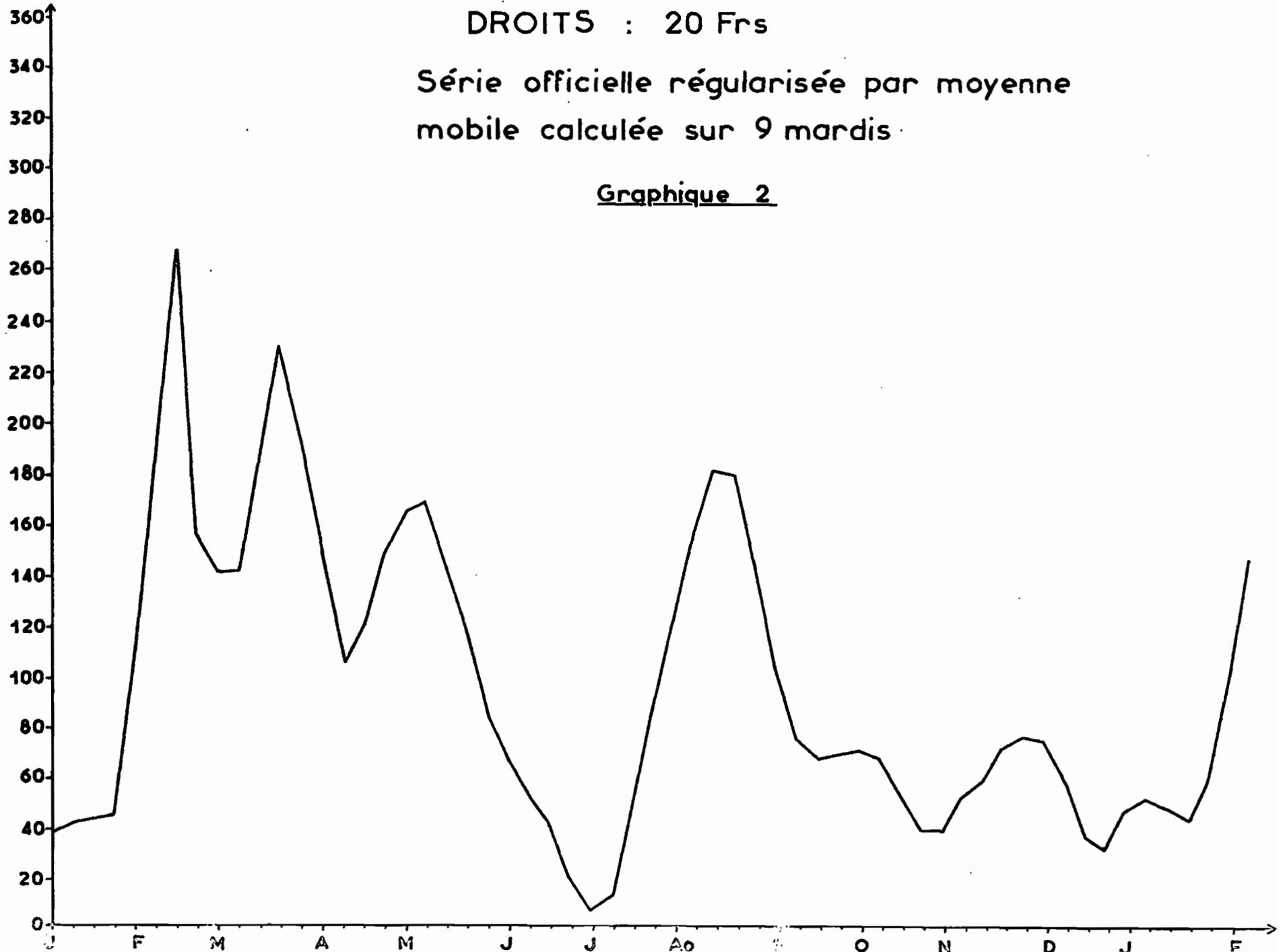


Nbre. droits perçus

DROITS : 20 Frs

Série officielle régularisée par moyenne
mobile calculée sur 9 mardis

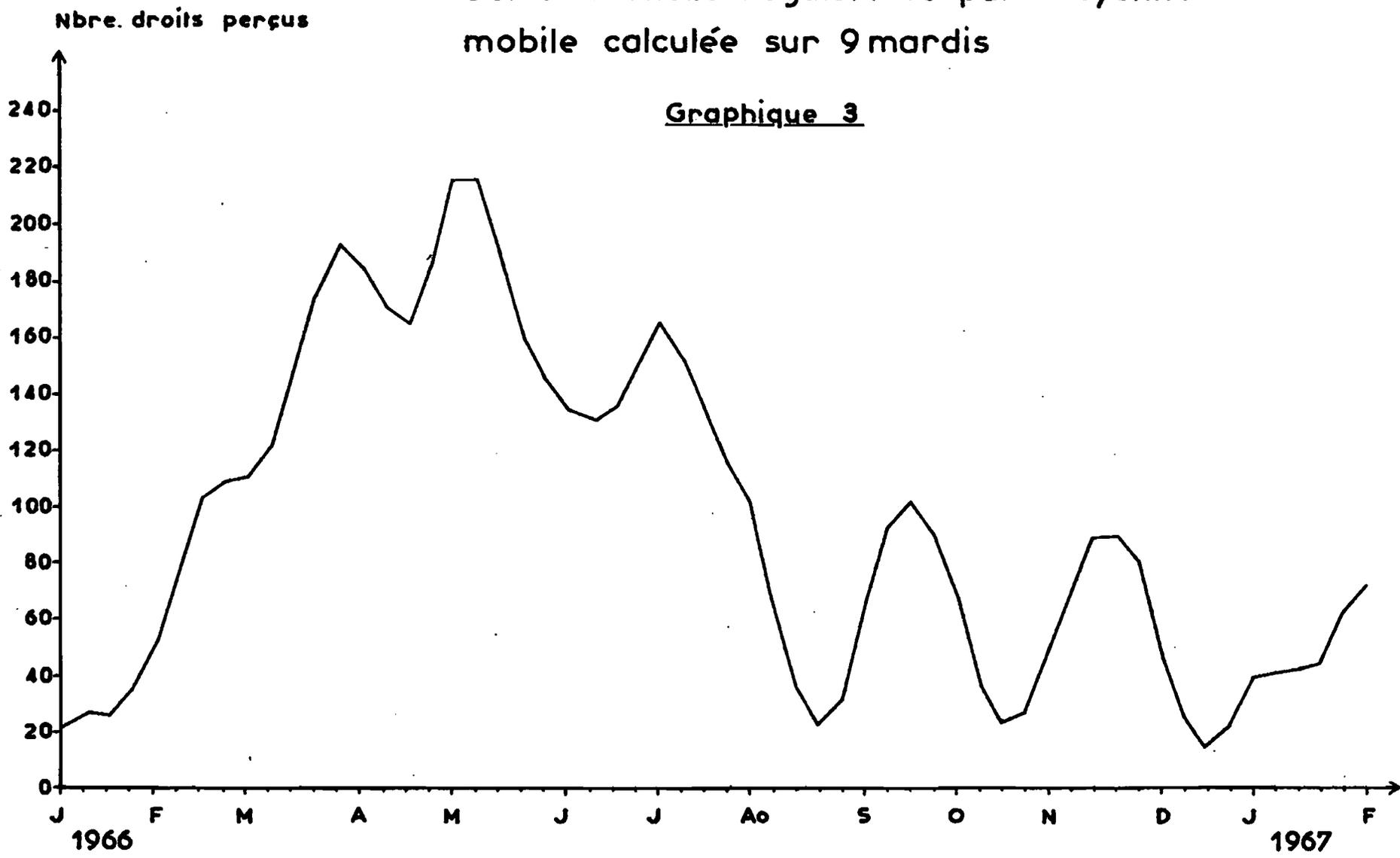
Graphique 2



DROITS : 30 Frs

Série officielle régularisée par moyenne mobile calculée sur 9 mardis

Graphique 3

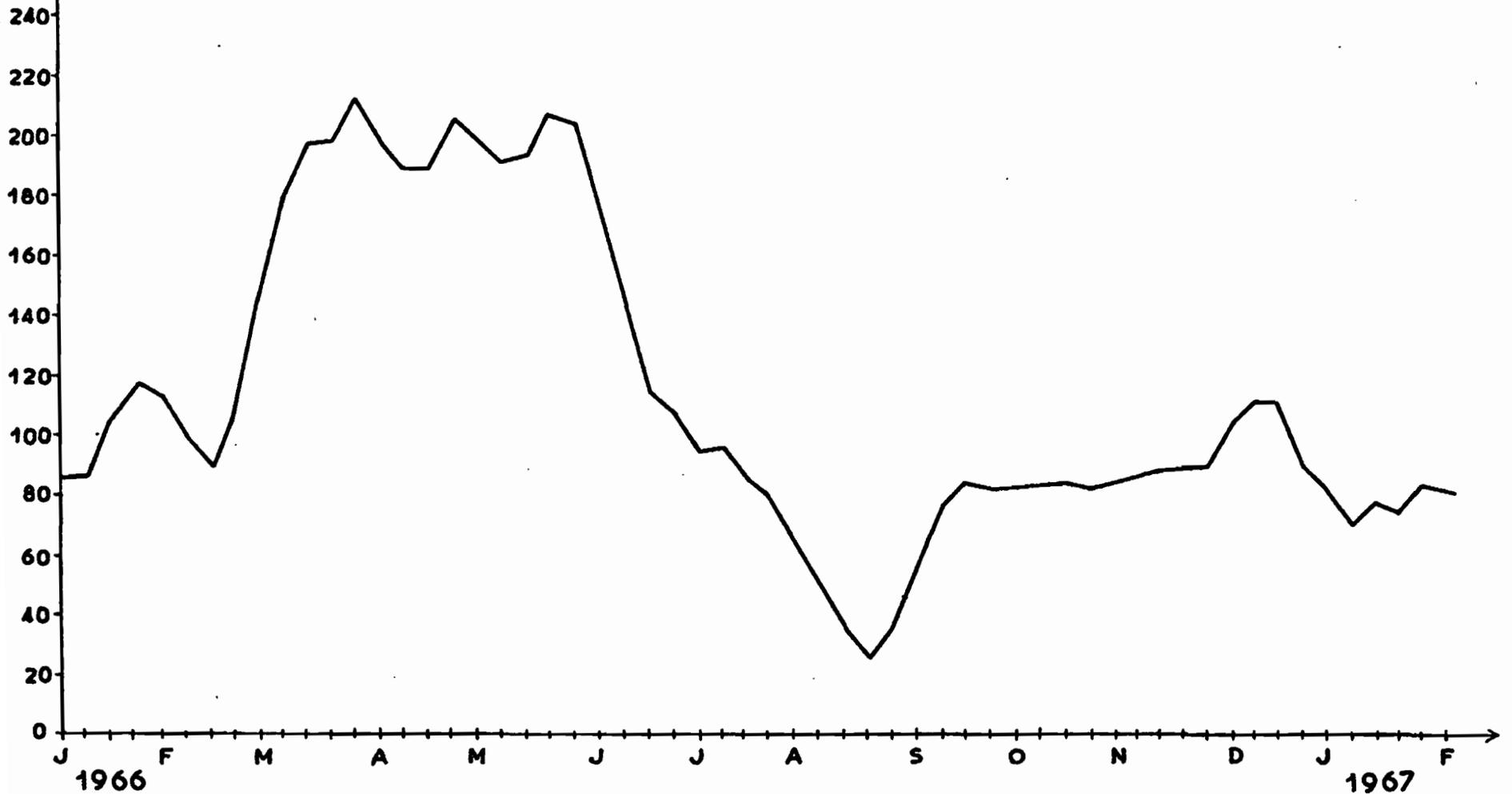


DROITS: 50 Frs

N.droits perçus

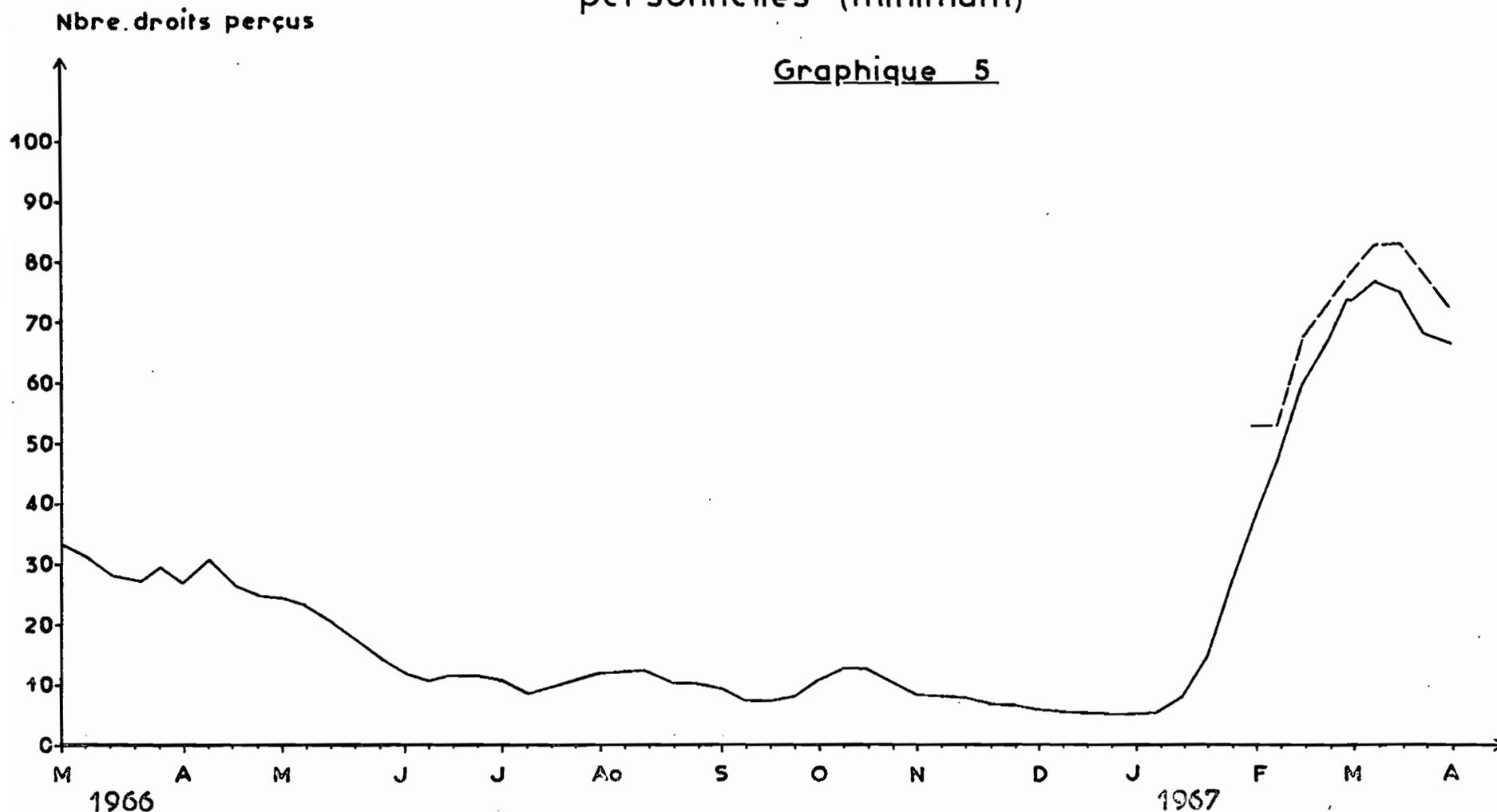
Série officielle régularisée par moyenne
mobile calculée sur 9 mois

Graphique 4



DROITS : 100 Frs

- Série officielle régularisée par moyenne mobile calculée sur 9 mardis
- Série brute selon nos estimations personnelles (minimum)



3°- Utilisation simultanée de taxes différentes (10 + 20 + 30), (20 + 50) ... afin de personnaliser l'impôt en fonction de la quantité de marchandises présentée par une même vendeuse. Cette "personnalisation" n'est elle-même pas toujours définie et ne repose pas sur une connaissance précise du chiffre d'affaires effectif.

Une taxe identique (ex.: 50 Fr) s'emploie indifféremment pour les vendeurs de volailles dont le chiffre d'affaires peut être inférieur à 500 Fr, les vendeurs de poissons au chiffre d'affaires de 2.000 Fr à 2.500 Fr ou davantage et les bazars, tissus au chiffre d'affaires supérieur à 5.000 Fr ...

4°- Pratique de certaines "Unités Budgétaires" de fractionner leur marchandises entre plusieurs vendeuses si elles y ont intérêt ... Les séries de chaque taxe ne fournissent donc pas toutes les informations escomptées.

- ni sur le nombre total de vendeurs
- ni sur la spécialité des vendeurs
- ni sur le chiffre d'affaires global du marché.

La série "camions" (100 Fr), présente l'avantage d'homogénéité, mais a été probablement très sous-estimée en 1966. Elle reste cependant la plus utilisable.

B) - INFORMATIONS FOURNIES PAR LES "TAXES DE STATIONNEMENT" PERCUS SUR LE MARCHE.

1°- Pour l'année 1966 (compte tenu de sa sous-évaluation générale probable d'au moins 100 %) il semble que le "trafic routier" diminue dans une proportion de 3 à 1 entre les mois de Février-Mars et Novembre-Décembre.

La hausse brutale enregistrée en 1967 par rapport à la même période de 1966 ne doit pas faire illusion.

Les collecteurs, en Janvier 1967, ont reçu des consignes précises de la Sous-Préfecture désireuse d'accroître les rentrées des diverses taxes, notamment des taxes à 100 Fr qui assurent à elles seules plus de $\frac{1}{3}$ des rentrées hebdomadaires.

2°- Pour l'année 1967, le mois de Janvier est inexploitable du fait de l'entrée en fonction d'un **nouveau** Sous-Préfet. (Chiffres officiels : 8 - 7 - 4 - 6 - 34 pour les 5 mardis).

- En Février 1967 le chiffre officiel est de 216 camions pour les 4 mardis. Le chiffre probable est au moins 250-255 (minimum). (= 64 camions par mardi), sans doute 270-275 (= 69 camions par mardi).

- En Mars 1967 le chiffre officiel est de 310 (soit = 77 par mardi) nos estimations personnelles donnent 330 (soit = 82 par mardi).

- En Avril 1967 le chiffre officiel est de 263 (= 66 par mardi), nos estimations donnent 301 (= 75 par mardi).

- En Mai 1967 le chiffre officiel est de 354 (= 71 par mardi), nos estimations donnent 370 (= 74 par mardi).

- En Juin 1967 notre estimation n'a été fondée que sur 2 mardis : 125 (= 63 par mardi).

On peut raisonnablement estimer pour les 6 premiers mois de 1967 un chiffre d'environ 1.800 camions, $\frac{1.800}{26} = 70$ chaque mardi. Ces chiffres donnent par comparaison la marge de sous-évaluation pour 1966. (1966 : 26 mardis = 634 véhicules = 24 par mardi).

En corrigeant les chiffres de 1966 par un doublement on obtient $\frac{634 \times 2}{26} = 48$ camions par mardi (soit 30 % par rapport à 1967). On doit cependant tenir compte de la différence sensible qui a pu résulter, entre 1966 et 1967, du volume de la masse monétaire injectée dans la zone de Brobo après la traite des produits agricoles. En effet si l'on compare les données des campagnes-coton 1965-66 et 1966-67 (chiffres CFDT), on obtient globalement pour la Sous-Préfecture de Brobo les chiffres suivants (arrondis) :

- 1965-66	5.500.000 Fr
- 1966-67	16.000.000 Fr
		Différence = 10.500.000 Fr
		<u>ou + 195 %</u>

Ce chiffre-coton est un bon indicateur car il constitue la plus grosse entrée de revenus pour la paysannerie de la Sous-Préfecture, et la quasi-totalité des accroissements de revenus d'une année sur l'autre.

Ces deux chiffres :

+ 195 % (accroissement du revenu-coton)

+ 30 % (accroissement du trafic-camion)

laissent déjà prévoir un phénomène essentiel :

La relative rigidité des échanges commerciaux quelle que soit la quantité d'argent frais injectée dans l'économie de la zone par les cultures dites "industrielles" ... L'activité du marché rural de Brobo se modifie moins que les flux monétaires de la zone.

En ce sens l'étude d'un marché peut être trompeuse dans la quantification a posteriori des flux monétaires, au moins si l'on se contente d'une première approche globale des phénomènes du marché.

Un marché hebdomadaire, dans une zone rurale proche d'une grande ville acquiert par là même une certaine rigidité tant au cours de la pleine commercialisation qu'au cours de la période de baisse.

On peut en déduire que la création de petits marchés hebdomadaires, s'ils répondent à certaines conditions, aide à maintenir à un certain niveau l'activité de la zone environnante :

- Localisation près d'un centre où les activités sont relativement soutenues dans l'année grâce à une population importante.

- Localisation sur un axe routier ; l'axe routier ayant pour effet d'imposer aux transporteurs un itinéraire précis tout au long de l'année, crée des habitudes de transport dans la population rurale de la zone. Le marché greffé sur l'itinéraire bénéficie à toutes époques d'un appoint minimum de clients.

N.B. : Nous avons été étonné de la facilité avec laquelle la population d'un village comme Bounda se rend à Brobo non seulement le mardi mais en d'autres occasions, ainsi qu'à Bouaké.

- Localisation au carrefour des pistes secondaires de la zone, Brobo répond parfaitement à ces trois conditions.

Trois pistes secondaires débouchent à Brobo :

- 1°- piste Nord-Ouest et bretelles desservant 11 villages dans un rayon de 15 kms.
- 2°- piste Nord-Est et bretelles desservant 23 villages dans un rayon de 20 kms.
- 3°- piste Sud et bretelles desservant 6 villages de la Sous-Préfecture de Brobo et 2 villages de la Sous-Préfecture de Didiévi (Gningninkro et Gbangbossou) dans un rayon de 15 kms.

D'autres villages se branchent directement sur l'axe Bouaké-M'Bahiakro (Kouassiblékro et Mébo : Sous-Préfecture de Bouaké) et 8 villages de la Sous-Préfecture de Brobo joignent l'axe par une bretelle ; 12 villages de la Sous-Préfecture sont sur l'axe. De ce fait un marché de brousse isolé serait sans doute un plus fidèle indicateur des possibilités monétaires et des besoins d'une micro-zone donnée mais un marché-relais comme celui de Brobo semble un meilleur fixateur d'activité pour l'ensemble de la zone intéressée.

C) - LES RAISONS DE CETTE STABILITE DU TRAFIC ROUTIER A BROBO.

Le rôle du bois et autres produits pondéreux.

1°- Le bois joue un rôle dans la zone, qui dépasse de beaucoup le flux monétaire auquel il donne directement naissance. Il soutient en effet une bonne partie du trafic routier lui-même essentiel à la stabilité relative du marché.

Selon nos estimations de 40 à 50 m³ sont évacués chaque mardi sur Bouaké.

1 m³ = 4-5 fagots de 100 Fr = 450 Fr. (Le fagot moyen est de 75 Fr). (Prix du bois à Brobo : 2 "bouts" pour 5 Fr = 30 "bouts" par fagot). Soit un minimum de 2.300 m³ pour les 52 mardis, donnant naissance pour la zone à une rentrée monétaire de 1.000.000 Fr minimum. (Cette somme peut être **approximativement** doublée si l'on tient compte des ventes de bois en semaine).

Cette dépense, finalement minime pour l'année, assure au moins 20 camions en permanence sur le marché chaque mardi. (2 m³ par camion). Ces 20 camions contraints de visiter les villages de la zone pour assurer une rentabilité minimum facilitent l'**approvisionnement** clients et vendeurs du marché. On peut chiffrer de :

- 20 × 17 (nombre de passagers) = 340 passagers à
- 20 × 17 × 2 (si chaque camion effectue 2 entrées sur le marché) = 680 passagers, le potentiel théorique des camions.

Soit un chiffre moyen d'environ 500 passagers.

2°- Autres produits impliquant un trafic minimum, toute l'année : les volailles.

En permanence on compte une quarantaine de marchands de volailles sur le marché. Eux mêmes viennent à pied apportant en moyenne de 8 à 10 volailles (= 350 volailles). Soit : 200 volailles emportées sur Bouaké (en moyenne) ; (50 dans la zone). Prix moyen = 200 Fr. Revenu directement créé dans la zone = $250 \times 200 \times 52 = 2.600.000$ Fr pour l'année dont 2.080.000 dus aux achats de Bouaké.

On estime 25 volailles par "cage", 2 à 3 cages par camion. Soit 3 à 4 camions par mardi. Ces 4 camions impliquent à leur tour un certain potentiel passagers.

Ainsi pour les 2 seuls produits "bois" et "volailles" on voit apparaître un seuil minimum de nombre de camions présents sur le marché, par suite un potentiel clients donné, toute l'année.

En effet, bois et volailles font l'objet d'une demande typique (et régulière) de la ville voisine de Bouaké avec ses 100.000 habitants et ses nombreuses "hôtelleries" indigènes. On retrouve la nécessité pour que se fixe l'activité du marché d'être un relais aux alentours immédiats d'une grande ville.

3°- Les graines de palmiste.

Brobo est un centre d'achat important pour ce produit. 5 autres marchés autour de Bouaké sont visités régulièrement par des acheteurs individuels ou travaillant pour le compte de sociétés (CFCI - ABILE-GAL) ...

- Mardi Brobo.
- Mercredi Moronoublé (S/P de Didiévi).
- Vendredi Diabo.
- Samedi Djébonoua (Bouaké).
- Dimanche Sakassou (et Agnouanfoutou : S/P Diabo).
- Lundi Botro.

Botro, Sakassou, Djébonoua, sont visités plus ou moins régulièrement. Brobo est au contraire visité très régulièrement.

Pour l'année une moyenne de quinze à vingt sacs, chaque mardi (= 85 kgs le sac), sont amenés par camion à Bouaké. (Soit = 1.500 kgs à 1.600 kgs / mardi) prix d'achat = 17,5 Fr/kg. Revenu créé dans la zone = en moyenne, 27.500 Fr chaque mardi. (Plus de 30.000 Fr en Juillet). Soit 1.430.000 pour l'année ; soit 6 à 7 camions nécessités pour ce trafic.

4°- En période de déclin (Juillet-Août) un autre produit pondéreux apparait sur le marché : le Maïs en grains).

En Juillet on note une moyenne de 100 vendeuses de maïs (en grains). Chacune apporte de 20 à 25 kgs. Soit 2100 kgs par mardi (= 20.000 Fr) - au total = 20 sacs à évacuer par camion sur Bouaké. Soit encore 6 à 7 camions pendant la période.

En Août le chiffre monte à 7 ou 8 tonnes (et une soixantaine de sacs à évacuer). Dès Mars-Avril, du maïs en épis et en grains est vendu sur Bouaké mais en quantité relativement faible (= 500 kgs) et 1.500 kgs en Mai.

5°- Le Manioc sec.

C'est aussi un produit vendu assez régulièrement à partir de Mars-Avril, notamment à des Dioula venus de Bouaké.

- A Brobo 9 morceaux = 5 Fr (prix en Juillet).

- A Bouaké 6 morceaux = 5 Fr (prix en Juillet).

Prix d'achat du sac environ 500 Fr.

Prix de vente à Bouaké environ 800 Fr (prix en Juillet).

Les acheteurs de Bouaké emportent chaque mardi :

- 8 à 10 sacs en Mai.

- 10 à 15 sacs en Juin.

- 15 à 25 sacs en Juillet. En Août le tonnage redescend. (sacs d'environ 50 kgs) :

Soit 2 ou 3 camions en Mai, nécessaires

4 ou 5 camions en Juin
8 camions en Juillet.

En Mai, le revenu créé dans la zone par les acheteurs de Bouaké, est évalué à : 4.500 Fr par mardi.

En Juin 6.000 Fr par mardi.

En Juillet 10.000 Fr par mardi.

En Mai le potentiel passagers peut être estimé pour 3 camions de :

$$3 \times 17 = 51$$

$$\text{à } 3 \times 17 \times 2 = 100 \text{ (moyenne : 75).}$$

En Juin le potentiel passagers peut être estimé :

$$\text{de } 4 \times 17 = 70$$

$$\text{à } 5 \times 17 \times 2 = 170 \text{ (moyenne : 120).}$$

En Juillet le potentiel passagers peut être estimé :

$$\text{de } 8 \times 17 = 135$$

$$\text{à } 8 \times 17 \times 2 = 270 \text{ (moyenne : 200).}$$

En résumé, de ces 5 produits (bois, volailles, palmiste, maïs, manioc) 4 sont directement consommés par la population urbaine de Bouaké. 3 font l'objet d'achats réguliers toute l'année (bois, volailles, palmiste) ; 1 (le manioc sec) s'achète massivement en période de soudure mais aussi en moindre quantité le reste de l'année ; 1 (le maïs), s'achète essentiellement après Juin-Juillet. Tous ces produits (dirigés sur Bouaké) ne donnent finalement naissance, de façon directe qu'à une entrée monétaire faible pour la zone de Brobo.

- Bois	=	1.000.000	(les mardis comptés exclusivement).
- Volailles	=	2.080.000	
- Maïs (en grains)	=	400.000	(pour 3 ou 4 mois) (15 mardis).
- Manioc sec	=	90.000	(pour Mai, Juin, Juillet) (13 mardis)

3.570.000 Fr (achat de Bouaké).

-- Palmiste = + 1.430.000 Fr (imputés à Abidjan)

T O T A L ... 5.000.000 Fr (tous achats).

Cette somme représente le flux monétaire issu de Bouaké directement injecté dans la zone par les 5 produits, à l'occasion des jours de marché exclusivement et en ce qui concerne le maïs et le manioc pour une courte période de l'année seulement.

Le seuil minimum du nombre de camions exigés par ces 5 produits peut être estimé à :

- Bois	:		20	toute l'année
- Volailles	:	3 -	4	toute l'année
- Palmiste	:	6 -	7	toute l'année
- Maïs	:	6 -	7	(Juin-Juillet-Août) (2 ou 3 en Mars-Avril)
- Manioc sec	:	2 -	3	(Mai)
		4 -	5	(Juin)
			8	(Juillet-Août).

Soit pour les 5 produits :

- = 38 (minimum exigé en Mai)
- = 41 (minimum exigé du Juin)
- = 46 (minimum exigé en Juillet)
- = 46 (minimum exigé en Août).

L'igname, exclue de cette liste, nécessite quant à elle une dizaine de camions supplémentaires ...

*
* *
*

CHAPITRE II

UNE ANALYSE PLUS FINE DU TRAFIC ROUTIER

Afin de voir ce que peut cacher cette stabilité relative du trafic il a paru nécessaire d'affiner l'analyse précédente. Pour cela nous avons constitué un échantillon de camions, interviewés en deux temps ($V_1 - V_2$). De leurs réponses nous avons déduit les modifications des trajets, l'origine des transporteurs et des passagers par zone.

Nous avons distingué 3 zones :

- zone de Bouaké (Bouaké)
- zone rurale de Brobo ("Zone") (Sous-Préfecture + quelques villages des Sous-Préfectures voisines : Mébo, Kouassiblékro (Bouaké) ; Gningninkro, Gbangbossou (Sous-Préfecture de Didiévi) etc ...
- "Extérieur" (Daoukro, M'Bahiakro, Divo, Bocanda, Daloa ...).

De même nous avons étudié les variations du nombre de passagers, par zone, et l'évolution de la part respective de chaque zone au cours de l'année.

On détermine ainsi à différentes périodes une zone d'attraction du marché.

L'échantillon total porte sur 52 véhicules différents interrogés en 2 vagues :

$V_1 = 30$ véhicules

$V_2 = 22$ véhicules

V_1 pour la période allant de la fin Avril à la fin Mai.

V_2 pour la période allant du 4 juillet au 18 Juillet.

On admettra que l'évolution qui se dessine entre V_1 et V_2 ne fait que prolonger une évolution antérieure commencée dès Février-Mars pour aboutir à une situation finale en Novembre-Décembre.

6 grandes catégories de véhicules apparaissent.

1°- catégorie :

Véhicules faisant le trajet Bouaké-Brobo-Bouaké.
(ou M'Bahiakro-Brobo-M'Bahiakro) avec une seule entrée sur le marché.

2°- catégorie :

Véhicules à "grands trajets" avec une seule entrée sur le marché. Comme les précédents ils n'entrent qu'une fois à Brobo, stationnent une heure ou deux, poursuivent leur trajet une fois le plein de passagers plus ou moins réalisé. Pour ces véhicules le marché n'est qu'un lieu de passage valant le détour ce jour-là.

Les trajets observés sont :

- Bouaké-Brobo-M'Bahiakro-Daoukro-Bouaké.
- Divo-Bouaké-Brobo-Divo.
- Daoukro-M'Bahiakro-Brobo-Bouaké (ou Daoukro).

3°- catégorie :

Véhicules à "grands trajets" et deux entrées à Brobo. Ces véhicules allient davantage que les précédents le marché de Brobo à leur grand trajet, puisque un village de la zone est visité pendant l'intermède du marché.

4°- catégorie :

Véhicules-navettes "Bouaké-Brobo" avec au moins deux entrées à Brobo.

Ces camions plus spécialement orientés sur le marché sont un bon indicateur de l'intensité des relations entre la zone de Brobo et la ville de Bouaké.

De même, à partir de Bouaké, on les retrouve les autres jours de la semaine axés sur les autres marchés hebdomadaires des environs de Bouaké.

(Le mercredi vers Moronoublé, le vendredi vers Diabo, le samedi vers Djébonoua, le dimanche vers Sakassou ou Agnouanfoutou, le lundi vers Botro).

5°- catégorie :

Véhicules desservant les villages de la zone de Brobo avec moins de trois entrées sur le marché.

Plus encore que la précédente cette catégorie révèle le niveau d'activité intra-zonale, i.e. l'intensité des relations Brobo-zone environnante.

6°- catégorie :

Véhicules desservant les villages de la zone de Brobo avec trois entrées au moins à Brobo.

*
* *
*

Nous avons d'autre part classé les véhicules selon quatre "taux d'assiduité" au marché.

- Assiduité à 80-100 % des marchés (véhicules "très assidus").
- Assiduité à 50 % des marchés (véhicules "moyennement assidus").
- Assiduité à 25 % des marchés (véhicules "faiblement assidus").
- Assiduité à - 10 % des marchés (véhicules "pas assidus").

Ce double classement nous permet ainsi d'évaluer, pour chaque période, et pour chaque catégorie de véhicules, une sorte d'élasticité du trafic montrant soit un maintien de l'assiduité, quand le nombre des entrées diminue, soit une diminution de l'assiduité quand le nombre des entrées se maintient ou augmente.

*
* *
*

L'évolution apparait alors nettement.

1° catégorie : (Bouaké-Brobo ou M'Bahiakro-Brobo, une seule entrée)

- a) Pour l'ensemble de la période V_1 et V_2 , ces véhicules
 - constituent 13,5 % de l'échantillon.
 - dont 85 % partent de Bouaké,
 15 % partent de M'Bahiakro.
- b) De V_1 à V_2 on observe un léger accroissement relatif de cette catégorie :
- V_1 = 13,3 % de l'échantillon $-(\frac{4}{30})$
 - V_2 = 13,6 % de l'échantillon $(\frac{3}{22})$
- c) Par contre de V_1 à V_2 l'assiduité moyenne diminue, par une réduction des véhicules "très assidus" et "pas assidus" et par une augmentation des véhicules "moyennement assidus".

N.B. : Cela signifie que les camions "pas assidus" (qui passent de 50 % de l'effectif de la catégorie à 0 %) proviennent en V_2 non plus de la ligne Bouaké-Brobo (ou M'Bahiakro) mais d'autres Sous-Préfectures plus éloignées. Autrement dit cela indique une sorte d'extension géographique de la zone d'attraction du marché en période de baisse de commercialisation.

Cette extension résulte, logiquement, de l'attitude des transporteurs de toutes zones qui multiplient les "grands trajets", comme on le verra, espérant gagner dans l'allongement des déplacements, ce qui se perd en intensité à l'intérieur d'une microzone donnée.

C'est évidemment par ce processus que diminue très fortement la rentabilité du transport dans les petites entreprises de "taxi-brousse" à partir des mois d'Avril

et Mai, conduisant beaucoup de ces professionnels à la faillite au bout d'un an ou deux de pratique.

Devant la diminution des échanges après Avril, phénomène national, les transporteurs de toutes régions poussent de plus en plus loin leurs trajets au mépris (souvent) de tout calcul de rentabilité. Pour Brobo, cela se traduit :

- 1°) par une diminution de l'assiduité des camions venant de Bouaké.
- 2°) diminution non compensée par l'apparition, non-assidue, des camions venant d'autres régions.

d) En valeurs absolues

- En V_1 la moyenne des camions présents sur le marché est d'environ 75 par mardi.

- En V_2 , la moyenne n'est plus que de 65.
(moyenne V_1 V_2 = 70).

On a donc :

- En V_1 : 10 camions de 1° catégorie
soit 10 entrées sur le marché.

- En V_2 : 8,8 camions
soit 8,8 entrées. (= - 12 %).

(9,4 en moyenne pour V_1 et V_2).

Dans ce total : - les entrées de Bouaké diminuent de - 41 %
(10 en V_1 - 5,9 en V_2).

- les entrées de M'Bahiakro augmentent de 0 à 2,9.

TABLEAU 1° CATEGORIE

Assiduité	1° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	1° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	1° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$
80 - 100 %	4	43	9,4	5	50	10	2,9	35,4	8,3
50 %	2,7	12	22,2	0	7,5	0	5,9	17,8	33,3
25 %	0	7	0	0	7,5	0	0	5,9	0
- 10 %	2,7	8	33,3	5	10	50	0	5,9	0
TOTAL	9,4	70	13,5	10	75	13,3	8,8	65	13,6
	2 périodes			V ₁			V ₂		

CHIFFRES ABSOLUS 1° CATEGORIE

*
* *
*

2° catégorie : ("grands trajets et une seule entrée)

- a) Pour l'ensemble de la période, ces véhicules constituent : - 32,7 % de l'échantillon, dont - 88,2 % partant de Bouaké
 - 5,9 % partant de Divo
 - 5,9 % partant de Daoukro

- b) De V₁ à V₂ on observe une quasi-stabilité relative :
 - V₁ = 33,3 % de l'échantillon ($\frac{10}{30}$)
 - V₂ = 31,8 % de l'échantillon ($\frac{7}{22}$)

On notera donc l'importance quantitative des "grands trajets" avec une seule entrée à Brobo ... et leur stabilité due à la position de Brobo sur un axe routier (Bouaké-Daoukro)

.../...

facilement branché par un faible détour sur les voies Nord-Sud (Brobo-Didiévi ou Bouaké-Divo).

c) L'assiduité moyenne semble au total augmenter dans la catégorie :

- par une augmentation des véhicules "très assidus" (50 % en V_1 , 56,8 % en V_2).
- par une réduction des "pas assidus" (20 % en V_1 , 14,3 % en V_2).
- malgré une augmentation des "faiblement assidus" (10 % en V_1 , 14,3 % en V_2).

Ceci va dans le sens de notre hypothèse, puisque ces véhicules (dont 88,2 % partent de Bouaké) allongent leurs trajets à la recherche d'une clientèle raréfiée dans leur propre zone d'activité.

Pour eux le marché de Brobo tend à devenir une simple étape vers d'autres zones et d'autres marchés ...

Parallèlement Brobo devient un point de passage pour les camionneurs extérieurs à la zone. (En V_1 , 90 % viennent de Bouaké, en V_2 , 85 % ...).

b) En valeurs absolues

- en V_1 , 25 camions par mardi entrent dans la catégorie ;
soit 25 entrées (dont 22,9 de Bouaké).
- en V_2 , 20,6 camions
soit 20,6 entrées (dont 17,5 de Bouaké).
réduction : (- 17,6 %).

(moyenne $V_1 - V_2 = 22,9$ camions).

Dans ce total : - les entrées de Bouaké régressent de - 22,2 %
- les entrées "extérieures" augmentent de + 24 %.

.../...

TABLEAU 2° CATEGORIE.

Assiduidé	2° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	2° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	2° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$
80 - 100 %	12,1	43	28,1	12,5	50	25	11,7	35,4	33,3
50 %	4	12	33,3	5	7,5	66,7	2,95	17,8	16,7
25 %	2,8	7	40	2,5	7,5	33,3	2,95	5,9	50
- 10 %	4	8	50	5	10	50	2,95	5,9	50
TOTAL	22,9	70	32,7	25	75	33,3	20,6	65	31,8
	2 périodes			V ₁			V ₂		

CHIFFRES ABSOLUS 2° CATEGORIE.

*
* *
*

3° catégorie : ("grands trajets et deux entrées à Brobo").

- a) Pour l'ensemble de la période, ces véhicules constituent : - 7,7 % de l'échantillon
 dont - 50 % partant de Bouaké
 - 25 % partant de Divo
 - 25 % partant de M'Bahiakro.

Bouaké n'a donc plus la majorité pour les "grands trajets et deux entrées".

Explication possible :

Les véhicules venus de loin et ayant peu gagné en cours de route essaient de se "refaire" sur le marché avant d'achever leur trajet.

.../...

Les véhicules de Bouaké renoncent plus facilement à multiplier les entrées à Brobo, jugé trop proche de leur point de départ. Sans doute les retrouve-t-on multipliant en fin de parcours leurs entrées sur d'autres marchés ...

b) De V_1 à V_2 , on observe une forte croissance relative de cette catégorie :

$$- V_1 = 3,3 \% \text{ de l'échantillon } \left(\frac{1}{30}\right)$$

$$- V_2 = 13,6 \% \text{ de l'échantillon } \left(\frac{3}{22}\right)$$

Croissance dûe évidemment à l'origine extra-régionale de 50 % de ces camions qui, en période de commercialisation, essaient d'améliorer leur rentabilité en fréquentant les marchés de leur fin de parcours ...

c) L'assiduité moyenne est élevée dans la catégorie.

En effet, les véhicules "très assidus" passent de 100 % en V_1 à 67,4 % en V_2 . Les véhicules "moyennement assidus" passent de 0 en V_1 à 32,6 % en V_2 . (Ces véhicules sont de plus en plus contraints de visiter les marchés sur leur fin de parcours).

N.B. : Le mouvement s'amorce à son tour pour les camions venant de Bouaké, donc en début de parcours et qui en prévision de la faible rentabilité globale du trajet, n'hésitent plus à un intermède prolongé à Brobo avec deux entrées sur le marché.

d) En valeurs absolues

- en V_1 , 2,5 camions par mardi
soit 5 entrées (dont 2,5 de Bouaké).

- en V_2 , 8,9 camions
soit 17,8 entrées

Augmentation : + 256 %.

(moyenne $V_1 - V_2 = \underline{5,4 \text{ camions}}$).

N.B. : Pour les camions venant de Bouaké,
50 % sont "très assidus"
50 % sont "moyennement assidus"

L'assiduité n'est donc pas totale, ce qui est normal pour ces camions en début de parcours.

Au contraire les camions venant d'autres zones sont parfaitement assidus, contraints de fréquenter le marché en fin de parcours.

TABLEAU 3° CATEGORIE

Assiduité	2 périodes			V ₁			V ₂		
	3° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	3° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	3° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$
80 - 100 %	4	43	9,4	2,5	50	5	6	35,4	16,7
50 %	1,4	12	11,1	0	7,5	0	2,9	17,8	16,7
25 %	0	7	0	0	7,5	0	0	5,9	0
- 10 %	0	8	0	0	10	0	0	5,9	0
TOTAL	5,4	70	7,7	2,5	75	3,3	8,9	65	13,6

CHIFFRES ABSOLUS 3° CATEGORIE

*
* *
*

4° catégorie : (navettes Bouaké-Brobo).

- a) Pour l'ensemble de la période, ces véhicules constituent : - 17,3 % de l'échantillon
dont : - 88,9 % partent de Bouaké
- 11,1 % partent de Brobo.

.../...

b) De V_1 à V_2 on observe une croissance relative de cette catégorie :

$$- V_1 = 13,3 \% \text{ de l'échantillon } \left(\frac{4}{30}\right)$$

$$- V_2 = 22,7 \% \text{ de l'échantillon } \left(\frac{5}{22}\right)$$

Cette croissance montre le rôle de Bouaké comme soutien d'activité dans la zone environnante.

Cependant : cette croissance relative ne va pas sans entraîner une diminution du nombre d'entrées par camion.

En V_1 : chaque camion fait en moyenne 2,75 entrées sur le marché

En V_2 : chaque camion ne fait plus que 2,2 entrées (- 20 %).

c) L'assiduité moyenne augmente sensiblement.

Grâce à - l'augmentation relative des véhicules "très assidus"

(75 % en V_1 dans la catégorie,

80,2 % en V_2).

et - la diminution des véhicules "faiblement assidus"

(25,0 % en V_1

20,0 % en V_2).

N.B. : En V_1 les camions "très assidus" effectuent en moyenne 3 entrées.

En V_2 les camions "très assidus", plus nombreux, n'effectuent plus que 2,25 entrées.

L'assiduité soutenue s'est donc payée par une sensible réduction du nombre d'entrées

(Il semble ainsi qu'on ait de la part des transporteurs, une "stratégie" de lutte très vive dans la recherche d'une clientèle raréfiée ...).

A ce propos nous avons fréquemment assisté à des palabres ~~orangeuses~~ entre camionneurs s'accusant de s'être "volé" "leur ligne habituelle".

d) En valeurs absolues

- en V_1 : 10 camions par mardi
soit 27,5 entrées
- en V_2 : 14,7 camions par mardi
soit 32,3 entrées

(Augmentation : des camions = + 47 %
des entrées = + 17,4 %).

(moyenne $V_1 - V_2 = 12,1$ camions).

N.B. : La moindre augmentation des entrées pour un nombre de camions accru s'est traduite par un certain raccourcissement de la durée du marché.

Sur un marché-relais comme Brobo la baisse d'activité se décèle autant par ce raccourcissement de durée que par la diminution du nombre de camions, d'acheteurs et de vendeurs.

TABLEAU 4° CATEGORIE

Assiduité	2 périodes			V_1			V_2		
	4° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	4° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	4° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$
80 - 100 %	9,4	43	21,9	7,5	50	15	11,8	35,4	33,3
50 %	0	12	0	0	7,5	0	0	17,8	0
25 %	2,7	7	40	2,5	7,5	33,3	2,9	5,9	50
- 10 %	0	8	0	0	10	0	0	5,9	0
TOTAL	12,1	70	17,3	10	75	13,3	14,7	65	22,7

CHIFFRE ABSOLUS 4° CATEGORIE

*
* *
*

.../...

5° catégorie : (véhicules desservant la zone et moins de 3 entrées).

Nous abordons avec cette 5° catégorie l'aspect spécifiquement "intra-zonal" du trafic routier.

a) Pour l'ensemble de la période, ces véhicules constituent : - 5,8 % de l'échantillon.
(tous viennent de Bouaké).

b) De V_1 à V_2 on observe une diminution radicale de cette catégorie,

- en V_1 = 10 % de l'échantillon ($\frac{3}{30}$)

- en V_2 = 0

traduisant l'affaiblissement du niveau d'activité dans la micro-zone de Brobo.

c) En V_1 , ces véhicules étaient pour 66,7 % "très assidus"
pour 33,3 % "faiblement assidus".

donc une assiduité moyenne assez élevée.

d) En valeurs absolues

- en V_1 : 7,5 camions par mardi
soit 15 entrées

- en V_2 : 0 " 0 entrée

Cette disparition totale est évidemment un indicateur excessif, comme on le verra plus bas ; il n'en demeure pas moins vrai que les camions-navettes de la catégorie précédente, en augmentation relative et absolue, créent un mouvement qui devient en partie artificiel à l'intérieur de la zone rurale voisine où l'activité diminue.

Cette diminution radicale des véhicules de 5° catégorie devance cependant la baisse réelle de l'activité.

Ces transporteurs se seraient montrés trop "pessimistes" ; ce qui, on va le voir, va favoriser dans une certaine mesure ceux de la 6° et dernière catégorie, comme cela a pu favoriser les véhicules de la 3° catégorie (cf. + haut) qui ont pu assez facilement intégrer une navette à l'intérieur de la zone en plus de leur "grand trajet" ...

TABLEAU 5° CATEGORIE

Assiduidé	2 périodes			V ₁			V ₂		
	C. 5° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	C. 5° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	C. 5° Cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$
80 - 100 %	2,7	43	6,2	5	50	10	0	35,4	0
50 %	0	12	0	0	7,5	0	0	17,8	0
25 %	1,3	7	20	2,5	7,5	33,3	0	5,9	0
- 10 %	0	8	0	0	10	0	0	5,9	0
TOTAL	4	70	5,8	7,5	75	10	0	65	0

CHIFFRES ABSOLUS 5° CATEGORIE

*
* *
*

6° catégorie : (3 entrées au moins sur le marché).

a) Pour l'ensemble de la période, ces véhicules constituent : - 23,1 % de l'échantillon (tous viennent de Bouaké).

Quantitativement cette catégorie vient au second rang après celle des "grands trajets et une seule entrée à Brobo".

.../...

b) De V_1 à V_2 on observe une assez forte diminution relative à cette catégorie.

$$- V_1 = 26,7 \% \text{ de l'échantillon } \left(\frac{8}{30} \right)$$

$$- V_2 = 18,2 \% \text{ de l'échantillon } \left(\frac{4}{22} \right)$$

En additionnant les 5° et 6° catégories on a :

$$- \text{en } V_1 : 36,7 \% \text{ de l'échantillon } \left(\frac{11}{30} \right)$$

$$- \text{en } V_2 : 18,2 \% \text{ de l'échantillon } \left(\frac{4}{22} \right)$$

La réduction est donc importante. Cela a cependant permis aux véhicules encore présents de maintenir leur nombre d'entrées à 3 en moyenne par mardi.

Ils bénéficient probablement du comportement "pessimiste" des précédents.

Cependant ces véhicules ne maintiennent à 3 leurs entrées qu'au prix de certaines réorientations de trajets :

- soit en changeant de ligne, en V_2 , entre la 2° et la 3° entrée, la 1ère ligne étant rapidement épuisée ...

Ex.: Bouaké-Brobo-Bounda-Brobo-Somelassou-Brobo

Ex.: Bouaké-Brobo-Zougban-Brobo-Mébo (S/P Bouaké)-Brobo

- soit en allongeant leur trajet, sur la même ligne, par rapport à V_1

Ex.: Bouaké-Brobo-Saminikro-Brobo-Saminikro-Brobo (en V_1)

Ex.: Bouaké-Brobo-Zougban-Brobo-Zougban-Brobo (en V_2)

(Zougban étant un village situé après Saminikro).

Donc à l'échelle de la micro-zone, adoption d'un "grand trajet"...

- soit en adoptant la ligne Brobo-Bouaké, après une seule navette vers un village de la zone, prouvant ainsi que les lignes Brobo-villages sont assez vite peu rentables.

Ex.: Bouaké-Brobo-Gbangbossou (S/P Didiévi)-Brobo-Bouaké-Brobo

Tous ces changements, plus ou moins improvisés par les chauffeurs, ne se font pas toujours sans heurts de part et d'autre. Le plus souvent on se confie au hasard. De toutes façons à la stabilité du nombre d'entrées, ne correspond plus la stabilité du nombre de passagers transportés à chaque voyage.

c) L'assiduité moyenne est en diminution

En effet - les véhicules "très assidus" passent de 87,5 % en V_1 (dans cette catégorie) à 25 % en V_2 .

- les véhicules "moyennement assidus" passent de 12,5 %, dans la catégorie à 50 %

- les véhicules "non assidus" font leur apparition : 0 en V_1
25 % en V_2

Là encore, assiduité et stabilité du nombre d'entrées sont incompatibles.

d) En valeurs absolues

- en V_1 : 20 camions par mardi
soit 60 entrées

- en V_2 : 11,8 camions par mardi
soit 35,4 entrées

(réduction : - 41 %).

(moyenne $V_1 - V_2$: 16 camions par mardi - 48 entrées)

N.B. : Le pourcentage de - 41 % est sans doute le meilleur indicateur de la diminution réelle du trafic dans la zone étudiée.

TABLEAU 6° CATEGORIE

Assiduité	C. 6° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	C. 6° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$	C. 6° cat.	N.C.	% $\frac{C}{E}$
80 - 100 %	10,7	43	25	17,5	50	35	2,95	35,4	8,3
50 %	4	12	33,3	2,5	7,5	33,3	5,9	17,8	33,3
25 %	0	7	0	0	7,5	0	0	5,9	0
- 10 %	1,3	8	16,7	0	10	0	2,95	5,9	50
TOTAL	16	70	23,1	20	75	26,7	11,8	65	18,2
	2 périodes			V ₁			V ₂		

CHIFFRES ABSOLUS 6° CATEGORIE

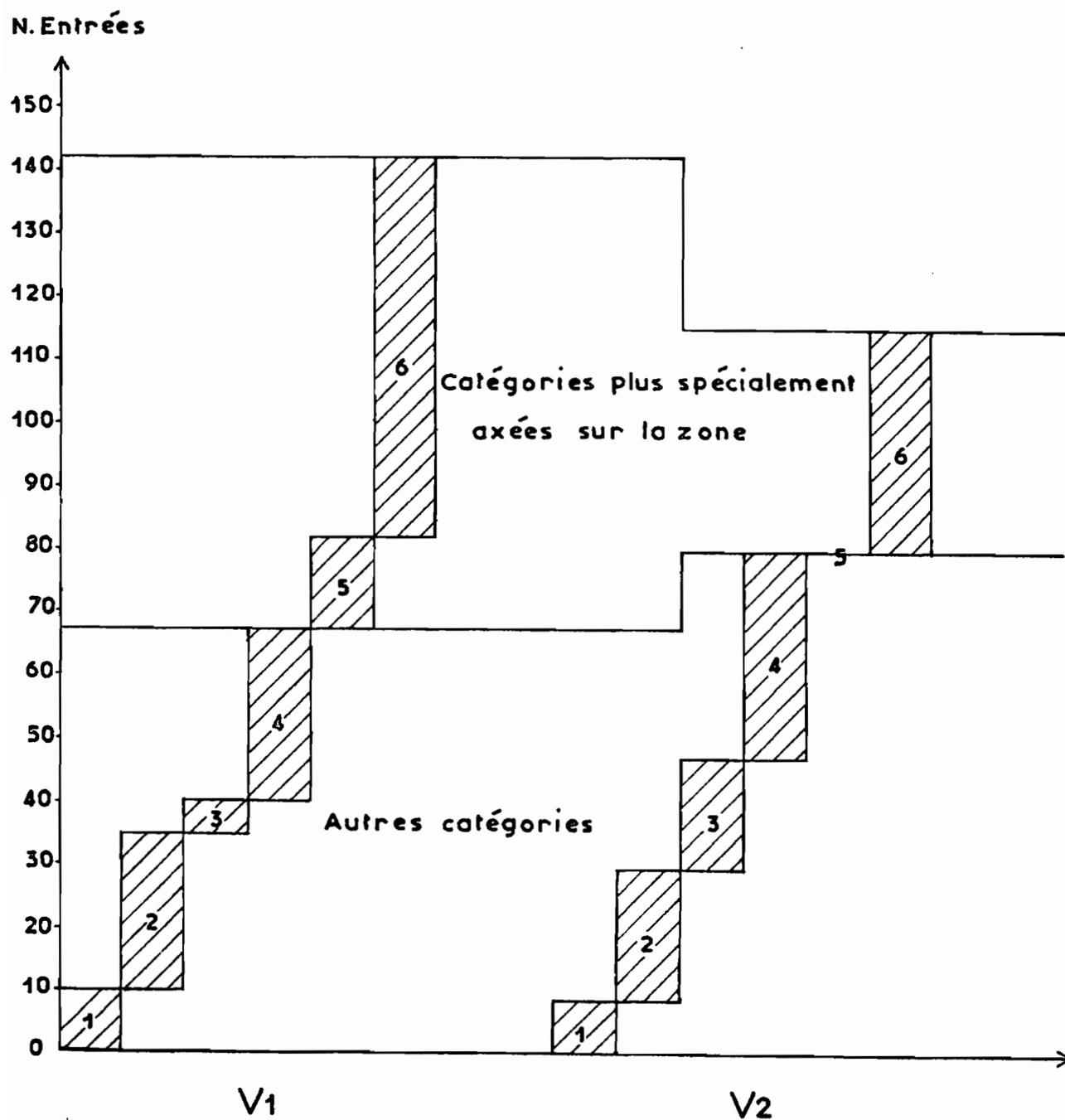
Nous avons représenté graphiquement l'évolution par catégorie. Les surfaces hachurées sont proportionnelles au nombre d'entrées.

GRAPH. N° 6 "Catégorie des véhicules - Evolution de V₁ à V₂".

*
* *
*

CATEGORIES de VEHICULES

Evolution de V1 à V2



 Nbre. d'entrées sur le marché de la catégorie

Graphique 6

TABLEAU RECAPITULATIF DES ENTREES (N. Ent.)
SUR LE MARCHE

C A T E G O R I E S	A S S I D U I T E				N.C.	N. Ent.	Ent. %	A S S I D U I T E				N.C.	N. Ent.	Ent. %
	80 - 100 %	50%	25%	- 10%				80 - 100 %	50%	25%	- 10%			
1° catégorie	5	0	0	5	10	10	7,1	2,9	5,9	0	0	8,8	8,8	7,5
2° catégorie	12,5	5	2,5	5	25	25	17,5	11,7	3	3	3	20,7	20,7	18
3° catégorie	2,5	0	0	0	2,5	5	3,5	6	2,9	0	0	8,9	17,8	15,5
4° catégorie	7,5	0	2,5	0	10	27,5	19,3	11,8	0	2,9	0	14,7	32,3	28,1
5° catégorie	5	0	2,5	0	7,5	15	10,5	0	0	0	0	0	0	0
6° catégorie	17,5	2,5	0	0	20	60	42,1	2,95	5,9	0	3	11,8	35,4	30,9
T O T A L	50	7,5	7,5	10	<u>75</u>	<u>142,5</u>	100	35,4	17,7	5,9	6	<u>65</u>	<u>115</u>	100
%	66,7	10	10	13,3	100			54,5	27,3	9,1	9,1	100		
	V_1							V_2						

Il reste encore à classer les entrées par origine
en V₁ et V₂

CATEGORIE	V ₁				V ₂			
	B.	Z.	Extér.	T.Ent.	B.	Z.	Extér.	T.Ent.
1° catég.	10	0	0	10	5,9	0	2,9	8,8
2° catég.	22,5	0	2,5	25	17,5	0	3,2	20,7
3° catég.	1,25	2,5	1,25	5	4,45	8,9	4,45	17,8
4° catég.	27,5	0	0	27,5	32,3	0	0	32,3
5° catég.	7,5	7,5	0	15	0	0	0	0
6° catég.	20	40	0	60	11,8	23,5	0	35,4
TOTAL	88,75	50	3,75	142,5	72,0	32,5	10,5	115
%	62,3	35,1	2,6	100	63	28,3	8,4	100

B. = BOUAKE
Z. = Zone
Extér. = Extérieur

De V₁ à V₂ le phénomène le plus net est la réduction des entrées des villages de la zone.

Cette réduction se fait essentiellement au profit de l'Extérieur dont les entrées augmentent en nombre relatif et absolu.

- les entrées de BOUAKE diminuent en nombre absolu de 16,25 soit - 18,3 %

.../...

- les entrées de la zone diminuent de
17,5 soit - 35 %
- les entrées de l'extérieur augmentent de
6,80 soit + 181,3 %.

Connaissant N.C. en V_1 et V_2
et N. Ent. en V_1 et V_2 , pour les différentes zones
(B.Z.Ext.) nous pouvons déterminer le nombre et l'origine des
passagers transportés en ces deux périodes.

On choisira pour chaque période V_1 et V_2 un "mardi
moyen" du trafic passagers. Ce chiffre nous a été fourni par
des enquêtes répétées auprès des camionneurs de l'échantillon.

On obtient le tableau ci-après -(tableau des effectifs-
passagers par zone).

N.C.	=	Nombre total de camions.
N.E.	=	Nombre total des entrées
$\frac{N_p}{N.E}$	=	Nombre moyen de passagers à chaque entrée de camion;
\bar{x}	=	Total passagers, pour un camion, toutes entrées comptées.
N_p	=	Nombre total passagers
B.	=	Effectif passagers provenant de Bouaké
Z.	=	Effectif passagers provenant de la Zone
E.	=	Effectif passagers provenant de l'Extérieur.

Il ressort de ce tableau qu'en V_1 , 664 passagers et
en V_2 , 376 passagers viennent de la zone.

En fait ces chiffres sous-estiment peut-être légère-
ment la Zone au profit de Bouaké puisqu'il n'a pas été possi-
ble pour les camions venant de Bouaké de déterminer le nombre
de leurs passagers ramassés en fait dans l'un des 5 villages
situés à l'Ouest de Brobo ... Si la "Zone" comprend environ

.../...

65 villages on voit qu'en moyenne chaque village donne 10 passagers en V_1 et 5 ou 6 en V_2 . Ce serait donc près de cinquante passagers qu'en V_1 devraient être ajoutés à la Zone et retranchés à Bouaké. Et une trentaine en V_2 . Les chiffres réels seraient donc :

en V_1 :	Bouaké	=	511	(41,2 %)
	Zone	=	714	(57,5 %)
	Extérieur	=	15	(1,3 %)
en V_2 :	Bouaké	=	496	(50,5 %)
	Zone	=	406	(41,4 %)
	Extérieur	=	79	(8,1 %)

*
* * *
*

TELEOTIUS-PASSAGERS PAR "ZONN"

CATEG.	V ₁								V ₂							
	N.C.	N.E.	$\frac{Np}{NE}$	\bar{x}	Np	Dont			N.C.	N.E.	$\frac{Np}{NE}$	\bar{x}	Np	Dont		
						B.	Z.	E.						B.	Z.	E.
1° cat.	10	10	11,6	11,6	116	116	0	0	8,8	8,8	12	12	106	79	0	27
2° cat.	25	25	10,4	10,4	260	140	105	15	20,7	20,7	8,8	8,8	177	157	20	0
3° cat.	2,5	5	9	18	45	0	45	0	8,9	17,8	11,5	23	205	35	118	52
4° cat.	10	27,5	6	16,5	165	137	28	0	14,7	32,3	6	13,2	194	145	49	0
5° cat.	7,5	15	8,7	17,3	130	32	98	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6° cat.	20	60	8,7	26,2	524	136	388	0	11,8	35,4	8,2	25,3	299	110	189	0
TOTAL	75	142,5	8,7	16,5	1.240	561	664	15	65	115	8,5	15,1	981	526	376	79
					100	45,2	53,5	1,3					100	53,6	38,3	8,1

$$Np = N.C. \times \bar{x}$$

$$\text{ou } N.E. \times \frac{Np}{NE}$$

En résumé, de V_1 à V_2 :

- la réduction du nombre de passagers est de $\frac{1.240}{981}$
(- 20,9 %)

- toutes les catégories regressent, sauf la 3^o et la 4^o. Ces deux catégories ("grands trajets" et "2 entrées" et "navettes Bouaké-Brobo") sont par définition celles qui "extra-vertissent" le marché. On a vu que c'est un phénomène très net à Brobo, en période de déclin de la commercialisation.

- Augmentation relative des passagers venant de Bouaké.

$$N_p = 511 = 41,2 \% \text{ en } V_1$$

$$N_p = 496 = 50,6 \% \text{ en } V_2$$

(Quasi-stabilité absolue). Bouaké montre bien par ce chiffre son rôle de fixateur d'activité dans la zone rurale voisine, grâce à la constance de ses achats en produits vivriers ou de ses ventes en produits manufacturés.

- Forte diminution absolue et relative des villages de la zone

$$N_p = 714 \text{ (après correction des 5 villages situés entre Bouaké-Brobo)} \\ \text{soit } 57,5 \% \text{ en } V_1$$

$$N_p = 406 \text{ soit } 41,3 \% \text{ en } V_2$$

On peut donc raisonnablement estimer de 40 à 45 % la réduction d'activité dans la zone rurale de Brobo entre les mois d'Avril-Mai et Juillet, et ce en dépit (ou grâce !) à la proximité de Bouaké ...

- Très forte augmentation relative et absolue de l'"Ex-térieur"

$$N_p = 15 = 1,3 \% \text{ en } V_1$$

$$N_p = 79 = 8,1 \% \text{ en } V_2 \text{ (+ } 426,7 \% \text{)}$$

Nous avons suffisamment démontré le mécanisme "routier" de ce phénomène. Ajoutons, on le verra plus loin, que l'Igname joue un rôle de premier plan dans cet accroissement.

La Sous-Préfecture de Brobo a été à la limite de pénurie d'igname après Avril lors des achats massifs de semences, et des quantités importantes proviennent alors soit de Bocanda, soit de Didiévi, soit de M'Bahiakro ...

A la fin du mois de Juin environ 50 % des ignames tardives commercialisées à Brobo avaient une provenance extérieure à la zone.

CE QU'ON PEUT EN DEDUIRE pour V_0 (Février)
et pour V_3 (Novembre)

$$- V_0 \text{ \# } N.C. = 80$$

$$(*) \frac{N.Ent.}{N.C.} = 2 \dots\dots\dots N.Ent. = 160$$

$$(*) \frac{N.p}{N.E.} = 9 \dots\dots\dots N.p = 160 \times 9 = 1.440$$

$$\underline{1.440 \text{ passagers}} \text{ dont } 36 \% \text{ de Bouaké} = 518$$

$$(*) 63 \% \text{ de la Zone} = 907$$

$$1 \% \text{ de l'Extérieur} = 15$$

Notes (*) : Coefficients extrapolés à partir de ceux de V_1 et de V_2 connus.

$$- V_1 \dots\dots\dots N.p = 1.240$$

$$- V_2 \dots\dots\dots N.p = 981$$

$$- V_3 \quad N.C. = 50$$

$$\frac{N.Ent.}{N.C.} = 1,5 \dots\dots\dots N.Ent. = 75$$

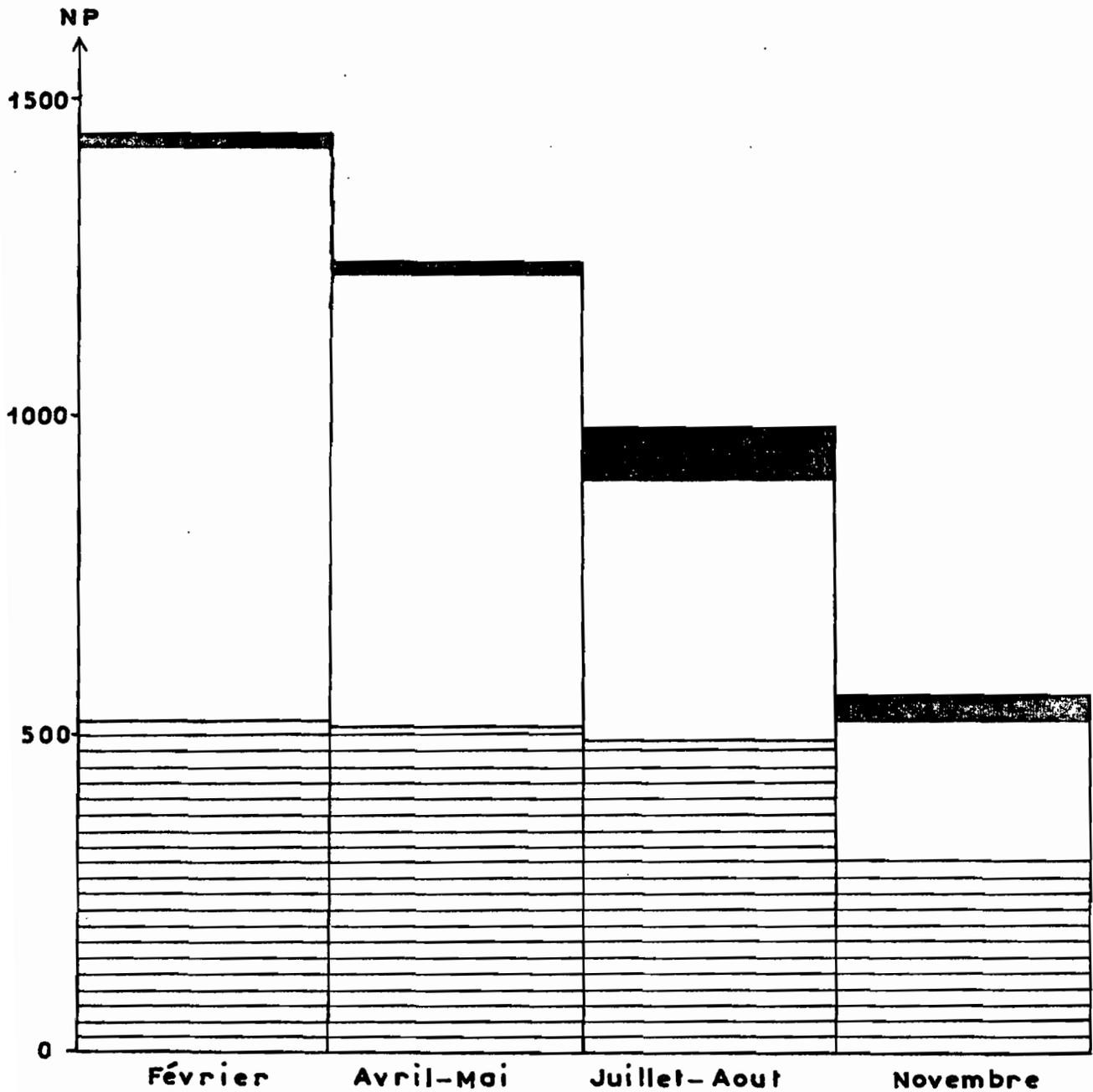
$$\frac{N.p}{N.E.} = 7,5 \dots\dots\dots N.p = 75 \times 7,5 = 560$$

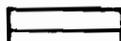
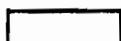
$$560 \text{ passagers dont } 54 \% \text{ de Bouaké} = 300$$

.../...

PASSAGERS_ORIGINE

Graphique 7



-  Bouaké
-  Zone
-  Extérieur

40 % de la Zone = 225
 6 % de l'Extérieur = 35

N.B. : Nous avons supposé en V_3 que le pourcentage de l'Extérieur rediminuait quelque peu, étant étroitement lié aux achats d'igname tardive.

(Voir Graphique n° 7 - "Passagers-Originé")

*
 * *
 *

POPULATION TOTALE DU MARCHÉ

EVOLUTION THEORIQUE

A la fin de Mars 1967, un comptage effectué à l'heure de pointe (9 h.30) a donné les résultats suivants :

1°) carré de densité (25 m ²)	- 13
2°) carré	- 11
3°) carré	- 10
4°) carré	- 9
5°) carré	- 8
6°) carré	- 3
moyenne 9/25 m ² .	

La surface réellement occupée est d'environ 7.500 m², soit 300 carrés de 25 m².

N. : 300 × 9 = 2.700 personnes

Ce chiffre peut être accru de 500 compte tenu des personnes parties avant 9 h.30 ou apparues après 9.h.30.

N. = 3.200 personnes

A cette époque le nombre de passagers-camions peut être fixé à environ 1.300.

$$\begin{aligned} \text{(Chiffre de } V_0 &= 1.440 \\ \text{de } V_1 &= 1.240). \end{aligned}$$

Soit un rapport passagers-population totale d'environ 40 %.

On supposera constant ce rapport dans l'année.

D'où :

$$\begin{aligned} V_0: (1) \text{ passagers} &= 1.440 \text{ dont zone} = 935 \text{ (env. 65 \%)} \\ (2) \text{ N. théorique} &= \frac{1.440 \times 100}{40} = 3.000 \\ (3) \text{ piétons} &= (1) - (2) = 2.160 \\ \text{Total théorique zone} &= \underline{3.095} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} V_1: (1) \text{ passagers} &= 1.240 \text{ dont zone} = 714 \text{ (57,5 \%)} \\ (2) \text{ N. théorique} &= 3.100 \\ (3) \text{ N. piétons} &= \dots\dots\dots = 1.860 \\ \text{Total théorique zone} &= \underline{2.574} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} V_2: (1) \text{ passagers} &= 981 \text{ dont zone} = 406 \text{ (41,4 \%)} \\ (2) \text{ N. théorique} &= 2.450 \\ (3) \text{ N. piétons} &= \dots\dots\dots = 1.470 \\ \text{Total théorique zone} &= \underline{1.876} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} V_3: (1) \text{ passagers} &= 560 \text{ dont zone} = 225 \text{ (40 \%)} \\ (2) \text{ N. théorique} &= 1.400 \\ (3) \text{ N. piétons} &= \dots\dots\dots = 840 \\ \text{Total théorique zone} &= \underline{1.065} \end{aligned}$$

En fait, cette baisse théorique des "clients zone" de 3.095 à 1.065 est probablement exagérée.

Selon nos estimations directes, la population à l'heure de pointe à la fin Juillet (V_2) peut être évaluée aux environs de 2.000 - 2.500, ce qui impliquerait un chiffre de 2.500 - 3.000 pour toute la durée du marché (et non 2.450).

Cependant, comme la durée du marché se réduit, le chiffre à ajouter à celui de l'heure de pointe doit être inférieur à 500. Le chiffre "réel" probable peut donc être ramené aux alentours de 2.500 et pour la zone :

$$= 2.500 - (\text{passagers extérieurs à la zone})$$

$$= 2.500 - 575$$

$$= 1.925 - (\text{au lieu de } 1.876, \text{ total théorique zone}).$$

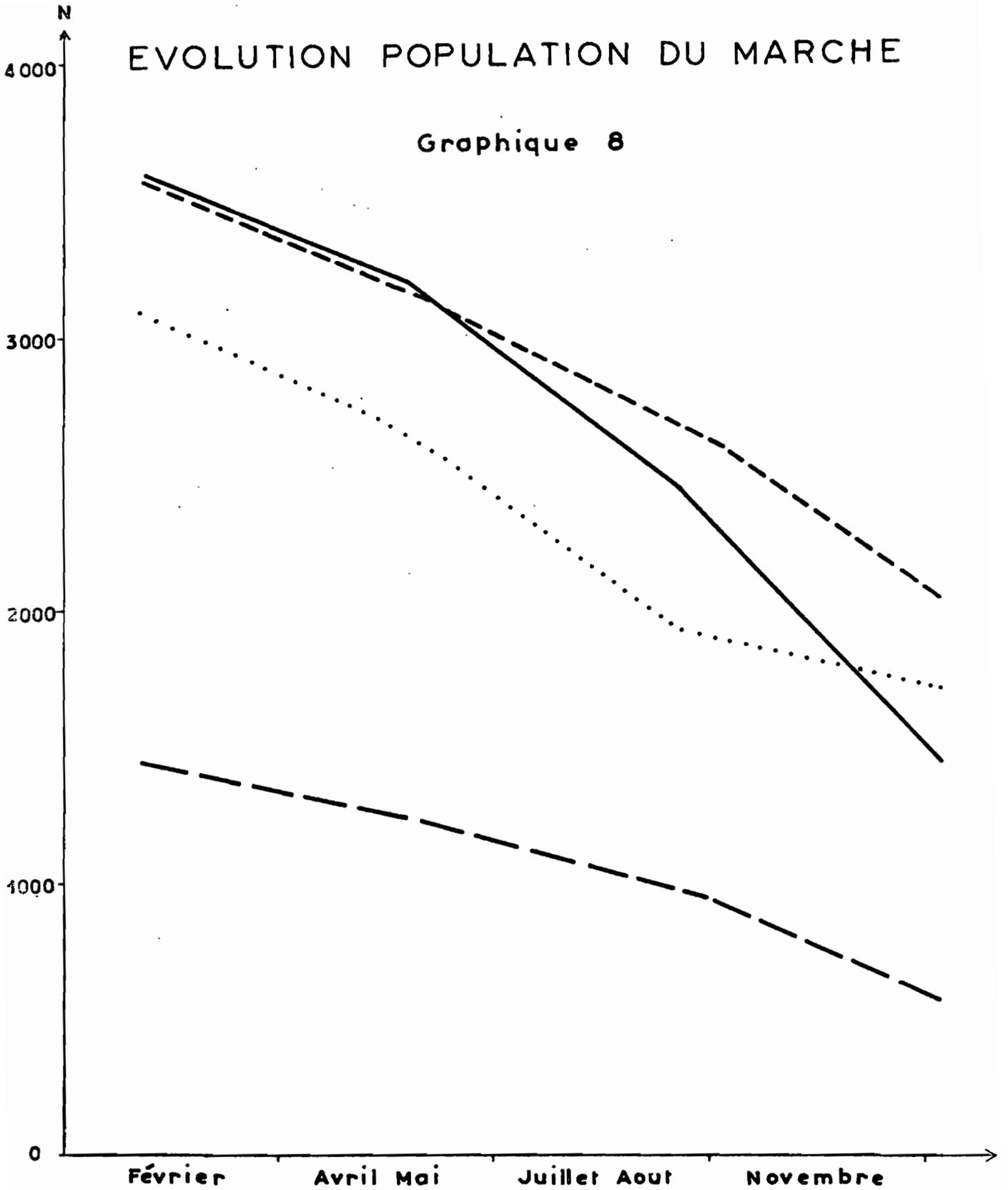
De même en V_3 le chiffre total réel devrait encore avoisiner 2.000 et pour la zone = 2.000 - 335 (passagers-camions extérieurs à la zone) = 1.665.

Voir GRAPH. n° 8 - Evolution théorique-Population du marché.

*
* *
*

EVOLUTION POPULATION DU MARCHÉ

Graphique 8



- Nombre total théorique
- - - - Nombre total estimation directe
- Nombre zone estimation directe
- . - . Nombre passagers '1000 kgs'

CHAPITRE III

SITUATION DU MARCHÉ EN V1

(Avril)

- Aspect général
- Nombre de vendeuses par catégorie de produits
- Volume des ventes
- Destination des produits

1°/ - ASPECT GENERAL DU MARCHE

Le nombre de "1000 kgs" est voisin de 70 - 75. La densité de population reste élevée jusqu'à 11 h. - 11 h.30.

1°) Produits vivriers :

On note une quantité très importante d'ignames, présentées soit exclusivement (20 ou 30 kgs par vendeuse), soit en association avec fruits (ananas, bananes) piments, manioc sec, maïs, arachides, graines de palme ...

On note aussi le grand nombre des vendeuses de mangues et d'ananas. Pour ces produits la concurrence est telle que le prix du mardi est inférieur de moitié au prix observé les autres jours. Le prix varie également entre 8 h. (Ex.: 20 Fr l'ananas) et 11 h. (10 Fr).

Le maïs en grains est encore rare. Quelques vendeuses de maïs en épis qui n'ont pas encore uniformisé leurs prix, (différences de 30 % fréquentes entre deux vendeuses, espacées de moins de 10 mètres).

2°) Grosse activité des "bazars", couturiers, tailleurs et autres vendeurs d'articles manufacturés (bijoux, cauris etc ...).

3°) Plusieurs petits commerces qui disparaissent ou reculent en V_2 . (photographie etc ...).

4°) Nombre important de vendeurs de pains, sardines, sucre, brioques, bégnets.

5°) Présence d'un camion-bazar de la "Chaine-Avion" de 9 h. à 11 h. Ce camion disparaîtra par la suite.

2°/ - NOMBRE DE VENDEUSES PAR CATEGORIE DE PRODUITS

(Observation 2° quinzaine d'Avril et début Mai).

1°) Produits agricoles locaux :

- <u>Igname</u>	71
- <u>Igname</u> , ananas, mangues, manioc sec, maïs	113
- <u>Igname</u> , manioc sec, piments, herbes, taros	39
- <u>Bananes douces</u> , igname	35
- <u>Mangues</u> , graines diverses, paddy, ignames, coton "mono"	28
- <u>Mangues</u> , <u>ananas</u> , bananes douces, paddy	31
- <u>Mangues</u> , piments, manioc sec, escargots, cacao	9
- Mangues, maïs, ananas, manioc sec	25
- <u>Légumes divers</u> , (échalottes, aubergines) graines de palmes et feuilles	14
- <u>Paddy</u> , maïs	10
- Graines diverses, mangues, fruits de cueillette	75

(Le produit souligné fait l'objet de la vente principale).

2°) Autres produits locaux :

- Volaille	40
- Vin de palme	40
- Attiéké	24
- Tabac en poudre	11
- Tabac roulé	1
- Bégnets, sirops, huile	32
- Viande	1
- Escargots	5
- <u>Cola</u> , beurre de karité	9

3°) Artisanal local :

- Canaris	18
- Eventails	1
- Eponges (indéterminé)	

4°) Bois 200
 (dont environ 50 % ne vendant que du bois).

Total vendeurs et vendeuses de produits de la zone :

$$450 + 163 + 19 + 100 = \underline{732}$$

(dont près de 250 vendeuses d'ignames).

N.B. : Ce chiffre ne comprend pas les nombreux vendeurs de graines de palmistes, qui se présentent individuellement vers les 6 acheteurs venus de Bouaké pour le compte de la CFCI et de la Société ABILE GAL - (achat moyen = 1500 kgs par mardi. La quantité étant d'environ 3 kgs par vendeuse, c'est donc près de 500 personnes qui ont apporté des graines).

N.B. : Les vendeurs de bois (200) n'ont pas été dénombrés séparément. (Ce produit ne se prête pas au comptage, étant entassé dès l'ouverture du marché).

On a estimé 4 - 5 vendeuses pour 1 m³ et 40 à 50 m³.

5°) Produits alimentaires importés :

- Poisson (d'Abidjan)	28
- Poisson (du Mopti)	18
- Boulangerie	3
- Riz	3
- Sel farine	13
- Pain, sucre, sardine	11
- Noix de coco	3

6°) Biens manufacturés :

- Pétrole(*)	6
- Bazars (torches, sacs, crayons, serrures)	29
- Quincaillerie (cuvette, seaux)	5

(*) Pétrole : 6 ambulants + station essence à l'entrée du village.

- Cordonniers	9
- Cycles, accessoires	9
- Fripiers	25
- Tissus, foulards, pagnes	31
- Machettes, houes, limes, pièges, pinces	9
- Nattes végétales	8
- Petits tabliers (savon, boutons etc ...)	19
- Calebasses	5
- Tailleurs	10
- Cauris, peaux, bagues etc	11
- Menuisiers	2
- Coiffeur	1
- Photographes	2

7°) Car bazar "Chaine Avion".

Total produits manufacturés et vivriers importés : 260.
 Sur ces 260 vendeurs - une quarantaine sont des habitants de la zone.

- 220 viennent de Bouaké.

3°/ - VOLUME DES VENTES

L'estimation a été faite par le recoupement de deux sources d'information.

1°) Interview des vendeurs sur leur chiffre d'affaires par catégorie de produits. Cette méthode est possible si les vendeurs de la catégorie sont suffisamment nombreux pour que la moyenne annoncée soit valable. On a utilisé cette méthode par exemple pour :

- les bazars
- les fripiers
- les vendeurs de pagnes et tissus
- le poisson
- le vin de palme.

2°) Estimation directe à partir de quantités globales. Cette méthode est possible pour la majorité des produits expédiés vers Bouaké et mis en tas ou en sacs auparavant.

C'est le cas notamment pour :

- le bois
- le maïs en grains
- le manioc sec
- le palmiste ...

C'est aussi le cas de la viande, où le seul vendeur du marché débite de 40 à 50 kgs chaque mardi ; ainsi que du pain.

3°) Méthode mixte pour certains produits tels que :

- volailles
- riz
- igname
- graines de palme, légumes, condiments, mangues
- canaris.

Pour le riz la méthode suivie est un peu différente. Le nombre de vendeurs étant faible (3) et à proximité les uns des autres, on observe les achats effectués pendant une heure ; multipliés par 3 et par le prix du kg on obtient le chiffre global pour la durée du marché (3 h. de vente effectives).

N.B. : Au contraire on remonte parfois du volume des ventes (connu) au nombre des vendeurs si l'on connaît le chiffre d'affaires moyen ou la quantité moyenne apportée par vendeur (ex.: pour le bois et le palmiste).

N.B. : La méthode d'estimation doit évidemment changer pour un même produit (ex.: le manioc) selon la période étudiée ; lors des envois massifs à Bouaké la méthode n° 2 est préférable. A d'autres périodes la méthode n° 1 est seule possible.

N.B. : Pour l'igname nous avons adopté une méthode dérivée de la méthode n° 3 (chiffre d'affaires moyen + observation des tas entreposés + enquête auprès des vendeuses sur l'origine "Dioula" ou "Baoulé" de leurs acheteurs ... En effet, l'igname est achetée non seulement par les revendeurs de Bouaké mais aussi au détail pour la propre consommation des quelques 200 vendeurs de Bouaké présents sur le marché ...).

TABLEAU DES VENTES (Avril)

PRODUITS	Mode d'esti. 1-2-3	VENTES (Fr)	%
<u>1° AGRICOLES LOCAUX</u>			
- Ignames	3	100.000	12,9
- Manioc sec	2	9 - 10.000	1,2
- Légumes-condiments	3	25.000	3,2
- Graines de palme - divers	3	15.000	1,9
- Maïs	2	12 - 15.000	1,7
- Fruits	3	15 - 20.000	2,3
- Palmiste	2	25 - 30.000	3,6
<u>2° AUTRES LOCAUX</u>			
- Volaille	3	35.000	4,5
- Vin de palme	1	15.000	1,9
- Attiéké	1	20 - 25.000	2,9
- Tabac	1	5.000	0,6
- Bégnets-sirops-huile de palme	1	12.000	1,6
- Viande (1)	2	8.000	1,0
- Escargots	1	1.000	0,1
- Cola-karité (beurre)	1	5.000	0,6

3° <u>ARTISANAL LOCAL</u>			
- Canari	3	8.000	1,0
- Eventails-éponges	3	4.000	0,5
4° <u>BOIS</u>	2	20.000	2,6
5° <u>ALIMENTAIRES IMPORTES</u>			
- Poisson	1	90.000	11,6
- Pain-brioche	2	30.000	3,9
- Riz (2)	2-3	25.000	3,2
- Sel-farine-sucre-sardine	1	35.000	4,5
- Noix de coco	1	3.000	0,4
6° <u>MANUFACTURES - DIVERS</u>			
- Pétrole	1	18.000	2,3
- Bazars quincaillerie	1	45.000	5,8
- Cordonniers-caoutchouc	1	7.000	0,9
- Cycles-accessoires	1	12 - 15.000	1,7
- Fripiers	1	40.000	5,2
- Tissus	1	60.000	7,8
- Outillage	1	18.000	2,3
- Nattes végétales	3	7.000	0,9
- Petits tabliers (boutons savon)	1	5.000	0,6
- Calebasses	1	2.000	0,3
- Tailleurs	1	10.000	1,3
- Cauris-bagues-peaux	1	7.000	0,9
- Menuiserie	1	2.000	0,3
- Coiffeur	1	500	-
- Photographe	1	2.000	0,3
7° <u>CAR "CHAINE AVION"</u>	1	10.000	1,3
T O T A L		773.500	100

Notes : (1) La viande, bien que vendue par l'employé d'un boucher installé à Bouaké est un produit local, acheté en semaine dans les villages de la zone et revendu le mardi aux villages de la zone.

(2) Riz : La méthode d'estimation 3 (un peu modifiée) a été utilisée pour les trois vendeurs ambulants, la méthode 2 pour les achats de riz dans les deux boutiques (SAVE et Libanais).

Les achats de riz se décomposent ainsi :

- 11.000 pour les 3 ambulants
- 14.000 pour les 2 boutiques.

D'où les ventes totales sur le marché proprement dit :

	= 773.500 - 14.000
	= 759.500 Fr
les ventes (du mardi) des boutiques (y compris riz)	= <u>65.000 Fr</u>
TOTAL	824.500 Fr

N.B. : Il est possible que le chiffre de 824.500 Fr du marché, soit légèrement sur-estimé pour Avril et qu'il reflète davantage la situation aux alentours du 15 Mars, car les chiffres d'affaires déclarés par les vendeurs en Avril étaient peut-être inconsciemment ceux effectivement réalisés durant la période immédiatement écoulée.

On retiendra donc comme chiffre d'affaires pour V_1 (Avril)

(- pour le marché	:	750.000 Fr
- pour les boutiques	:	<u>65.000 Fr</u>
TOTAL	:	env. 815.000 Fr).

4°/ - DESTINATION DES PRODUITS.

La ventilation des achats entre "Bouaké" et "Zone" est relativement aisée pour certains produits orientés en quasi-totalité vers Bouaké, ou vers la Zone.

Ex.:	- maïs	}	BOUAKÉ
	- palmiste		
	- bois		
et même ...	- volaille		
	- certains produits de l'artisanat		
Ex.:	- poisson	}	ZON
	- viande		
	- attiéké		
	- sel-farine-sucre-sardine		
	- savon-pétrole		
	- pain		
	- manufacturés ...		

Pour ces produits le pourcentage respectif de Bouaké et de la Zone est en outre relativement constant.

La ventilation est beaucoup plus délicate pour certains vivriers.

- Ex.:
- graines diverses
 - condiments-légumes-fruits ...
 - igname
 - manioc sec ...

Pour cette dernière catégorie l'observation ne peut être systématique et la ventilation résulte d'une approximation que l'étude de 26 marchés consécutifs nous permet de tenter. (Voir le tableau suivant) :

DESTINATION DES PRODUITS

PRODUITS	Ventes totales	% Bouaké + Extérieur	Achat Bouaké + Extérieur	%	Achat Zone	%
1° AGRICOLES LOCAUX						
- Igname	100.000	70	70.000	31,4	30.000	5,0
- Manioc sec	9.500	70	6.650	3,0	2.850	0,5
- Légumes-condim.	25.000	70-75	18.000	8,1	7.000	1,2
- Graines de palme divers	15.000	80	12.000	5,4	3.000	0,5
- Maïs	13.500	80	10.800	4,8	2.700	0,4
- Fruits	17.500	90	15.750	7,0	1.750	0,3
- Palmiste	27.500	100	27.500	12,3	0	0
	<u>208.000</u>	<u>77,3</u>	<u>160.700</u>	<u>72,0</u>	<u>47.300</u>	<u>7,9</u>
2° AUTRES LOCAUX						
- Volaille	35.000	75	26.250	11,8	8.750	1,5
- Vin de palme	15.000	0	0	0	15.000	2,5
- Attiéké	22.500	0	0	0	22.500	3,7
- Tabac	5.000	10	500	0,2	4.500	0,7
- Bégnets-sirops huiles	12.000	0	0	0	12.000	2,0
- Viande	8.000	0	0	0	8.000	1,3
- Escargots	1.000	25	250	0,1	750	0,2
- Cola-beurre de karité (*)	5.000	0	0	0	5.000	0,8
	<u>103.500</u>	<u>26,1</u>	<u>27.000</u>	<u>12,1</u>	<u>76.500</u>	<u>12,7</u>
3° ARTISANAT LOCAL						
- Canari	8.000	40-45	3.400	1,5	4.600	0,7
- Eventails-éponges	4.000	75	3.000	1,4	1.000	0,2
	<u>12.000</u>	<u>53,3</u>	<u>6.400</u>	<u>2,9</u>	<u>5.600</u>	<u>0,9</u>
4° BOIS	20.000	100	20.000	9,0	0	0

5°	<u>ALIMENTAIRES</u> <u>IMPORTES</u>						
-	Poisson	90.000	0	0	0	90.000	15,0
-	Pain-brioche	30.000	0	0	0	30.000	5,0
-	Riz	25.000	0	0	0	25.000	4,1
-	Sel-farine-sucre sardine	35.000	0	0	0	35.000	5,8
-	Noix de coco	3.000	0	0	0	3.000	0,5
		<u>183.000</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>183.000</u>	<u>30,4</u>
6°	<u>MANUFACTURES</u> <u>DIVERS</u>						
-	Pétrole	18.000	0	0		18.000	3,0
-	Bazars-quincaill.	45.000	0	0		45.000	7,5
-	Cordonnier-caout.	7.000	0	0		7.000	1,2
-	Cycles-accessoires	13.500	0	0		13.500	2,2
-	Friperie	40.000	0	0		40.000	6,6
-	Tissus	60.000	0	0		60.000	10,0
-	Outillage	18.000	0	0		18.000	3,0
-	Nattes végétales	7.000	80	5.500	2,4	1.500	0,2
-	Petits tabliers	5.000	0	0		5.000	0,8
-	Calebasse	2.000	0	0		2.000	0,3
-	Tailleurs	10.000	0	0		10.000	1,7
-	Cauris-bagues peaux	7.000	0	0		7.000	1,2
-	Menuiserie	2.000	0	0		2.000	0,3
-	Coiffeur	500	0	0		500	0,2
-	Photographes	2.000	0	0		2.000	0,3
7°	<u>CAR "CHAINE AVION"</u>	10.000	5	500	0,2	9.500	1,6
8°	<u>BOUTIQUES</u> (non compris riz)	51.000	6	3.000	1,4	48.000	8,0
		<u>298.000</u>	<u>3,0</u>	<u>9.000</u>	<u>4,0</u>	<u>289.000</u>	<u>48,1</u>
	T O T A L	824.500	27,1	223.100	100	601.400	100

(*) Cola : Les noix de cola sont en fait vendues par des Dioula de Bouaké.

.../...

Pour tous les produits

- "Bouaké + Extérieur" fait donc : 27,1 % des achats
- Zone : 72,9 %.

Par catégorie de produits1°) AGRICILES LOCAUX

- "Bouaké"	=	$\frac{160.700}{208.000}$	=	77,3 %
- Zone	=	47.300	=	22,7 %

Ce pourcentage relativement important des achats de la "zone" en produits agricoles locaux est dû essentiellement aux achats massifs d'igname en vue des semences - (plus de 60 % des achats de "produits agricoles" sont des achats d'igname).

2°) AUTRES LOCAUX

- "Bouaké"	=	$\frac{27.000}{103.500}$	=	26,1 %
- Zone	=	76.500	=	73,9 %

3°) ARTISANAT LOCAL

- "Bouaké"	=	$\frac{6.400}{12.000}$	=	53,3 %
- Zone	=	5.600	=	46,7 %

4°) BOIS

- "Bouaké"	=	$\frac{20.000}{20.000}$	=	100 %
- Zone	=	0	=	0

5°) ALIMENTAIRES IMPORTEES6°) PRODUITS MANUFACTURES

- "Bouaké"	=	$\frac{9.000}{481.000}$	=	1,9 %
- Zone	=	472.000	=	98,1 %

Voir GRAPH. n° 9 ci-joint : "Destination des produits - Situation Avril"

*
* *
*

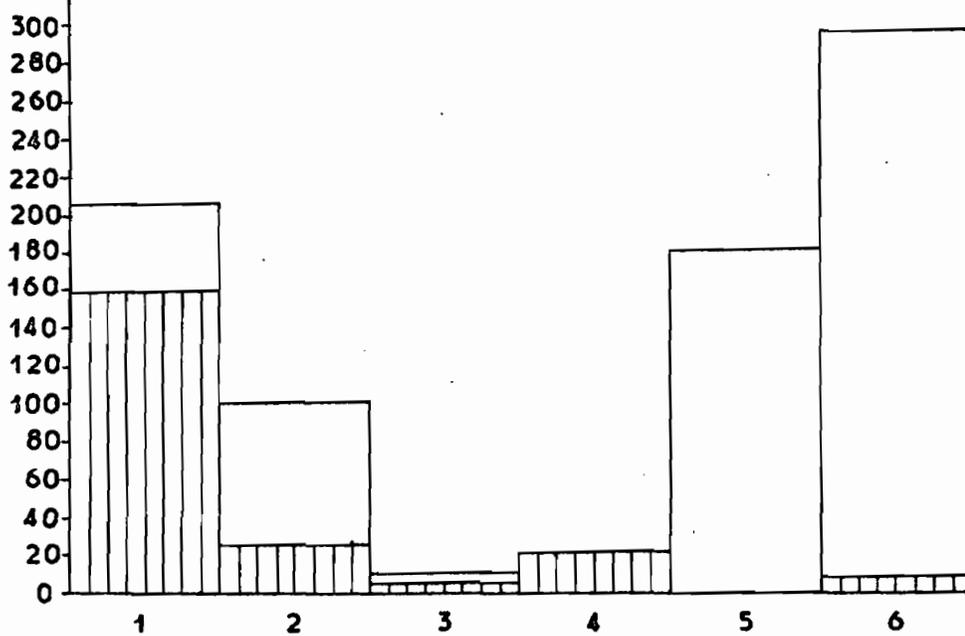
.../...

DESTINATION des PRODUITS

Situation en avril

Frs (milliers)

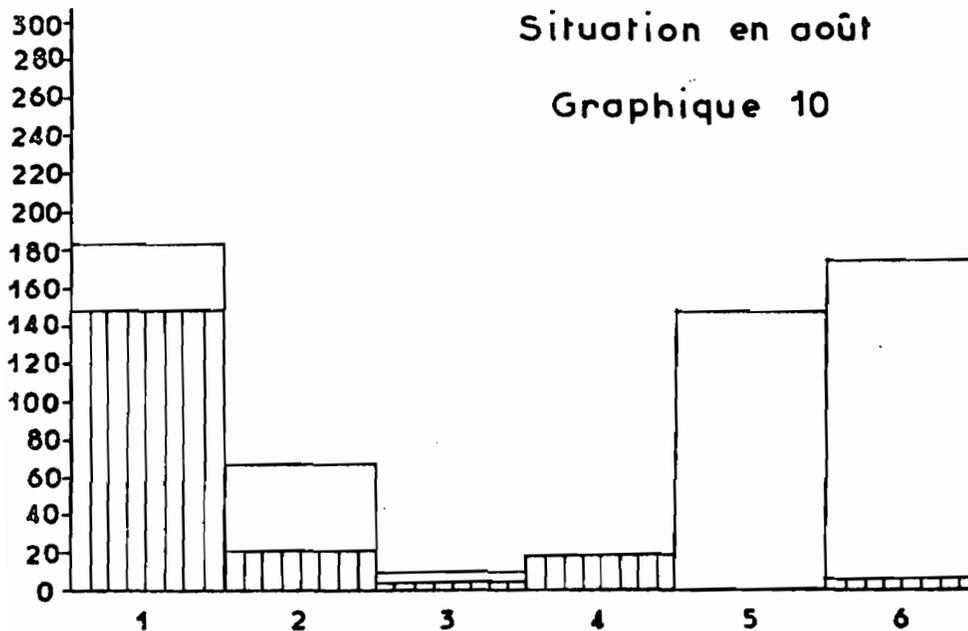
Graphique 9



Frs (milliers)

Situation en août

Graphique 10



1 Agricoles locaux

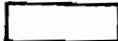
2 Autres locaux

3 Artisanat local

4 Bois

5 Alimentaires importés

6 Manufactures Divers

 Achats Zone

 Achats Bouaké

CHAPITRE IV

SITUATION DU MARCHÉ EN V2

(Juillet - Août)

- Aspect général
- Nombre de vendeuses par catégorie de produits
- Volume des ventes
- Destination des produits

1°/ - ASPECT GENERAL DU MARCHE.

Apparemment l'activité est aussi soutenue qu'en V_1 . Le nombre de "1000 kgs" reste voisin de 65. La densité de population est sensiblement la même qu'en V_1 de 7 h. à 10 h., mais diminue très rapidement par la suite - (phénomène de raccourcissement du marché).

1°) Certains vivriers apparaissent en très forte expansion : le maïs en grains, le manioc sec, taros, arachides.

2°) D'autres sont en déclin rapide, tels l'igname. Certains produits disparaissent totalement (ex. mangues) ou se raréfient (ananas, escargots ...).

3°) Apparition de façon fugitive ou durable pour :

- Les bambous (servant à attacher l'igname précoce).
- Les cannes à sucre.
- L'artisanat de petits paniers Més à la production arachidière.

4°) Recul sensible du petit commerce des "friandises" locales (bonbons glacés, sirops caramélisés, attiéké etc ...).

5°) Disparition du car-bazar de la "CHAINE AVION" qui jusqu'en Mai stationnait 2 heures sur le marché avant de poursuivre sa tournée vers les villages situés sur la route de M'Bahiakro.

Globalement le nombre des vendeuses de vivriers locaux reste cependant aussi important, sinon supérieur, qu'en V_1 , grâce à l'appoint des vendeuses de maïs et de manioc sec qui ont triplé par rapport à la période précédente.

2°/ - NOMBRE DE VENDEUSES PAR CATEGORIE DE PRODUITS

L'observation a été faite le 1/08/67 mais peut être considérée comme valable depuis la 2° quinzaine de Juillet, (excepté pour le maïs en rapide augmentation d'un mardi à l'autre).

.../...

1°) Produits agricoles locaux

- <u>Manioc sec</u>	130
- <u>Maïs</u>	130
- <u>Légumes, condiments</u> , piments, citrons etc	88
- <u>Graines de palme</u> , et divers	70
- <u>Igname</u> , taros, graines de courge	30
- Arachides, cola	20
- Cannes à sucre	25

(Le produit souligné fait l'objet de la vente principale).

Compte tenu des "doubles emplois" le nombre total de vendeuses de vivriers locaux peut être fixé entre 430 et 450.

2°) Autres produits locaux.

- Volailles	40
- Vin de palme	15
- Attiéké	18
- Tabac poudre	53
- Tabac roulé	13
- Bégnets, sirops, beurre de karité	15
- Viande	1
- (+ bambous 2 mardis successifs)	15

3°) Artisanat local

- Canari	20
- Paniers, éponges	30
- Eventails	3

4°) Bois 200
(dont environ 50 % ne vendant que du bois).

Total vendeurs et vendeuses de produits de la zone :

$$440 + 155 + 100 = 748$$

(non compris les vendeurs de bambous).

N.B. : Pour le palmiste et le bois, nous renvoyons aux remarques précédentes faites en V₁.

N.B. : Le chiffre de 66 pour le tabac est de loin le plus fort enregistré depuis le début de nos observations (chiffre moyen Mars-Avril-Mai-Juin-Juillet = 12 à 15).

5°) Produits alimentaires importés

- Poisson (d'Abidjan à 80 %)	50
- Boulangerie	3
- Riz	3
- Sel, farine	6
- Pain, sucre, sardine (petits stands)	5
- Noix de coco	2

6°) Biens manufacturés - divers

- Pétrole (*)	5
- Bazars (torches, sacs, crayons-bille, serrures etc)	20
- Quincaillerie (cuvettes, seaux)	4
- Cycles, accessoires, réparateurs	8
- Fripiers	25
- Cordonniers, caoutchouc	8
- Tissus, foulards	20
- Machettes, houes, limes, pièges etc	8
- Nattes végétales	8
- Petits tabliers (savon-boutons-parfum cosméti.)	17
- Menuisiers	2
- Coiffeur	1

Total produits manufacturés, vivriers importés et divers = 192

Sur ces 192, 30 sont des habitants de la zone, (15 petits tabliers originaires de Brobo, 3 "pain, sucre, sardines", 4 "pétrole", 1 cordonnier, 1 "cycles accessoires", 3 "bazars", 1 "tissus", 1 "coiffeur").

162 viennent de Bouaké.

Note (*): 5 ambulants + la station essence à l'entrée du village.

3°/ - VOLUME DES VENTES (Estimation du 5/09/67).

Pour les méthodes d'observation suivies nous renvoyons à ce qui a été dit précédemment.

TABLEAU DES VENTES EN V2

P R O D U I T S	Méthode d'observ. (1-2-3)	Ventes (Fr)	%
1° <u>AGRICOLES LOCAUX</u>			
- Igbame, taro (1)	3	40.000	7,1
- Manioc sec	2	15.000	2,7
- Maïs	2	60.000	10,7
- Légumes, condiments	3	25.000	4,5
- Graines de palme, divers	3	10.000	1,8
- Cannes à sucre	3	8.000	1,4
- Palmiste	2	27.500	4,9
2° - <u>AUTRES LOCAUX</u>			
- Volaille	3	30.000	5,4
- Vin de palme	1	5.000	0,9
- Attiéké	1	7.000	1,3
- Tabac (2)	1	10.000	1,8
- Bégnets-sirop-karité-cola	1	10.000	1,8
- Viande	2	6.000	1,1
3° <u>ARTISANAT LOCAL</u>			
- Canari	3	6.000	1,1
- Paniers, éponges	3	3.000	0,5
- Eventails	3	1.000	0,2
4° <u>BOIS</u>	2	20.000	3,6

.../...

5° <u>ALIMENTAIRES IMPORTES</u>			
- Poisson	1	82.000	14,6
- Pain, brioches	2	22.000	3,9
- Riz	2+3	18.000	3,2
- Sel, farine, huile, sucre sardines (3)	1	25.000	4,5
- Noix de coco	1	1.000	0,2
6° <u>MANUFACTURES- DIVERS</u>			
- Pétrole	1	18.000	3,2
- Bazars-quincaillerie	1	20- 25.000	4,0
- Cordonnerie, caoutchouc	1	4.000	0,7
- Cycles, accessoires	1	4.000	0,7
- Friperie	1	20.000	3,6
- Tissus	1	40.000	7,1
- Outillage	1	9.000	1,6
- Nattes végétales	3	5.000	0,9
- Petits "tabliers"	1	3.000	0,5
- Menuiserie	1	1.200	0,2
- Coiffeur	1	500	-
- Photographe (4)		1.000	0,2
T O T A L		559.700	100

Notes :

(1) Ignose : Le chiffre de 40.000 correspond à la 1^{ère} semaine de Septembre et se répartit entre :

- Ignose 35 - 40.000 Fr
- Taros 2 - 5.000 Fr

(2) Tabac : Nous avons tenu compte du fait que le chiffre de 66 vendeurs ne reflète pas la réalité pour l'ensemble de V₂. Le chiffre de vente a donc être ramené à 10.000. Après Août-Septembre le nombre de vendeurs se maintient aux alentours de 35-40 par mardi.

.../...

(3) Riz : Au chiffre de 18.000 Fr correspondent :

- Les achats sur le marché proprement dit (10.000)
- les achats dans les deux boutiques (8.000).

La méthode n° 3 a été utilisée pour les trois vendeurs ambulants, la méthode n° 2 pour les boutiques.

(4) Ce photographe est irrégulier ...

4°/ - DESTINATION DES PRODUITS

Comme pour V₁ nous récapitulons l'ensemble des ventes dans le tableau suivant :

DESTINATION DES PRODUITS

PRODUITS	Ventes totales	% BKE + Extéri.	ACHATS "BKE"	%	ACHATS "Zone"	%
1° <u>AGRICILES</u>						
<u>LOCAUX</u>						
- Igbame-Taro	40.000	60	24.000	11,5	16.000	4,0
- Manioc sec	15.000	80-90	13.000	6,2	2.000	0,5
- Légumes-condiments	25.000	70-75	18.000	8,6	7.000	1,8
- Maïs	60.000	100	60.000	28,7	0	0
- Graines de palme divers	10.000	80	8.000	3,8	2.000	0,5
- Cannes à sucre	8.000	33	2.650	1,2	5.350	1,3
- Palmiste	27.500	100	27.500	13,1	0	0
	<u>185.500</u>	<u>82,6</u>	<u>153.150</u>	<u>73,1</u>	<u>32.350</u>	<u>8,1</u>
2° <u>AUTRES LOCAUX</u>						
- Volaille	30.000	75	22.500	10,7	7.500	1,9
- Vin de palme	5.000	0	0	0	5.000	1,2
- Attiéké	7.000	0	0	0	7.000	1,8
- Tabac	10.000	10-15	1.200	0,6	8.800	2,2

- Bégnet-sirop- karité-cola.	10.000	0	0	0	10.000	2,5
- Viande	6.000	0	0	0	6.000	1,5
	<u>68.000</u>	<u>34,8</u>	<u>23.700</u>	<u>11,3</u>	<u>44.300</u>	<u>11,1</u>
3° <u>ARTISANAT LOCAL</u>						
- Canari	6.000	40-45	2.550	1,2	3.450	0,8
- Panier-éponge	3.000	66	2.000	1,0	1.000	0,3
- Eventails	1.000	100	1.000	0,5	0	0
	<u>10.000</u>	<u>55,5</u>	<u>5.550</u>	<u>2,7</u>	<u>4.450</u>	<u>1,1</u>
4° <u>BOIS</u>	20.000	100	20.000	9,6	0	0
5° <u>ALIMENTAIRES</u>						
<u>IMPORTES</u>						
- Poisson	82.000	0	0	0	82.000	20,6
- Pain-brioche	22.000	0	0	0	22.000	5,5
- Riz (f)	18.000	0	0	0	18.000	4,5
- Sel-farine-sucre- huile-sardine	25.000	0	0	0	25.000	6,3
- Noix de coco	1.000	0	0	0	1.000	0,3
	<u>148.000</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>148.000</u>	<u>37,2</u>
6° <u>MANUFACTURES-</u>						
<u>DIVERS</u>						
- Pétrole	18.000	0	0	0	18.000	4,5
- Bazar-quincaill.	22.500	0	0	0	22.500	5,6
- Cordonnier-caout.	4.000	0	0	0	4.000	1,0
- Cycles-access.	4.000	0	0	0	4.000	1,0
- Friperie	20.000	0	0	0	20.000	5,0
- Tissus	40.000	0	0	0	40.000	10,0
- Outillage	9.000	0	0	0	9.000	2,3
- Nattes végétales	5.000	80	4.000	1,9	1.000	0,3
- Petits tabliers	3.000	0	0	0	3.000	0,8

- Menuiserie	1.200	0	0	0	1.200	0,3
- Coiffeur	500	0	0	0	500	0,1
- Photographe	1.000	0	0	0	1.000	0,3
+ <u>BOUTIQUES</u> (N.C. riz)	48.000	6	3.000	1,4	45.000	11,3
	<u>176.200</u>	<u>4,0</u>	<u>7.000</u>	<u>3,3</u>	<u>169.200</u>	<u>42,5</u>
T O T A L	607.700	34,5	209.400	100	398.300	100

Note (1) Riz : 18.000 Fr y compris achats dans les deux boutiques.

N.B. : Les achats effectués dans les deux boutiques se répartissent de la façon suivante :

a) Riz non compris :

- Produits alimentaires	=	37,3 %
- Boissons	=	8,1 %
- Manufacturés, divers	=	54,6 %

b) Riz compris :

- Produits alimentaires	=	47,1 %
- Boissons	=	6,1 %
- Manufacturés, divers	=	46,8 %

Ces pourcentages résultent d'une enquête durant tout le mois de Juillet auprès des gérants.

D'autre part, par destination des produits achetés dans les boutiques on obtient :

- ZONE	=	93,4 %
- BOUAKE	=	3,1 % (essentiellement les camionners)
- EXTERIEUR	=	3,5 % (Bocanda-Didiévi-M'Bahiakro-Daoukro).

On voit ainsi l'évolution subie dans la structure des achats de V_1 à V_2 .

PART DE BOUAKE (+ EXTERIEUR)

a) Tous produits (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6).		
en V_1 :	Bouaké (+ Extér.)	= 27,1 %
	Zone	= 72,9 %
en V_2 :	Bouaké (+ Extér.)	= 34,5 %
	Zone	= 65,5 %

Donc une progression relative importante qui montre le rôle de Bouaké, comme soutien de l'activité dans la zone.

N.B. : Il n'a pas été possible, ni en V_1 ni en V_2 , de distinguer entre Bouaké et Extérieur dans la destination des produits achetés sur le marché proprement dit. Le mieux est d'appliquer les pourcentages obtenus par le trafic routier. Ce qui donne :

- V_1 :	Bouaké	=	511 passagers	=	97,1 %
	Extérieur	=	15 "	=	2,9 %
- V_2 :	Bouaké	=	496 passagers	=	86,9 %
	Extérieur	=	79 "	=	13,1 %

D'où le chiffre d'achats de Bouaké serait :

- V_1 :	223.100 × 0,97	=	216.400 Fr
- V_2 :	209.400 × 0,87	=	182.180 Fr

Le chiffre d'achats de l'Extérieur serait :

- V_1 :	=	6.700 Fr
- V_2 :	=	27.220 Fr

N.B. : Ces chiffres défavorisent peut-être l'Extérieur si l'on admet que l'achat moyen d'une personne venue de loin est plus important que celui d'une personne de Bouaké.

b) Par catégorie de produits

1°) Agricoles locaux :

V ₁ : Bouaké (+ Extéri.)	=	160.700 Fr	=	77,3 %
Zone	=	47.300 "	=	22,7 %
TOTAL		=	208.000 Fr	
V ₂ : Bouaké (+ Extéri.)	=	153.150 Fr	=	82,6 %
Zone	=	32.350 Fr	=	17,4 %
TOTAL		=	185.500 Fr	

La part de Bouaké est pour cette catégorie en très forte expansion, grâce essentiellement aux achats de maïs, qui font plus que compenser la diminution des achats d'ignames.

Les achats de la Zone diminuent en valeur absolue de (47.300 à 32.350) = - 31,6 %

N.B. : Les achats d'igname de la zone ont encore plus diminué mais les achats de taro et de manioc sec ont (dans une certaine mesure) compensé cette diminution en igname.

2°) Autres locaux :

V ₁ : Bouaké (+ Extéri.)	=	27.000 Fr	=	26,1 %
Zone	=	76.500 "	=	73,9 %
V ₂ : Bouaké (+ Extéri.)	=	23.700 Fr	=	34,8 %
Zone	=	44.300 "	=	65,2 %

La part de "Bouaké" est également en progression pour cette catégorie mais ceci n'est dû qu'à la réduction importante des achats de la Zone.

En valeur absolue les achats de Bouaké régressent de :

$$27.000 \text{ à } 23.700 = :- 12 \%$$

Alors que ceux de la Zone régressent de :

$$76.500 \text{ à } 44.300 = - 42 \%$$

3°) Artisanat local :

V ₁ : Bouaké (+ Extéri.)	=	6.400 Fr	=	53,3 %
Zone	=	5.600 "	=	46,7 %
TOTAL		=	12.000 Fr	

.../...

V ₂ : Bouaké (+ Extéri.)	=	5.550 Fr	=	55,5 %
Zone	=	4.450 Fr	=	44,5 %
TOTAL	=	<u>10.000 Fr</u>		

"Bouaké" reste prépondérant. (Faible changement relatif).

N.B. : L'apparition des paniers à arachides (et coton) ne compense pas globalement la diminution des ventes de canaris ce qui explique le recul de cette catégorie.

4°) Bois

En V₁ comme en V₂ Bouaké fait 100 % des achats (20.000 Fr).

5°) Alimentaires importés - 6°) Manufacturés - Divers :

V ₁ : Bouaké (+ Extéri.)	=	9.000 Fr	=	1,9 %
Zone	=	472.000 "	=	98,1 %
TOTAL	=	<u>481.000 Fr</u>		
V ₂ : Bouaké (+ Extéri.)	=	7.000 Fr	=	2,2 %
Zone	=	317.200 "	=	97,8 %
TOTAL	=	<u>324.200 Fr</u>		

Quasi-stabilité relative mais très forte réduction en valeur absolue :

- Pour Bouaké	= - 22,2 %
- Pour la Zone	= - 33,6 %

Voir GRAPH. n° 10 ci-joint "Destination des produits - Situation en Juillet"

ACHATS DE LA ZONE

Si nous résumons nous obtenons pour la zone les achats suivants :

a) En V_1 :

	<u>Achat total Zone</u>	=	601.400	Fr/mar.
dont	1° produits agricoles locaux	=	47.300	= 7,9 %
	2° autres locaux	=	76.500	= 12,7 %
	3° artisanat local	=	5.600	= 0,9 %
	4° alimentaires importés (1)	=	205.000	= 34,1 %
	5° manufacturés divers (2)	=	267.000	= 44,4 %

Notes :

(1) : Alimentaires importés = 183.000 (marché proprement dit)
 +
48.000 × 0,45 (boutiques)
 = 205.000

(2) : Manufacturés divers = 241.000 (marché proprement dit)
 +
48.000 × 0,55
 = 267.000

Sur ces 601.400 Fr d'achat par la Zone,

- Les produits de la Zone = 129.400^{Fr} = 21,5 %
 - Les produits importés dans la Zone = 472.000^{Fr} = 78,5 %

b) En V_2 :

	<u>Achat total Zone</u>	=	398.300	Fr/mardi (= 33,8 %)
dont	1° produits agricoles locaux	=	32.350	= 8,1 %
	2° autres locaux	=	44.300	= 11,1 %
	3° artisanat local	=	4.450	= 1,1 %
	5° alimentaires importés (1)	=	168.000	= 42,2 %
	6° manufacturés divers (2)	=	149.200	= 37,5 %

Notes :

(1) : Alimentaires importés = 148.000 (marché proprement dit)
 +
45.000 × 0,45 (boutiques)
 = 168.000

(2) : Manufacturés divers = 124.200 (marché proprement dit)
 +
45.000 × 0,55 (boutiques)
 = 149.200

.../...

Sur ces 398.300 Fr d'achat par la Zone,

- Les produits de la Zone = 81.100^{Fr} = 20,3 %
- Les produits importés dans la Zone = 317.200^{Fr} = 79,7 %

Pour autant que les coefficients d'élasticité aient une signification on peut dire que quand la dépense globale de la Zone régresse de - 33,8 % les dépenses en :

- produits agricoles locaux régressent de - 29,7 % (e = 0,88)
- autres produits locaux régressent de - 42,1 % (e = 1,24)
- produits de l'artisanat régressent de - 20,5 % (e = 0,61)
- produits alimentaires importés régressent de = 18,0 % (e = 0,53)
- produits manufacturés divers régressent de - 44,1 % (e = 1,31)

Il semble donc que l'un des meilleurs indicateurs de l'évolution des dépenses pour la Zone soit la dépense en "Autres produits locaux".

Si cette hypothèse se vérifie ce peut-être un moyen assez facile de déceler l'évolution des dépenses globales d'une Zone puisque ces "Autres produits locaux" sont relativement peu nombreux, assez bien déterminés, (volaille, vin de palme, attiéké, viande, cola, bégnets, sirops et beurre de karité), et ne sont pas responsables de plus de 13 % du total des dépenses.

Voir GRAPH. n° 11 "Achats de la Zone".

ACHATS DE BOUAKE + EXTERIEUR

a) En V_1 :

	Achat total "Bouaké"	=	223.100 Fr/mardi	
dont ...	1° produits agricoles locaux	=	160.700	= 72,0 %
	2° autres locaux	=	27.000	= 12,1 %
	3° artisanat local	=	6.400	= 2,9 %
	4° bois	=	20.000	= 9,0 %
	5° alimentaires importés (1)	=	1.350	= 0,6 %
	6° manufacturés divers (2)	=	7.650	= 3,4 %

.../...

Notes :

(1) : Alimentaires importés	=	3.000 × 0,45 (bouti.)	=	1.350 Fr
(2) : Manufacturés divers	=	6.000 (marché proprement dit)		
		+ 3.000 × 0,55 (boutiques)		
		<hr/>		
	=	7.650		Fr

Sur ces 223.100 Fr d'achat de Bouaké,

- Les produits de la Zone	=	214.100 Fr	=	96 %
- Les produits importés	=	9.000 Fr	=	4 %

b) En V_2 :

Achat total "Bouaké" = 209.400 Fr/mardi

dont ... 1° produits agricoles locaux	=	153.150	=	73,1 %
2° autres produits locaux	=	23.700	=	11,3 %
3° artisanat local	=	5.550	=	2,7 %
4° bois	=	20.000	=	9,6 %
5° alimentaires importés (1)	=	1.350	=	0,6 %
6° manufacturés divers (2)	=	5.650	=	2,7 %

Notes :

(1) : Alimentaires importés	=	1.350	=	(boutiques)
(2) : Manufacturés divers	=	4.000 (marché proprement dit)		
		+ 3.000 × 0,55		
		<hr/>		
	=	5.650		

Sur ces 209.400 Fr d'achat de Bouaké,

- Les produits de la Zone	=	202.400	=	96,7 %
- Les produits importés	=	7.000	=	3,3 %

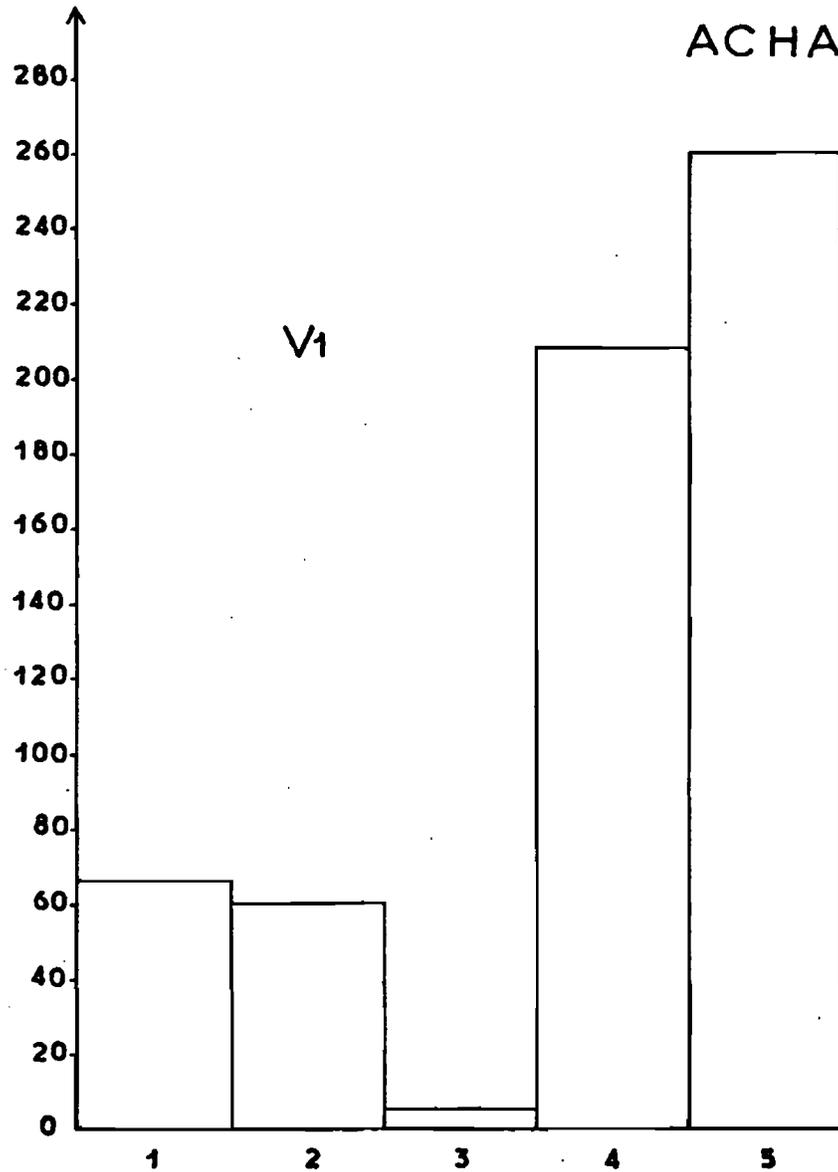
*
* *
*

Frs (milliers)

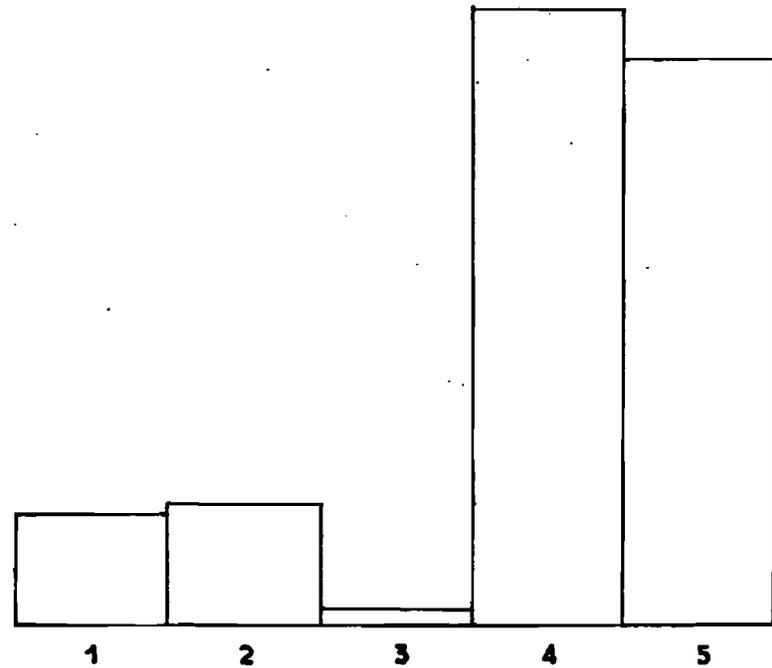
67 bis

ACHATS de la ZONE

Graphique 11



V2



- 1 Agricoles locaux
- 2 Autres locaux
- 3 Artisanat local
- 4 Alimentaires importés
- 5 ...

Rapprochons achats de "Bouaké" en produits de la Zone, et achats de la "Zone" en produits importés.

Achat Produits	De BOUAKE		De la ZONE	
	De la Zone	214.100	202.400	129.400
Importés	9.000	7.000	472.000	317.200
TOTAL	223.100	209.400	601.400	398.300
	V ₁	V ₂	V ₁	V ₂

Ce tableau montre :

- 1°) Que pour une variation : des achats de "Bouaké" en produits de la Zone de - 6,1 %
Les achats de la "Zone" en produits "importés" varient de - 32,8%

Il n'y a donc aucune commune mesure entre les flux monétaires induits dans la zone par Bouaké, et les flux monétaires sortis de la Zone par l'achat de produits importés.

Ceci prouve que l'influence de Bouaké est encore assez faible pour le rural de la Zone environnante, quant au niveau de ses revenus, et quant à l'orientation de ses dépenses.

- 2°) Que pour une variation : des achats de la "Zone" en produits importés de - 32,8 %
Les achats de la "Zone" en produits de la Zone varient de - 37,3 %.

Dans l'état actuel des choses, la zone de Brobo apparait donc comme une zone où :

- d'une part, les cultures industrielles ont encore peu monétarisé l'économie,
- d'autre part, l'influence directe de Bouaké demeure en fait limitée.

.../...

A priori ses perspectives d'évolution nous paraissent ainsi dépendre, à moyen terme, à la fois du succès de nouvelles cultures comme le coton Allen, le riz pluvial, peut-être l'anacardier, et surtout d'une prise de conscience plus aigüe par les villageois de la véritable rente de situation, insuffisamment exploitée, que constitue la proximité d'un centre urbain comme Bouaké.

Nous allons voir, maintenant, par l'étude détaillée de chaque micro-zone, dans quelle mesure s'est déjà amorcée une première ébauche de spécialisation en fonction de Bouaké.

La zone rurale de Brobo est en effet loin d'être un ensemble homogène où les mêmes produits seraient uniformément répartis, mais un ensemble de micro-zones plus ou moins spécialisées, plus ou moins tournées vers Bouaké ou vers l'intérieur de la Zone

Dans ce but nous allons nous interroger sur l'origine des produits offerts sur le marché.

*
* * *
*

- A N N E X E -

DEPENSES HEBDOMADAIRES PAR U.B.
SUR LE MARCHÉ DE
B R O B O

*
* *
*

Reprenons nos chiffres :

1°) En V_1 : 2.500 clients de la Zone
Achat total = 601.400 Fr/mardi
Achat moyen/client = 240,6 Fr/mardi.

Par poste :

- Produits agricoles locaux	= 47.300	: 2500	= 19 Fr
- Autres locaux	= 76.500	: 2500	= 30,5
- Artisanat local	= 5.600	: 2500	= 2,3
- Alimentaires importés	= 205.000	: 2500	= 82
- Manufacturés divers	= 267.000	: 2500	= 106,8
			<u>240,6Fr</u>

Si l'on compte dans la zone également 2500 UB effectivement clientes chaque semaine, on obtient un chiffre moyen par UB : = 240,6 Fr.

N.B.: Ce chiffre ne tient pas compte du poste "transport" (environ 15 Fr par UB) ni du poste "taxes de marché" (environ 4 Fr par UB).

2°) En V_2 : 2.000 clients de la Zone
Achat total = 398.300 Fr/mardi
Achat moyen/client = 199,2 Fr/mardi.

Par poste :

- Produits agricoles locaux	=	32.350	:	2000	=	16,5	Fr
- Autres locaux	=	44.300	:	2000	=	21,9	"
- Artisanat local	=	4.450	:	2000	=	2,2	"
- Alimentaires importés	=	168.000	:	2000	=	84	"
- Manufacturés divers	=	149.200	:	2000	=	74,6	"
							<u>199,2</u> Fr

N.B.: Là encore ce chiffre ne comprend ^{pas} les postes "transport" (13 Fr/UB) et "taxe" (4 Fr).

Par UB, en admettant toujours 2.500 UB effectivement clientes chaque semaine (certaines UB déléguant leurs voisins au marché), on obtient un chiffre moyen de :

$$398.300 : 2500 = \underline{159,3 \text{ Fr/mardi.}}$$

Par poste :

- Produits agricoles locaux	=	32.350	:	2500	=	12,9	Fr
- Autres locaux	=	44.300	:	2500	=	17,7	"
- Artisanat local	=	4.450	:	2500	=	1,8	"
- Alimentaires importés	=	168.000	:	2500	=	67,2	"
- Manufacturés divers	=	149.200	:	2500	=	59,7	"
							<u>159,3</u> Fr

Ce chiffre de 159,3 Fr/UB, non compris "transport + taxe" (17 Fr/UB), en Août, doit être assez proche de la vérité puisque le dépouillement d'une enquête-budget menée d'Août à Octobre 1967 dans 5 villages de la zone, et portant sur 64 UB a donné les résultats suivants : (y compris "transport et taxe")

- BOUNDA	(24 UB × 12 semaines)	=	125,4	Fr
- ZOUGBAN	(10 UB × 13 semaines)	=	196,2	Fr
- SARAKAKRO	(10 UB × 13 semaines)	=	204,4	Fr
- KISSABO	(10 UB × 14 semaines)	=	207,0	Fr
- KOUASSI-ATTIN.	(10 UB × 14 semaines)	=	183,7	Fr

Soit une moyenne pondérée = 172,5 Fr.

(Dépenses exclusivement effectuées à l'occasion du marché hebdomadaire de Brobo).

N.B. : Ce rapprochement des achats observés directement sur le marché et des achats déclarés lors d'une enquête nous fait par contre suspecter une certaine dissimulation par les femmes des achats de "produits locaux" tels : attiéké, confiseries locales, cannes à sucre etc ... ce qui a moins pour effet de réduire l'achat global avoué que d'en fausser la structure par un report sur les postes : poisson, pétrole, savon etc ...

Cette remarque est sans doute valable pour toutes les enquêtes-budget quelles qu'elles soient.

* * *
* * *

CHAPITRE W

ORIGINE DES PRODUITS

Nous nous sommes livrés, à plusieurs reprises, à des enquêtes sur l'origine des vendeuses pour les principaux produits de la Zone.

Notamment :

a) Produits agricoles locaux

- 1°) igname tardive
- 2°) igname précoce
- 3°) manioc sec
- 4°) maïs
- 5°) petits légumes, condiments, produits de cueillette etc ...
- 6°) graine de palme
- 7°) palmiste
- 8°) cannes à sucre

b) Autres locaux

- 1°) vin de palme
- 2°) volaille
- 3°) tabac

c) Artisanat local

- 1°) paniers, corbeilles
- 2°) éponges, éventails
- 3°) canaris

d) Bois

Pour chaque produit apparait une distance moyenne, une distance maximum, une certaine concentration par village, une certaine micro-zone plus ou moins spécialisée.

Il est alors possible de dresser des sortes de bilans d'échanges au niveau de ces micro-zones, certaines apparaissant plus que d'autres orientées vers Bouaké.

1°/ - LES PRODUITS AGRICOLES LOCAUXA/ L'igname tardive :

a) En V_1 : La distance moyenne par rapport à Brobo est de 7 kms. Si l'on schématise la "Zone" par un cercle de 20 kms de rayon on voit que la plupart des offres d'igname proviennent de l'intérieur de la Zone.

La vente globale étant de près de 100.000 Fr/mardi c'est environ 90 - 95 % qui proviennent de la Zone.

De 5 à 10 % sont des apports de l'Extérieur, essentiellement la Sous-Préfecture de Didiévi.

Dans ce cas le circuit est le suivant :

Une vendeuse originaire de Brobo, achète du poisson (venant d'Abidjan à 80 %) sur le marché, se rend le dimanche sur le marché de Didiévi où elle vend (plus cher) le poisson et achète l'igname tardive au prix de 3 grosses pour 100 Fr. Le mardi suivant elle revend l'igname tardive à Brobo au prix de 2 grosses ou 3 moyennes pour 100 Fr. Avec son gain rachète du poisson etc..

En V_1 , nous avons noté 2 exemples de ce circuit, chacune des vendeuses offrant pour 2.000 ou 2.500 Fr d'igname.
(Total = 5.000 Fr).

Ventes totales igname tardive	=	100.000 Fr
Part de l'Extérieur	=	5.000 Fr (5 %).

- La distance maximum = 70 kms.

b) En V_2 : La distance moyenne passe à 18 kms. C'est dire que la distance moyenne recule presque à la limite géographique de la Zone.

Dès la 2° quinzaine de Juin, le pourcentage de l'offre extérieur est supérieur à 35 %, grâce à des arrivées d'igname des Sous-Préfectures de :

- M'Bahiakro
- Didiévi
- Bocanda.

.../...

De même pour les villages de la "Zone", la distance moyenne s'allonge et atteint presque 10 kms. (On retrouve le phénomène d'extension géographique du marché en période de baisse qu'on avait décelé lors de l'étude du trafic routier).

Après la 2^e quinzaine d'Août, alors que les dernières ignames tardives sont commercialisées, la distance moyenne passe à 19 kms, et la part de la Zone dans l'offre n'est guère supérieure à 50 %.

On peut schématiser cette évolution par le Graphique n° 12 ci-joint (Ventes d'ignames tardives).

On a d'autre part tracé la courbe de concentration de l'offre d'ignames tardives, pour V_1 et V_2 , des seuls villages offreurs de la Zone.

- 34 villages (sur 65) sont cités : (= 52,6 %).

La concentration réelle est donc encore plus élevée qu'elle ne paraît sur le Graphique puisque 31 villages figurent pour zéro.

Voir Graphique n° 13 "Concentration de l'offre d'ignames des 34 villages offreurs de la Zone".

(En pointillés la courbe réelle de concentration pour l'ensemble de la Zone).

Géographiquement 53 % de l'offre proviennent des micro-zones Sud et Est immédiat de Brobo. (Zone qui ne produit que peu de coton).

- 21 %, de la Zone située au N-N-Ouest de Brobo.

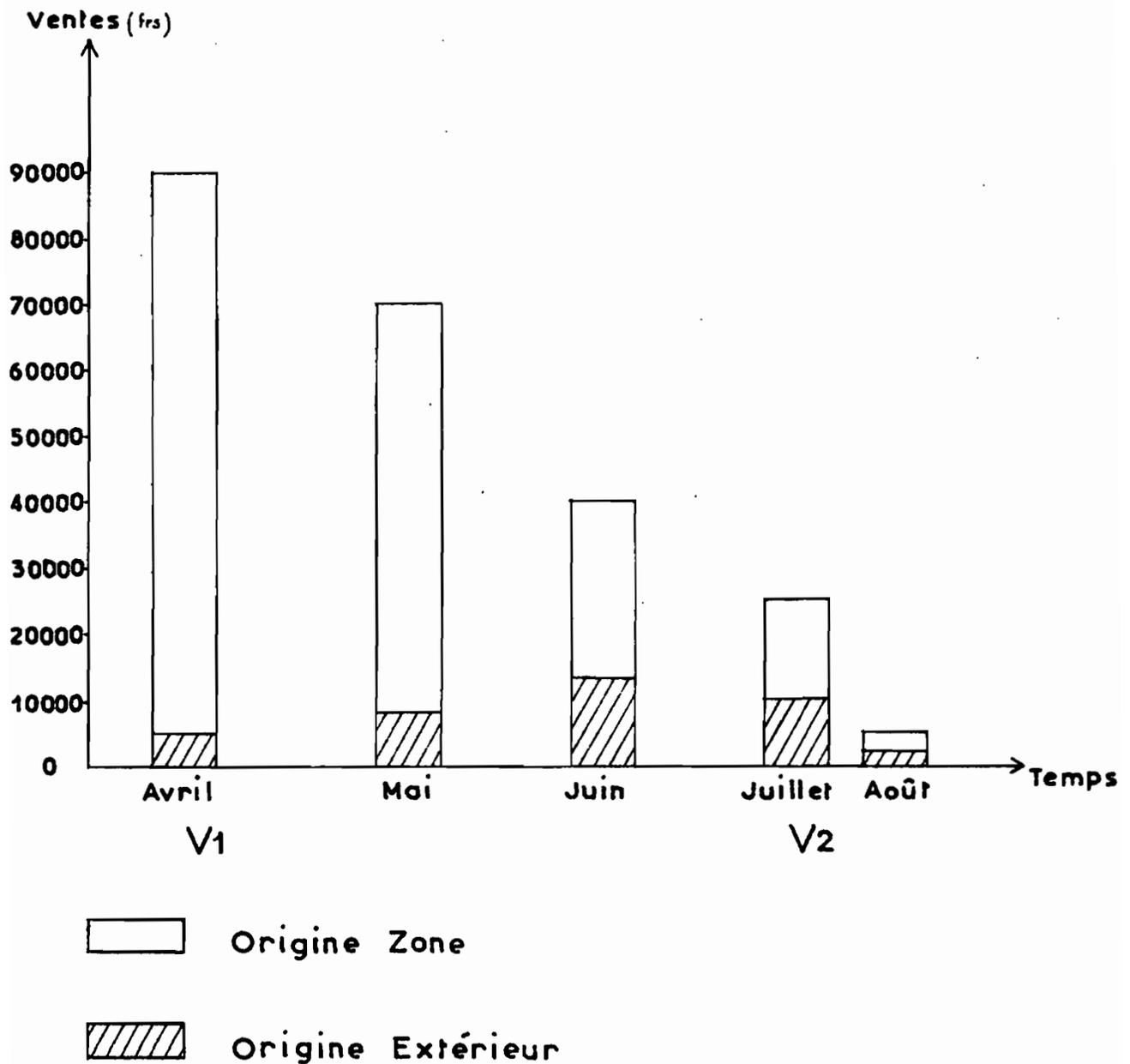
Zone également moyennement ou faiblement cotonnière.

- 25 %, disséminés dans d'autres villages, (N-Est).

N.B. : Les 4 plus gros producteurs de coton de la Zone, (Saraka-kro, Fondi, Boka-Kouamékro et Bounda) responsables de plus de 35 % de la récolte de coton (en 1966-67) ne totalisent que 0,9 % de l'offre d'ignames sur le marché de Brobo.

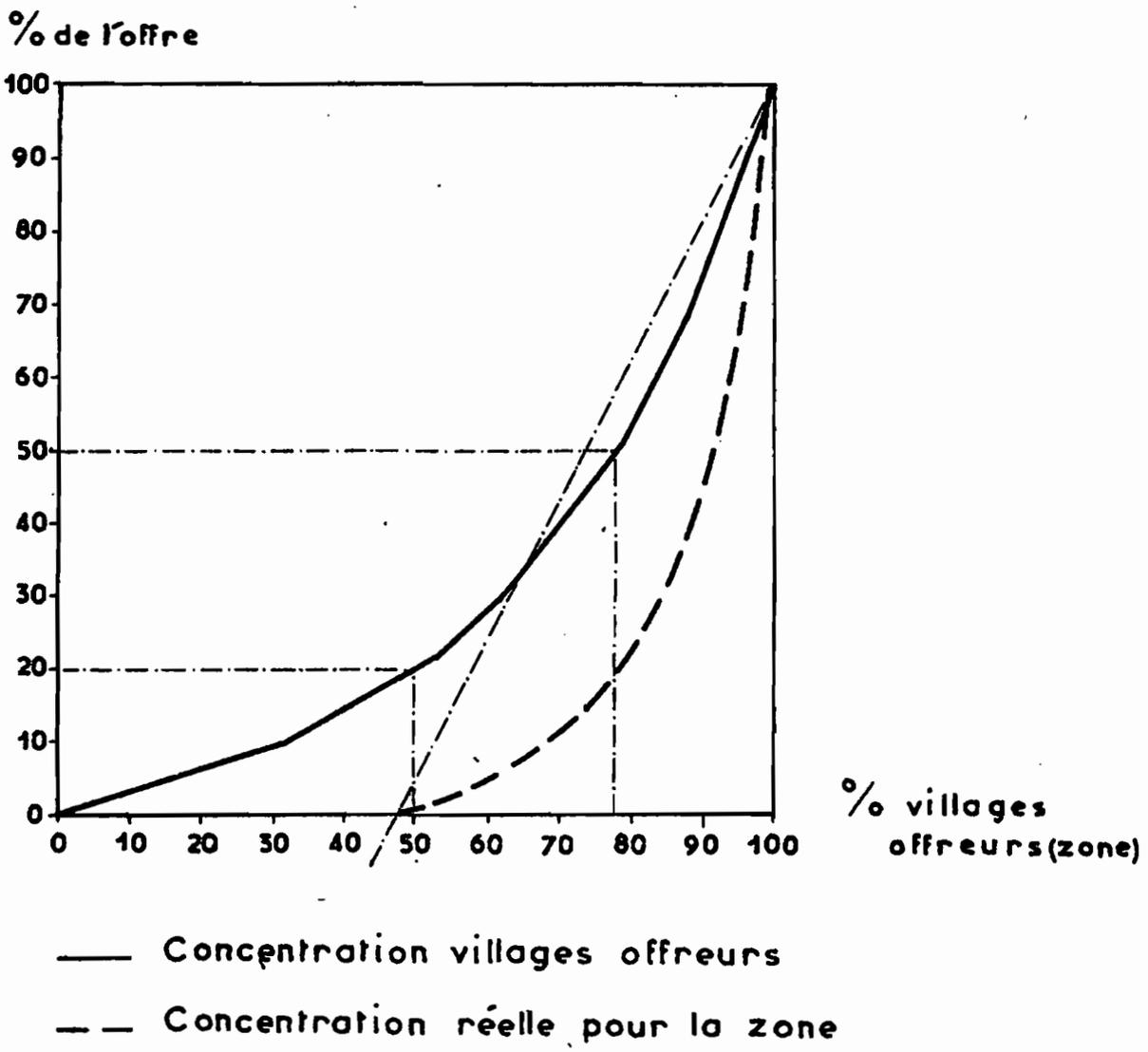
Graphique 12

VENTES d'IGNAMES TARDIVES



1. CONCENTRATION_Igname tardive 34 villages offreurs de la zone

Graphique 13



Ajoutons cependant :

1°) Le plus gros offreur d'ignames tardives de la Zone (Dianélakro) occupe également un rang honorable dans les producteurs de coton, (12° rang sur 49) ce qui atténue notre première remarque.

2°) Certains villages non producteurs de coton, ne vendent pas d'avantage d'ignames.

3°) A l'intérieur de certains villages producteurs de coton, des ventes d'ignames se font de producteurs à des non producteurs.

B/ L'igname précoce

Ce produit ne figure pas sur le marché en V_1 . On note sa première apparition au début du mois d'Août.

L'offre allant s'amplifiant de mardi en mardi provient exclusivement et s'écoule en majorité dans la Zone.

Pendant le mois d'Août "Bouaké" ne participe que pour 5 à 10 % des achats.

En Septembre la part de "Bouaké" avoisine déjà 30 % et plus de 60 % dès Octobre ...

- distance moyenne = 8,7 kms
- distance maximum = 20 kms
- concentration par village offreur.

On a observé l'origine de ce produit durant tout le mois d'Août et la première quinzaine de Septembre.

Au total 302 vendeuses ont été interviewées, représentant, 38 villages différents, soit 58,5 % des villages de la Zone.

Dans ces 38 villages la concentration de l'offre est assez forte puisque :

- 15 % des villages cités assurent 50 % de l'offre
 - 50 % des villages cités assurent 11,5 % de l'offre.
- (Voir Graphique n° 14 "Concentration - Ighame précoce").

Géographiquement : 47 % de l'offre proviennent du N-Est de la Zone, c'est à dire d'un secteur assez cotonnier. Encore que les villages les mieux placés pour l'ighame précoce ne sont pas les premiers producteurs de coton, (ex.: Zougban, Bobokro, Alloukro, Takassou, qui effectuent ensemble 24 % de l'offre d'ighame, occupent pour le coton des rangs très modestes. Le mieux placé, Zougban n'est qu'au 32ème rang (sur 49) ; Takassou est le 42ème ; Alloukro le 39ème).

- 22 % de l'offre proviennent de l'Est de la Zone.
- 12 % proviennent du Sud et du Sud-Ouest.
- 3 % du Nord-Ouest
- 10 % du Centre de la Zone, (c'est à dire les villages dans un rayon inférieur à 3 kms de Brobo) ; (essentiellement l'Est immédiat de Brobo : Prikro).

La répartition de l'ighame précoce diffère ainsi sensiblement de celle de l'ighame tardive.

Les deux zones ne se recoupent qu'à l'Est immédiat de Brobo pour 3 villages (Prikro, Pindikro, Konansuikro).

Accessoirement au Nord-Est pour Zougban, Mamini et Alloukro.

N.B. : Sur le plan quantitatif l'évolution depuis Août des ventes d'ighame précoce a été la suivante :

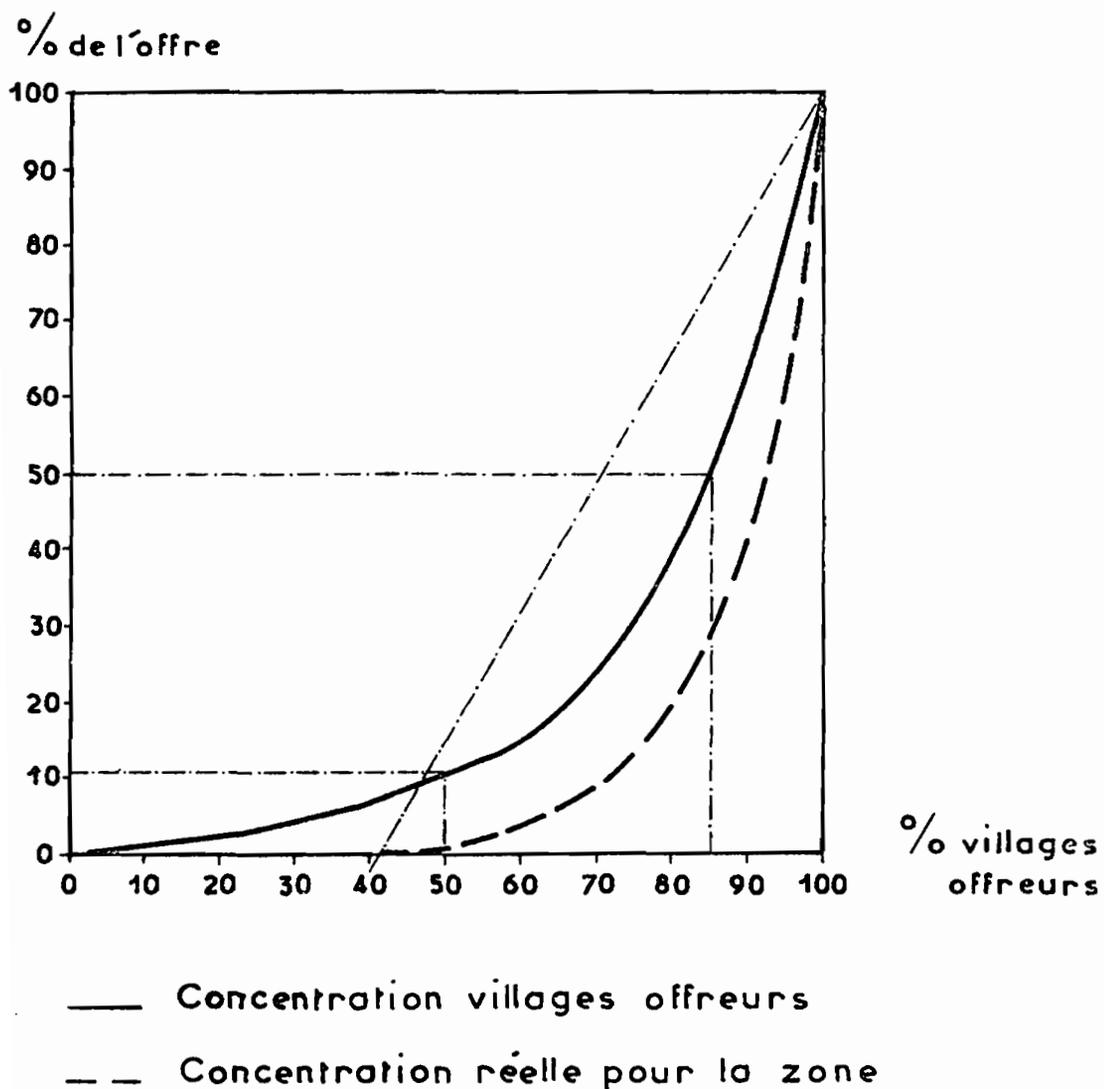
1/08/67	:	Vente d'envi.	2.500 Fr	(4 vendeuses,	600 Fr/vendeuse)
8/08/67	:	" "	10.000 Fr	(15 " "	650 Fr/ ")
15/08/67	:	Non significatif.			
22/08/67	:	Vente d'envi.	25-30.000 Fr	(55 vendeu.	550 Fr/vendeuse)
29/08/67	:	" "	30.000 Fr	(65 " "	460 Fr/ ")
5/09/67	:	" "	40.000 Fr	(105 " "	380 Fr/ ")
12/09/67	:	" "	50-60.000 Fr	(192 " ")

(Offre de 75 - 80.000 Fr).

.../...

2. CONCENTRATION_Igname précoce

Graphique 14



(Offre d'environ 415 Fr/vendeuse : vente d'environ 285 Fr/vendeuse)

C/ Le maïs

C'est encore un produit exclusivement originaire de la Zone

L'enquête, sur les lieux d'origine, a été menée en Juillet et Août, lorsque les ventes ont été suffisamment importantes pour être significatives.

(Nous rappelons que pour cette période c'est près de 7 tonnes par mardi qui sont écoulées sur le marché avec une pointe observée le 22/08/67 de près de 8 tonnes).

- la distance moyenne est l'une des plus **faibles** observées (pour les produits vivriers) : envir. 5 kms.
- la distance maximum est de 19 kms
- concentration par village offreur :

Nous n'avons guère trouvé que 20 villages différents, soit moins de $\frac{1}{3}$ des villages de la Zone (30,8 %).

La concentration de l'offre est donc élevée, et pour les 20 villages cités on obtient les chiffres suivants :

- 22 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.
- 50 % des villages cités assurent 20 % de l'offre.

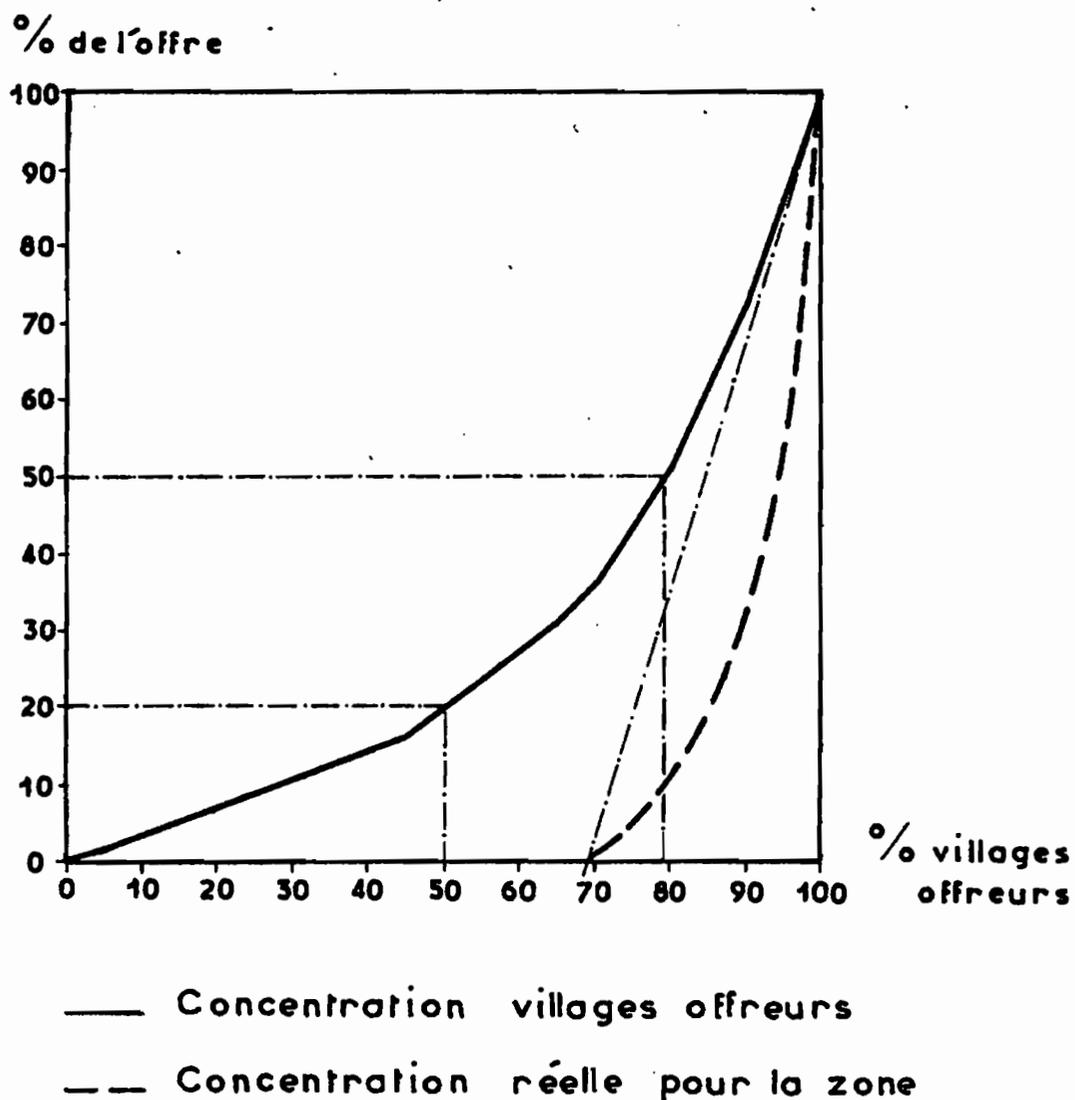
La concentration de l'offre par village est donc la même que pour l'igname tardive.

(Voir Graphique n° 15 "Concentration de l'offre de maïs").

Géographiquement **la** micro-zone principale (environ les $\frac{2}{3}$ de l'offre) pour ce produit est assez limitée, et se situe au Nord-Ouest et à l'Est immédiat de Brobo c'est à dire une Zone qui participait pour 25 % de l'offre d'igname.

3. CONCENTRATION_Maïs (20 villages)

Graphique 15



L'Est immédiat de Brobo figure donc pour les 3 produits (ignames tardive, précoce, maïs).

Le Nord-Ouest figure pour les 2 produits : ignames tardives, maïs.

D/ Le manioc sec

C'est surtout à partir de Mai que l'offre de ce produit s'est développée sans toutefois atteindre le niveau des denrées précédentes.

Comme le maïs, son origine est exclusivement locale.

- distance moyenne : 8,5 kms (soit l'équivalent de l'igname précoce) sensiblement supérieure au maïs.
- distance maximum : 15 kms.
- concentration par village offreur.

En 4 passages successifs, étalés sur Juillet et Août, nous avons relevé 28 villages différents, soit un chiffre inférieur à celui de l'igname ; (igname tardive = 34, igname précoce = 38) ; (43,1 %).

Pour ces villages on obtient les chiffres suivants :

- 12 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.
- 50 % des villages cités assurent 10 % de l'offre.

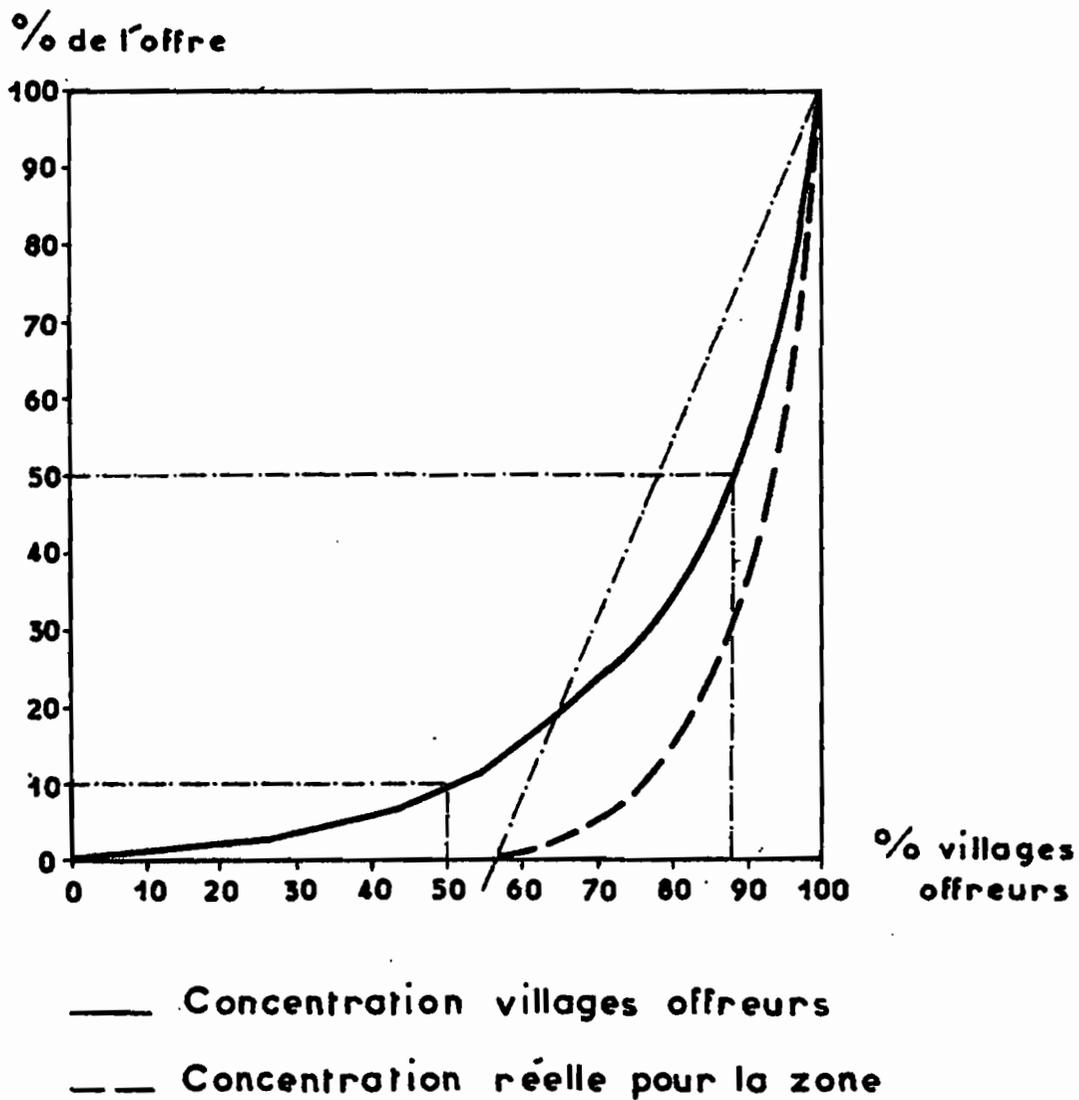
C'est de loin, le produit vivrier dont l'offre est la plus concentrée.

- 2 villages assurent, seuls, 34,5 % de l'offre (Mamini et Zougban)
- 3 villages assurent, seuls, 46,4 % de l'offre (Mamini, Zougban, Bangassou).

(Voir Graphique n° 16 "Concentration de l'offre de manioc sec").

4. CONCENTRATION_Manioc · sec

Graphique 16



Géographiquement, plus de 45 % de l'offre proviennent de la Zone N-Est : (Manini, Zougban, Takassou, Bobokro).

- 12 % proviennent du Nord immédiat de Brobo, et une nouvelle fois nous trouvons en bon rang l'Est immédiat de Brobo, (Prikro, Pindikro, N'Douni-Kouassikro).

En définitive, le manioc sec recouvre presque les mêmes zones que l'igname précoce. (On voit ainsi apparaître des succédanés de revenus non négligeables pour certains villages et à certaines périodes de l'année).

N.B. : Les principaux villages, pour ce produit, (Manini, Zougban, Bangassou, Takassou, N'Douni-Kouassikro) sont en général de modestes producteurs de coton.

A l'exception de Manini qui occupe le 9ème rang dans la hiérarchie coton,

- Bangassou figure au 22ème rang
- Zougban figure au 32ème rang
- Takassou figure au 42ème rang
- N'Douni-Kouassikro n'est pas producteur.

E/ Condiments, Tomates, Petits légumes, Citrons, et Fruits divers.

De V_1 à V_2 une légère évolution s'est dessinée quant aux distances.

V_1 :	- distance moyenne	:	5 kms
	- distance maximum	:	12 kms
V_2 :	- distance moyenne	:	6 kms
	- distance maximum	:	20 kms

Dans les deux cas la Zone reste le fournisseur exclusif (à l'exception des ventes d'échalottes (environ 30 kgs) achetées à Bouaké et revendues dans la Zone.

- Concentration de l'offre par village.

En différentes enquêtes étalées de Mai à Août nous avons interrogé près de 200 vendeuses de cette catégorie.

40 villages ont été cités, soit près de $\frac{2}{3}$: (61,5 %).

Pour ces villages on obtient les chiffres suivants ;
(sur l'ensemble de la période).

- 17% des villages cités assurent 50 % de l'offre.
- 50 % des villages cités assurent 14,5 % de l'offre.

La concentration apparait légèrement moindre que pour les produits précédents, notamment le manioc.

(Voir Graphique n° 17 "Concentration - Condiments - Petits légumes - Fruits - Divers").

Un caractère assez frappant est la proximité par rapport à Brobo, des villages offreurs.

Près de 42 % de l'offre sont dûs à des villages situés dans un rayon de 4 ou 5 kms de Brobo.

C'est par ailleurs la seule catégorie de produits où le village de Brobo lui-même assure plus de 8 % de l'offre.

Est-ce l'ébauche d'une spécialisation de la Zone, par cercles concentriques, à partir de Brobo pour ces produits "maraîchers" et assimilés ?

F/ Graines de palme

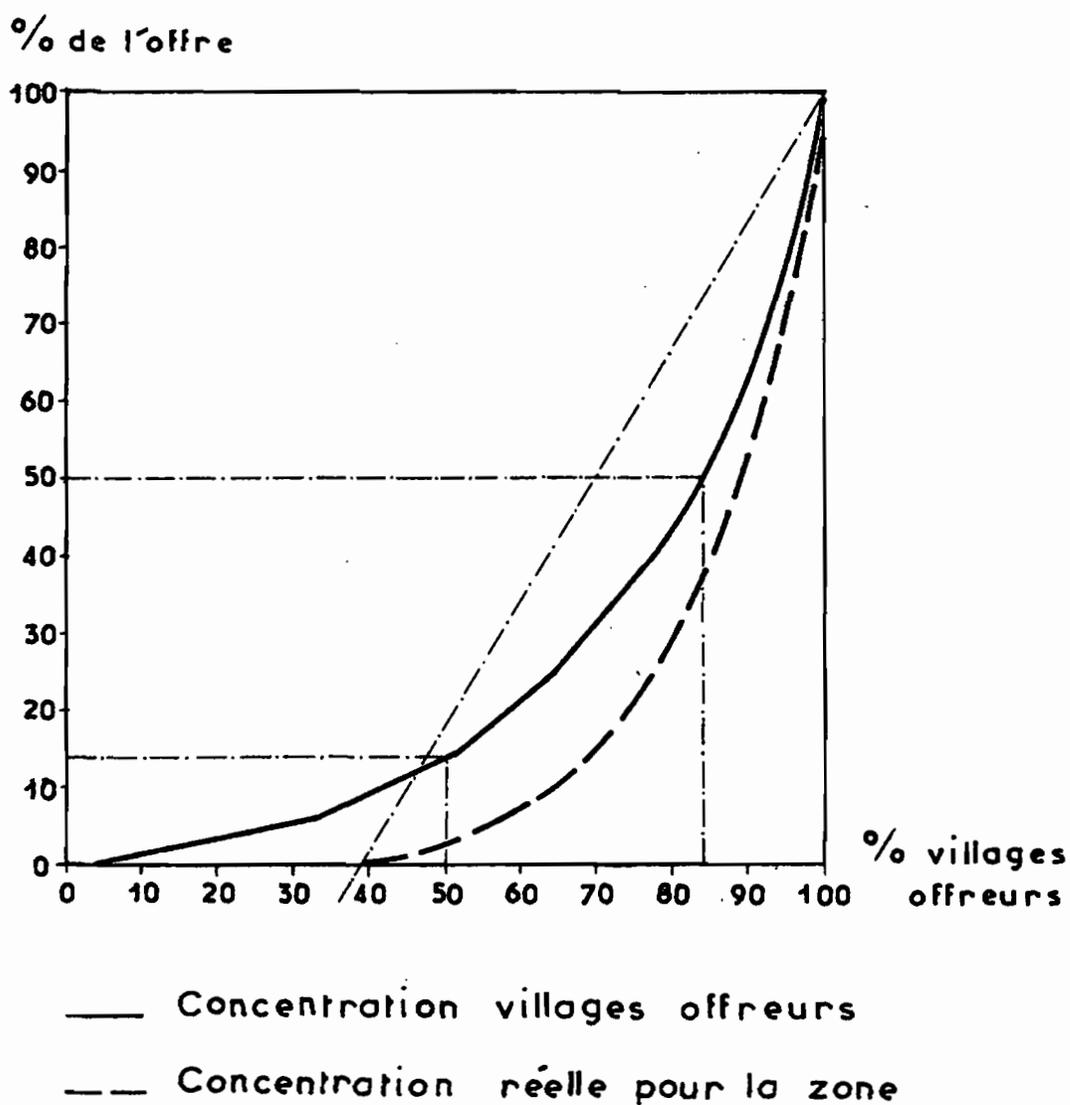
Ce contingent de vendeuses est assez important et semble osciller selon les mardis de 50 à 80 ou davantage.

En général chaque vendeuse offre une cuvette d'environ 150 Fr, représentant une trentaine de coupes à 5 Fr (300 grs la coupe ?).

La variation est cependant élevée et peut aller de 25 Fr à plus de 300 Fr par vendeuse.

5.CONCENTRATION_Condiments_Pts légumes_Fruits divers

Graphique 17



- Distance moyenne = 6,3 kms, compris entre le maïs (5 kms) et les tubercules igname et manioc (8 ou 9 kms), du même ordre que les condiments, légumes etc ...

- Distance maximum = 16 kms

- Concentration par village offreur.

L'enquête a surtout porté sur le mois d'Août, avec cependant quelques premiers sondages dès le mois de Mai.

Au total 25 villages différents sont cités (= 38,5 % des villages). Pour ceux-ci les chiffres sont les suivants :

- 20 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.

- 50 % des villages cités assurent 18 % de l'offre.

(Voir Graphique n° 18 "Concentration de l'Offre de Graines de palme").

Géographiquement on observe une similitude très nette avec les condiments, petits légumes, fruits divers etc ...

Ce qui est normal, puisque ce sont des produits de cueillette, (souvent offerts par les mêmes vendeuses).

G/ Palmiste

Ce produit diffère des précédents par son mode de vente. Les vendeuses vont à l'acheteur et non l'inverse. Il est donc difficile de juger de leur nombre.

Nous avons cependant effectué un sondage au début Août sur une quarantaine de vendeuses et au début Septembre sur une soixantaine de vendeuses, en nous postant près des bascules des collecteurs.

- Distance moyenne = 7,5 kms

- Distance maximum = 20 kms

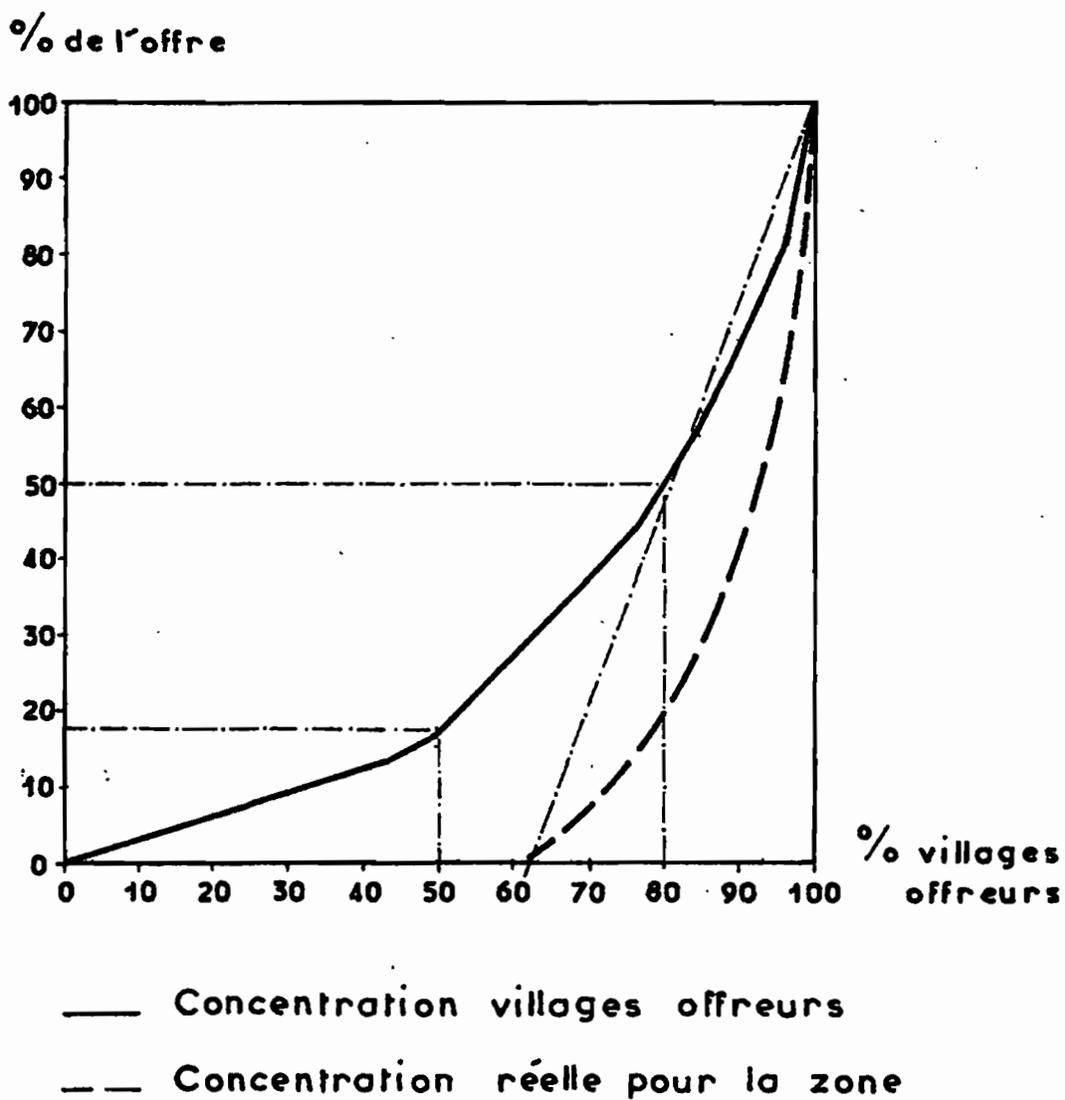
- Concentration par village offreur.

Au total 31 villages différents sont cités (soit 47,7 % des villages de la Zone).

.../...

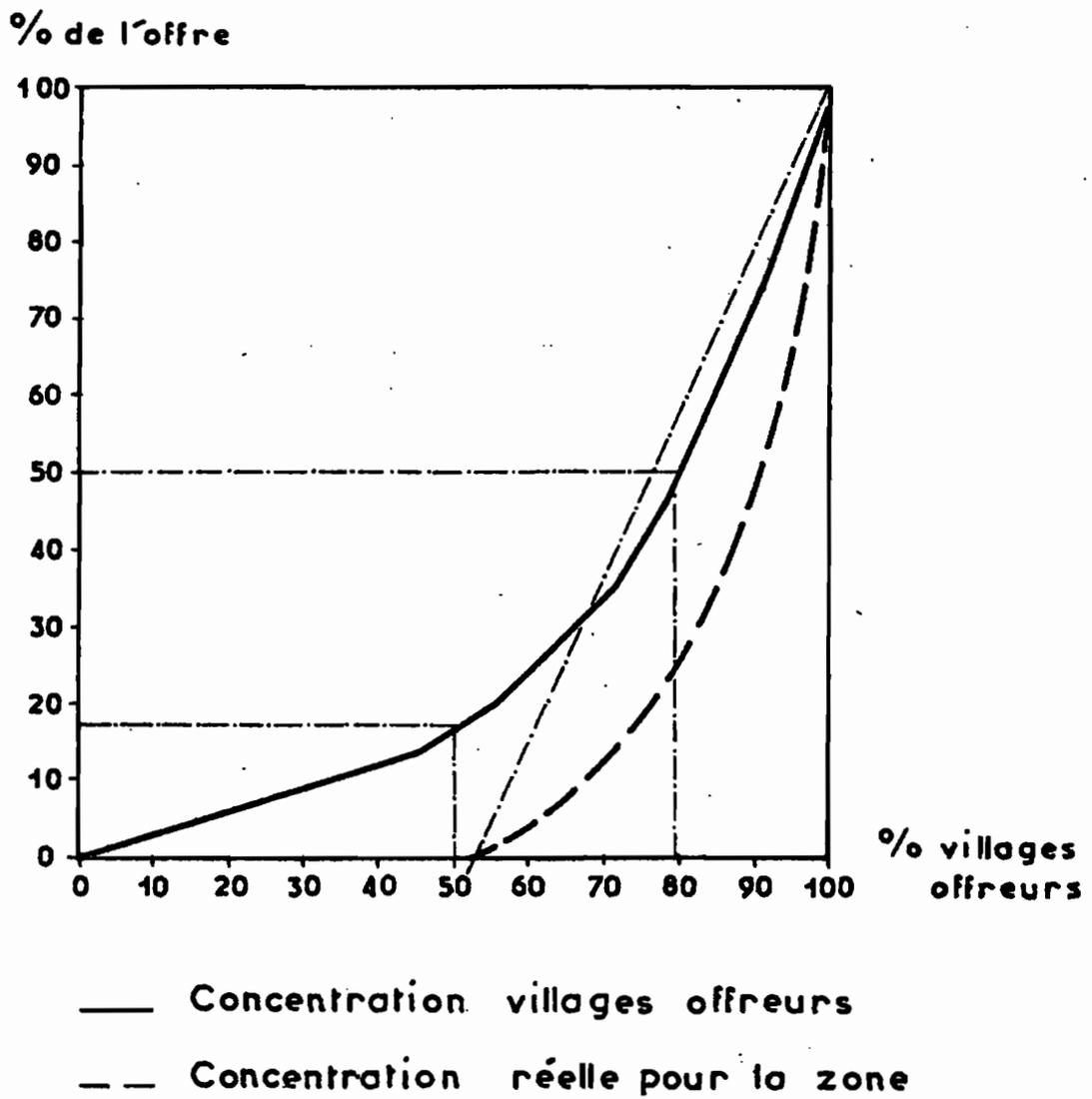
6. CONCENTRATION_Graines de palme

Graphique 18



7. CONCENTRATION_Palmiste

Graphique 19



Pour ces 31 villages on obtient les chiffres suivants :

- 21 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.
- 50 % des villages cités assurent 17 % de l'offre.

(Voir Graphique n° 19 "Concentration - Palmiste").

Géographiquement 3 micro-zones se détachent :

- l'Est immédiat de Brobo, jusqu'à 7 kms, = 25 - 30 % de l'offre.
- le Sud de Brobo = 25 %
- le Nord-Ouest = 20 %.

La zone Nord-Est de la Sous-Préfecture n'est guère représentée que pour 7 %.

H/ Cannes à sucre

Chaque mardi, depuis Mai, une vingtaine de vendeurs offrent ce produit (de 50 à 100 cannes par vendeur). (En Août le chiffre est descendu à 12 ou 15). C'est donc un produit secondaire mais intéressant par son origine extrêmement localisée.

- Distance moyenne = 4,5 kms
- Distance maximum = 8 kms
- Concentration.

Ce produit n'intéresse qu'une toute petite zone, à l'Est immédiat de Brobo, (Prikro, Pindikro, Bopri, Kouadianikro), zone qu'on a vu figurer pour tous les produits recensés jusqu'ici.

A l'intérieur de cette petite zone la concentration est assez faible.

- 30 % des villages offreurs assurent 50 % de l'offre.
- 50 % des villages offreurs assurent 33 % de l'offre.

En résumé, on voit apparaître pour les huit produits agricoles mentionnés (Igneame P. et T. ; Maïs ; Manioc ; Condiments + Légumes + Fruits ; Graines de palme ; Palmiste ; Cannes à sucre) des micro-zones nettement localisées et hiérarchisées. Une "zone rurale" n'est pas un ensemble homogène.

Dans l'ordre :

- l'Est immédiat de Brobo est cité pour les 8 produits
- l'Est de 5 à 10 kms de Brobo est cité pour 6 produits. (Manquent Igname tardive et Maïs : c'est à dire les deux produits principaux).

- le Sud de la zone est cité pour 5 produits. (Manquent : Igname précoce, manioc, et cannes à sucre, c'est à dire deux produits secondaires (manioc et cannes à sucre) ; quant à l'igname précoce il est encore trop tôt pour déclarer son absence définitive).

- l'Ouest de Brobo est cité pour 3 produits. (Manquent : l'Igneame tardive et précoce, le Maïs, le Manioc, la Canne à sucre). La zone est par contre en bon rang pour les graines de palme et les petits légumes.

- le Nord-Ouest immédiat de Brobo est cité pour 5 produits. (Manquent : l'Igneame tardive et précoce, (toujours avec une réserve en ce qui concerne l'igname précoce), la canne à sucre).

Le Nord-Ouest (de 5 à 10 kms de Brobo) est cité pour 5 produits. (Manquent : l'Igneame précoce (même réserve), le Manioc, la Canne à sucre).

- Le Nord de la zone est cité pour 3 produits. (Manquent le Maïs, les Condiments, Légumes, Graines de palme, le Palmiste, la Canne à sucre).

- Le Nord-Est de la zone est cité pour 3 produits. (Manquent : l'Igneame tardive, le Maïs, Légumes, Condiments, Graines de palme, Canne à sucre).

.../...

2°/ - AUTRES PRODUITS LOCAUX

A/ Vin de palme

Jusqu'en Juin une quarantaine de vendeurs, par mardi. Par la suite le chiffre a diminué et n'est plus que d'une dizaine en Août.

L'enquête effectuée en Avril donne les résultats suivants :

- Distance moyenne = 3,5 kms
- Distance maximum = 8,2 kms
- Concentration :

14 villages seulement sont cités (= 21,5 % des villages de la Zone). C'est donc un produit sans grande diffusion géographique.

Par contre pour ces 14 villages la concentration est faible :

- 30 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.
 - 50 % des villages cités assurent 33 % de l'offre.
- (Voir Graphique 20 "Concentration - Vin de palme").

Géographiquement les zones touchées se situent aux alentours immédiats de Brobo, avec un certain avantage de la micro-zone Sud et Sud-Est, (60 % de l'offre), sur la micro-zone Nord, (40 % de l'offre).

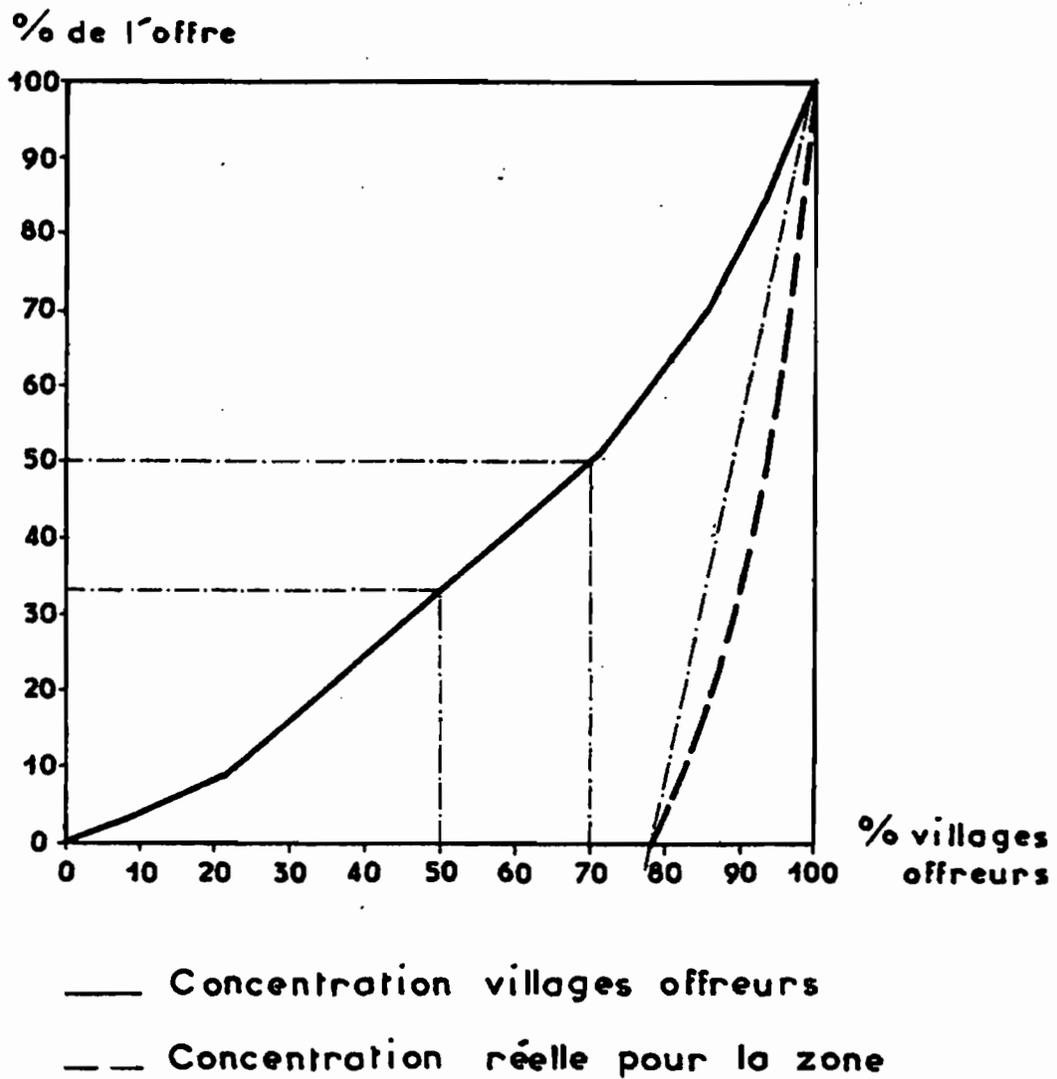
On notera cependant, que la plupart des villages produisent en réalité du vin de palme, et qu'au delà de 7 ou 8 kms les ventes ne s'effectuent plus à Brobo mais à l'intérieur même des villages, de cour à cour.

B/ Volaille

L'enquête menée une première fois en Avril a été répétée en Juillet puis en Septembre.

8. CONCENTRATION_Vin de palme

Graphique 20



Au total 66 vendeurs ont été interrogés, représentant 33 villages différents (soit de 50,8 % des villages).

- Distance moyenne = 6,5 kms
- Distance maximum = 20 kms
- Concentration :

Pour ces 33 villages,

- 20 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.
- 50 % des villages cités assurent 25 % de l'offre.

On remarquera toutefois la dissymétrie de la courbe, puisque un village (Diamélakro), (= 1,5 % de l'effectif total) assure à lui seul 21 % de l'offre.

(Voir Graphique 21 - "Concentration - Volailles").

Géographiquement, une zone est nettement en tête :

- la Zone Sud = 36,4 % de l'offre.

C'est d'ailleurs cette prédominance qui explique l'emplacement ex-centré, par rapport au reste du marché, des vendeurs de volailles sur la piste de Gbangbossou au Sud de Brobo.

- le Nord-Ouest vient en seconde position avec 22,7 % de l'offre.

- l'Est assure 18,2 % (et 6 % pour l'Est immédiat de Brobo).

- le Nord et Nord-Est assurent 13,4 %.

- l'Ouest = 9,1 %.

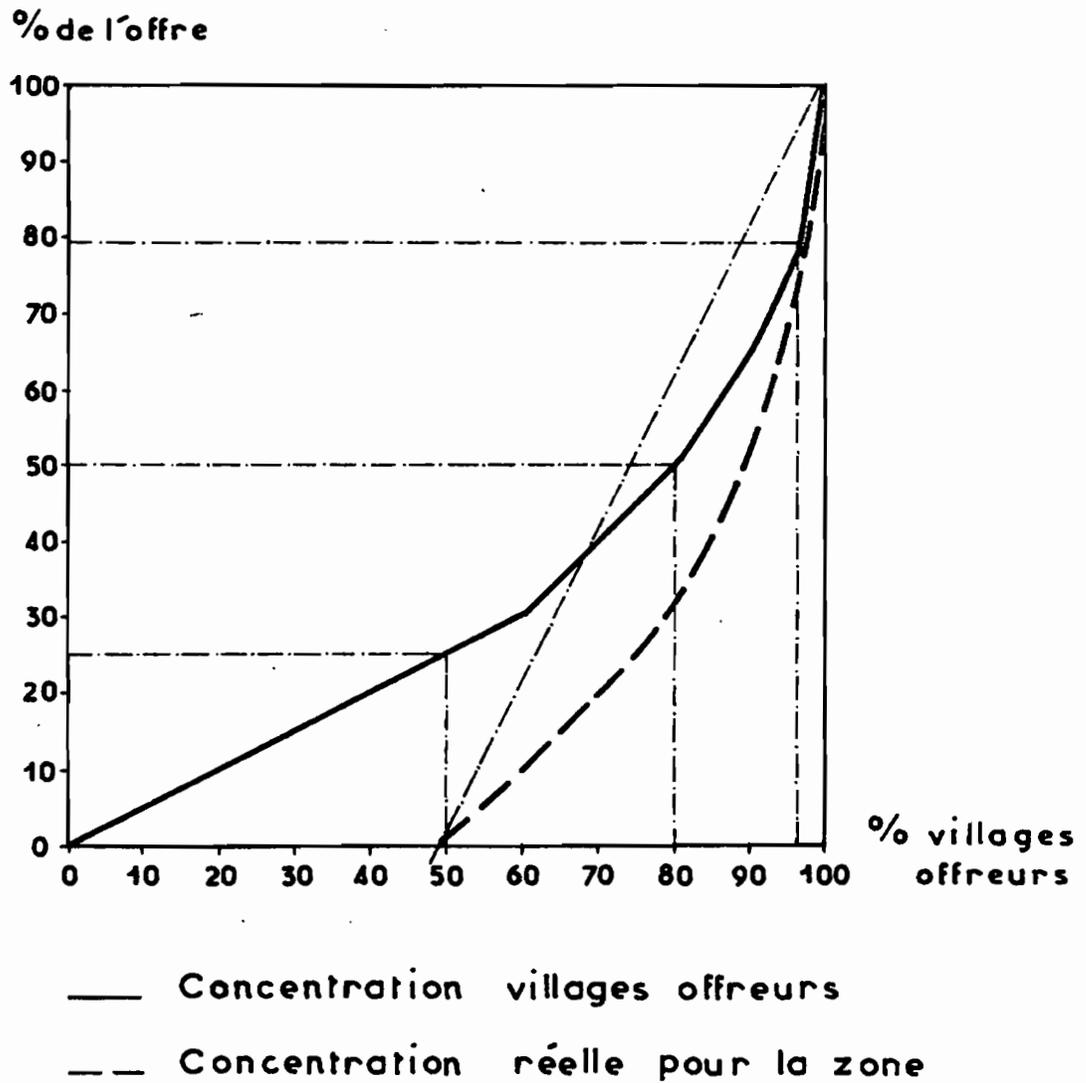
C/ Tabac

L'enquête a été menée en Mai alors que les vendeurs n'étaient qu'une douzaine, et répétée en Août et Septembre, quand leur nombre a dépassé la quarantaine.

Au total 82 vendeurs ont été interrogés, représentant 22 villages différents, (dont 1 extérieur à la zone). (33,8 % des villages).

9. CONCENTRATION_Volailles

Graphique 21



- Distance moyenne = 6 kms

Cette distance est gonflée par le village de l'Extérieur. Pour les villages de la zone la distance moyenne n'est que de 5 kms.

- Distance maximum = 75 kms (même remarque que pour la distance moyenne).

- Concentration :

$\frac{1}{3}$ seulement des villages de la zone est cité, donc plus que pour le vin de palme, mais moins que pour la volaille.

Pour ces 22 villages la concentration est la suivante :

- 12,5 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.

- 50 % des villages cités assurent 13 % de l'offre.

La concentration est donc élevée pour ces villages et a fortiori dans l'ensemble de la zone.

(Voir Graphique n° 22 "Concentration - Tabac").

Géographiquement deux zones dominant à égalité.

- Le Nord-Ouest = 32,9 % de l'offre, (un village : Broukro, assure à lui seul près de 20 %).

- Le Sud-Ouest = 32,9 %.

N.B. : On observe que ces deux zones sont faiblement cotonnières, ce qui confirme l'hypothèse selon laquelle coton et tabac seraient incompatibles pour un même exploitant.

- (Brobo = 15,8 % de l'offre).

C'est le produit pour lequel Brobo a relativement le plus d'importance.

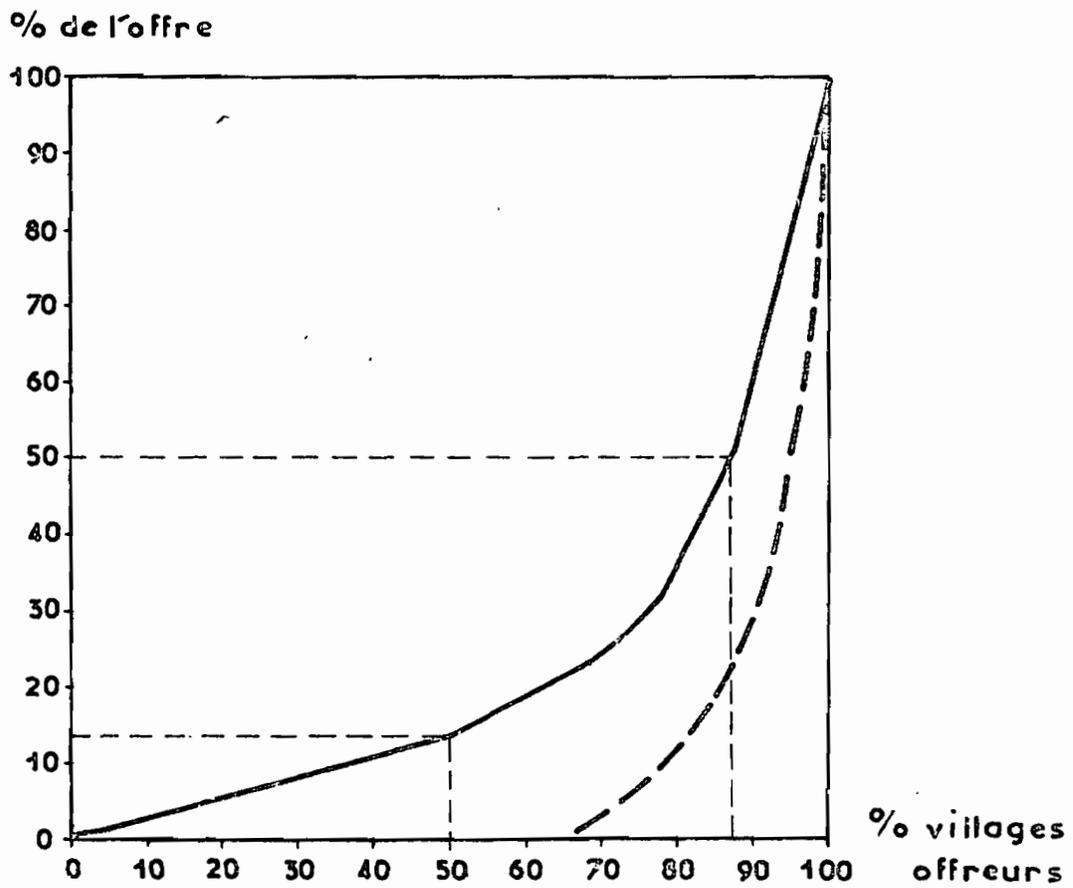
- L'Ouest = 8,5 % (villages faiblement cotonniers).

- L'Est = 8,5 %, (répartis dans les villages faiblement cotonniers).

- Le Nord-Est = 1,4 %.

10. CONCENTRATION _ Tabac

Graphique 22



— Concentration villages offreurs

- - - Concentration réelle pour la zone

3°/ - ARTISANAT LOCALA/ Paniers - Corbeilles (à arachides et à volailles).

L'enquête a été menée une première fois vers la fin de Juin, à l'apparition de ces corbeilles, et répétée en Juillet en Août et en Septembre.

Au total 107 vendeurs ont été interrogés représentant 4 villages.

On voit donc l'hyper-concentration de cet artisanat pour l'ensemble de la zone.

- Distance moyenne = 5 kms

- Distance maximum = 6,7 kms

- Concentration :

1 village (= 25 %), (Badiokouamékro) assure 51,4 % de l'offre.

2 villages (= 50 %), (Badio. + Akroubangbokro) assurent 84,1 % de l'offre.

3 villages (= 75 %), (Badio.+ Akrou.+ Bangassou) assurent 95,2 % de l'offre.

4 villages (= 100 %), (Badio.+Akrou.+Banga.+Broukro) assurent 100 % de l'offre.

(Voir Graphique n° 23 : "Concentration -Paniers et Corbeilles").

N.B. : En pointillé la courbe de concentration réelle, si l'on considère l'ensemble de la zone.

Géographiquement une seule micro-zone est touchée par cet artisanat :

Le Nord-Ouest immédiat de Brobo.

B/ Eponges végétales - Eventails.

L'enquête menée en Mai puis en Septembre, a touché 30 vendeurs répartis dans 7 villages.

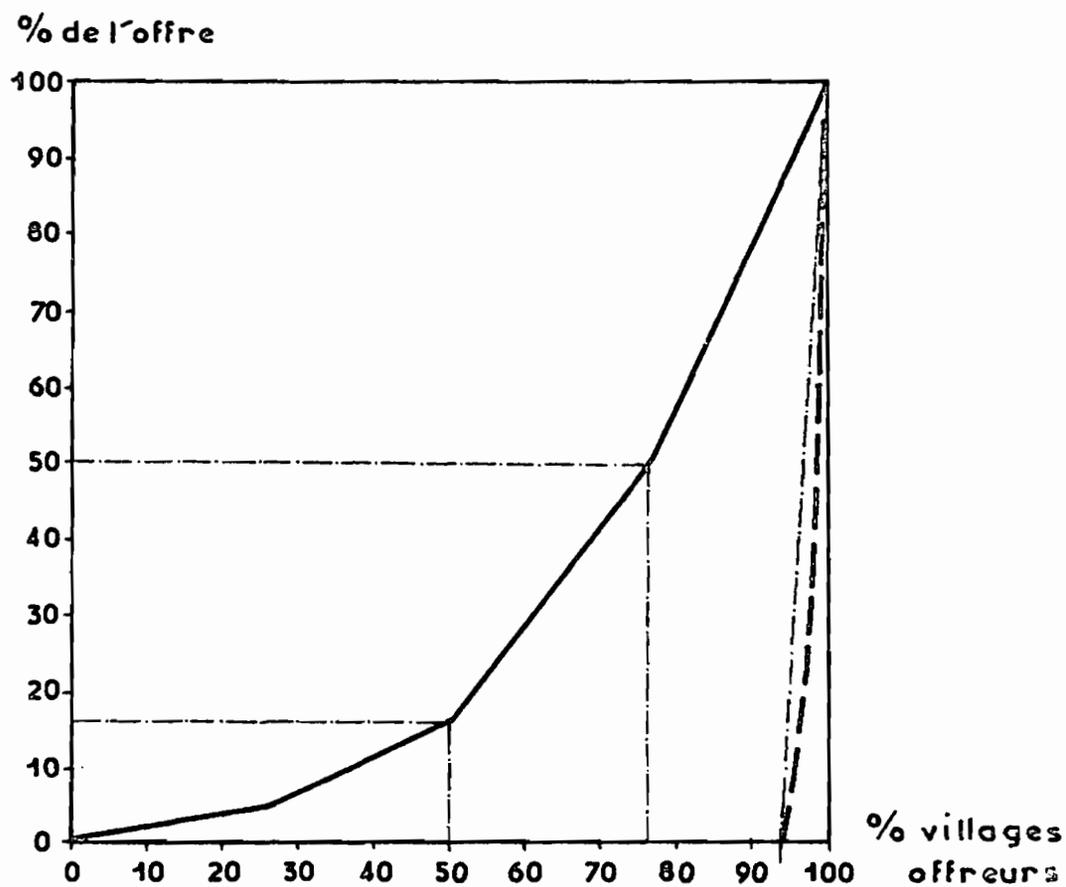
- Distance moyenne = 7,3 kms

- Distance maximum = 16,5 kms

- Concentration :

11. CONCENTRATION _ Paniers et Corbeilles

Graphique 23



— Concentration des 4 villages offreurs

- - Concentration réelle pour toute la zone

10,7 % des villages de la zone sont touchés. Pour ceux-ci :

- 12,5 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.
- 50 % des villages cités assurent 17,5 de l'offre.

Dans l'ensemble la concentration est à peine inférieure à celle des paniers.

(Voir Graphique n° 24 : "Concentration - Eponges, Eventails").

En effet, un seul village (Attrokro) assure 56,7 % de l'offre.

Géographiquement : 1 micro-zone domine.

- Sud (Attrokro) = 56,7 %.
- l'Est (une zone située à une douzaine de kms de Brobo) = 36,7 %.
- le Nord (Broukro) = 6,6 %.

Dans l'ensemble, des villages où pousse le rônier, c'est à dire des sols peu fertiles.

C/ Canaris.

Effectuée en Mai puis en Septembre l'enquête a touché 56 vendeuses réparties dans 5 villages.

- Distance moyenne = 5 kms
- Distance maximum = 16,5 kms
- Concentration :

7,7 % des villages sont offreurs. (Supérieur aux paniers, inférieur aux éponges et éventails).

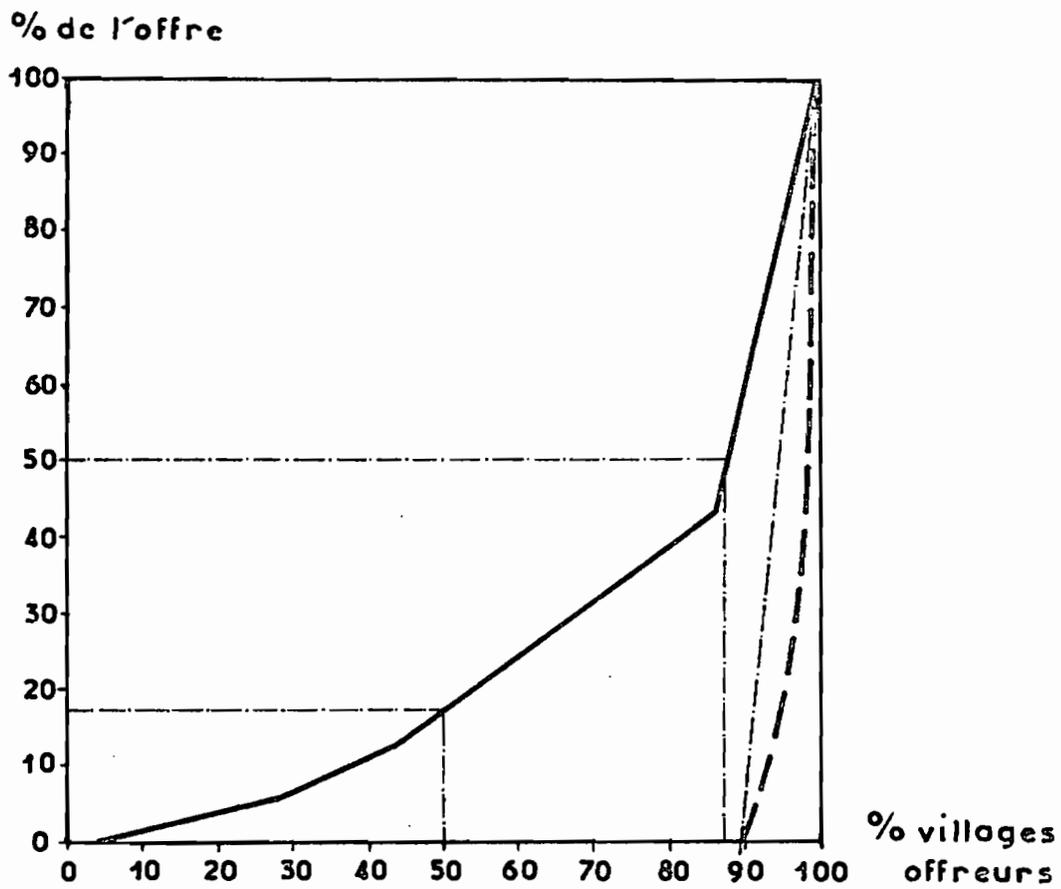
Pour ces villages :

- 1 village (= 20 %) assure 57,1 % de l'offre (Broukro).
- 3 villages (= 60 %) assurent 85,7 % de l'offre (Broukro + Kissabo + Kouassi-Attinkro).
- 4 villages (= 80 %) assurent 96,4 % de l'offre (Broukro + Kissabo + K.-Attinkro + Brobo).
- 5 villages (= 100 %) assurent 100 % de l'offre (Broukro + Kissabo + K.-Attinkro + Brobo + Pronou).

.../...

12.CONCENTRATION _ Eponges_Eventails

Graphique 24



- Concentration villages offreurs
- - Concentration réelle pour la zone

La concentration réelle pour l'ensemble de la zone est comprise entre celle des paniers et celle des éponges - éventails.

(Voir Graphique n° 25 - "Concentration - Canaris").

Géographiquement : une micro-zone domine (Broukro).

Dans l'ordre :

- Nord (Broukro) = 57,1 %.
- Sud-Ouest (les 2 villages voisins de Kissabo et Kouassi-Attinkro) = 28,6 %.
- Brobo = 10,7 %.
- l'Est (Pronou, 16,5 kms de Brobo) = 3,6 %.

En résumé, plus encore que pour les produits agricoles on voit se dessiner certaines spécialisations par micro-zone.

Ces zones artisanales recoupent d'ailleurs fréquemment les zones précédentes, (Broukro par exemple était cité pour l'igname précoce, les condiments-légumes, le maïs, les graines de palme et le palmiste).

Kissabo et Kouassi-Attinkro étaient cités pour l'igname tardive, les condiments et légumes, le palmiste.

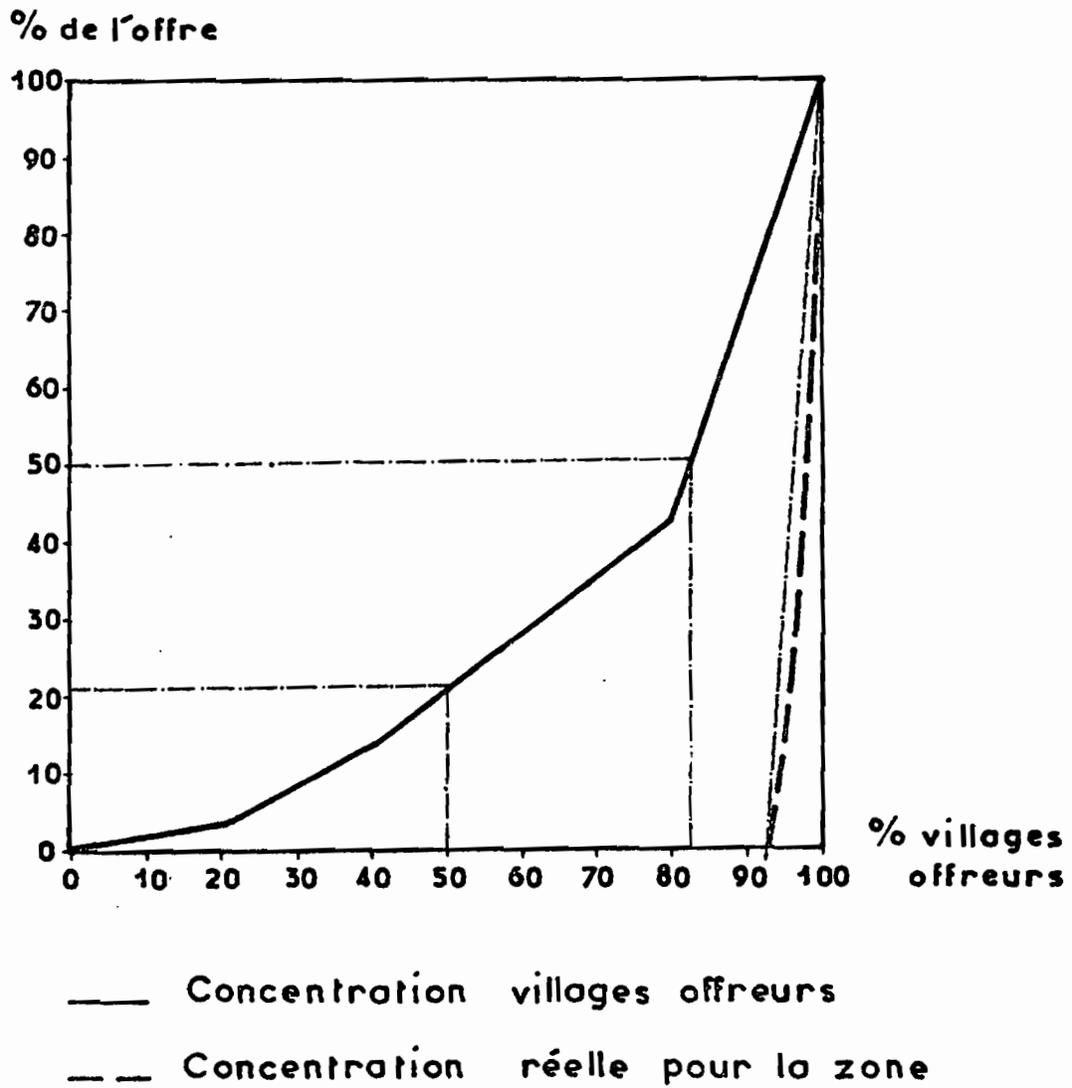
Seuls les villages de l'Est de la zone étaient d'assez faibles offreurs de produits agricoles (exceptés maïs et palmiste).

4°/ - BOIS.

Nous avons pour ce produit quelque peu interprété la réalité en ce sens qu'il a fallu tenir compte de la situation créée par le village de Sinanvessou, le principal offreur, situé entre Bouaké et Brobo, et dont les habitants ne prennent pas nécessairement la peine d'aller jusqu'à Brobo pour vendre le bois.

13. CONCENTRATION _ Canaris

Graphique 25



Nous avons donc attribué à ce village un chiffre (plus ou moins forfaitaire) fondé sur une évaluation du cubage écoulé sur place.

Nous avons au total interrogé 108 vendeuses, dont 8 de Sinanvessou.

A la suite de quoi nous avons ajouté à Sinanvessou un nombre forfaitaire de 25, de telle sorte que l'effectif "réel" des vendeuses est de 133 (dont 33 pour Sinanvessou).

- Distance moyenne (calculée sur les 108 vendeuses)
= 4,6 kms.
- Distance maximum = 9 kms.
- Concentration :

Au total 20 villages sont cités (= 30,8 % de l'ensemble).

Pour ceux-ci :

- 15 % des villages cités assurent 50 % de l'offre.
- 50 % des villages cités assurent 15 % de l'offre.

(Voir Graphique n° 26 - "Concentration - Bois").

Géographiquement 2 zones importantes se détachent.

- le Nord et le Nord-Ouest (8 villages) = 36,1 % de l'offre.
- l'Ouest (3 villages) = 31,6 % de l'offre.
- le Sud et Sud-Ouest (3 villages) = 15,0 % de l'offre.
- l'Est (5 villages) = 15,0 % de l'offre.
- Brobo = 2,3 % de l'offre.

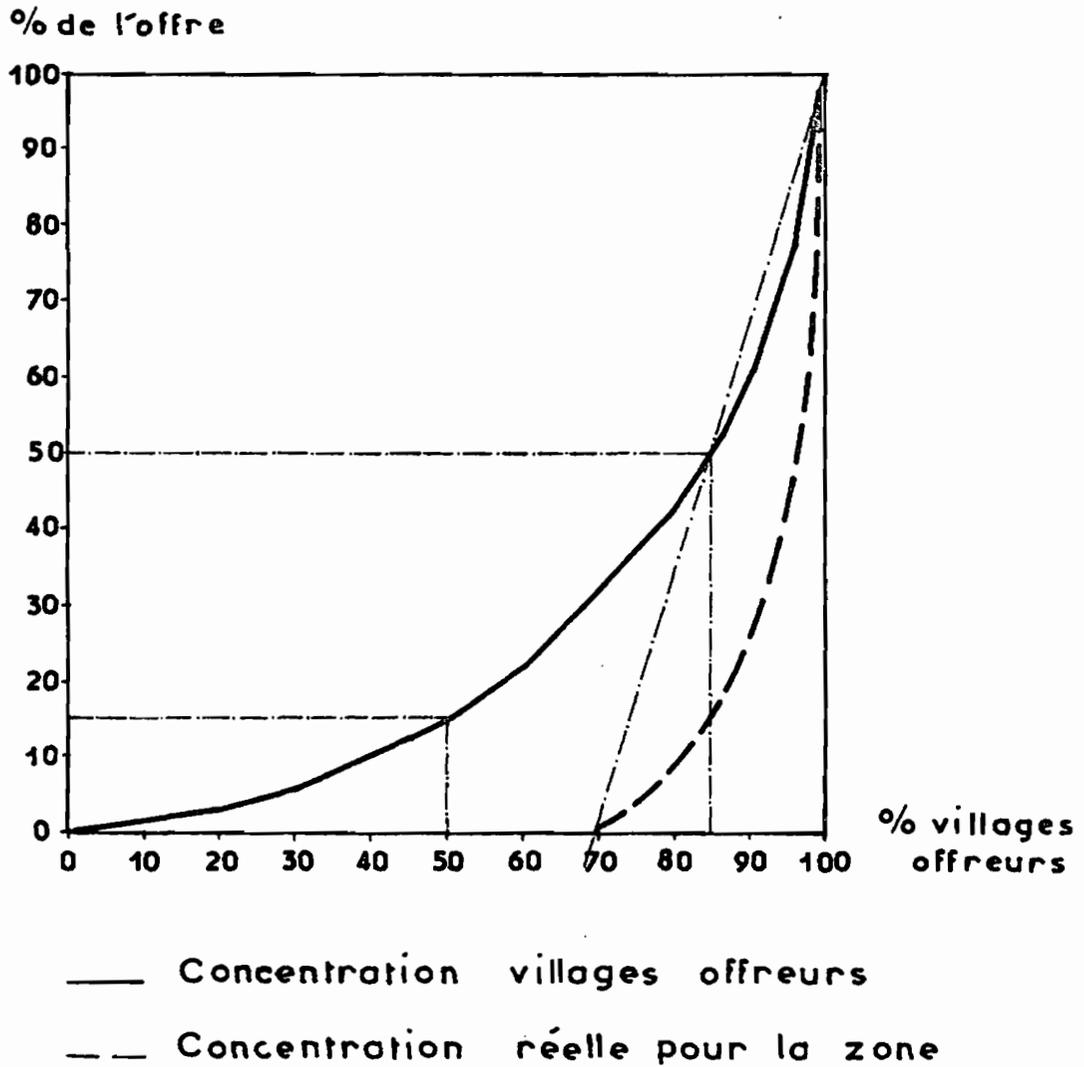
(dans l'ensemble on retrouve les micro-zones du palmiste).

On remarque la proximité de ces micro-zones par rapport à Bouaké.

Le bois, vendu à 100 % à Bouaké, montre nettement le processus actuel de la diffusion du centre urbain sur la zone environnante, se faisant jusqu'à présent beaucoup plus à travers les activités "marginales", infra-agricoles, (produits de cueillette, palmiste, bois etc ... et même le maïs assimilable

14. CONCENTRATION_Bois

Graphique 26

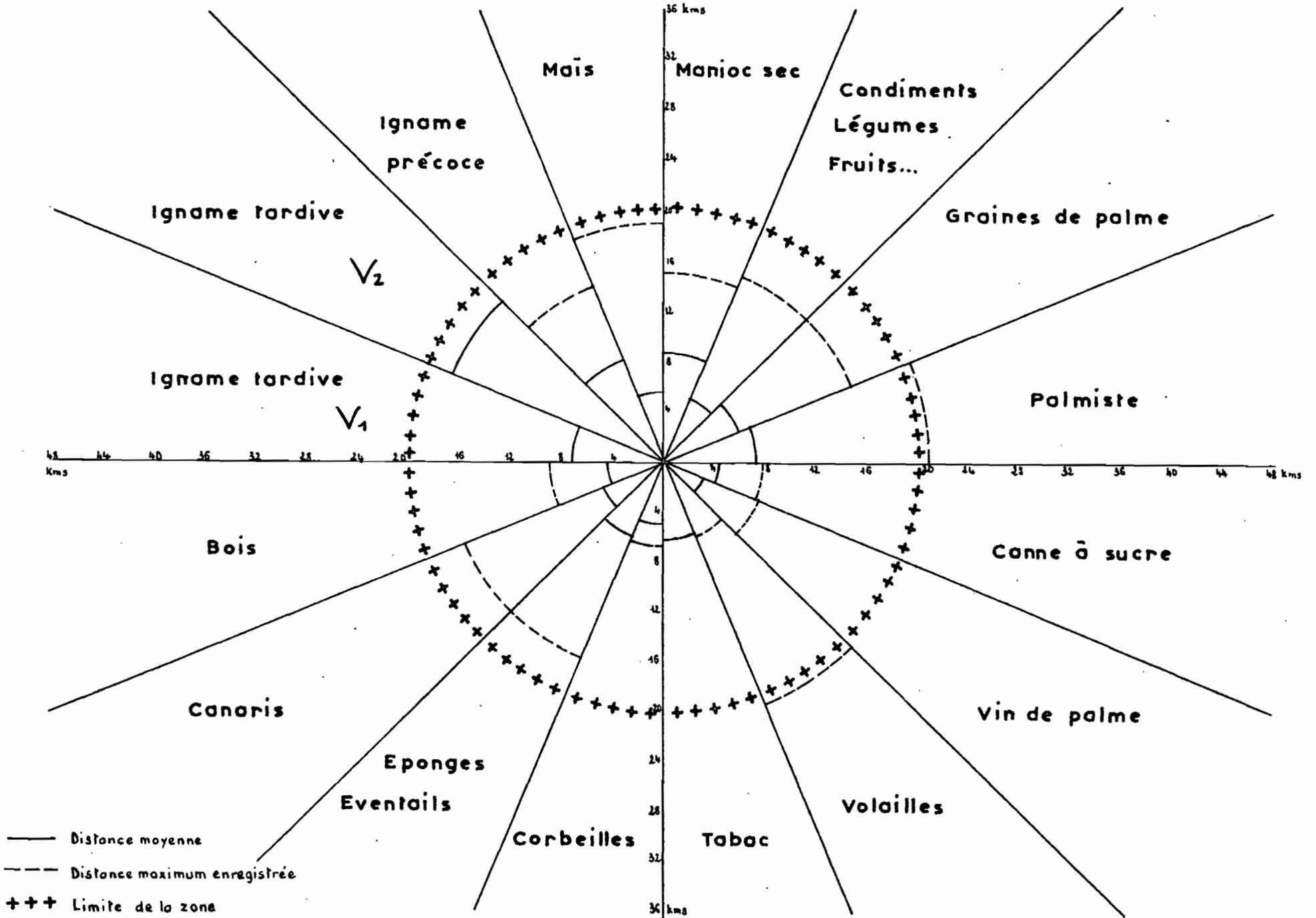


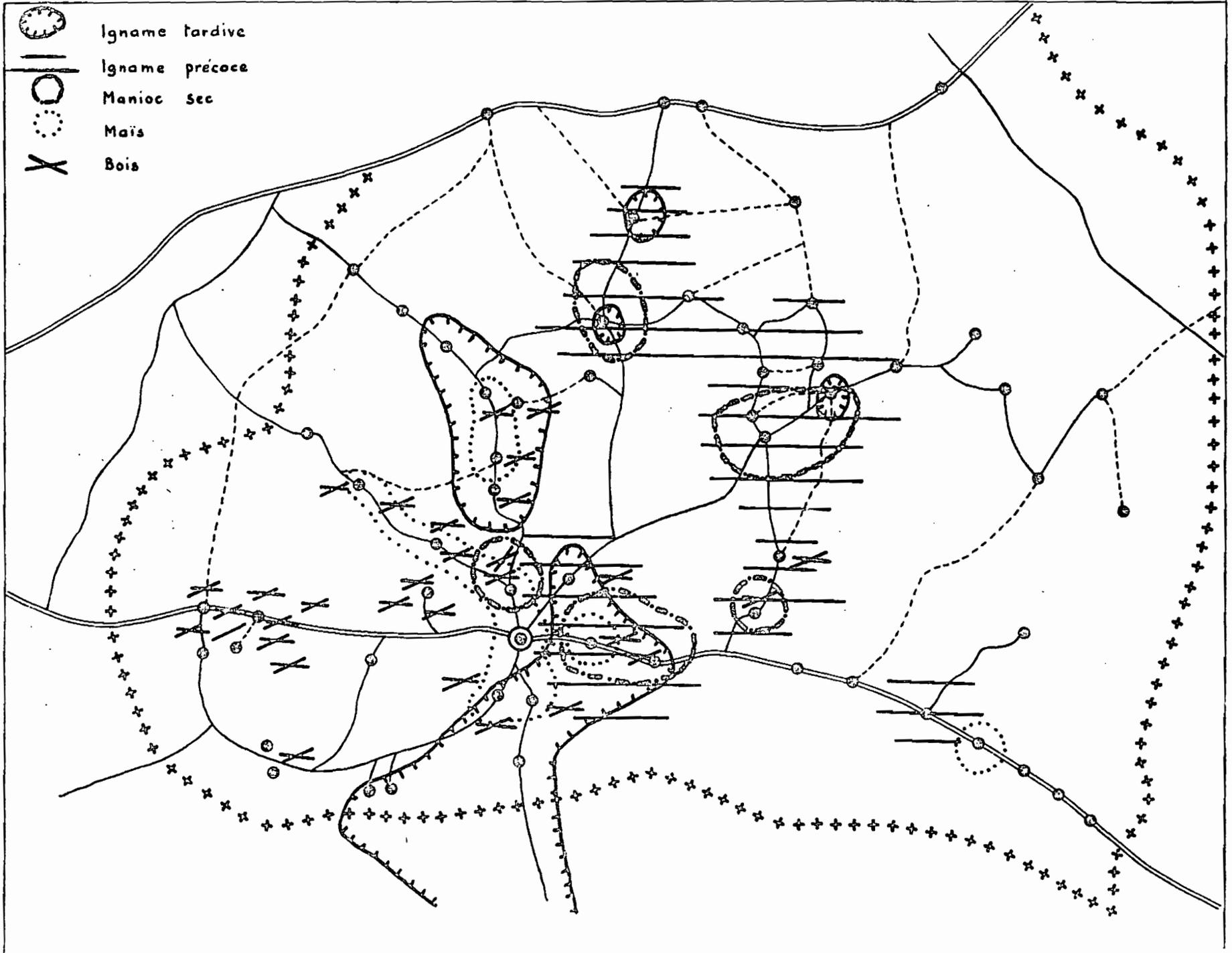
dans ses techniques actuelles à une activité de cueillette) qu'à travers une véritable mutation, type cultures maraîchères sélectionnées, des exploitations agricoles.

Nous avons graphiquement représenté pour chaque produit les distance moyenne et maximum, dans un cercle de 20 kms de rayon schématisant la zone -Graphique n° 11 bis.

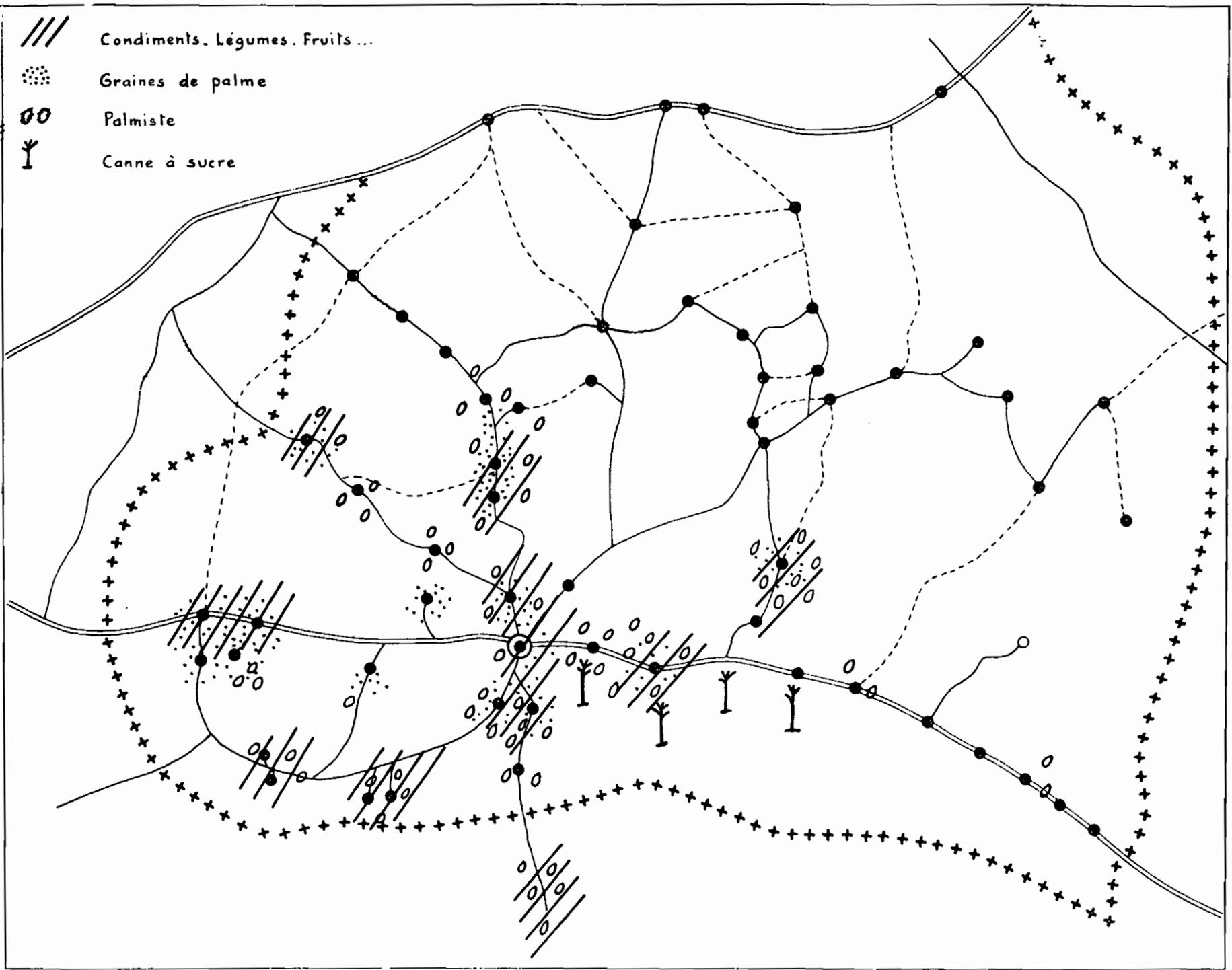
Sur les cartes n° 2 - 3 - 4 - 5 sont figurées les principales zones d'origine des produits.

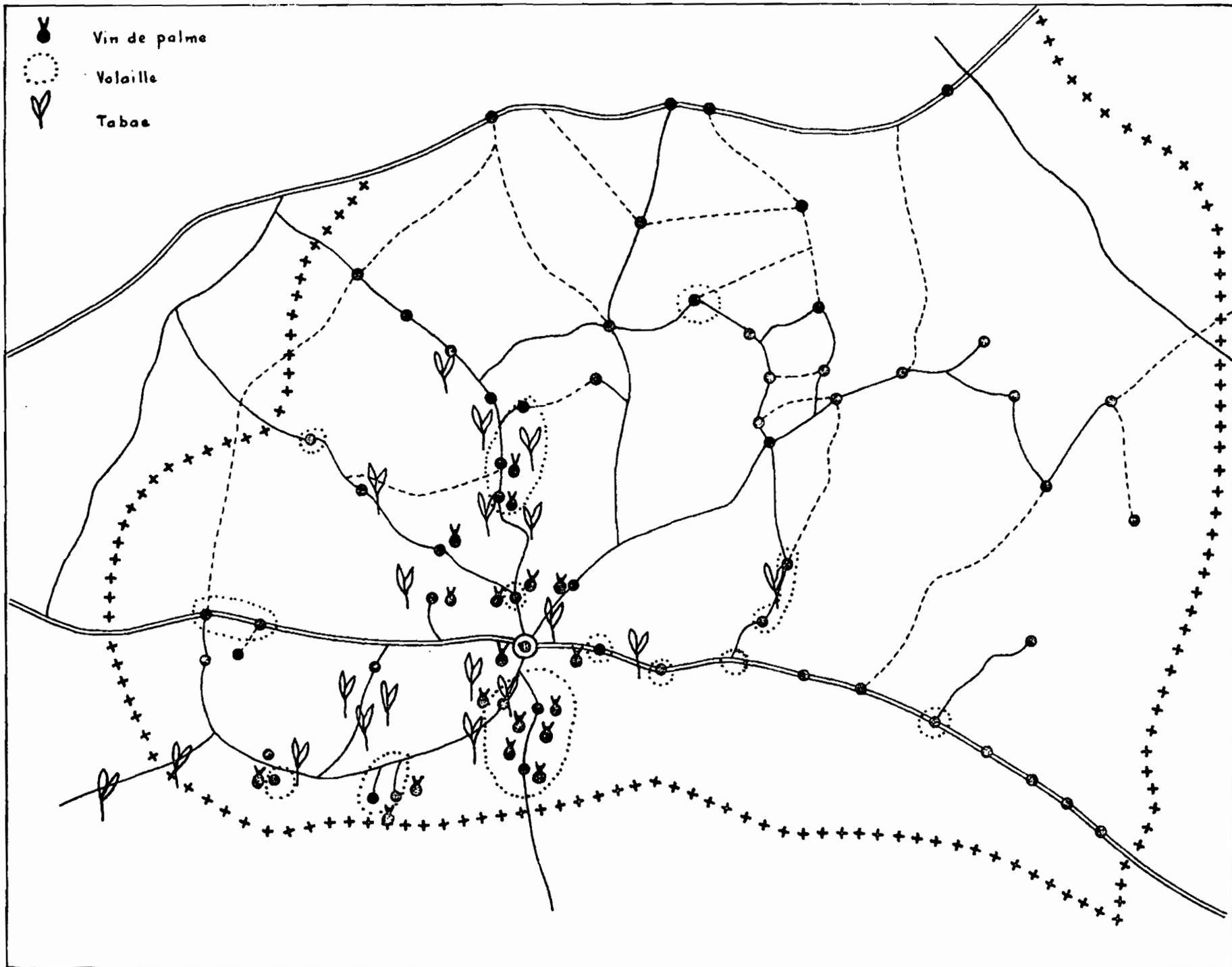
*
* *
*



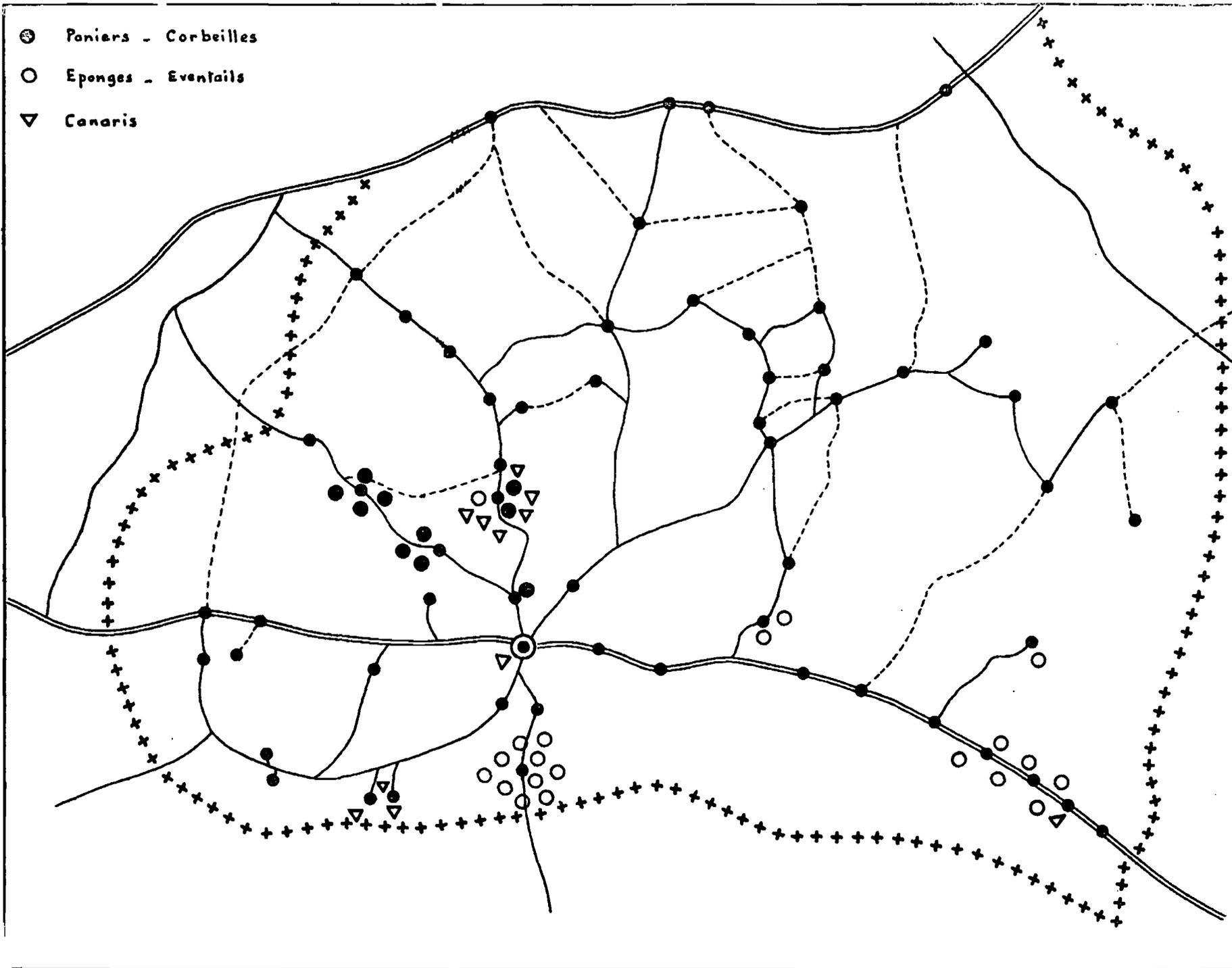


- /// Condiments. Légumes. Fruits ...
- Graines de palme
- oo Palmiste
- Y Canne à sucre





- Poniers - Corbeilles
- Eponges - Eventails
- ▽ Canaris



CHAPITRE VII

LES SEPT

MICRO-ZONES ET LEURS BILANS

1°/ - LES SEPT MICRO-ZONES.

L'observation du marché nous a ainsi permis de déceler l'existence non pas d'une zone totalement homogène dans ses productions et ses échanges mais de plusieurs micro-zones nettement hiérarchisées.

Nous en avons distingué sept :

- 1°) "CENTRE" : comprenant les villages situés dans un rayon de 3 kms autour de Brobo (7 villages).
- 2°) "SUD" : comprenant 4 villages sur la piste de Gbangbossou-Didiévi, (dont 3 extérieurs à la S/P).
- 3°) "SUD-OUEST" : 6 villages (dont 1 extérieur à la S/P).
- 4°) "OUEST" : 5 villages (dont 1 extérieur à la S/P/).
- 5°) "NORD-OUEST" : 11 villages.
- 6°) "NORD-EST" : 21 villages.
- 7°) "EST" : 12 villages.

Pour chacune de ces micro-zones on a étudié ses structures de production, telles qu'elles se traduisent par les échanges effectués sur le marché hebdomadaire.

Ensuite les "bilans" ont été dressés, faisant apparaître pour chaque micro-zone un déficit ou un excédent dans ses échanges avec Bouaké, (produits "locaux" contre "produits importés") et avec le reste de la zone (produits de la micro-zone contre "produits locaux").

A/ - Micro-zone "CENTRE".

Si l'on passe en revue les 15 produits énumérés précédemment on obtient pour la micro-zone "CENTRE" les résultats suivants :

PRODUITS 1	Nbre de vill. cités 2	Nbre T. de villa. 3	% 2/3	% dans l'offre 4	Revenu "moyen" ZONE 5	R. "CENTRE" 6	R. "Vill." "CENTRE" 7	% 8
Igname tardive	6	7	85,7	30	47.500	14.250	2.035	18,2
" précoce	7	7	100	10,0	27.500	2.750	395	3,5
Manioc sec	6	7	85,7	25	12.250	3.060	435	3,9
Maïs	6	7	85,7	40	31.750	12.700	1.715	16,3
Cond. Lég. Fr.	6	7	85,7	30,3	25.000	7.575	1.080	9,7
Gr. de palme	5	7	71,4	22,6	10.000	2.260	325	2,9
Palmiste	5	7	71,4	24	27.500	6.600	945	8,4
Canne à sucre	1	7	14,3	25	5.000	1.250	180	1,6
Bois	7	7	100	32,3	20.000	6.460	925	8,3
Volaille	6	7	85,7	31,0	32.500	10.075	1.440	12,9
Vin de palme	7	7	100	60,6	12.000	7.270	1.030	9,3
Tabac	5	7	71,4	38,0	8.000	3.040	435	3,9
Paniers-Corbei.	1	7	14,3	11,0	1.000	110	15	-
Eponges-Eventa.	0	7	0	0	4.000	0	0	0
Canaris	1	7	14,3	10,7	7.000	750	105	0,9
T O T A L	69	105	65,7	28,8	271.000	78.150	11.165	100

Notes :

Colonne 2 = Nombre de villages de la micro-zone représentés sur le marché pour chaque produit.

Colonne 3 = Nombre de villages dans la micro-zone.

Colonne 4 = Par produit le pourcentage d'offre de la micro-zone par rapport à l'offre totale de la zone.

Colonne 5 = Par produit, moyenne des ventes sur le marché extrapolé à partir de la période étudiée (en Fr); (voir chapitres 3 et 4).

Colonne 6 = Par produit, part de la micro-zone (= col. 4 x col. 5) (en Fr).

Colonne 7 = Par produit, revenu moyen par village de la micro-zone, (= col. 6 / col. 3).

On note, pour cette micro-zone, la fréquentation élevée des villages au marché : 65,7 % ... due à leur "rente de situation".

C'est en outre pour les produits les moins importants que le taux de fréquentation est le plus faible (canne à sucre, paniers, éponges, canaris). Exception faite cependant pour le vin de palme où le taux est de 100 %.

- Globalement, le "CENTRE" participe pour 28,8 % des recettes de la zone perçues à l'occasion du marché, soit 78.150 Fr

- Par produit, les colonnes à droite du tableau décomposent le revenu global de la micro-zone, avec une moyenne par village.

On voit que 3 produits sur 15 participent ensemble pour 47,4 % du revenu.

- l'igname tardive	18,2 %
- le maïs	16,3 %
- les volailles	12,9 %

Pour une micro-zone, la concentration du revenu tiré des différents produits est donc du même ordre que la concentration de l'offre de chaque produit dans l'ensemble de la "zone" (voir chapitre précédent). Cette micro-zone présente cependant une assez bonne diversité dans l'origine de ses revenus.

Par village, la rentrée monétaire du fait du marché hebdomadaire est en moyenne de : 11.165 Fr. (En fait, par village effectivement présent sur le marché : $\frac{11.165 \times 100}{65,7} = 17.000^{\text{Fr}}$)

Si l'on applique à la micro-zone, la moyenne générale de 340 habitants par village et de 7 personnes par "UB" on obtient :

- Un revenu par personne par mardi = 32,8 Fr
- Un revenu par U.B. par mardi = 32,8 × 7 = 230 Fr.

Les UB de cette zone peuvent donc assez facilement couvrir, chaque jour, leurs achats. (350 Fr/UB effectivement présente sur le marché, non compris les ventes d'attiéké, bégnets ...).

Il reste à ventiler par produit, le revenu de la micro-zone entre : la part de revenu due aux achats de Bouaké.

: la part de revenu due aux achats de la Zone

Ce que nous traduisons dans le tableau suivant :

PRODUITS	Revenu "CENTRE"	%	% de vente à BOUAKE	R. "CENTRE" dû à BOUAKE	R. "CENTRE" dû à la Zone
Igname tardive	14.250	18,2	50-60	7.840	6.410
" précoce	2.750	3,5	60	1.650	1.100
Manioc sec	3.060	3,9	75	2.295	765
Maïs	12.700	16,3	95-100	12.320	380
Cond.Légu.Fruits	7.575	9,7	70-75	5.455	2.120
Graines de palme	2.260	2,9	80	1.810	450
Palmiste	6.600	8,4	100	6.600	0
Cannes à sucre	1.250	1,6	33	415	835
Bois	6.460	8,3	100	6.460	0
Volaille	10.075	12,9	75	7.555	2.520
Vin de palme	7.270	9,3	0	0	7.270
Tabac	3.040	3,9	10	305	2.735
Paniers - Corbeilles	110	-	66	75	35
Eponges - Eventails	0	0	80	0	0
Canaris	750	0,9	40-45	315	435
T O T A L	78.150	100	67,9	53.095	25.055

Globalement, 67,9 % des revenus de la micro-zone sont dûs à des achats de "Bouaké".

32,1 % sont dûs aux achats de la "Zone".

Si l'on ne considère que les 8 "produits agricoles locaux" : Revenu total = 49.845 Fr.

- part de Bouaké = 38.385 = 77 %
 - part de la Zone = 11.460 = 23 %.

B/ Micro-zone "SUD".

Soit le tableau suivant.

PRODUITS	Nbre vill. cités	Nbre total villa.	% 2/3	% dans l'offre	Revenu moyen "ZONE"	Revenu "SUD"	Rev./vil. "SUD"	%
1	2	3		4	5	6	7	
Ignane tard.	4	4	100	12	47.500	5.700	1.425	37,4
" préc.	1	4	25	1,0	27.500	275	70	1,8
Manioc sec	0	4	0	0	12.250	0	0	0
Maïs	2	4	50	5,5	31.750	1.750	435	11,5
Con.Lég.Fru.	3	4	75	3,2	25.000	800	200	5,3
Graines de pal	2	4	50	2,5	10.000	250	65	1,2
Palmiste	1	4	25	5,0	27.500	1.375	345	9,0
Canne à sucre	0	4	0	0	5.000	0	0	0
Bois	0	4	0	0	20.000	0	0	0
Volaille	1	4	25	6,5	32.500	2.110	530	13,8
Vin de palme	1	4	25	6,1	12.000	730	180	4,1
Tabac	0	4	0	0	8.000	0	0	0
Paniers-corb.	0	4	0	0	1.000	0	0	0
Eponges-Event.	1	4	25	56,7	4.000	2.270	565	14,9
Canaris	0	4	0	0	7.000	0	0	0
T O T A L	16	60	26,7	5,7	271.000	15.260	3.815	100

- La micro-zone "Sud" a un taux de fréquentation du marché de 26,7 %. (Ce taux assez faible s'explique par l'éloignement de 3 villages sur 4, appartenant à la Sous-Préfecture de Didiévi).

- Elle participe pour 5,7 % des recettes de la zone, soit 15.260 Fr.

♦ Par produit, la décomposition du revenu fait apparaître une forte concentration puisque 3 produits sur 15 participent pour 62,7 % des recettes.

- Igname tardive	=	37,4 %
- Volaille	=	13,8 %
- Maïs	=	11,5 %

- Par village la rentrée monétaire du fait du marché est en moyenne de 3.815 Fr. (Par village effectivement présent sur le marché : $\frac{3.815 \times 100}{26,7} = 14.290$ Fr.).

En appliquant à la micro-zone la moyenne générale de 340 habitants par village et de 7 personnes par UB on obtient :

- Revenu par personne et par mardi	=	12 Fr
- Revenu par UB et par mardi	=	84 Fr

(314 Fr/UB effectivement présente sur le marché).

VENTILATION DU REVENU DE LA MICRO-ZONE ENTRE ORIGINE

BOUAKE ET ORIGINE ZONE

PRODUITS	Revenu "SUD"	%	% de vente BOUAKE	R."SUD"dt à "BOUAKE"	R."SUD"dt à la Zone
Igname tardive	5.700	37,4	50-60	3.135	2.565
" précoce	275	1,8	60	165	110
Manioc sec	0	0	75	0	0
Maïs	1.750	11,5	95-100	1.700	50
Cond.Légume-Fruits	800	5,3	70-75	580	220
Graines de palme	250	1,2	80	200	50
Palmiste	1.375	9,0	100	1.375	0
Cannes à sucre	0	0	33	0	0
Bois	0	0	100	0	0
Volaille	2.110	13,8	75	1.580	530
Vin de palme	730	4,1	0	0	730
Tabac	0	0	10	0	0
Paniers-Corbeilles	0	0	66	0	0
Eponges-Eventails	2.270	14,9	80	1.815	455
Canaris	0	0	40-45	0	0
T O T A L	15.260	100	69,1	10.550	4.710

Globalement, 69,1 % des revenus du "Sud" sont dûs aux achats de Bouaké.

30,9 % des revenus sont dûs à la Zone.

Si l'on ne considère que les 8 "produits agricoles locaux" :

- Revenu total	=	10.150 Fr	
- % dû à Bouaké	=	7.155	= 70,5 %
- % dû la Zone	=	2.995	= 29,5 %.

C/ Micro-zone "SUD-OUEST".

Soit le tableau suivant :

PRODUITS 1	Nbre villa. cités 2	Nbre total vill. 3	% 2/3	% dans l'offre 4	R.moyen ZONE 5	Revenu "S-0" 6	R./vil. "S-0" 7	%
Igname tardive	5	6	83,3	9,5	47.500	4.510	750	18,5
" précoce	2	6	33,3	13,0	27.500	3.575	595	14,7
Manioc sec	0	6	0	0	12.250	0	0	0
Maïs	1	6	16,7	1,8	31.750	570	95	2,3
Cond.Légu.Fruits	6	6	100	11,9	25.000	2.975	495	12,2
Graines de palme	4	6	66,7	7,5	10.000	750	125	3,1
Palmiste	4	6	66,7	13,5	27.500	3.710	615	15,2
Cannes à sucre	0	6	0	0	5.000	0	0	0
Bois	1	6	16,7	2,3	20.000	460	75	1,9
Volailles	3	6	50,0	8,5	32.500	2.765	460	11,4
Vin de palme	3	6	50,0	12,1	12.000	1.455	245	6,0
Tabac	3	6	50,0	19,8	8.000	1.585	265	6,5
Paniers-Corbeil.	0	6	0	0	1.000	0	0	0
Eponges-Eventail.	0	6	0	0	4.000	0	0	0
Canaris	2	6	33,3	28,6	7.000	2.000	335	8,2
T O T A L	34	90	37,8	8,9	271.000	24.355	4.060	100

- La micro-zone "Sud-Ouest" a un taux de fréquentation du marché de 37,8 %.

- Elle participe pour 8,9 % des recettes de la zone, soit 24.355 Fr.

- Par produit, la décomposition du revenu fait apparaître une moyenne concentration puisque 3 produits sur 15 participent pour 49,4 % :

- Igname tardive	=	18,5 %
- Palmiste	=	15,2 %
- Igname précoce	=	14,7 %

Par village, la rentrée monétaire du fait du marché est en moyenne de : $\frac{4.060 \text{ Fr.}}{37,8} \times 100 = 10.740 \text{ Fr.}$ (Par village effectivement présent sur le marché = $\frac{4.060 \times 100}{37,8} = 10.740 \text{ Fr.}$).

Ce qui donne :

- Revenu par personne et par mardi	=	12 Fr
- Revenu par UB et par mardi	=	85 Fr
(224 Fr/UB effectivement présente sur le marché).		

VENTILATION DU REVENU DE LA MICRO-ZONE "SUD-OUEST"
SELON L'ORIGINE - BOUAKE OU ZONE.

PRODUITS	Revenu "Sud-Ouest"	%	%de vente à BOUAKE	R. "S-O" dû à BKE	R. "S-O" dû à la Zone
Igname tardive	4.510	18,5	50-60	2.480	2.030
" précoce	3.575	14,7	60	2.145	1.430
Manioc sec	0	0	75	0	0
Maïs	570	2,3	95-100	555	15
Cond.-Légumes-Fruits	2.975	12,2	70-75	2.155	820
Graines de palme	750	3,1	80	600	150
Palmiste	3.710	15,2	100	3.710	0
Cannes à sucre	0	0	33	0	0
Bois	460	1,9	100	460	0
Volaille	2.765	11,4	75	2.075	690
Vin de palme	1.455	6,0	0	0	1.455
Tabac	1.585	6,5	10	160	1.425
Paniers-Corbeilles	0	0	66	0	0
Eponges- Eventails	0	0	80	0	0
Canaris	2.000	8,2	40-45	850	1.150
T O T A L	24.355	100	62,4	15.200	9.155

Globalement, 62,4 des revenu du "Sud-Ouest" sont dûs aux achats de Bouaké,

37,6 % sont dûs à la Zone.

Si l'on ne considère que les 8 "produits agricoles locaux" :

- Revenu total	=	16.090 Fr	
- % dû à Bouaké	=	11.655 Fr	= 72,5 %
- % dû à la zone	=	4.435 Fr	= 27,5 %.

D/ Micro-Zone "OUEST"

Soit le tableau suivant :

PRODUITS 1	Nbre villa cités 2	Nbre total vill. 3	% 2/3	% dans l'offre 4	R.moyen ZONE 5	Revenu "OUEST" 6	R./vill. "OUEST" 7	%
Igname tardive	1	5	20	0,9	47.500	430	85	2,6
" précoce	2	5	40	1,0	27.500	275	55	1,6
Manioc sec	1	5	20	0,4	12.250	50	10	0,4
Maïs	1	5	20	1,8	31.750	570	115	3,4
Cond.Légume-Fruits	4	5	80	11,4	25.000	2.850	570	17,1
Graines de palme	4	5	80	30,1	10.000	3.010	600	18,0
Palmiste	2	5	40	5,0	27.500	1.375	275	8,2
Cannes à sucre	0	5	0	0	5.000	0	0	0
Bois	2	5	40	26,3	20.000	5.260	1.050	31,5
Volaille	4	5	80	7,6	32.500	2.470	495	14,8
Vin de palme	0	5	0	0	12.000	0	0	0
Tabac	1	5	20	4,9	8.000	395	80	2,4
Paniers-Corbeilles	0	5	0	0	1.000	0	0	0
Eponges-Eventails	0	5	0	0	4.000	0	0	0
Canaris	0	5	0	0	7.000	0	0	0
T O T A L ..	22	75	29,3	6,1	271.000	16.685	3.335	100

- La micro-zone "Ouest" a un taux de fréquentation du marché de 29,3 %.

Ce pourcentage faible s'explique par l'attraction de Bouaké, notamment pour un village ne faisant pas partie de la Sous-Préfecture de Brobo.

- Elle participe pour 6,1 % des recettes de la Zone, soit 16.685 Fr.

- Par produit la décomposition du revenu fait apparaître une concentration de 66,6 % pour 3 produits sur 15.

- Bois = 31,5 %
- Graine de palme = 18,0 %
- Condi.Légumes-Fruits = 17,1 %

- Par village la rentrée monétaire du fait du marché est en moyenne de 3.355 Fr. (Par village effectivement présent sur le marché : $\frac{3.355 \times 100}{29,3} = 11.380 \text{ Fr.}$).

Ce qui donne :

- Revenu par personne et par mardi = 10 Fr
 - Revenu par UB et par mardi = 70 Fr
- (239 Fr/UB effectivement présente sur le marché).

VENTILATION DU REVENU DE LA MICRO-ZONE SELON
L'ORIGINE, BOUAKE OU ZONE.

PRODUITS	Revenu "OUEST"	%	% vente à BOUAKE	R."O." dû à BOUAKE	R."O." dû à la Zone
Igname tardive	430	2,6	50-60	235	195
" précoce	275	1,6	60	165	110
Manioc sec	50	0,4	75	40	10
Maïs	570	3,4	95-100	550	20
Condi.Légumes-Fruits	2.850	17,1	70-75	2.065	785
Graines de palme	3.010	18,0	80	2.410	600
Palmiste	1.375	8,2	100	1.375	0
Cannes à sucre	0	0	33	0	0
Bois	5.260	31,5	100	5.260	0
Volaille	2.470	14,8	75	1.855	615
Vin de palme	0	0	0	0	0
Tabac	395	2,4	10	40	355
Paniers-Corbilles	0	0	60	0	0
Eponges-Eventails	0	0	80	0	0
Canaris	0	0	40-45	0	0
T O T A L	16.685	100	83,9	13.995	2.690

-Globalement, 83,9 % des revenus de la micro-zone "Ouest" sont dûs à des achats de Bouaké.

- 16,1 % sont dûs à la Zone.

Ce pourcentage de Bouaké est intéressant puisqu'il indique, une certaine spécialisation de la micro-zone la plus proche de Bouaké en fonction de la demande de Bouaké.

(En effet, même la micro-zone "Centre" ne dépassait pas le taux de 68 %).

Si l'on ne considère que les "8 produits agricoles locaux" :

- Revenu total	=	8.560 Fr	
- % dû à Bouaké	=	6.840 Fr	= 80 %
- % dû à la Zone	=	1.720 Fr	= 20 %.

Quoique légèrement plus faible le pourcentage reste donc important.

E/ Micro-Zone "NORD-OUEST".

Soit le tableau suivant :

PRODUITS 1	Nbre villa. cités 2	Nbre total vill. 3	% 2/3	% de l'offre 4	R. moyen ZONE 5	Revenu "N.-O." 6	R./vill. "N.-O" 7	%
Igname tardive	7	11	63,6	17,2	47.500	8.170	745	15,1
" précoce	6	11	54,5	4,0	27.500	1.100	100	2,0
Manioc sec	8	11	72,7	9,1	12.250	1.115	100	2,0
Maïs	5	11	45,5	40,0	31.750	12.700	1.155	23,5
Cond.Lég.Fr.	8	11	72,7	13,5	25.000	3.375	305	6,2
Graine de palme	4	11	36,4	13,9	10.000	1.390	125	2,6
Palmiste	6	11	54,5	13,0	27.500	3.575	325	6,6
Canne à sucre	0	11	0	0	5.000	0	0	0
Bois	7	11	63,6	31,6	20.000	6.320	575	11,7
Volaille	6	11	54,5	19,2	32.500	6.240	565	11,5
Vin de palme	3	11	27,3	21,2	12.000	2.545	230	4,7
Tabac	6	11	54,5	29,9	8.000	2.395	220	4,4
Paniers-Corb.	3	11	27,3	89,0	1.000	890	80	1,7
Eponges-Event.	1	11	9,0	6,6	4.000	270	25	-
Canaris	1	11	9,0	57,6	7.000	4.030	365	7,1
T O T A L	71	165	43,0	19,9	271.000	54.115	4.920	100

- La micro-zone "Nord-Ouest" a un taux de fréquentation du marché de 43 %. Ce qui situe ces villages au 2ème rang après ceux du "Centre".

- Elle participe pour 19,9, des recettes de la zone soit, 54.115 Fr.

- Par produit la décomposition du revenu fait apparaitre une concentration moyenne puisque 3 produits sur 15 participent pour 52,3 % des recettes.

- Maïs	=	23,5 %
- Igname tardive	=	15,1 %
- Bois	=	13,7 %

Par village la rentrée monétaire du fait du marché s'élève en moyenne à 4.920 Fr. (Par village effectivement présent sur le marché : $\frac{4.920 \times 100}{43} = 11.440$ Fr).

Ce qui donne :

- Revenu par personne par mardi	=	14,5 Fr
- Revenu par UB par mardi	=	101,5 Fr
- (236 Fr/UB effectivement présente sur le marché).		

VENTILATION DU REVENU DE LA MICRO-ZONE "NORD-OUEST",
SELON L'ORIGINE "BOUAKE" OU "ZONE".

PRODUITS	Revenu "N.-O"	%	%de vente à BOUAKE	R."N.-O." dû à BKE	R."N.-O" dû à la Zone
Igname tardive	8.170	15,1	50-60	4.495	3.675
" précoce	1.100	2,0	60	660	440
Manioc sec	1.115	2,0	75	835	280
Maïs	12.700	23,5	95-100	12.320	380
Cond.Lég.Fruits	3.375	6,2	70-75	2.445	930
Graines de palme	1.390	2,6	80	1.110	280
Palmiste	3.575	6,6	100	3.575	0
Cannes à sucre	0	0	33	0	0
Bois	6.320	11,7	100	6.320	0
Volaille	6.240	11,5	75	4.680	1.560
Vin de palme	2.545	4,7	0	0	2.545
Tabac	2.395	4,4	10	240	2.155
Paniers-Corbeilles	890	1,7	66	585	305
Eponges-Eventails	270	-	80	215	55
Canaris	4.030	7,1	40-45	1.700	2.330
T O T A L	54.115	100	72,4	39.180	14.935

- Globalement, 72,4 % des revenus de la micro-zone "Nord-Ouest" sont dûs à Bouaké.

27,6 % sont dûs à la zone.

Le pourcentage élevé, quoiqu'inférieur à celui de l'Ouest traduit le même phénomène d'ébauche de spécialisation en fonction de la demande Bouaké. (Mais ... Bois ... Volaille..).

Si l'on ne considère que les 8 "produits agricoles locaux".

- Revenu total	=	31.425 Fr	
- % dû à Bouaké	=	25.440 Fr	= 80,9 %
- % dû à la Zone	=	5.985 Fr	= 19,1 %

N.B. : Compte tenu des seuls 8 "produits agricoles locaux", le pourcentage de Bouaké devient supérieur (80,9 %) à celui observé à l'Ouest (80 %).

La différence entre les deux micro-zones vient de ce que dans le cas de l'"Ouest" le pourcentage global des 15 produits était supérieur (83,9 %), alors que pour le "Nord-Ouest" le pourcentage des 15 produits était inférieur (72,4 %).

Autrement dit, au niveau des structures de production des exploitations, le "Nord-Ouest" montre autant, sinon plus que l'Ouest, une ébauche de spécialisation.

Si l'on exclue, en outre, des "8 produits locaux", les produits de cueillette afin de ne faire apparaître que les produits de l'exploitation proprement dite (igname, manioc, condiments ...).

Le revenu total du "Nord-Ouest"	=	26.460 Fr	
% dû à Bouaké	=	20.755 Fr	= 78,4 %
% dû à la Zone	=	5.705 Fr	= 21,6 %

Alors que pour l'Ouest :

Le revenu total de l'"Ouest"	=	4.175 Fr	
% dû à Bouaké	=	3.055 Fr	= 73,1 %
% dû à la Zone	=	1.120 Fr	= 26,9 %

.../...

Ainsi le "Nord-Ouest", sur le plan strict de l'"exploitation agricole", est nettement plus influencé par Bouaké que l'Ouest.

- L'Ouest se rattrape par les produits de cueillette, très demandés par Bouaké, plus le bois et la volaille.

F/ Micro-Zone "NORD-EST"

On s'éloigne de Bouaké

Soit le tableau suivant :

PRODUITS 1	Nbre villa. cités 2	Nbre total villa. 3	% 2/3	% dans l'offre 4	R.moyen ZONE 5	Revenu "N.-E." 6	R./villa. "N.-E." 7	%
Igname tardive	4	21	19,0	16,5	47.500	7.840	375	22,5
" précoce	11	21	52,4	47,0	27.500	12.925	615	37,0
Manioc sec	8	21	31,1	51,9	12.250	6.360	305	18,2
Maïs	1	21	4,8	1,8	31.750	570	25	1,6
Cond.Lég.Fruits	6	21	28,6	4,3	25.000	1.075	50	3,1
Graines de palme	3	21	14,3	11,3	10.000	1.130	55	3,2
Palmiste	5	21	23,8	8,0	27.500	2.200	105	6,3
Canne à sucre	0	21	0	0	5.000	0	0	0
Bois	0	21	0	0	20.000	0	0	0
Volaille	4	21	19,0	8,0	32.500	2.600	125	7,5
Vin de palme	0	21	0	0	12.000	0	0	0
Tabac	2	21	9,5	2,4	8.000	195	10	0,6
Paniers-Corb.	0	21	0	0	1.000	0	0	0
Eponges-Eventails	0	21	0	0	4.000	0	0	0
Canaris	0	21	0	0	7.000	0	0	0
T O T A L	44	315	13,9	12,8	271.000	34.895	1.660	100

Le taux de fréquentation au marché des villages de la micro-zone "Nord-Est" tombe à 13,9 %.

Ce faible pourcentage est dû à l'éloignement de certains villages situés à la limite Nord et Nord-Est de la Sous-Préfecture.

.../...

Si les travaux d'aménagement routier, en cours, s'éten-
daient aussi aux bretelles joignant la piste Brobo-Bokakouamékro
il est certain que le pourcentage de fréquentation augmenterait.

- La micro-zone participe pour 12,8 % des recettes de
la Zone, soit 34.895 Fr.

- Par produit la décomposition du revenu fait apparai-
tre une forte concentration puisque 3 produits sur 15 partici-
pent pour 77,7 % des recettes.

- Igname précoce	= 37,0 %
- Igname tardive	= 22,5 %
- Manioc sec	= 18,2 %

N.B. : On voit par la nature "pondéreuse" de ces pro-
duits, la nécessité qu'il y aurait à améliorer, spécialement
pour cette zone, l'infrastructure routière.

Par les villages, la rentrée d'argent due au marché
est en moyenne 1.660 Fr. (Par village effectivement présent sur
le marché : $\frac{1.660 \times 100}{13,9} = 12.760 \text{ Fr.}$).

Ce qui donne :

Revenu par personne et par mardi	= 5 Fr
Revenu par UB et par mardi	= 35 Fr
(251 Fr par UB effectivement présente sur le marché).	

VENTILATION DU REVENU DE LA MICRO-ZONE "NORD-EST" SELON
L'ORIGINE "BOUAKE OU ZONE".

PRODUITS	Revenu "NORD-E."	%	% de vente à BOUAKE	R."N.-E" dû à BOUAKE	R."N.-E" dû à la Zone
Igname tardive	7.840	22,5	50-60	4.310	3.530
" précoce	12.925	37,0	60	7.755	5.170
Manioc sec	6.360	18,2	75	4.770	1.590
Maïs	570	1,6	95-100	550	20
Cond. Lég. Fruits	1.075	3,1	70-75	780	295
Graines de palme	1.130	3,2	80	905	225
Palmiste	2.200	6,3	100	2.200	0
Cannes à sucre	0	0	33	0	0
Bois	0	0	100	0	0
Volaille	2.600	7,5	75	1.950	650
Vin de palme	0	0	0	0	0
Tabac	195	0,6	10	20	175
Paniers-Corbeilles	0	0	66	0	0
Eponges-Eventails	0	0	80	0	0
Canaris	0	0	40-45	0	0
T O T A L ...	34.895	100	66,6	23.240	11.655

Globalement, 66,6 % des recettes de la micro-zone "Nord-Est" sont dûs à des achats de Bouaké.

33,4 % sont dus à la Zone.

Le pourcentage de Bouaké, relativement faible, confirme a contrario l'absence de spécialisation de cette micro-zone, plus éloignée de Bouaké, dans les productions exigées par la ville.

Si l'on ne considère que les "8 produits agricoles locaux" :

Revenu total	=	32.100 Fr	
% dû à Bouaké	=	21.270 Fr	= 66,2 %
% dû à la Zone	=	10.830 Fr	= 33,8 %.

G/ Micro-Zone "EST".

Soit le tableau suivant.

PRODUITS 1	Nbre villa. cités 2	Nbre total villa. 3	% 2/3	% dans l'offre 4	R. moyen ZONE 5	Revenu "EST" 6	R./vill. "EST" 7	%
Igname tardive	6	12	50,0	13,9	47.500	6.600	550	13,9
" précoce	9	12	75,0	24,0	27.500	6.600	550	13,9
Manioc sec	5	12	41,7	13,6	12.250	1.665	135	3,5
Maïs	4	12	33,3	9,1	31.750	2.890	240	6,1
Cond.Légu.Fruits	7	12	58,3	25,4	25.000	6.350	530	13,3
Graine de palme	4	12	33,3	12,1	10.000	1.210	100	2,5
Palmiste	7	12	58,3	31,5	27.500	8.665	720	18,2
Canne à sucre	3	12	25,0	75,0	5.000	3.750	310	7,9
Bois	3	12	25,0	7,5	20.000	1.500	125	3,1
Volaille	8	12	66,7	19,2	32.500	6.240	520	13,1
Vin de palme	0	12	0	0	12.000	0	0	0
Tabac	4	12	33,3	4,9	8.000	390	35	0,9
Paniers-Corb.	0	12	0	0	1.000	0	0	0
Eponges-Event.	5	12	41,7	36,7	4.000	1.460	125	3,1
Canaris	1	12	8,3	3,1	7.000	220	20	0,5
T O T A L	66	180	36,7	17,5	271.000	47.540	3.970	100

Le taux de fréquentation au marché des villages de cette micro-zone est de 36,7 %. L'éloignement de certains villages est en effet compensé par la facilité de transport sur le grand axe Bouaké-M'Bahiakro.

La micro-zone participe pour 17,5 % des recettes de la Zone = 47.540 Fr, ce qui la situe au 3ème rang,

.../...

- après le Centre	=	28,8 %
le Nord-Ouest	=	19,9 %
et avant le Nord-Est	=	12,8 %
le Sud-Ouest	=	8,9 %
l'Ouest	=	6,1 %
le Sud	=	5,7 %

Par produit la décomposition du revenu fait apparaître une concentration assez faible puisque 3 produits sur 15 participent pour 46,0 % des recettes.

- Palmiste	=	18,2 %
- Igname tardive	=	13,9 %
- Igname précoce	=	13,9 %

Par village, la rentrée d'argent hebdomadaire du fait du marché s'élève en moyenne à 3.970 Fr. (Par village effectivement présent sur le marché : $\frac{3.970 \times 100}{36,7} = 10.820 \text{ Fr.}$).

Ce qui donne :

- Revenu par personne et par mardi	=	11,5 Fr
- Revenu par U.B. et par mardi	=	79 Fr
(215 Fr/UB effectivement présente sur le marché).		

VENTILATION DU REVENU DE LA MICRO-ZONE "EST" SELON
L'ORIGINE - "BOUAKE" OU "ZONE".

PRODUITS	Revenu "EST"	%	% de vente à BOUAKE	R."EST" dû à BOUAKE	R."EST" dû à la Zone
Igname tardive	6.600	13,9	50-60	3.630	2.970
" précoce	6.600	13,9	60	3.960	2.640
Manioc sec	1.665	3,5	75	1.250	415
Maïs	2.890	6,1	95-100	2.800	90
Cond.Légumes-Fruits	6.350	13,3	70-75	4.605	1.745
Graines de palme	1.210	2,5	80	970	240
Palmiste	8.665	18,2	100	8.665	0
Canne à sucre	3.750	7,9	33	1.250	2.500
Bois	1.500	3,1	100	1.500	0
Volaille	6.240	13,1	75	4.680	1.560
Vin de palme	0	0	0	0	0
Tabac	390	0,9	10	40	350
Paniers-Corbeilles	0	0	66	0	0
Eponges-Eventails	1.460	3,1	80	1.170	290
Canaris	220	0,5	40-45	90	130
T O T A L	47.540	100	72,8	34.630	12.910

- Globalement, 72,8 % des revenus de la micro-zone sont dûs à des achats de Bouaké.

27,2 % sont dûs à la zone.

L'Est, occupe ainsi le 2ème rang dans ce rapport Bouaké-Zone.

1°) OUEST	=	83,9 %
2°) EST	=	72,8 %
3°) NORD-OUEST	=	72,4 %
4°) SUD	=	69,1 %
5°) CENTRE	=	67,9 %
6°) NORD-EST	=	66,6 %
7°) SUD-OUEST	=	62,4 %

.../...

Cet ordre est remarquable car il montre nettement le rôle de Bouaké dans la Zone qui va en s'amenuisant à la fois :

- Quand on s'éloigne en direction de l'Est de la Zone.
- Et surtout quand on quitte l'axe routier principal Bouaké-M'Bahiakro, soit pour se rendre au Nord-Est, soit au Sud-Ouest, zones enclavées.

Ainsi, le "Sud-Ouest" quoique plus près géographique-ment de Bouaké que le Nord-Est ou que l'Est en est plus éloigné économiquement, étant davantage enclavé.

L'Est, grâce à l'axe routier, fait économiquement partie d'un "cercle concentrique" plus proche de Bouaké que le Sud et le Sud-Ouest.

Le "Sud-Ouest" quant à lui, de par sa situation hors de l'axe principal, se retrouve au dernier rang.

Si l'on ne considère que les 8 "produits agricoles locaux".

- Revenu total de la micro-zone "Est" = 37.730 Fr
- % dû à Bouaké = 27.150 Fr = 71,9 %
- % dû à la Zone = 10.580 Fr = 28,1 %

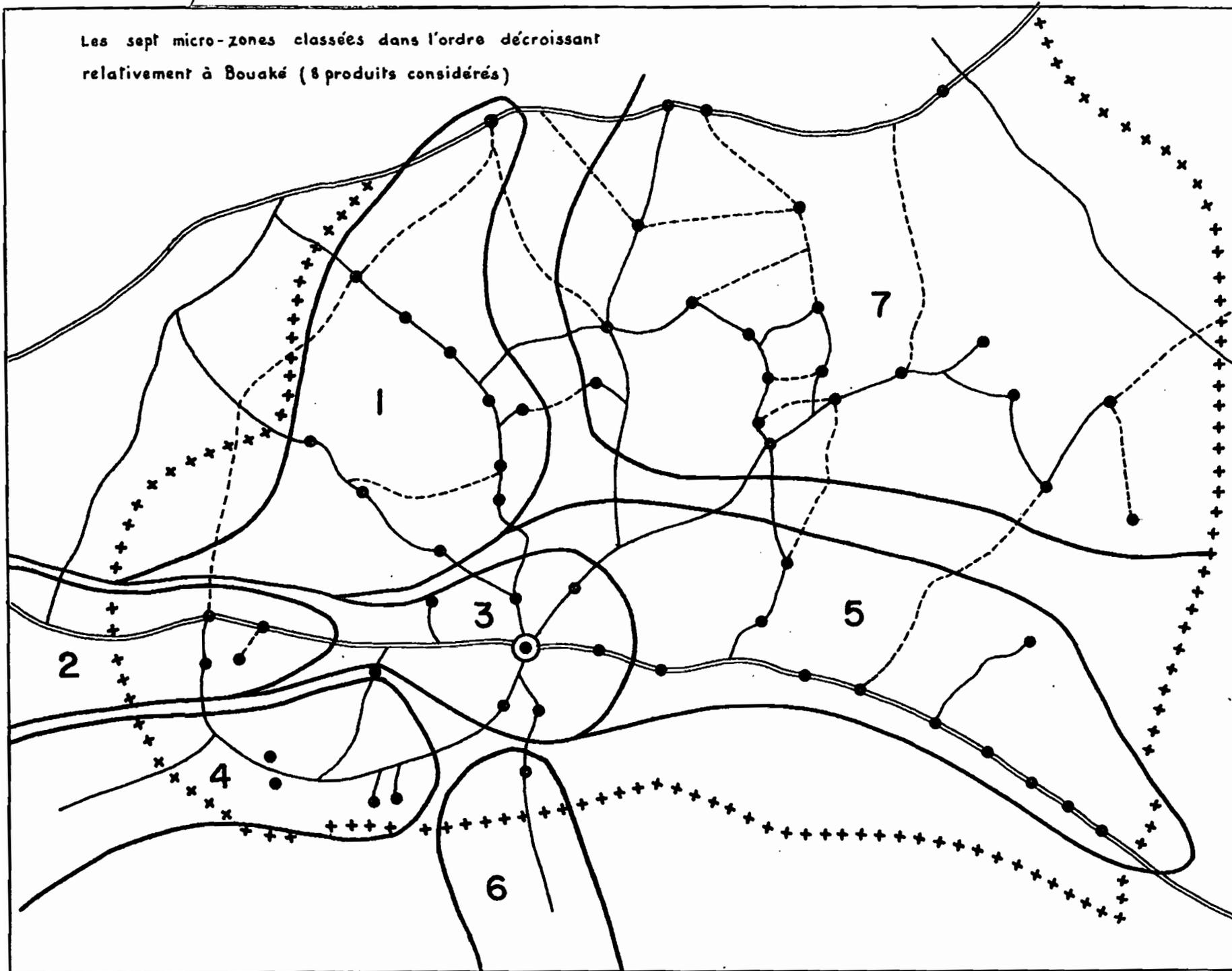
*
* *
*

Ne considérant que les 8 "produits agricoles locaux" l'ordre des micro-zones devient le suivant :

1°) NORD-OUEST	=	80,9 %
2°) OUEST	=	80,0 %
3°) CENTRE	=	77,0 %
4°) SUD-OUEST	=	72,5 %
5°) EST	=	71,9 %
6°) SUD	=	70,5 %
7°) NORD-EST	=	66,2 %

.../...

Les sept micro-zones classées dans l'ordre décroissant
relativement à Bouaké (8 produits considérés)



Les seuls changements par rapport au premier classement sont :

- La montée du "Sud-Ouest" du 7° au 4° rang.
- La permutation du "Nord-Ouest" et de l'"Ouest".
- Le Centre qui progresse de 2 rangs.
- L'Est qui recule de 3 rangs.

Nous avons figuré sur une carte de la Zone le classement en fonction des "8 produits locaux". (Voir carte n° 6) ; plus représentatif de l'influence réelle de Bouaké sur les structures de production au sens strict.

Les numéros attribués à chaque micro-zone indiquent, dans l'ordre croissant, la proportion décroissante de Bouaké dans l'origine du revenu injecté à l'occasion du marché.

On voit l'allongement des "cercles" selon l'axe routier principal.

2°/ - BILANS PAR MICRO-ZONE.

Nous possédons désormais tous les éléments pour dresser le bilan de chaque micro-zone.

1°) Nous connaissons le montant et l'origine des revenus, au moins pour les "15 produits locaux".

Il ne manque du côté "Ressources" que le produit des ventes :

- de viande
- d'attiéké, bégnets, sirops ...
- de cola et beurre de karité ...

Or nous connaissons globalement le montant de ces recettes. (Voir chapitre 4).

2°) Nous pouvons d'autre part nous faire une idée des dépenses en produits "importés" et en produits "locaux" en reprenant les chiffres globaux du chapitre 4.

Ainsi, globalement la Zone effectue les achats suivants :

ORIGINE DU PRODUIT	ACHATS DE LA ZONE		
	V ₁	V ₂	Moyenne V ₁ - V ₂
ZONE	129.400	81.100	105.250
IMPORTE	472.000	317.200	394.600
T O T A L	601.400	398.300	499.850

3°) Pour les "15 produits locaux" exclusivement, les achats de la Zone nous sont donnés par la somme des recettes de chaque micro-zone "dûes à la Zone", c'est à dire :

- CENTRE	=	25.055	Fr
- SUD	=	4.710	Fr
- SUD-OUEST	=	9.155	Fr
- OUEST	=	2.690	Fr
- NORD-OUEST	=	14.935	Fr
- NORD-EST	=	11.655	Fr
- EST	=	12.910	Fr
<u>Z O N E</u>	=	<u>81.110</u>	Fr

Il y a donc dans les achats de la zone en produits locaux un solde de : 105.250 - 81.110 = 24.140 Fr qui a échappé à l'analyse.

Cette somme se décompose comme suit : (arrondie)

- Attiéké, Bégnets, Sirops = 15.000 Fr
 (somme qu'on peut inscrire en totalité au crédit de la micro-zone, "Centre", en fait du seul village de Brobo, et au débit de toutes les autres micro-zones, proportionnellement à la pondération de chacune).

- Viande = 7.000 Fr
 - Divers = 2.000 Fr

Ces deux derniers postes = 9.000 Fr seront également répartis tant côté recettes que côté dépenses au prorata de chaque micro-zone, en appliquant les divers taux de pondération que sont les "taux de fréquentation" du marché.

Au total les achats des micro-zones se décomposent donc de la façon suivante :

MICRO-ZONES	Nbre villa- cités	% de pondé- ration	15 produits locaux	Autres locaux (1)	Total locaux	Importés (2)
CENTRE	69	21,4	17.355	1.925	19.280	84.445
SUD	16	5,0	4.070	1.400	5.470	19.725
SUD-OUEST	34	10,6	8.595	2.965	11.560	41.830
OUEST	22	6,8	5.515	1.930	7.445	26.835
NORD-OUEST	71	22,0	17.840	6.190	24.030	86.810
NORD-EST	44	13,7	11.110	3.835	14.945	54.060
EST	66	20,5	16.625	5.755	22.380	80.895
O N E	322	100	81.110	24.000	105.110	394.600

Notes :

(1) "Autres locaux"

- Pour Attiéké, Bégnets, Sirops = 15.000 Fr
 L'achat du "Centre" = 0.

Le total (15.000) est ventilé entre les 6 autres micro-zones avec des pondérations calculées sur 322 - 69 = 253 villages.

.../...

Ex.: Achat "Sud" = 16 : 253 × 15.000.
 Achat "Sud-Ouest" = 34 : 253 × 15.000.

Pour la viande et divers 9.000 Fr

On a appliqué directement les pondérations à gauche du tableau.

Ex.: Achat "Centre" = 0,214 × 9.000.
 Achat "Sud" = 0,05 × 9.000.

(2) "Importé" :

On a appliqué directement les pondérations (0,214 ...
 0,05 ... 0,106 etc ...) à la somme globalement connue : 394.600Fr

1°/ - L'ECHANGE "intra-zonal" se résume donc ainsi :

MICRO-ZONES	ACHATS	%	V E N T E S			%	
CENTRE	19.280	18,3	25.055 + 15.000 + 0,214 . 9.000=			41.980	39,9
SUD	5.470	5,2	4.710 + 0 + 0,05 . 9.000=			5.160	4,9
SUD-OUEST	11.560	11,0	9.155 + 0 + 0,106 . 9.000=			10.110	9,6
OUEST	7.445	7,1	2.690 + 0 + 0,068 . 9.000=			3.300	3,2
N.-OUEST	24.030	22,9	14.935 + 0 + 0,22 . 9.000=			16.915	16,1
N.-EST	14.945	14,2	11.655 + 0 + 0,137 . 9.000=			12.890	12,3
EST	22.380	21,3	12.910 + 0 + 0,205 . 9.000=			14.755	14,0
ZONE	105.110	100	81.110 + 24.000 +			= 105.110	100

MICRO-ZONE	S O L D E S	
	+	-
CENTRE	22.700	
SUD		310
SUD-OUEST		1.450
OUEST		4.145
N.-OUEST		7.115
N.-EST		2.055
EST		7.625
ZONE	22.700	22.700

On voit qu'une seule micro-zone est créditrice :

- CENTRE = + 22.700 Fr

Le "Centre assure à lui seul tout l'excédent intra-zonal.

N.B. : Même sans les ventes d'attiéké, bégnets, sirops, le "Centre" resterait excédentaire de + 7.700 Fr

Six micro-zones sont débitrices :

- SUD	=	- 310	1,3 %
- SUD-OUEST	=	- 1.450	6,4 %
- OUEST	=	- 4.145	18,3 %
- NORD-OUEST	=	- 7.115	31,3 %
- NORD-EST	=	- 2.055	9,1 %
- EST	=	- 7.625	33,6 %
		<u>- 22.700</u>	<u>.....</u>	<u>100 %</u>

Il est intéressant de noter que les micro-zones les plus déficitaires (le Nord-Ouest et l'Est) sont celles qui se situent :

- aux 2ème et 3ème rangs, dans le pourcentage de ventes à Bouaké, si l'on considère les "15 produits locaux".
- au 1er rang, dans le pourcentage de ventes à Bouaké, si l'on considère les "8 produits agricoles locaux", (pour le Nord-Ouest).

Autrement dit le "Nord-Ouest" davantage "spécialisé" que les autres micro-zones dans les productions demandées par Bouaké, doit combler une certaine insuffisance de produits locaux en s'adressant aux autres micro-zones. ...

On notera également, parmi les micro-zones "débitrices" la situation inverse du "Nord-Est", peu spécialisé dans les produits demandés par Bouaké et presque équilibré dans son échange intra-zonal. On peut même dire que sans les dépenses

d'attiéké, bégnets, sirops, (environ 2.600 Fr pour le Nord-Est), cette micro-zone serait excédentaire dans l'échange intra-zonal. (Même remarque pour le Sud).

Si nous confrontons maintenant les soldes "inter-zones", au nombre de villages cités de chaque micro-zone pour dégager un excédent ou un déficit moyen par village, on obtient les résultats suivants :

MICRO-ZONES	S O L D E S		Nombre de villages cités	Solde moyen par village
	+	-		
CENTRE	22.700		69	+ 329
SUD		310	16	- 19
SUD-OUEST		1.450	34	- 43
OUEST		4.145	22	- 188
NORD-OUEST		7.115	71	- 100
NORD-EST		2.055	44	- 47
EST		7.625	66	- 115
Z O N E	22.700	22.700	322	-

Par ordre de déficit croissant on a :

1°) CENTRE	=	+ 329
2°) SUD	=	- 19
3°) SUD-OUEST	=	- 43
4°) NORD-EST	=	- 47
5°) NORD-OUEST	=	- 100
6°) EST	=	- 115
7°) OUEST	=	- 188

Quand un village du Centre fait l'échange d'un "produit moyen" du village avec les autres micro-zones, un excédent moyen de + 329 Fr en résulte etc ...

On voit très nettement la tendance, en rapprochant cet ordre de celui obtenu précédemment pour les pourcentages de "ventes à Bouaké" (surtout en ne prenant que les "8 produits agricoles locaux").

Les deux classements sont presque inverse, à l'exception du "Centre" qui en dépit d'une certaine spécialisation en fonction de Bouaké garde des "termes d'échange" favorables dans l'échange intra-zonal (attiéké, bégnets, sirops ... y sont d'ailleurs pour beaucoup).

2°/ - L'ECHANGE "MICRO-ZONE" - "BOUAKE" SE PRESENTE
COMME SUIT :

MICRO-ZONES	ACHATS "importé"	%	VENTES DE PRODUITS LOCAUX A BOUAKE	%
CENTRE	84.445	21,4	53.095	28,0
SUD	19.725	5,0	10.550	5,6
SUD-OUEST	41.830	10,6	15.200	8,0
OUEST	26.835	6,8	13.995	7,4
NORD-OUEST	86.810	22,0	39.180	20,6
NORD-EST	54.060	13,7	23.240	12,2
EST	80.895	20,5	34.630	18,2
Z O N E	394.600	100	189.890*	100

Note (*) :

Le total : 189.890 Fr qui nous est fourni par la somme des revenus de chaque micro-zone "dûs à Bouaké" (voir étude des sept micro-zones) diffère légèrement des chiffres inscrits chapitre 4, qui donnaient, nous le rappelons :

En V_1 = 214.100 Fr (achats "Bouaké" en produits locaux).

En V_2 = 202.400 Fr (achats "Bouaké" en produits locaux).

Moy.en V_1-V_2 = 208.250 Fr

L'écart, d'environ 18.500 Fr, résulte de ce que nous n'avons pas appliqué exactement les mêmes pourcentages de ventes à Bouaké, pour simplifier les calculs dans l'étude des sept micro-zones, (notamment pour l'igname, le manioc, le maïs), et aussi pour une raison logique.

Ex.: pour l'igname (tardive et précoce).

- Selon le chapitre 4, le pourcentage d'achat de Bouaké, pour les deux périodes V_1 et V_2 ressort en moyenne à 67 %.

(Vente totale moyenne = 70.000 Fr

Achat moyen de Bouaké = 47.000 Fr soit 67 %).

Dans l'étude par micro-zone l'achat de Bouaké doit être remplacé dans son cadre annuel modifiant les pourcentages observés en V_1 ou en V_2 .

= 55 % pour l'igname tardive ($47.500 \times 0,55$)

= 60 % pour l'igname précoce ($27.500 \times 0,60$)

Ce qui ne donne pour l'ensemble qu'un pourcentage de 56,9.

Ex.: pour le manioc

- Selon le chapitre 4, le pourcentage d'achat de Bouaké, pour les deux périodes est en moyenne de 77,5 %.

- Dans l'étude par micro-zone, nous avons arrondi à 75 %.

Ex.: pour le maïs

- La différence des pourcentages joue en sens inverse, 94,5 %, chapitre 4 ... 97 % étude par micro-zone ...) mais ne suffit pas à combler l'écart précédent.

Pour retrouver le chiffre "réel" de 208.250 Fr il suffit de répartir la différence $208.250 - 189.890 = 18.360$ Fr au prorata des pourcentages de chaque micro-zone dans les ventes de produits locaux à Bouaké. (Centre = 28,0 %, Sud = 5,6 % ...).

Ce qui nous donne le tableau ainsi corrigé.

MICRO-ZONES	ACHATS "importés"	%	VENTES à BOUAKE	%	S O L D E S	
					+	-
CENTRE	84.445	21,4	58.310	28,0	0	26.135
SUD	19.725	5,0	11.665	5,6	0	8.060
SUD-OUEST	41.830	10,6	16.660	8,0	0	25.170
OUEST	26.835	6,8	15.410	7,4	0	11.425
NORD-OUEST	86.810	22,0	42.900	20,6	0	43.910
NORD-EST	54.060	13,7	25.405	12,2	0	28.655
EST	80.895	20,5	37.900	18,2	0	42.995
T O T A L	394.600	100	208.250	100	0	186.350

On voit que toutes les micro-zones sont débitrices
vis à vis de Bouaké.

En pourcentage le solde se répartit ainsi :

MICRO-ZONES	SOLDES (-)	%
Centre	26.135	14
Sud	8.060	4,3
Sud-Ouest	25.170	13,5
Ouest	11.425	6,1
Nord-Ouest	43.910	23,6
Nord-Est	28.655	15,4
Est	42.995	23,1
Z O N E	186.350	100

Tels quels ces pourcentages ne sont pas significatifs
puisque les micro-zones ne sont pas toutes de la même importance
(C. = 7 villages ; Sud = 4 villages ; N.-Est = 21 villages ...).

.../...

Par contre nous pouvons confronter les soldes au nombre de villages cités pour chaque micro-zone.

Ce qui donne, par village, le déficit moyen vis à vis de Bouaké.

MICRO-ZONES	Nbre villages cités	SOLDES (-)	Solde moy/vill.
Centre	69	26.135	379
Sud	16	8.060	504
Sud-Ouest	34	25.170	740
Ouest	22	11.425	519
Nord-Ouest	71	43.910	618
Nord-Est	44	28.655	651
Est	66	42.995	651
Z O N E	322	186.350	578

Autrement dit quand un village du "Centre" fait l'échange d'un "produit moyen du village" avec Bouaké, 379 Fr sortent "net" du village ... 651 Fr pour un village du "Nord-Est" etc ...

Il est donc très simpliste d'établir à l'échelle de régions entières des "Zones de prix" homogènes - (voir sur ce sujet : Etude Régionale de Bouaké - l'Economie : Tome 2 p. 262).

Les "prix" sont certes homogènes mais le substratum des denrées vendues est hétérogène. (Et notre découpage de l'espace zonal en 7 micro-zones est lui-même une grande simplification de la réalité).

Quoi qu'il en soit, l'ordre par déficit croissant est le suivant :

- 1°) CENTRE
- 2°) SUD
- 3°) OUEST

.../...

- 4°) NORD-OUEST
 5°) NORD-EST et EST
 7°) SUD-OUEST

La tendance quoique moins nette que pour l'échange intra-zonal traduit cependant un lien entre le fait de se "spécialiser" en fonction de Bouaké et la relative amélioration des "termes de l'échange" (qui restent de toute façon inférieurs à 100 ainsi qu'on va le voir maintenant).

En fin de compte la relative "spécialisation" vis à vis de Bouaké n'est pas nécessairement rentable puisque l'amélioration du solde commercial ne compense pas toujours la dégradation inverse du côté de l'échange intra-zonal. Ceci nous semble dû au fait que la "spécialisation" vis à vis de Bouaké, n'est encore qu'une infra-spécialisation dans des produits sub-agricoles (bois ...) relativement mal rémunérés à Brobo mais revendus très chers à Bouaké.

BALANCES COMMERCIALES ET "TERMES DE L'ECHANGE" (*) PAR MICRO-ZONE.

1°) - Micro-Zone "CENTRE"

a) Echange intra-zonal

	M	X
Produits :	19.280	41.980
Excédent :	22.700	
Déficit :		0

M : "les produits" "importés" du Centre (en produits "locaux")

X : les "exportations" vers les six autres micro-zones

Note (*): Nous ne prenons pas le "terme d'échange" dans son sens véritable de rapport d'indices mais d'un simple rapport $\frac{\text{Valeur des Export.}}{\text{Valeur des Import.}}$; c'est à dire un taux de couverture des échanges.

$$\underline{\text{Termes d'échange}} \left(\frac{X}{M} \times 100 \right) = \underline{217,7}$$

b) Echange avec Bouaké

	M	X
Produits :	84.445	58.310
Excédent :	0	
Déficit :		26.135

M : les "importations" du Centre en produits alimentaires importés (dans la zone) et en manufacturés - divers.

X : les "exportations" en produits locaux vers Bouaké.

$$\underline{\text{Termes d'échange}} \dots\dots\dots = \underline{69,1}$$

c) Balance générale

	M	X
Produits :	103.725	100.290
Excédent :	0	
Déficit :		3.435

$$\underline{\text{Termes d'échange}} \dots\dots\dots = \underline{96,7}$$

Globalement le "Centre" parvient donc à couvrir l'ensemble de ses dépenses à 96,7 %.

2°) - Micro-Zone "SUD"

a) Echange intra-zonal

	M	X
Produits :	5.470	5.160
Excédent :	0	
Déficit :		310

$$\underline{\text{Termes d'échange}} \dots\dots\dots = \underline{94,3}$$

b) Echange avec Bouaké

	M	X
Produits :	19.725	11.665
Excédent :	0	
Déficit :		8.060

Termes d'échange 59,1

c) Balance générale

	M	X
Produits ;	25.195	16.825
Excédent :	0	
Déficit :		8.370

Termes d'échange 66,8

Globalement le "Sud" couvre ses dépenses à 66,8 %

3°) Micro-Zone "SUD-OUEST"

a) Echange intra-zonal

	M	X
Produits :	11.560	10.110
Excédent :	0	
Déficit :		1.450

Termes d'échange 87,5

b) Echange avec Bouaké

	M	X
Produits :	41.830	16.660
Excédent :	0	
Déficit :		25.170

Termes d'échange 39,8

c) Balance générale		M	X
Produits :		53.390	26.770
Excédent :		0	
Déficit :			26.620
<u>Termes d'échange</u>	<u>50,1</u>		

Globalement le Sud-Ouest couvre ses dépenses à 50,1%.

4°) Micro-Zone "OUEST"

a) Echange intra-zonal

a) Echange intra-zonal		M	X
Produits :		7.445	3.300
Excédent :		0	
Déficit :			4.145
<u>Termes d'échange</u>	<u>44,3</u>		

b) Echange avec Bouaké

b) Echange avec Bouaké		M	X
Produits :		26.835	15.410
Excédent :		0	
Déficit :			11.425
<u>Termes d'échange</u>	<u>57,4</u>		

c) Balance générale

c) Balance générale		M	X
Produits :		34.280	18.710
Excédent :		0	
Déficit :			15.570
<u>Termes d'échange</u>	<u>54,6</u>		

Globalement l'Ouest couvre ses dépenses à 54,6 %.

5°) Micro-Zone "NORD-OUEST"

a) Echange intra-zonal

	M	X
Produits :	24.030	16.915
Excédent :	0	
Déficit :		7.115

Termes d'échange 70,4

b) Echange avec Bouaké

	M	X
Produits :	86.810	42.900
Excédent :	0	
Déficit : /.....		43.910

Termes d'échange 49,4

c) Balance générale

	M	X
Produits :	110.840	59.815
Excédent :	0	
Déficit :		51.025

Termes d'échange 54,0

Globalement le Nord-Ouest couvre ses dépenses à 54,0 %.

6°) Micro-zone "NORD-EST"

a) Echange intra-zonal

	M	X
Produits :	14.945	12.890
Excédent :	0	
Déficit :		2.055

Termes d'échange 86,2

.../...

b) Echange avec Bouaké

	M	X
Produits :	54.060	25.405
Excédent :	0	
Déficit :		28.655

Termes d'échange 47,0

c) Balance générale

	M	X
Produits :	69.005	38.295
Excédent :	0	
Déficit :		30.710

Termes d'échange 55,5

Globalement le Nord-Est couvre ses dépenses à 55,5 %.

7°) Micro-Zone "EST"

a) Echange intra-zonal

	M	X
Produits :	22.380	14.755
Excédent :	0	
Déficit :		7.625

Termes d'échange 65,9

b) Echange avec Bouaké

	M	X
Produits :	80.895	37.900
Excédent :	0	
Déficit :		42.995

Termes d'échange 46,9

c) Balance générale

	M	X
Produits :	103.275	52.655
Excédent :	0	
Déficit :		50.620

Termes d'échange 51,0

Globalement l'Est couvre ses dépenses à 51,0 %.

* * *
* * *

Résumons-nous

MICRO-ZONES	Taux de couverture global	Taux intra-zonal	Taux avec BOUAKE	% DES VENTES à BKE (rap.)	
				15 produits	8 Produits
Centre	96,7	217,7	69,1	67,9	77,0
Sud	66,8	94,3	59,1	69,1	70,5
Nord-Est	55,5	86,2	47,0	66,6	66,2
Ouest	54,6	44,3	57,4	83,9	80,0
Nord-Ouest	54,0	70,4	49,4	72,4	80,9
Est	51,0	65,9	46,9	72,8	71,9
Sud-Ouest	50,1	87,5	39,8	62,4	72,5
Z O N E	62,7	100	52,8	70,1	74,2

Autrement dit, une zone non "spécialisée" sur Bouaké comme le Sud-Ouest aurait tout intérêt à ne pas disperser ses revenus.

Cela se vérifie pour le Nord-Est, peu spécialisé en fonction de Bouaké mais très peu diversifié dans l'origine de ses revenus (3 produits sur 15 assurant 77,7 % de ses entrées).

Cette micro-zone arrive au 3ème rang, pour son taux de couverture global, essentiellement grâce à ses excédents d'igname tardive demandés aussi bien par la zone que par Bouaké. C'est en cela que le Nord-Est diffère du Sud-Ouest.

A contrario la micro-zone Est, en dépit d'une certaine orientation vers Bouaké, est celle dont les revenus sont les plus dispersés (3 produits sur 15 assurant 46 % de ses recettes). Ses deux taux de couverture sont dès lors relativement médiocres et son taux global l'avant-dernier.

Le rapport entre le degré de "spécialisation" vis à vis de Bouaké et le taux de couverture global est donc flou parce que le rapport "degré de spécialisation - taux de couverture avec Bouaké" l'est également. Nous n'observons en réalité qu'une "infra-spécialisation".

Rien ne montre, dans l'état actuel des prix, un intérêt évident pour la rural de la zone à faire moins d'igname, plus de maïs, plus de légumes et condiments ... bref à prendre davantage conscience du fait urbain.

C'est au contraire l'igname qui reste le produit relativement "payant" et dont les marges entre Brobo et Bouaké sont finalement les plus faibles, comme on s'en convaincra dans l'Annexe n° 3 ci-après.

Ce sont les produits vendus à plus de 70 % à Bouaké (manioc, maïs, condiments, légumes, fruits, graines de palme, bois ...) qui ont des taux de marge élevés et sont relativement mal payés en brousse.

.../...

Dans ces conditions espérer de la part du rural un bouleversement dans ses structures d'exploitation, sous la pression du centre urbain, est assez illusoire.

*
* *
* *
* *
* *

A N N E X E 1

Rapprochement des déficits par micro-zone et des revenus tirés de la dernière campagne cotonnière.

N.B. : Nous n'avons pu disposer des chiffres du "Sud" dont les villages sont extérieurs à la Sous-Préfecture. (Chiffres probablement très faibles).

Micro-zones	Nbre de villages produ.	Tonnage (kg)	Revenus coton (Fr)	Déficit du marché(*)	Ecart (Reve.-Déficit)
C.	7	73.825	2.473.137	1.359.020	+ 1.114.117
S	-	-	-	419.120	- 419.120
S.-O.	0	0	0	1.308.840	- 1.308.840
O.	3	15.931	533.688	594.100	- 60.412
N.-O.	11	78.602	2.633.167	2.283.320	+ 349.847
N.-E.	18	216.855	7.264.642	1.490.060	+ 5.774.582
E.	10	87.523	2.932.020	2.235.740	+ 696.280
ZONE	49	472.736	15.836.654	9.690.200	+ 6.146.454

Note (*) : Déficit du marché : Nous avons admis que le déficit moyen observé sur 26 marchés pouvait être extrapolé à l'année entière.

d'où : déficit du Centre = $26.135 \times 52 = 1.359.020$
etc ...

On voit que le déficit annuel de la zone, du fait des seules transactions du marché hebdomadaire de Brobo = 9.690.200 Fr. Globalement, il se trouve couvert à 163 % par le seul revenu du coton, ce qui laisse un solde positif de plus de 6 millions.

Ceci montre l'importance de cette culture, qui pour 4 micro-zones sur 7 suffit à compenser le solde déficitaire du marché.

(En 1968, vraisemblablement aucune des ~~3 autres micro-zones~~, ne parviendra grâce au seul revenu du coton, à couvrir son déficit du marché ... mais les 4 augmenteront peut-être leur solde positif ...).

Par contre le tabac a procuré aux villages N'Dénou du Sud, Sud-Ouest et Ouest de la Zone, non touchés par le coton, un revenu d'environ 1.800.000 Fr ; ce qui couvre approximativement à 100 % leur déficit du marché (1.788.372 Fr).

*
* *
*

A N N E X E 2

Bilan rapide de l'ensemble des échanges et flux monétaires entre la Zone et l'Extérieur en 1967.

N.B. : Ce bilan provisoire ne préjuge en rien des résultats d'une étude plus détaillée parallèlement en cours (Août-Novembre 1967). Aussi ne donnerons-nous qu'un ordre de grandeur à titre indicatif des échanges et des flux entre la Zone et l'Extérieur. Les transactions intra-zonales sont exclues du bilan.

RODUITS OU SERVICES - LIEUX	Achats de la zone ou sorties monétaires (Fr CFA)	%	Ventes de la Zone ou entrées monétaires (Fr CFA)	%
° Marché hebdo. de Brobo (1)	30.000.000	45,3	14.000.000 ⁽⁴⁾	16,5
° Boutiques (SAVE-Liban). Brobo (jours de "semaine")	7.000.000	10,6		
° Boutique "vin-bière"-Brobo	2.000.000	3,0		
° Ambulants - Brobo (jours de "semaine").	2.000.000	3,0	2.000.000	2,4
TOTAL "BROBO"	41.000.000	61,9		
° Boutiques (CIDR) de Bounda et de Saminikro	2.200.000	3,3		
° Ambulants - villages	3.000.000	4,5		
° Achats à Bouaké (2)	8.000.000	12,1		
° Achats à l'Extérieur (3)	1.000.000	1,6		
TOTAL ACHATS NON-BROBO	14.200.000	21,5		
° Salaires à M.O. "extérieure"	6.000.000	9,1		
° Salaires des Agents de l'Etat			13.000.000	15,3
° Salaires-Pensions reçus de l'Extérieur			15.000.000	17,6
° Fiscalité - Cotisation (PDCI)	5.000.000	7,5		

.../...

° Ventes hors-marché (5)				
- Ighame			7.000.000	8,2
- Coton			16.000.000	18,8
- Tabac			2.000.000	2,4
- Café-Cacao			5.000.000	5,8
- Paddy			1.000.000	1,2
- Bois			2.000.000	2,4
- Produits de l'élevage			2.000.000	2,4
- Divers			6.000.000	7,0
T O T A L	66.200.000	100	85.000.000	100
Excédent de la Zone	18.300.000			

Notes :

(1) : Produits "importés" exclusivement ; y compris transports et taxes de marché. (environ : 2.100.000 Fr).

L'extrapolation pure et simple des 6 mois observés donnerait en fait un chiffre d'environ 20.500.000 Fr CFA.

Nous avons admis 30.000.000 Fr CFA.

1° pour tenir compte d'une certaine sous-évaluation possible de nos propres observations (10-20 %).

2° pour tenir compte de la sous-évaluation due à la non-observation des quatre mois - Décembre - Janvier - Février - Mars.

(2) et (3) : Achats directs effectués à Bouaké ou l'Extérieur, y compris frais de transport. (habillement, scolarité, cadeaux etc ...).

(4) : Ventes de produits locaux hors de la zone exclusivement.

(5) : Ventes de produits locaux non effectués à Brobo.

N.B. : Pour ce qui concerne l'igname nous renvoyons le lecteur à l'enquête complémentaire "Etude Comparative de cinq strates d'exploitations de la zone rurale de Brobo ..." op. cit. (Annexe : "Circuits de l'igname en 1967").

N.B. : Le chiffre du poste "Divers" (6.millions) est un minimum.

*
* *
*

On voit que le marché hebdomadaire de Brobo participe pour environ 45,3 % des flux monétaires issus de la zone et pour 16,5 % des flux entrant dans la zone.

Brobo, par le marché et ses commerces fixes ou ambulants participe pour près de 62 % des flux sortants. (Achats de la zone en biens et services "importés").

Il est évident que la part de Brobo - marché hebdomadaire - dans les flux entrants (16,5 %) a dû fortement reculer depuis l'introduction du coton Allen. Ainsi toutes choses égales par ailleurs, nous aurions eu en 1966 un pourcentage d'environ 19 - 20 % ...

Globalement la zone est excédentaire d'environ 19.000.000 Fr CFA soit plus de 22 % du revenu monétaire pénétrant dans la zone.

Ce pourcentage élevé indique une propension à thésauriser nettement supérieure, compte tenu de la tranche de revenu où nous nous trouvons, à ce que l'on estime d'ordinaire.

Cette conclusion sera corroborée par les résultats des budgets familiaux de "l'Etude Comparative ..." qui montrent couramment des taux de thésaurisation atteignant ou dépassant 30 % du revenu monétaire annuel des "Unités-budgétaires".

La zone de Brobo se caractérise donc par une certaine faiblesse de l'incitation à dépenser ; non que les besoins essentiels soient d'ores et déjà satisfaits mais du fait d'une non adéquation entre les disponibilités monétaires encore

.../...

inférieures à un certain seuil (moins de 40.000 Fr CFA/an/UB), et les divers projets d'investissements matériels (bâtiments en "dur", mécanisation ...) ou humains (scolarisation ...) qui seraient souhaitables.

Il est vrai que cette épargne de 900 Fr à 1.000 Fr par tête est vraisemblablement assez mal répartie à l'intérieur des différentes micro-zones, des différents villages et des différentes familles ... (Voir notre "Etude Comparative ...").

Ainsi le seul groupuscule des agents de l'Etat représentant moins de 1 % de la population active se partage 15,3 % des revenus monétaires injectés dans la zone.

*
* *
*

ANNEXE 3PRIX DES PRINCIPAUX PRODUITS LOCAUX OBSERVESB R O B O

PRODUITS	Unités	Date d'observati	Prix (Fr)
<u>Agricoles locaux</u>			
Igname tardive	2 grosses (2,200 kg)	Mai-Juin	100
	3 moyennes	"	100
	2 moyennes	"	75
	2 petites	"	25-50
Igname précoce	2 grosses	Début Août	100
	2 grosses	Fin-Août(8h.	75
	2 grosses	" " (11h.	50
Taros	4 - 5	Août	25
Manioc sec	9 - 10	Mai - Septe	5
Maïs			
- épis verts	2 - 3	Mai	5 -10
- épis secs	3 - 5	Juin	5
- grains	1 coupe (600 - 700 grs)	Juillet	5
Aubergines	20 (petites vertes)	Mai Juin	5
	4 - 5 grosses violacées	Mai Juin	5
Tomates	20-30 petites et brisées	Juin	5
	9 - 10 belles	Juin	5
Gombo frais	6-9 (1 gros+8 petits, ou 3 gros+3 petits, ou 1 gros+2 moy.+4 petits)	Mai - Août	5
Gombo sec	7 - 12	Avril - Août	5
Citrons	25 - 30	Juin	5
	50 - 60	Août	5-10
Bananes douces	40 - 60	Août	25
Ananas	1 pièce d'1 kg	Juin - Août	15
Langues	5 - 6	Avril - Mai	5
Papayes	2 - 3	Juillet-Sep	5 -10
'Aoupé" (fruit de cueilL)	12 petites boules	Mai - Juin	5

/...

	6 grosses boules (taille d'un oeuf)	Mai- Juin	5
Cannes à sucre	1 petite (2,5 cm diam × 100)	Juin-Août	5
	1 grosse (4 cm × 120)	Juin-Août	10
<u>2° Autres locaux</u>			
Oeufs	1 gros	Avril ...	10
	4 petits	Avril ...	25
Volaille	1 petit poulet	Avril ...	100
	1 gros coq	Avril ...	325
	1 dindon	Avril ...	2.000
Vin de palme	2 litres	Avril ...	25
Bégnets	3 - 5	Avril ...	5
Escargots	4 gros	Mai	25
Kaolin	1 "pain" (15 cm long)	Mai-Août	5
Savon indigène	1 boule	Juillet	5
Coton (barbadense)	1 tas (env.1,5 kg)	Juillet	25
Tabac			
-feuilles	50 feuilles séchées et liées	Juin-Août	25
-rouleaux	1 petit (12cm diam.× 3 cm`épais)	Mai	100
	1 moyen (15 cm × 3,5)	Mai	200
	1 gros (18 cm × 4)	Mai	300
-poudre	1 cuiller à café (petite)	Mai	5
Bambou	1 (tuteurage igname)	Juillet	10-25
<u>° Artisanat</u>			
Canaris	1 coupelle (10 cm diam.)	Avril	5-10
	1 moyen.	Avril	20-50
	1 gros (50 cm d'encolure)	Avril	150-200
Paniers	1 petit (50 cm diam)	Juin	25
	1 gros (100 cm diam.)	Juin	50
Eventails	1	Mai	5
Eponges végétales	2	Avril	5
Pagne tradi.	1 (200 × 140)	Avril	650
	1 (100 × 120)	Avril	350
	1 (300 × 200)	Avril	2.000

Echeveau teint	1	Avril	500- 1000
Fil coton	1 fuseau (diam = 9 cm) (long = 18 cm)	Avril	125
Nattes végétales	1 petite	Avril	50
	1 moyenne	Avril	150
	1 grande	Avril	300
4° Bois	2 bouts	Avril	5
	10 bouts		25
	<u>NB.: à Bouaké</u> : 2 bouts		10
	3 bouts		25

Selon nos estimations le prix d'achat à Brobo est toujours très nettement inférieur aux prix de Bouaké. La marge peut osciller de 30 % minimum à 100 % ou davantage pour les petits légumes et condiments, le bois, et les produits de l'artisanat.

Au total, pour un achat hebdomadaire de 150.000 Fr la marge brute doit avoisiner 80.000 Fr = 53,3 % (minimum).

A titre indicatif voici les pourcentages de marge (ordre de grandeur) que nous pouvons retenir :

- Igname	:	20 %
- Manioc sec	:	60 %
- Maïs	:	50 %
- Condiments-légumes-fruits ...	:	100 - 150 %
- Graines de palme	:	30 - 50 % (mini.)
- Palmiste	:	25- 30 %
- Canne à sucre	:	50 %
- Bois	:	100-150 %
- Volaille	:	30 - 50 %
- Artisanat	:	100 %

.../...

NOTE ANNEXE SUR LES ACHATS DE RIZ

Nous avons effectué durant 10 semaines successives (13/6 au 22/8/1967) des sondages sur les achats de riz réalisés à l'occasion du marché :

- auprès des 3 ambulants du marché proprement dit.
- auprès des 2 commerces fixes (SAVE et Libanane).

Notre sondage n'a porté que sur une faible fraction de l'achat global de riz ; environ 600 kgs (30.000 Fr) sur les 200 - 250.000 Fr de marchandise écoulee durant cette période (moins de 15 %).

Nous pouvons cependant confronter nos observations à divers indicateurs :

- population
- revenu - coton
- ventes d'ignames et de manioc sec.

A/ - Répartition des achats de RIZ par village.
(voir la carte n° 7)

La surface cumulée des rectangles = 100.

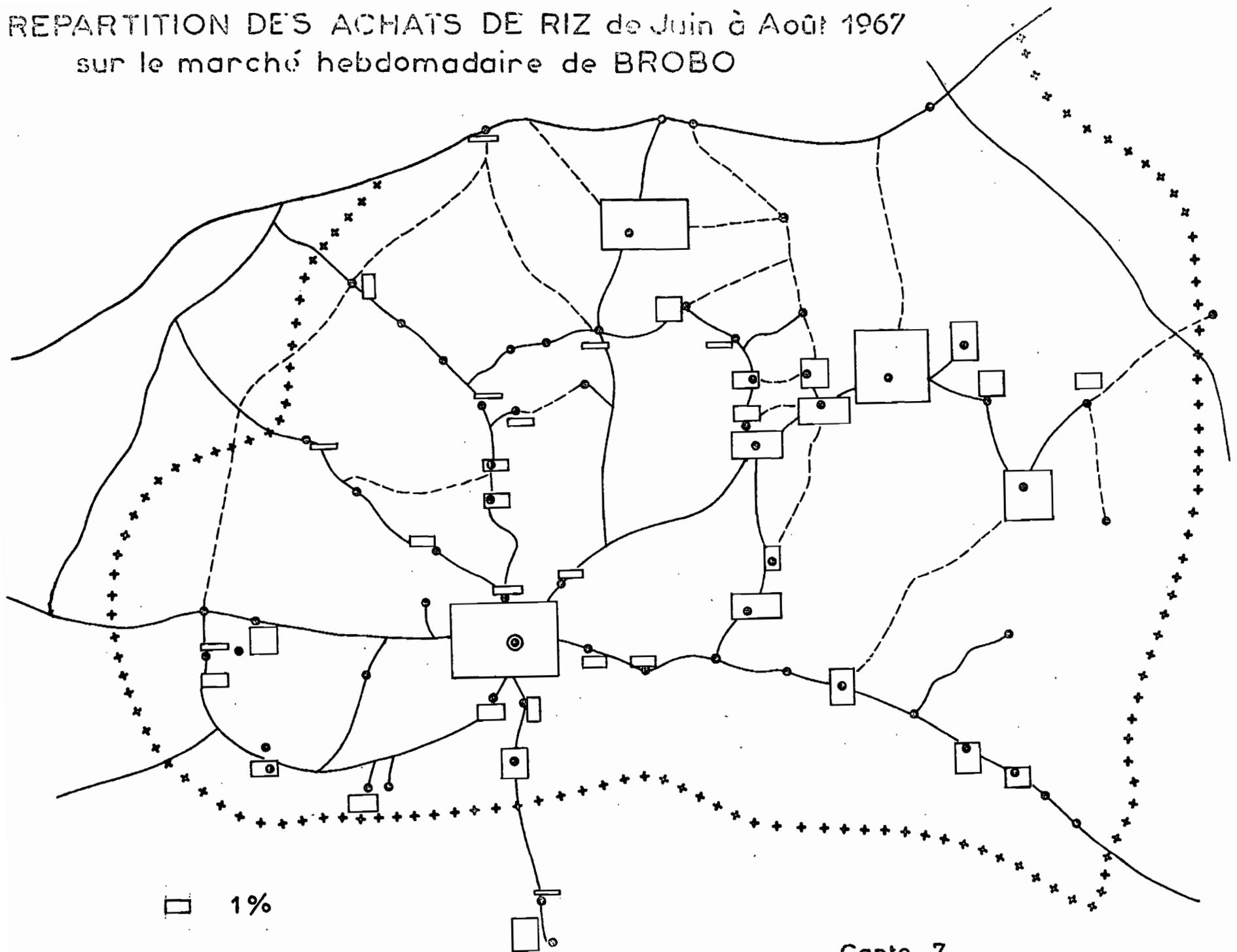
On voit apparaître deux zones principales d'achat :

- Brobo village (23 %)
- Nord-Est - dont Sarakakro (15 %)
Alloukro (12 %).

N.B. : Bounda (à l'Est de Brobo) n'effectue que 3 % environ des achats de riz sur le marché du fait de l'existence de sa boutique.

B/ - Concentration des achats par village.
(voir Graphique n° 27)

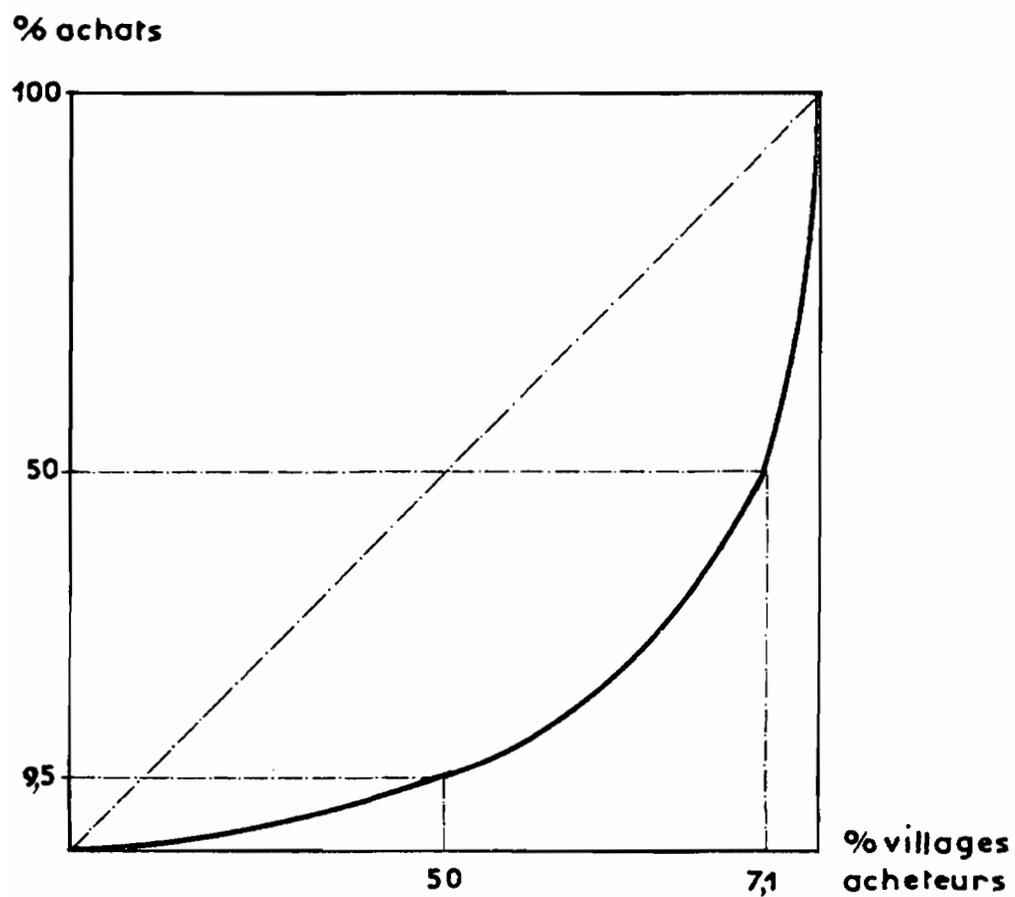
REPARTITION DE'S ACHATS DE RIZ de Juin à Août 1967
sur le marché hebdomadaire de BROBO

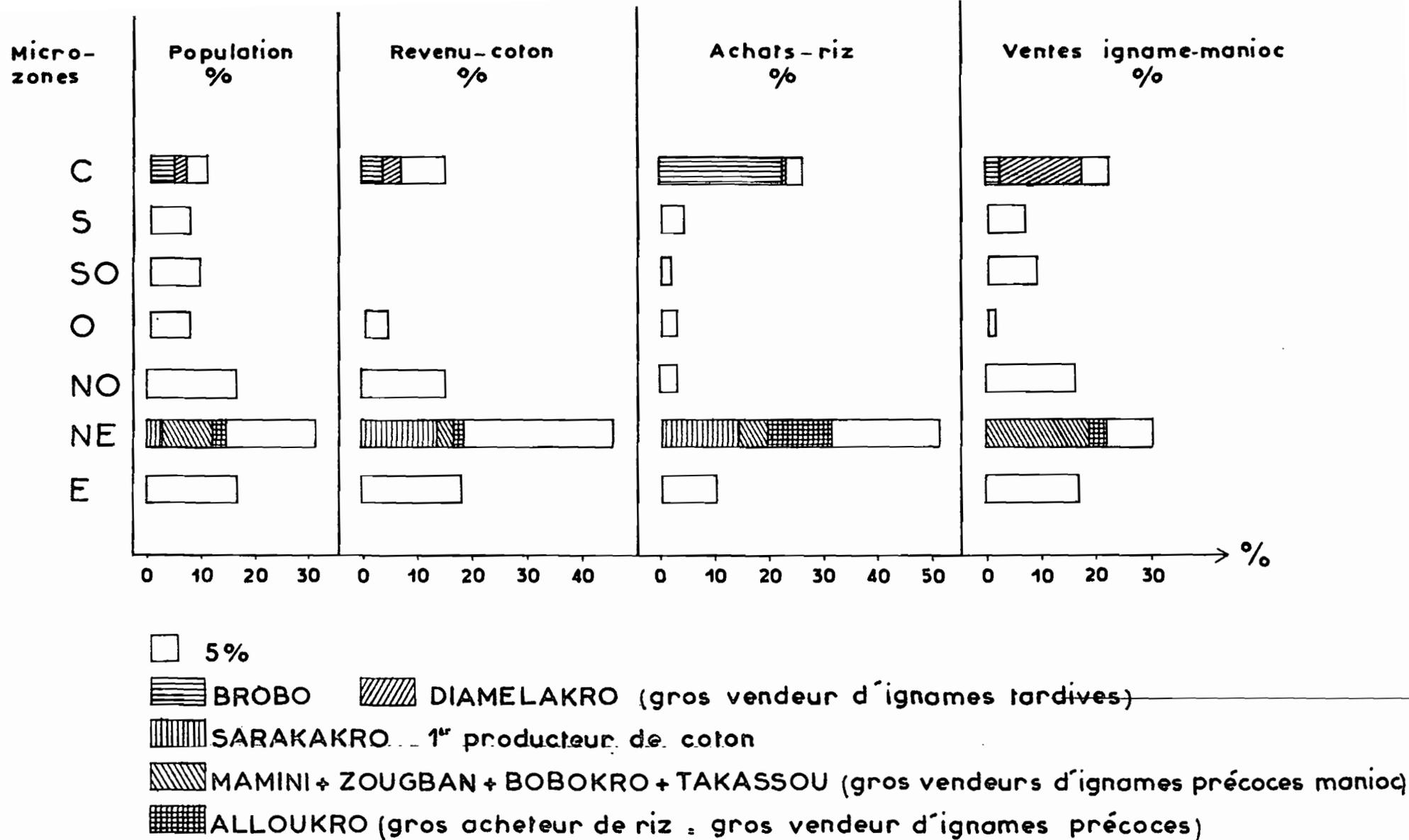


Carte 7

CONCENTRATION Achats Riz sur le marché hebdo de Brobo

Graphique 27





Quelques indicateurs rapportés aux achats de RIZ
sur le marché hebdo. de BROBO

Graphique 28

Par micro-zone :	- Le Nord-Est totalise	51,3 %	des achats
	- Le Centre	26,7 %	
	- L'Est	10,1 %	
	- Le Sud	4,5 %	
	- Le Nord-Ouest	2,9 %	
	- L'Ouest	2,5 %	
	- Le Sud-Ouest	2,0 %	

On voit immédiatement la prédominance de Nord-Est qui, ne totalisant que 31,4 % de la population totalise 46,8 % du revenu -coton et 51,3 % des achats de riz.

(Voir Graphique n° 28)

Cette confrontation d'indicateurs au niveau des micro-zones est cependant insuffisante. Aussi avons-nous, chaque fois qu'il a été possible, étudié ces indicateurs village par village.

Au total 5 cas différents ont pu être distingués :

1°) Le cas de Brobo, centre commercial de la zone. L'achat de riz répond de toute évidence autant à une fonction commerciale qu'à une fonction de consommation.

2°) Le cas de Diamélakro. Diamélakro, principal offreur d'ignames tardives de la zone, et sensiblement égal à Brobo pour le coton ne totalise que 0,5 % des achats de riz sur le marché.

Il semble donc que la production d'igname, non affectée par la culture du coton, dispense les UB de ce village d'effectuer de gros achats de riz.

3°) Le cas de Sarakakro. Sarakakro, premier producteur de coton de la zone, (près de 15 %) et très faible vendeur d'ignames et de manioc (0,3 %) a été par contre le principal village acheteur de riz, après Brobo. (près de 15 %).

On aurait donc une certaine substitution riz-igname dans la consommation de ces UB, par le biais du revenu-coton.

4°) Le cas de Mamini-Zougban-Bobokro-Takassou.

Ces villages sont relativement de gros producteurs d'igname et de manioc sec. A l'exception de Mamini ils font peu de coton. (ensemble, environ 5 % dont 4 % pour Mamini).

Leurs achats de riz sont modestes.

5°) Le cas de Alloukro.

Ce village est intéressant.

- Son revenu coton est médiocre (inférieur à la moyenne de la zone).
- Ses ventes d'igname précoce semblent relativement importantes.
- Les achats de riz, (12 %) le situent en troisième position après Brobo et Sarakakro.

Alloukro aurait donc un comportement similaire à celui de Brobo.

L'explication serait alors son relatif éloignement de Brobo. Dans son achat de riz la fonction commerciale de redistribution l'emporterait sur la fonction de consommation.

Sans quoi il faudrait admettre la possibilité d'achats massifs de riz, sans qu'il y ait modification au niveau des structures d'exploitation, ce qui semble en contradiction avec les cas n° 2 - 3 - 4 ci-dessus.

En conclusion, l'achat de riz sauf exception serait bel et bien déclenché par la double mutation :

- accroissement des revenus monétaires
- recul sensible des vivriers traditionnels.

SARAKAKRO aurait accompli cette double mutation

DIAMELAKRO n'aurait accompli que la première ...

Le riz ne serait donc pas consommé dès lors qu'on augmente les revenus mais dès lors que cette augmentation s'est faite à travers un recul général important des produits vivriers traditionnels.

Le riz serait ainsi perçu non pas en tant que produit de "luxe" mais en tant que produit de première nécessité en période de soudure. Ceci se vérifie a contrario. Après Août, les enquêtes-budget menées dans le cadre de notre Etude Comparative de cinq strates d'exploitations montrent que SARAKAKRO, gros acheteur de riz de Mai à Juillet, n'a plus fait que des achats négligeables dès que les premières ignames précoces ont été récoltées.

* * *
* * *

C O N C L U S I O N

Nous nous étions proposé d'examiner à travers son grand marché hebdomadaire une zone rurale limitrophe d'un centre urbain dans le but de déceler les principaux mécanismes dynamiques de son évolution. Cette zone pouvait succinctement se caractériser par les traits suivants :

- faible extension géographique.

La superficie administrative dépasse 1300 km² mais 600 km² au Nord de la piste Bouaké-Fétékro sont à peu près vides de population (Réserve classée de la MAFA) ce qui ramène la superficie utile de la Sous-Préfecture à 700 km². La "Zone rurale" économique s'étend toutefois au Sud et au Sud-Ouest de la Sous-Préfecture sur des territoires relevant de Didiévi -(Gbangbosou - Gningninkro - Tiendiékro) et de Bouaké (Mébo ... Kouassi-blékro).

- faible densité et faible croissance démographique.

Notre enquête complémentaire intitulée "Etude Comparative de cinq strates d'exploitations de la zone rurale de Brobo - Evolution 1961-67" montrera par ailleurs l'importance pour certains villages (comme Zougban) du phénomène de migration saisonnière en direction de M'Bahiakro, Daoukro, Ouellé, Bocanda, Vavaoua, Agboville, Oumé, Yamoussoukro, Bongouanou ...

On a pu ainsi évaluer la proportion d'exode en 1967 à 7 - 10 % de la population totale de la Sous-Préfecture, soit un contingent de 1500 personnes, minimum, qui s'absentent six mois sur douze.

- aspect marginal des cultures arbustives :

café-cacao, introduisant là où elles se localisent en surcroît d'hétérogénéité.

- implantation récente et non généralisée des nouvelles cultures industrielles : Coton Allen et Riz pluvial.

Le tabac quoique depuis plus longtemps implanté reste très localisé, dans le secteur N'Dénou (Sud et Sud-Ouest de la Sous-Préfecture).

- Importance des cultures vivrières auto-consommées.
- Faible monétarisation de l'économie.
- Dépendance étroite mais différenciée à l'égard du centre urbain de Bouaké.
- Par suite l'uniformité et l'homogénéité de la zone ne sont bien souvent qu'apparentes.

Le centre urbain semble avoir eu pour conséquences d'introduire de nombreux clivages entre micro-zones, peut-être moins au niveau des structures productives (cf. "Etude Comparative ... op. cit. ...) qu'au niveau des comportements.

Il est certain que notre découpage spatio-économique en sept micro-zones reste une simplification de la réalité. Il n'y a en fait que des groupuscules de villages que l'on puisse qualifier réellement d'homogènes.

Les uns miseront sur les grands produits de la "traite" (café-cacao, coton ...) ; Brobo et à travers lui Bouaké, ne jouant qu'un rôle d'appoint. (ex.: Sarakakro, Boka-Kouamékro, Bounda, Langba ...).

D'autres miseront sur l'exode saisonnier (Zougban) indépendamment de leur "taux d'assiduité" au marché.

D'autres miseront sur une solide production vivrière (igname-maïs-manioc). C'est le cas notamment des villages excentrés vers le Nord et le Nord-Ouest ... Les contacts avec Brobo seront alors épisodiques et l'influence de Bouaké peu profonde. Par contre les échanges intra-zonaux pourront se solder à leur avantage.

D'autres enfin joueront au maximum de leur rente de situation par rapport au marché. On aura alors soit des surcroûts de produits pondéreux (igname) rentabilisés au maximum à Brobo (Diamelakro), bois (Sinanvessou - Aokokro), soit des combinaisons très diversifiées de produits de cueillette, d'élevage ou d'artisanat (Kissabo, Kouassi-Attinkro, Broukro, Bangassou, Pindikro, Prikro, Koffi-Koffikro ...). Dans les deux cas, le taux d'assiduité au marché tend vers un maximum et assure aux familles une recette hebdomadaire extrêmement régulière tout au long de l'année, et surtout répartie égalitairement à l'intérieur des villages.

L'inconvénient c'est que "l'économie de rente" et l'uniformité des budgets ne sont pas toujours des ferments d'innovations.

Quand le marché est un trop bon succédané de la traite aucune incitation majeure à investir n'apparaît. Peu de risque de pénurie annuelle et donc peu de goûts aux révolutions de comportements.

Ces comportements villageois se prêtent ainsi à de multiples variantes.

A la question : le centre induit-il sur son environnement un développement "en extension", uniforme et généralisé, ou "en profondeur" par un remodelage des structures de production ? On peut répondre par une double négation.

Aucune des micro-zones n'a sous la pression du centre urbain entamé un processus réel de spécialisation par restructuration.

Les effets du centre se limitent en fait à une frange d'activités infra-agricoles, sans interférences sur les structures proprement dites.

Ce sont les produits dits secondaires : bois - volaille - etc ... qui rendent compte pour l'essentiel des variations entre 60 % et 80 % de ce que nous avons appelé le "coefficient de dépendance" par rapport à Bouaké des différentes micro-zones. La zone rurale de Brobo n'est donc pas un ensemble homogène mais son hétérogénéité est davantage le fait des activités marginales à l'exploitation que de l'exploitation elle-même, ce qui ne veut pas dire que les clivages soient moins réels.

*
* *
 *

Le marché hebdomadaire constitue bien dans une première approche un poste d'observation privilégié d'où une image globale est saisie. Son étude seule nous a permis de voir comment et pourquoi Brobo bénéficie d'un certain courant d'activité tout au long de l'année. Comment Bouaké sous-tend puis maintient un minimum de trafic routier, et ceci par le biais de produits clés a priori de faible intérêt (bois, volaille, cueillette ...). Comment l'Extérieur lui-même, parfois très éloigné, ajoute ses effets à partir de mai. (Chap. 1).

Nous avons dans un second temps essayé de chiffrer cette activité en termes de flux commerciaux, à deux périodes différentes de l'année, afin d'en esquisser l'évolution structurelle. (Chap. 2 - 3).

L'extrapolation à laquelle nous pouvons nous livrer, à partir des six mois médians observés, pêche sans doute par sous-évaluation, puisque l'enquête a été tronquée des quatre mois cruciaux Décembre-Janvier-Février-Mars.

Cependant l'enquête complémentaire "Etude comparative de cinq strates ..." permettra certaines réévaluations, en particulier en ce qui concerne les dépenses annuelles, par famille,

.../...

en produits de consommation (vin - bière - riz) ou en biens durables (habillement, outillage, ciment, tôles ...). De même pour les recettes, elle nous permettra de replacer le marché dans l'ensemble économique zonal en examinant les activités de l'exploitation stricto-sensu (café-cacao, coton, tabac, riz pluvial, igname etc ...).

L'enquête-marché nous a permis en définitive un survol de la zone dans son unité (Brobo - plaque tournante) et sa multiplicité (ébauche d'organisation spatiale par micro-zones différenciées et hiérarchisées).

Cette ébauche dénote incontestablement une prise de conscience par le paysan de certaines possibilités d'adaptation devant le fait urbain. Mais en même temps il a fallu reconnaître :

1°) l'aspect marginal de cette adaptation, limitée aux activités infra-agricoles rentables certes au niveau de la famille restreinte qui s'y livre, suffisant bien souvent à couvrir l'achat hebdomadaire de poisson, pain, sel, pétrole etc ... parfois même en laissant une épargne ; (cf. les exemples de Kissabo et Kouassi-Attinkro de notre "Etude comparative ..." op. cit.) Mais sans doute incapables d'embrayer sur de nouvelles structures de production, ou même d'assurer le passage vers un degré supérieur de consommation.

2°) plus grave, la difficulté qu'il y aura à dépasser ce stade infra-agricole où se réduisent les effets bénéfiques du centre urbain.

Tout se passe comme si la "rente de situation" de nombreux villages aboutit à un blocage d'évolution, parfois même à une franche hostilité aux innovations.

Ce n'est certes pas un hasard si les micro-zones les plus réceptives aux cultures nouvelles (coton - riz ...) sont :

1°) parmi les moins "spécialisées" ou mieux "infra-spécialisées" en fonction de Bouaké.

.../...

2°) parmi les moins "uniformisées" et égalitaires au niveau des recettes courantes. (cf. Bounda - Etude comparative ...).

Pour le moins, le centre urbain de Bouaké est riche d'ambiguïté dans ses effets sur son environnement.

La consommation des produits manufacturés est accrue et de nouveaux besoins se créent qui, ne pouvant être satisfaits pleinement par ces activités infra-agricoles même ainsi valorisées, trouvent une échappatoire dans une source complémentaire de revenus : L'exode des "six mois".

Or, l'exemple de Zougban est probant (Etude comparative op. cit. ...), l'exode saisonnier est à son tour générateur d'activités de cueillette faciles à mettre en oeuvre en cas de nécessité de "trésorerie". (L'exode saisonnier en effet n'accroît pas le travail des actifs demeurés présents mais le réduit, en les privant des possibilités de s'employer utilement).

Le cercle vicieux : CENTRE URBAIN - Cueillette - Exode saisonnier qui se trouve amorcé peut contribuer à fixer la zone dans ses structures les plus traditionnelles.

Nous terminerons par une remarque méthodologique.

L'enquête-marché doit être conçue comme la première démarche d'une étude d'ensemble. Par elle c'est une vision globale mais superficielle qu'on dégage de la zone. Elle facilite certes la compréhension des comportements et éclaire les mobiles d'action non appréhendables au niveau des structures d'exploitation.

Elle fournit également un cadre de référence indispensable pour l'étude "ponctuelle" menée ultérieurement au niveau d'un échantillon de familles, et facilite le choix raisonné de cet échantillon.

S'en tenir à une étude-marché c'était par contre s'interdire d'approfondir la réalité et d'examiner les signes d'évolution inscrits dans les structures nécessairement perturbées par huit années d'interventions continues des sociétés de produits (CAITA - CFDT - SATMACI) et des services d'animation (CIDR ... JAC ...) ou d'expérimentation (Secteur-Pilote) oeuvrant dans la Sous-Préfecture.

C'est pourquoi nous avons dans un second temps (avec une brève période de concomitance) abandonné ce poste d'observation privilégié qu'est le marché, pour nous situer à l'autre extrémité : Les villages.

L'éventail de l'échantillon a été élargi au maximum (compte tenu du personnel réduit dont nous disposions - 3 enquêteurs -) en fonction des critères suivants :

- présence ou non de cultures arbustives.
- présence de coton.
- présence de tabac.
- **absence** de coton et de tabac.
- culture manuelle ou mécanisée.
- taux d'exode saisonnier.
- situation du village par rapport au marché de Brobo.
- situation du village par rapport au Secteur-Pilote de Boka-Kouamékro.

Au total cinq strates différentes d'exploitations avec comme termes de référence, d'un côté la situation de 1961 telle qu'elle fut observée par l'Etude Régionale de Bouaké, de l'autre la situation "idéale" du Secteur-Pilote de BOKA-KOUAMEKRO en 1967 ...

Enfin, à maintes reprises, nous avons pu grâce au couplage des deux enquêtes, apporter certaines corrections soit d'un côté soit de l'autre par le **croisement** des deux niveaux d'observation. L'idéal étant d'aboutir à une marge d'erreur minimum par l'auto-contrôle des informations ...

C'est ainsi qu'il nous avait paru a priori étonnant de compter si peu d'igname commercialisée sur le marché. D'autant plus que les "statistiques" habituellement fournies par les services agricoles de la Sous-Préfecture font mention couramment de quantités énormes, de l'ordre de 20 à 30.000 tonnes par an qui seraient écoulées en direction de Bouaké!

Or l'enquête-structure nous a montré à quel point ces chiffres sont sur-évalués. De l'ordre de 1 à 20 ! cf. "Etude comparative ... Annexe : circuits de l'igname en 1967".

Bien au contraire de l'igname a été importée dans la zone de Brobo à partir des mois de Mai-Juin, notamment dans un circuit triangulaire - DIDIEVI - BROBO - BOUAKE - avec du poisson fumé tenant lieu de moyen d'échange.

En fait pour trois ignames offertes une est rachetée dans la zone ... d'où le pourcentage relativement faible de Bouaké dans l'achat de ce produit.

Toujours dans cette optique d'auto-contrôle de l'information nous serions tenté au seul vu de l'enquête-marché de déceler une interférence assez sensible entre les ventes d'igname et les ventes de coton. On verra en fait, grâce à l'enquête-structure, que la réponse à cette question n'est pas aussi tranchée. (D'une part la "vente" d'un produit n'est pas une preuve absolue d'un surplus net de production si un rachat est opéré en sens contraire, comme c'est souvent le cas ; d'autre part l'interférence igname-coton, pour autant qu'elle se produise, est étroitement fonction du groupe de taille d'exploitation (G.T.E.) que l'on considère ...
