

" LES CULTURES VIVRIERES, ELEMENT
STRATEGIQUE DU DEVELOPPEMENT AGRICOLE IVOIRIEN "

SEMINAIRE DU CIRES - 11 - 15 MAI 1982

NOTE SUR LE RESEAU TRADITIONNEL
DE COMMERCIALISATION DES IGNAMES A L'OUEST
DE BOUAKE

LABORATOIRE D'AGRONOMIE
DU
CENTRE ORSTOM DE BOUAKE

O. R. S. T. O. M. Fonds Documentaire

N° : 14482

Cote : B

annuaire

G. SERPANTIE

C. FILLONNEAU

L'analyse des problèmes liés à la commercialisation des produits vivriers a été réalisée dans plusieurs études (SEDES 72, MIN. PLAN, AGRIPAC 73-74, RICHARD 81). En matière d'igname, première culture vivrière en volume, les principales données disponibles indiquent :

- un taux de commercialisation particulièrement faible au niveau national (1,6 %), ce qui lui donne un caractère prononcé de culture d'auto-consommation (au niveau des exploitations et au niveau intrarégional) ;
- une production qui semble stagner sinon régresser depuis 1975 ;
- une différenciation régionale importante entre caractéristiques générales des producteurs, types de produit, volume et destination des ventes.

Dans ce contexte général, la production en région Centre montre des caractères particuliers : l'igname étant pour les Baoulés la culture alimentaire de base, la production per capita est la plus forte dans cette zone (960 Kg p.c) autour de Bouaké. Cependant malgré la présence d'un pôle de consommation proche, cette production n'a pas valorisé dans un sens monétaire important dans les systèmes de production, comme cela a pu se produire dans d'autres régions :

- * le Nord et le Nord-Est (Korhogo, Boua, Bondoukou) où l'igname a, en l'absence du coton, un véritable rôle de culture de rente, et a vu sa commercialisation organisée par les producteurs (coopératives de vente) ;
- * en forêt, où des surplus sont créés lorsqu'il faut "rentabiliser" de jeunes plantations arbustives.

En zone Centre, néanmoins, on assiste dans certaines situations à une évolution des stratégies de production : il y a création volontaire de surplus, en vue d'un revenu monétaire.

Cette évolution est apparue dans des systèmes ayant été encadrés par l'AVB*, où l'igname, présente sur bloc à la différence des schémas CIDT, n'a guère été l'objet d'appui technique, mais aussi dans des situations non encadrées, qui jouissent de certaines rentes de situation. Ces stratégies apparaissent en particulier :

* Opération "cultures annuelles" 1971-1980.

- lorsque les opportunités de commercialisation existent ;
 - lorsque la création de surplus ne pose pas de gros problèmes techniques (fertilité du sol, extension des superficies, main d'oeuvre disponible) ;
 - en l'absence d'une autre culture de rapport - (café, coton).
- Ainsi, dans la bordure forestière de cette zone, le rôle de l'igname est plus souvent exclusivement vivrier.

Dans l'analyse du fonctionnement des systèmes de production qui est menée*, il est nécessaire d'aborder le fonctionnement des circuits marchands, en particulier dans leur interface avec les systèmes de production. La mise en marché est un aspect particulier du problème de la commercialisation, mais primordial pour la compréhension de cette évolution des stratégies : quels types de produits propose le producteur à quels agents et suivant quels processus ? Une enquête réalisée en 1981 auprès d'une trentaine de producteurs de la zone Béoumi - Bodokro - Bouaké et des agents de commercialisation a permis de rassembler les données nécessaires à la rédaction de cette note consacrée plus particulièrement aux conditions de mise en marché des ignames en zone Centre.

* Opération de recherche : place et rôles de l'igname dans les exploitations agricoles de la région centre.

I. TYPES DE PRODUITS DISPONIBLES POUR LA VENTE

La modalité de vente n'est pas indépendante du type d'igname : les trois variétés qui ont un rôle économique dans cette région sont disponibles pour la vente à des dates différentes. Celles-ci dépendent des quantités disponibles, de la qualité culinaire qui évolue au cours du stockage, des dates de récolte, et de la stratégie des paysans (qui est souvent une stratégie de vente de surplus), parfois de ventes régulières pour la satisfaction des besoins ménagers.

I.1. Variété Lokpa ; dite "précoce" : c'est l'igname de soudure.

La première récolte en septembre-octobre fournit des tubercules immatures inaptes à une longue conservation. Les surfaces sont faibles (moins de 5 a. par famille). Bien qu'elle arrive au moment de la pénurie alimentaire, elle est très souvent vendue en petites quantités sur les marchés. Très rémunératrice, elle permet souvent de régler les dépenses de scolarité à la rentrée des classes. (environ 100 F./Kg, vente au tas).

Les surplus de la deuxième récolte sont vendus comme semenceaux dans le village.

I.2. Variété Krengle dite "intermédiaire".

Elle est disponible pour la consommation entre novembre et avril. Principalement réservée aux repas de fêtes - elle est très appréciée - elle est vendue en petites quantités sur les marchés à des prix rémunérateurs pour les besoins ménagers.

I.3. Variété Bete Bete dite "tardive".

C'est sur cette igname que compte l'exploitant pour l'alimentation familiale jusqu'à une date tardive. Aussi préfère-t-il maintenir en stock ses surplus jusqu'à ce qu'il juge que la reproduction du champ et l'alimentation ultérieure pourront être assurées. On observe deux modes de commercialisation :

- L'un, portant sur de petites quantités, tout au long de la période de consommation : cette vente est parfois hebdomadaire, assurée par les femmes mais raisonnée par le Chef d'exploitation en fonction des stocks. Le produit de la vente assure les dépenses du ménage. (condiments, savon, pétrole, poissons).

Les quantités cumulées peuvent atteindre des valeurs importantes dans certains cas : lorsque le marché est atteint en taxi, le prix du voyage nécessite un volume de vente accru, auquel s'ajoute la possibilité de vendre plus*.

- L'autre, portant sur de plus fortes quantités, est essentiellement assurée par le Chef après la période de buttage, sur place ou au marché. C'est la vente des surplus proprement dite, dont le produit est destiné aux fortes dépenses, en particulier les salaires de la main d'oeuvre (mai à juillet).

Le tableau 1 résume les résultats d'enquêtes effectuées dans quatre villages en situations contrastées.

II. CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE

Dans les centres ruraux, la consommation suit celle des paysans. Les mêmes variétés sont ainsi consommées aux mêmes dates. L'approvisionnement des ménagères est assuré par les ventes régulières des paysannes, sans intermédiaires. Il est très rare d'ailleurs que des ignames produites dans d'autres régions y soient vendues au détail.

Dans les grands centres urbains, il semble que l'on assiste à une évolution de la demande. Par rapport au riz, aliment trois à quatre fois plus calorique à prix égal, à la banane, bon marché en saison sèche, au manioc, au pain même, l'igname apparaît comme aliment de luxe. Sa part diminue dans l'alimentation des citadins. Deux types de demande pour l'igname s'y sont ainsi développés :

- l'une pour des ignames de qualité, aptes à la transformation en foutou (les meilleurs "crus" d'ignames précoces du Nord et du Nord-Est) ;

- l'autre pour des ignames de bas de gamme, inaptées au pilage, à très bas prix, consommables en ragoût ou frites. (essentiellement les ignames tardives de forêt).

On peut situer les ignames du Centre par rapport à ces deux types de demande, ainsi qu'aux types de concurrence des autres régions productrices.

* Ainsi dans les exploitations de M'babo (fig. 1), le volume des ventes courantes de Bete Bete en 81 et la faiblesse des ventes de surplus indiquerait une dépendance vis à vis de l'igname pour l'élaboration d'un revenu ménager régulier, assuré dans d'autres situations par la vente du bois (Komo) ou de condiments.

Lokpa et Krengle : ces deux variétés de haut de gamme ne sont pas collectées en vue d'une revente à Abidjan à cause de leur faible disponibilité et difficulté de collecte. A l'époque de leur présence sur les marchés (septembre à février), la concurrence des ignames du Nord est la plus vive. Elles sont néanmoins revendues au détail à Bouaké, sans autre intermédiaire que les collectrices de marché.

Bete - Bete : sa qualité est considérée comme intermédiaire entre celle des précoces du Nord et celle des tardives de forêt.

Avant le mois de mai, la demande urbaine porte soit sur la banane ou les ignames tardives de forêt, très bon marché, soit sur les bonnes ignames du Nord. (Korhogo en particulier, Séguéla), qui commencent à se raréfier.

Ultérieurement la demande se développe pour les ignames tardives du Centre, dont le rapport qualité-prix devient intéressant par rapport aux autres ignames proposées : - c'est la seule igname d'une certaine qualité disponible à cette époque, moins chère que la banane et que les primeurs de Bondoukou et Dabakala dont les prix ne baisseront significativement qu'en août.

L'évolution des prix jusqu'en juillet (cf. fig. 1) à la consommation témoigne de celle de la demande.

Dans un tel contexte d'évolution annuelle de la demande, il n'y a pas de remise en cause des stratégies de surplus des producteurs du Centre.

III. AJUSTEMENT ENTRE OFFRE ET DEMANDE : LE FONCTIONNEMENT DES CIRCUITS MARCHANDS

III.1. Devenir des ventes courantes aux marchés (toutes variétés).

Tous les villages étudiés lors de l'enquête sont concernés par un ou plusieurs marchés hebdomadaires importants. La vente des ignames au détail y est seulement le fait des femmes. Suivant les moyens de transport disponibles, les quantités mises en vente par famille varient, mais ne sont jamais importantes :

à pieds : 1 ou 2 cuvettes, 25 — 50 Kg.

en taxi brousse : par sac de 50 Kg. et jusqu'à 100 Kg. en cuvettes.

La fréquence des ventes dépend des besoins en trésorerie ménagère et des autres productions à vendre.

Les tubercules sont vendus par tas, à des prix peu variables (cf. fig. 2) soit à des paysans pour leur semence, soit à des marchandes revendeuses partant à Bouaké en taxi pour la vente au détail. Plus rarement, des collecteurs Dioulas achètent aux paysannes pour fournir des collectivités ou exporter sur Bouaké.

III.2. Vente des surplus d'ignames tardives.

III.2.1. Vente sur les marchés : en dehors des petites ventes de trésorerie ménagère, dont le produit est immédiatement dépensé en produits de première nécessité, des ventes d'ignames tardives importantes ont lieu sur les marchés à partir du mois de mai. Les hommes eux-mêmes assurent les transactions mais parfois y délèguent leurs femmes.

C'est le cas des villages disposant de moyens de transports : (- charettes attelées de 500 Kg. à Komo par ex., - placés sur une route où circulent des taxis les jours de marché. (vente par 100 - 200 Kg.).

On assiste dans certains villages à une prise en charge de la commercialisation par des paysans : par exemple en 1981 à Yobué N'zué, des groupements de 5 à 6 producteurs ont loué des camions à Bécoumi pour vendre au détail sur le marché de Sakassou, situé dans une zone où la faible production de l'igname, secondaire, avait conduit à une situation de pénurie dès le mois de juin.

Les opportunités possibles sont bien perçues par les paysans suivant leurs rentes de situation respectives car cette vente au marché est la plus rémunératrice. Elle s'adresse en effet à des agents uniques, les collectrices - revendeuses de Bouaké et Yamoussoukro. Elles achètent l'igname au tas, à des prix peu variables mais intéressants (50 F./Kg.). Il est rare que ces ventes soient faites à des magasiniers, à la bascule. Les tubercules sont expédiés sur des marchés de Bouaké et Yamoussoukro en taxis ou camionnettes loués, avant d'être revendus au détail par ces mêmes commerçantes. Le circuit particulièrement court permet un prix d'achat intéressant (cf. fig.2)

A Bouaké, les quantités relativement faibles mises en jeu et leur rapidité d'écoulement les dispensent de recourir à la location d'une aire de stockage*.

* Les statistiques sur les ignames mises en vente à Bouaké, fondées sur le contrôle des magasins de stockage, semblent sous-estimer fortement, pour cette raison, le rôle de fournisseur de la région environnante.

III.2.2. Commercialisation surplace des surplus. Outre les transactions qui s'effectuent entre villageois.

Deux types d'agents collectent les ignames directement dans les villages et sur les champs, à destination des grands centres urbains (Bouaké, Yamoussoukro, Abidjan).

Les collectrices Baoulées : ces femmes travaillent dans un rayon de 50 Km autour de Bouaké. Passant quelques jours dans un village, elles collectent les tubercules au porte à porte, achetant par tas au prix du marché voisin. Certaines d'entre elles résident dans de petits centres et opérant dans les villages environnants qu'elles connaissent. Le transport et la revente sont du même type que précédemment.

- Les collecteurs Dioulas

Ce type de collecte semble s'être développé dans la région de Béoumi à la suite de l'opération "cultures annuelles" de l'AVB, qui a permis d'accroître les superficies d'ignames dans cette zone et a rendu possible l'accès des champs aux camions. (champs sur blocs).

Ces marchands, propriétaires ou non d'un véhicule, sont basés dans les centres urbains (Marabadiassa, Béoumi, Bouaké). Ils ne sont pas spécialisés, pratiquant suivant les saisons la traite du café, de l'aubergine, de l'igname tardive (mai-juillet)...

Les prix d'achat pratiqués évoluent peu : 25 F. en avril, 30 F. en mai et juin, 35 F. fin juillet. Ceci ne compense qu'à peine les pertes et les risques du stockage, et l'exigence des marchands sur la qualité reste vive (taille des tubercules, cochenilles, pourritures, maladies physiologiques).

Les rapports de force dépendent des disponibilités en igname : achetant au poids et manipulant eux-mêmes leurs balances, les collecteurs se heurtent parfois au refus des paysans "méfiants", qui savent que la vente au tas leur assurerait un prix bien supérieur (env. 50 F./Kg).

En 1979, l'abondance d'ignames dans la région encadrée par l'AVB n'a pas permis aux paysans d'imposer leurs prix ni leur modalité de vente : souvent, les marchands ne paient qu'après la revente de la marchandise, ne disposant pas d'une trésorerie suffisante. Parfois, les paysans viennent eux-mêmes proposer les ignames aux grossistes.

Quand l'igname est plus rare les paysans refusent le prix des collecteurs. Ils préfèrent vendre aux collectrices Baoulées. Ainsi en 1980, en raison de la mauvaise récolte (antrachnose et premières pluies tardives),

les femmes collectrices qui détaillent à Bouaké sont rentrées en concurrence avec les collecteurs d'Abidjan. Ainsi, les fluctuations de leurs limites de prospection dépendent de la disponibilité en igname. (cf. fig. 3).

Les collecteurs de Béoumi prospectent sur les deux rives du lac de Kossou. (Béoumi, Tiénigboué, Kounahiri). Dans cette dernière localité, un prix d'achat plus faible compense l'éloignement. Il est très rare qu'ils expédient leurs chargements sur Bouaké, qui est ravitaillé seulement par les collectrices et les importateurs de régions éloignées. Les tubercules sont confiés à un transporteur (10 F./Kg pour Abidjan), puis vendus aux magasiniers des grands marchés de la capitale.

Il est rare que ces collecteurs maintiennent des stocks importants : ils stockent pour protéger des intempéries, apprécier le volume des achats, fractionner ou compléter des chargements. Ce stockage dure en général 3 à 5 jours, plus si l'approvisionnement est irrégulier ou s'ils manquent de clients. Dans tous les cas, les risques inhérents au stockage post-récolte sont à la charge du paysan. La figure 2 résume les caractéristiques de ce circuit long.

IV EVOLUTION POSSIBLE EN MATIERE D'OFFRE D'IGNAME

Si l'on excepte les ventes au marché, de trésorerie ménagère qui, si elles peuvent concerner des volumes cumulés importants, n'en atteignent pas moins des limites, on observe très peu de ventes importantes à la récolte. Seules les ventes de Bete Bete en surplus après reproduction du champ et prévision de la consommation ultérieure peuvent atteindre des valeurs importantes (cf. tableau 1). C'est cette variété tardive qui est développée lorsque les paysans désirent créer des surplus, que ce soit dans des situations traditionnelles ou "encadrées".

Parmi le choix de variétés dont ils disposaient, les paysans ont donc développé celle qui convenait à la demande et dans le même temps à leur stratégie de surplus, finalisée par un objectif de prémunition contre des risques alimentaires.

Dans les situations "encadrées", où la logistique d'encadrement est neutre voire défavorable vis à vis de l'igname, mais compte tenu des facilités d'accroissement des superficies qu'elles autorisent, l'opportunité la plus à la portée des paysans réside actuellement dans l'igname tardive.

Mais ceci ne préjuge pas d'une réussite facile d'interventions plus marquées de l'encadrement vis à vis de l'igname :

Un essai d'introduction d'une variété précoce du Nord, de haut de gamme a eu lieu sur certains blocs AVB en 1978. Cette tentative intéressante s'est soldée par un échec (c'est à dire non reproduction) ; l'encadrement pouvait être mis en cause en partie (dates de labour précoces entraînant des problèmes de logistique) mais il semble aussi que le calendrier cultural imposé par cette variété ait posé des problèmes. Calendrier cultural. Certains problèmes techniques ont pu se poser (conservation en terre des semenceaux). Mais ces aspects ne sont que révélateurs d'une carence plus globale en matière d'évolution des systèmes de production. La prise en compte des objectifs des agriculteurs et l'explicitation technique et économique des choix de ceux-ci mettant en évidence les contraintes à attendre voire la non faisabilité de ces choix. Ceci au lieu de choix faits de fait par l'encadrement, parfois peu explicités au niveau des contraintes techniques et où l'adhésion de départ n'est pas le garant d'une bonne réalisation ni surtout d'une reproduction.

Il semble donc, si les données économiques générales ne changent pas, qu'un soutien de cette évolution diffuse puisse être favorisée par un encadrement à faible pression d'intervention :

- La création de surplus et la stabilisation des résultats peuvent passer par plusieurs processus techniques.

* L'amélioration des techniques culturales (labour, fertilisation)

* L'élimination de certaines contraintes de main d'oeuvre (sarclages notamment par herbicide) qui peuvent gêner d'autres aspects du système de culture.

* La maîtrise du stockage au champ, que nécessite ces stratégies de surplus et la demande.

* Des possibilités d'introductions de variétés productives, proches dans leur conduite de l'igname traditionnelle Bete Bete. La variété Florido, en phase de multiplication à l'IRAT répond à cette définition : deux fois plus productive que le Bete Bete en conditions normales traditionnelles de fertilité*, tolérante à l'anthracnose, économe en travail (désherbage, récolte), les dates de travaux sont proches de celles du Bete Bete. Néanmoins ses caractéristiques culinaires sont différentes bien qu'appréciée au goût, elle devient inapte au pilage dès le cinquième mois de conservation. Ceci n'est pas opposé à l'évolution des pratiques culinaires qui se dessinent en ville. Elle risque néanmoins d'être refusée par les paysans dont l'igname

* résultats d'une étude de comportement de cette variété en milieu réel, s'appuyant sur le dispositif général d'enquête de cette opération de recherche.

doit assurer sous sa forme pilée l'alimentation jusqu'à une date tardive. Elle peut néanmoins intéresser comme culture de surplus, si la commercialisation s'organise pour cette variété, associée à un champ de Bete Bete qui répondra alors plus spécifiquement aux besoins tardifs de consommation.

V. CONCLUSION

L'évolution des stratégies de production qui valorisent l'igname n'apparaît pas dans tous les cas. On l'observe essentiellement, en zone Centre :

- lorsqu'une partie importante du revenu repose sur l'igname
- lorsque des problèmes techniques n'empêchent pas la création de surplus (fertilité, main d'oeuvre, surface etc.)
- lorsque des opportunités de commercialisation existent : passages de collecteurs réguliers, rentes de situation, moyens de transport.

Le soutien par le développement de cette évolution doit privilégier les opportunités à l'échelle de la microzone, en les valorisant (diffusion de matériel attelé dans les situations périurbaines par exemple). Il ne pourra s'en tenir à un schéma unique, sans prise en compte des objectifs des paysans-cibles, ni des caractéristiques de leur environnement économique.

Des possibilités de modification de l'offre par les producteurs existent. Néanmoins elles demandent toutes plus ou moins d'intervention (information, moyens mis à disposition, etc.) de la part de l'encadrement. Il semble judicieux de privilégier dans un premier temps - la levée de certaines contraintes (irrégularité de production sur bloc, désherbage, maîtrise du stockage) ainsi que l'introduction de variétés de remplacement peu différentes dans leur culture et leur qualité des ignames tardives traditionnelles.

Face à cela le réseau traditionnel de commercialisation semble pouvoir être apte à l'évolution de l'offre, du fait de l'ancienneté de fonctionnement du réseau intrarégional et l'existence de flux sur le marché d'Abidjan.

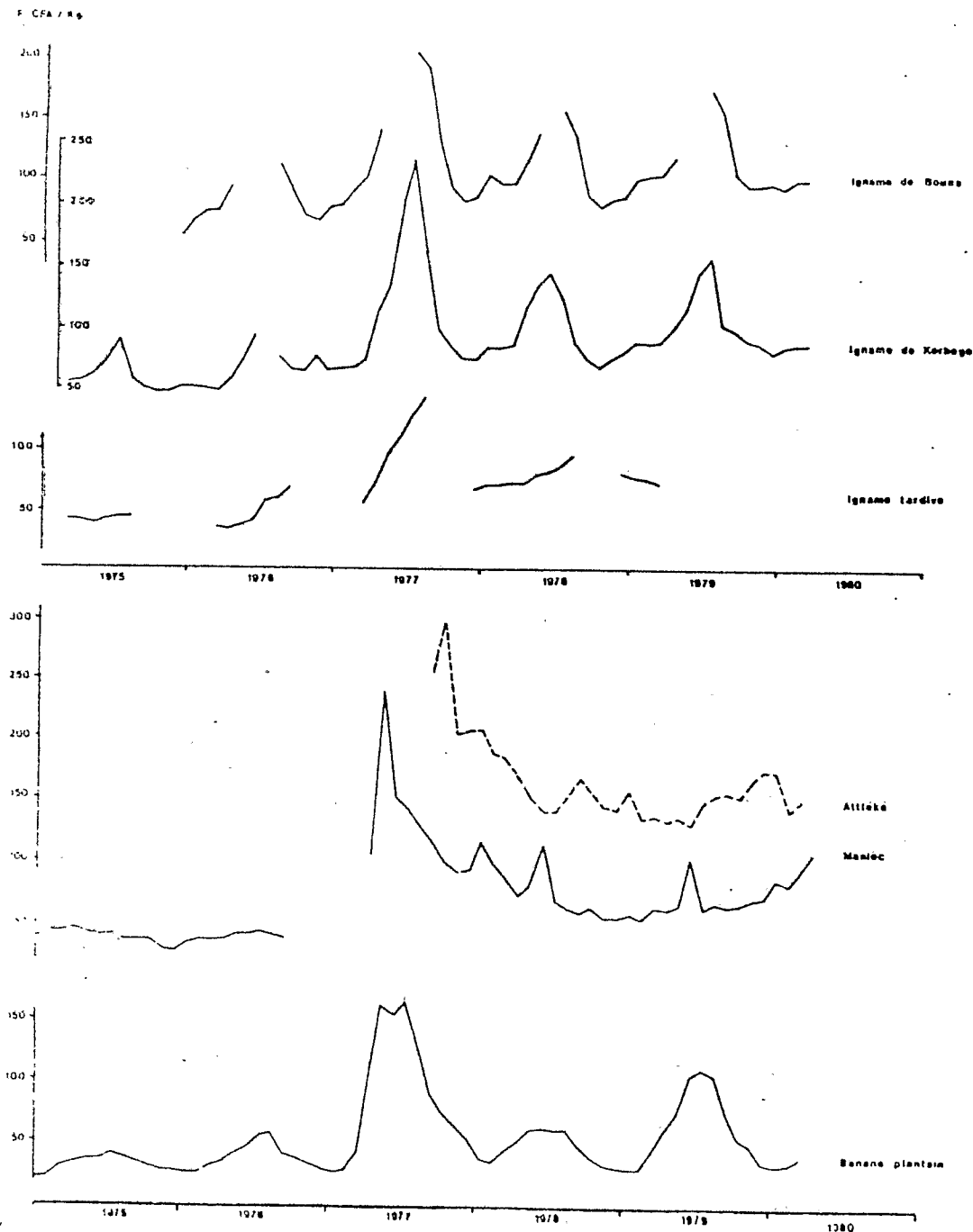
TABLEAU 1 - Modalités de ventes d'igname de quelques exploitations du centre de la Côte d'Ivoire. Résultats d'une enquête réalisée en 1981.

L'igname est valorisée en moyenne à 50 F/kg.

| Village | Vente courantes au marché (avant buttage) | Vente des " surplus " généralement après outtage | | |
|---------|--|---|-----------|---------------------|
| Famille | Quantités cumulées (en kg.) | Sur place Kg. | | au marché en Kg. |
| | | Villageois | Marchand. | |
| M'BABO | | | | |
| 1 | 700 | - | - | - |
| 2 | 1000 | - | 350* | - |
| 3 | 700 | - | 600* | - |
| 4 | 800 | - | 560* | - |
| 5 | 700 | - | 320* | - |
| 6 | 1000 | - | - | - |
| 7 | 600 | 250 | - | - |
| 8 | 1100 | - | - | - |
| 9 | 600 | - | - | - |
| KOMO | | | | |
| 1 | 150 | - | - | 1200 |
| 2 | - | - | - | 2500 |
| 3 | 100 | - | - | - |
| 4 | - | - | - | 200 |
| 5 | 100 | - | - | 1200 |
| 6 | 200 | - | - | - |
| 7 | 200 | - | - | - |
| 8 | 100 | - | - | 1300 |
| 9 | - | - | - | 450 |
| 10 | - | - | - | - |
| AGBAKRO | | | | |
| 1 | 350 | - | - | - |
| 2 | 100 | - | - | - |
| 3 | 50 | 100 | 300 | - |
| 4 | - | 600 | - | - |
| 5 | 5 | 500 | - | - |
| 6 | 500 | 400 | - | - |
| 7 | - | - | - | - |
| 8 | - | 500 | - | - |
| KOKOKRO | | | | |
| 1 | 100 | 100 | - | - |
| 2 | 50 | - | - | - |
| 3 | 400 | - | - | - |
| 4 | 100 | - | - | - |
| 5 | 100 | - | - | - |
| 6 | - | 200 | - | - |

* femmes Baoulées d'Afotobo et Bellakro.

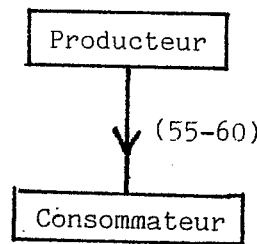
Figure 1 : a) EVOLUTION DES PRIX DE DETAIL DE 1975 A 1980
MARCHES D'ABIDJAN



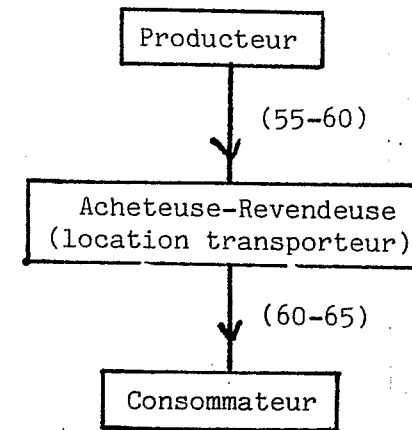
Source Agri-nec

CIRCUITS COURTS

MARCHE
SOUS PREFECTURE

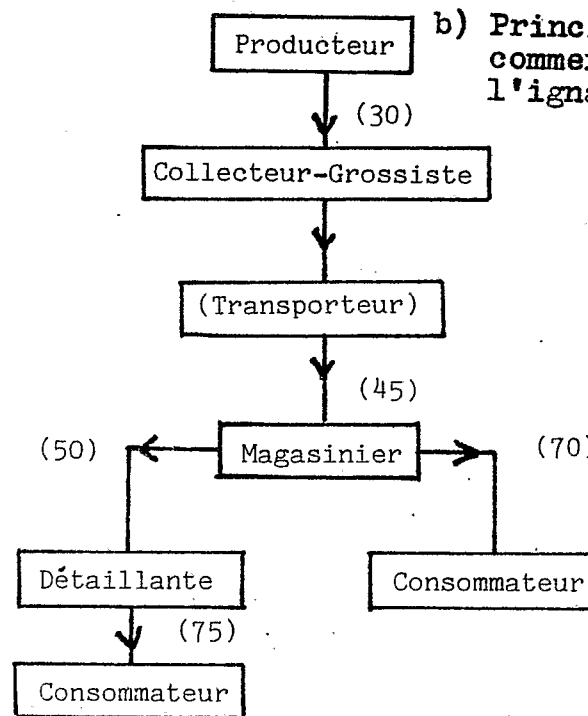


MARCHE BOUAKE



CIRCUITS LONGS

MARCHE ABIDJAN



b) Principaux circuits de commercialisation de l'igname en zone Centre

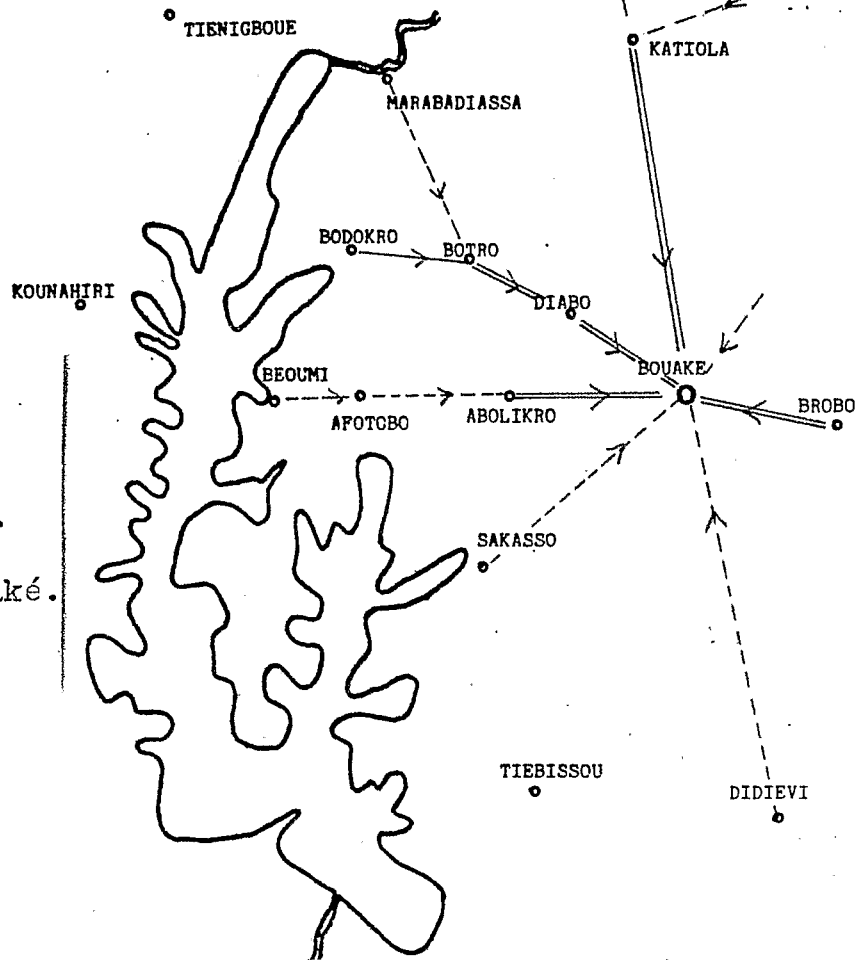
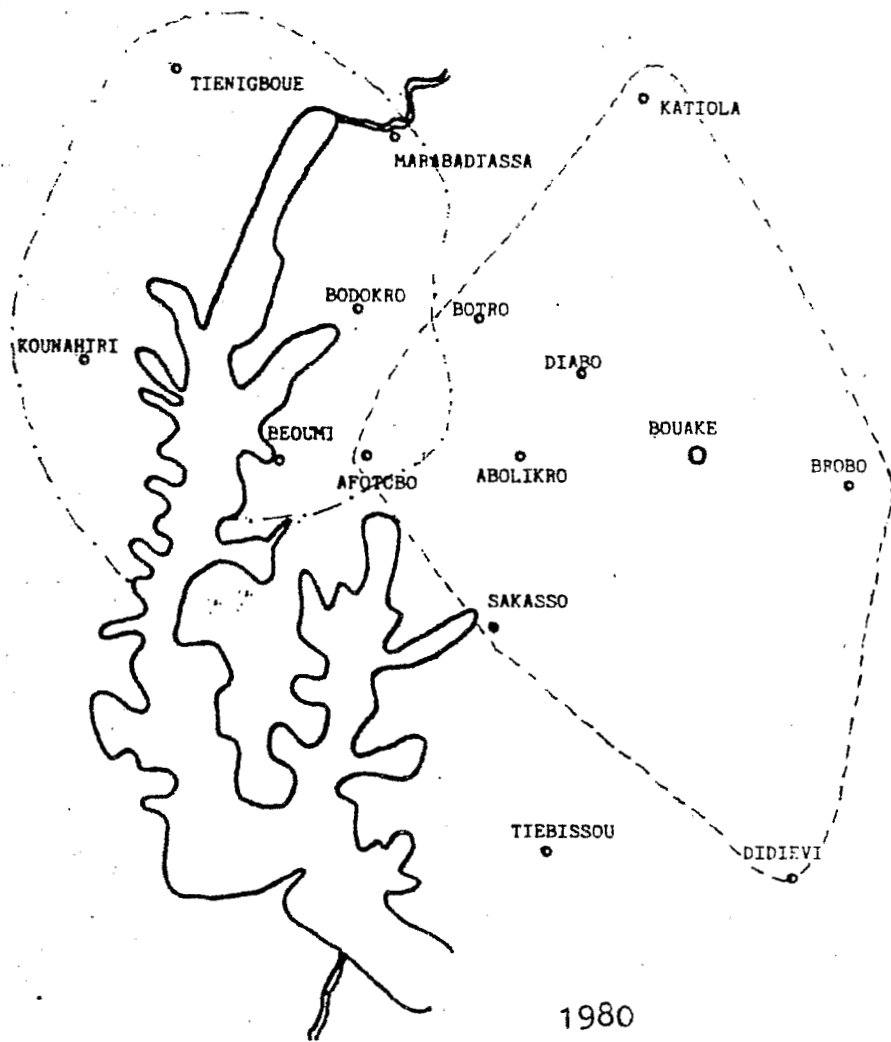


Figure 2 :

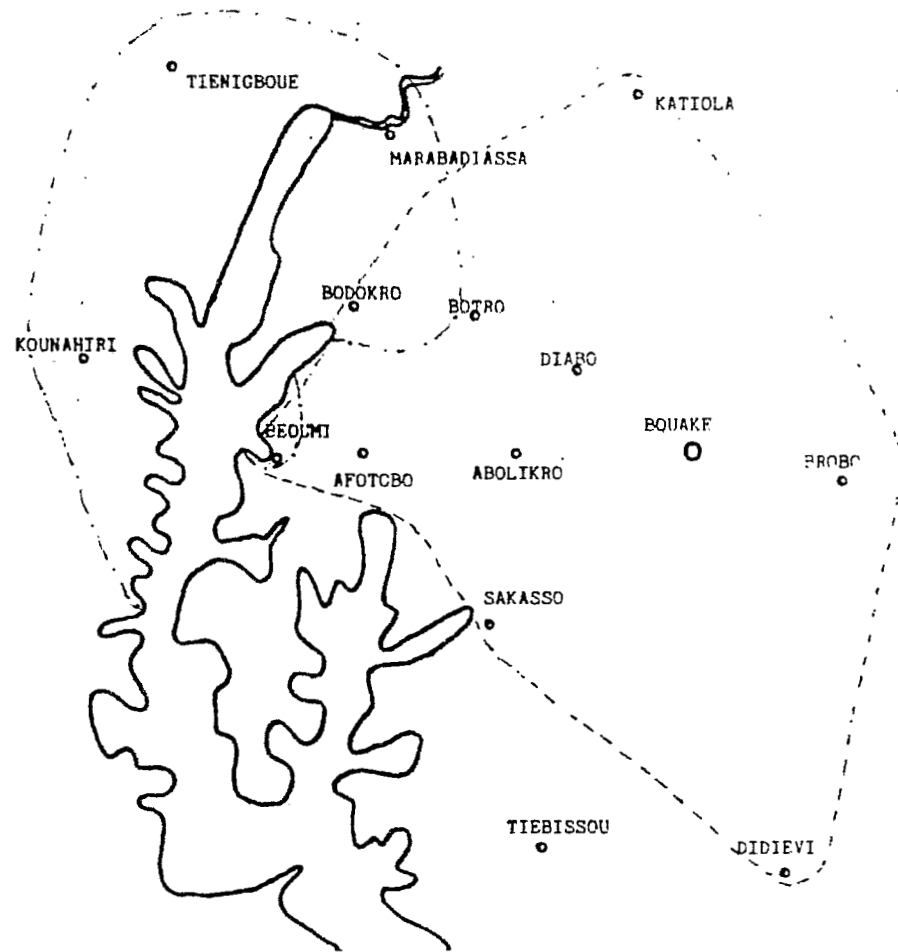
a) Collecte d'igname sur les marchés par les marchandes - revendeuses de Bouaké.

b) Variétés et provenance des ignames disponibles au détail sur le marché de Bouaké.

| | Jan | Fev | Mar | Avr | Mai | Juin | Juil | Aou | Sep | Oct | Nov | Dec |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Gnan, BONDOUKOU | | | | | | | ————— | | | | | |
| Bassadjo, DABAKALA | | | | | | ... | ————— | | | | | |
| " KORHOGO | | | | | | | ————— | | | | | |
| Wacrou, DABAKALA, KORHOGO | | | | | | | ————— | | | | | |
| Sopele, DABAKALA | | | | | | | ————— | | | | | |
| Koudjan et Tirela, DABAKALA | ————— | ————— | | | | | | ————— | ————— | ————— | ————— | ————— |
| Lopkpa, BAOULE | | | | | | | | ————— | ————— | ————— | | |
| Wacrou, BOUNA, BONDOUKOU | | | | | | | | | ————— | ————— | ————— | |
| Krengle, KORHOGO | ————— | ————— | | | | | | | | ————— | ————— | ————— |
| " BAOULE | ————— | ————— | | | | | | | | | ————— | ————— |
| Bêtê-Bêtê, SEGUELA, ODIENNE | ————— | ————— | | | | | | | | | | ————— |
| TIENIGBOUE, ZOUÉ- | | | | | | | | | | | | ————— |
| -NOULA, SINFRA | | | | | | | | | | | | ————— |
| " rouge, KATIOLA, DABAKALA | | | | ————— | ————— | ————— | ————— | | | | | |
| " BAOULE | | | | | | | | | | | | |



1980



1981

Figure 3 : Evolution 80-81 des zones de collecte d'igname tardive (sur les marchés et sur place).

- 1 : Collectrices revendeuses de Bouaké et de certains Centre ruraux (à destination de Bouaké et Yamoussoukro).
- - - - - 2 : Collecteurs - Transporteurs de Béoumi (à destination d'Abidjan).

Annexe 1 : MAQUETTE DE LA FAMILLE NK (MBABO)

-1: Organisation familiale (résidents permanents).

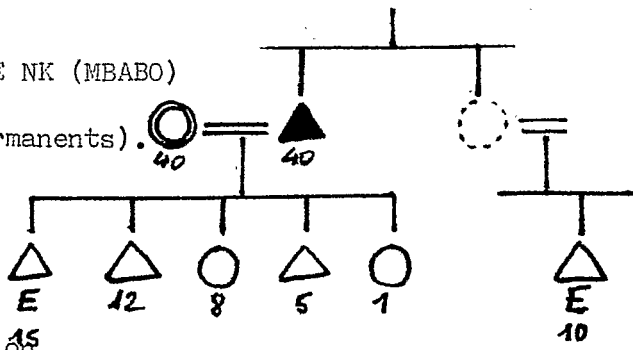
Légende: ▲: Chef de groupe de production

⊙: Responsable de cuisine

△: Homme ; ○: Femme

15: age ; F: Elève

==: alliance; | : lien de filiation



-2: Système de culture. (cultures annuelles).

Groupe NK: 3.8 UTH; UTH ♀: 36%; 6.1 UC

| ha | 1980 | 1981 |
|---|--|--|
| Champs traditionnels (manuel) | IGNAME 0.14 (forêt) IGNAME 0.30 (savane) MAIS/MANIOC-RIZ/MANIOC | IGNAME 0.36 (forêt) IGNAME 0.21 (savane) |
| Champs sur bloc semi-mécanisé AVB, CIDT | Mécanisation maximum USOP IGNAME 0.73-aubergine+ tomate COTON 1.00 (40000 FCFA bénéf.) ARACHIDE (non récolté) RIZ 1.2 (70000 FCFA de bénéfice) | Mécanisation minimum CIDT COTON 1.2 MAIS 1.5 |

-3: Ventilation de la production d'igname 1980-1981. (kg)

| Estimation de la production | | DEC. | JAN. | FEV. | MARS | AVR. | MAI | JUIN | JUIL. | AOUT | SEPT | +ptal |
|-----------------------------|--|------|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|--|
| Trad. savane | KRENGLE semenceaux: 600kg consommation: 400 pertés: 50 | | 50 | | | 100 | | | | | | 100 450 50 |
| | BETE-BETE 850kg semenceaux: consommation: pertés: | | 100 | 300 | 200 | 100 | | | | | | 100 700 50 |
| Trad. forêt | Igname Tardive BETE-BETE 2.3t ventes: semenceaux: consommation: pourriture: pertés: solde: | | | 50 | | | 200 | 50 | 350 | 400 | 100 | 300 350 900 330? 350 400 |
| | | | | 2250 | 2200 | 2050 | 1730 | 860 | 430 | 330 | | |
| MOC semi-mécanisé (savane) | BETE-BETE 4.4t transferts: ventes: semenceaux: consommation: reste: % pertés pourriture: | | | 100 | 100 | 300 | 300 | 700 | 300 | 300 | | 200 700 1000 1700 400 200 600 200 |
| | (?): Donnée estimée SOLDE | | 4150 | 3900 | 3550 | 2600 | 2000 | 1150 | 750 | 400 | 200 | 4100 3350 3500 2450 1850 1050 700 400 |