

**O. R. S. T. O. M.**  
INSTITUT DE RECHERCHES, BRAZZAVILLE

SOCIÉTÉ IMMOBILIERE  
CENTRAFRICAINE, BANGUI

**BANGUI**

**ÉTUDE SOCIO-DÉMOGRAPHIQUE  
DE L'HABITAT**

par

**Marcel SORET**

*Chef de la Section de Sciences Humaines*

**Tome 2**

Marcel S O R E T  
Maître de Recherches de l'O.R.S.T.O.M.  
Chef de la Section de Sciences Humaines  
à l'Institut d'Etudes Centre-Africaines  
BRAZZAVILLE

B A N G U I

Etude socio-démographique de l'Habitat

Bangui - Brazzaville  
Mai-Juillet 1961

Da

Tome II

H A B I T A T   E T   U R B A N I S M E

ABREVIATIONS CONVENTIONNELLES

/ : Nombre trop faible pour avoir une valeur statistique

- : Nombre inexistant

S.I.: Sans indication

Les chiffres entourés  renvoient à la bibliographie in fine

Deuxième Partie

L ' H A B I T A T

I

L E S   C A S E S

1 - CARACTERES GENERAUX

a) - Formes et dimensions

Selon la carte de "l'Habitation en Afrique Occidentale et Centrale" <sup>12/</sup> BANGUI est situé à la limite d'une part au Sud des maisons quadrangulaires à pignons toutes en matière végétale et d'autre part, au Nord, de la zone des maisons rondes à toit conique ou "coupoloïde" en paille, mélange de maisons cylindriques en matière végétale et de maisons cylindriques à murs en argile et en pierre, 95 % de la République Centrafricaine étant recouverts par la case ronde. En fait (voir ci-après Evolution) la case quadrangulaire avance au détriment de la case ronde et, la République Centrafricaine n'est presque plus le pays de la case ronde. Mais à BANGUI, mises à part les cases des camps militaires, des gardes etc..., il n'y a pratiquement plus du tout de cases rondes : dans l'ensemble des concessions recensées nous n'avons rencontré que 1,5 % de cases rondes, presque toujours des "habitations secondaires".

Une des caractéristiques de la ville est donc l'évolution vers la case quadrangulaire, plus précisément la case rectangulaire, de superficie assez standard.

Pour cette étude des superficies de cases nous nous en tiendrons aux habitations principales, d'une part parce que 8,5 % seulement des concessions ont une ou plusieurs cases secondaires d'habitation et, d'autre part parce que construites pour (et parfois même par) les enfants, ou pour l'hôte éventuel, celles-ci sont plus rudimentaires et de dimensions plus réduites.

.../...

TABLEAU N° 32

Répartition de mille cases selon leur superficie

Superficie (m <sup>2</sup> )	Pour mille cases
5 - 14	8
15 - 24	135
25 - 34	235
35 - 44	134
45 - 54	193
55 - 64	118
65 - 74	50
75 - 84	34
85 - 94	17
95 - 104	34
105 et plus	42
Total	1000

A part quelques très rares cases d'une superficie inférieure à 15 mètres carrés, une immense majorité de celles-ci a de 15 à 65 m<sup>2</sup> (82 %) avec deux préférences très nettes : 25 à 35 m<sup>2</sup> (24 %) et 45 à 55 m<sup>2</sup> (19 %). Notons enfin qu'aux environs de 100 m<sup>2</sup> le pourcentage augmente légèrement : 3 %. C'est que, ici, nous entrons dans une catégorie spéciale d'habitants, riches commerçants et autres qui construisent des habitations à cachet plus ou moins occidental et souvent en dur.

Nous avons dit que nous étions à la limite des zones des cases quadrangulaires et des cases rondes, mais que, en ville ces premières étaient pratiquement seules représentées et qu'il s'agissait uniquement de cases rectangulaires. En effet si on établit le rapport Longueur/Largeur nous n'obtenons jamais 1 mais un très grand nombre de valeurs comprises entre 1,05 et 4,60.

.../...

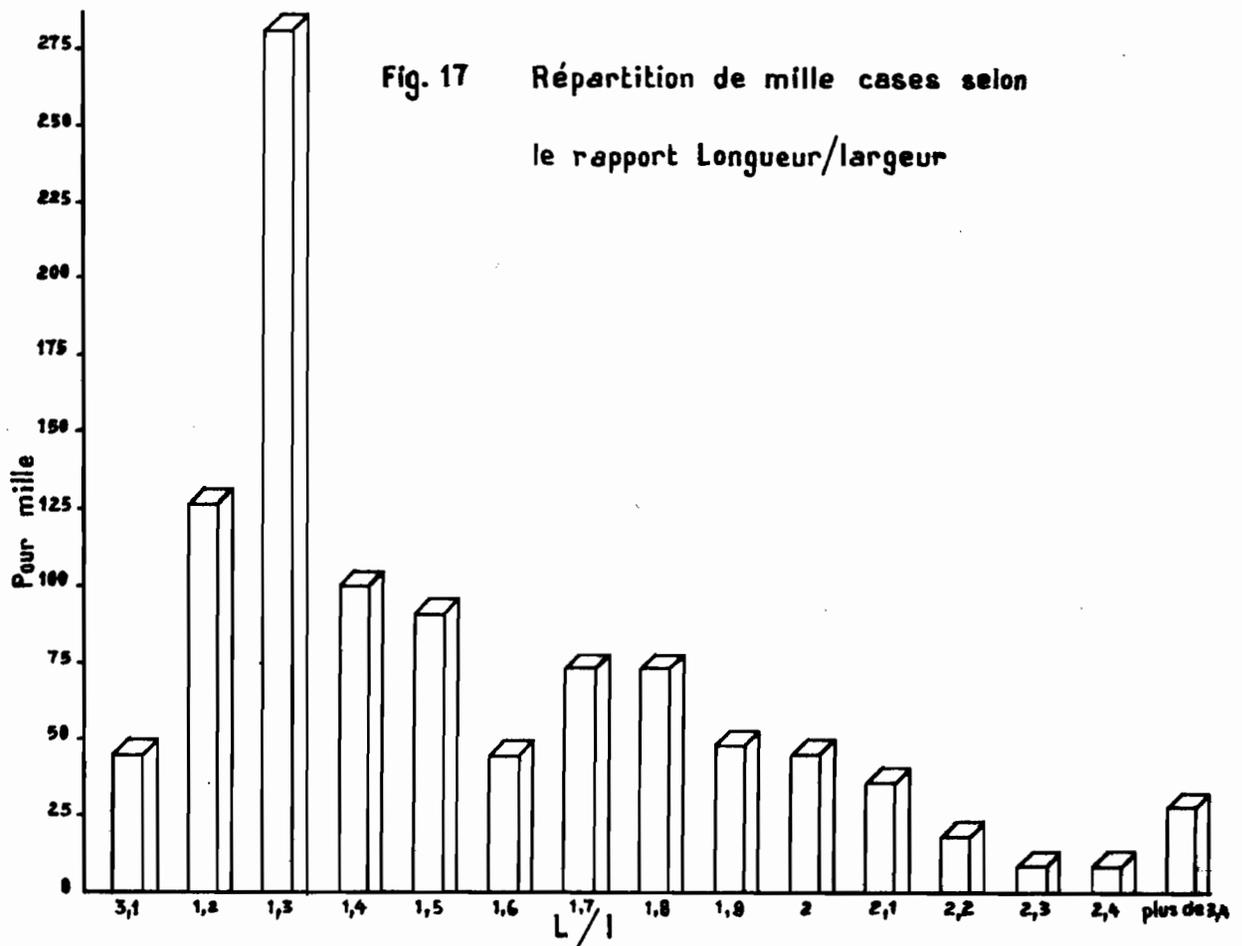
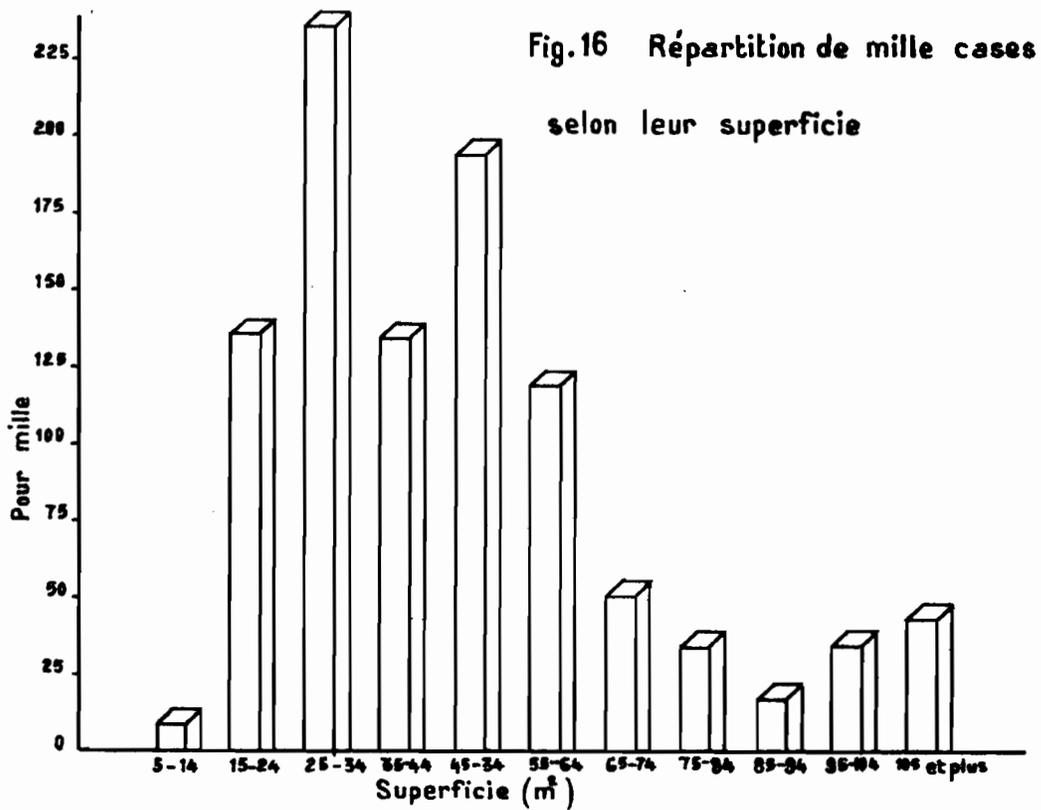


TABLEAU N° 33

Répartition de mille cases selon le rapport Longueur/largeur

$\frac{L}{l}$	Pour mille cases	L/l	Pour mille cases
1,05 à 1,14	45	1,85 à 1,94	48
1,15 à 1,24	127	1,95 à 2,04	45
1,25 à 1,34	282	2,05 à 2,14	36
1,35 à 1,44	100	2,15 à 2,24	18
1,45 à 1,54	91	2,25 à 2,34	9
1,55 à 1,64	45	2,35 à 2,44	9
1,65 à 1,74	73	2,45 et plus	27
1,75 à 1,84	73		
		Total	1000

Les valeurs sont très étalées mais l'une d'entre elles prédomine nettement : 28 % des cases ont un rapport Longueur/largeur compris entre 1,25 et 1,35 (en fait d'ailleurs il s'agit de très nombreux rapports 1,3 et 1,33) qui nous donnent une case rectangulaire relativement peu allongée dans le rapport 3 sur 4 ou si l'on veut obtenir les dimensions de la case la plus fréquente (environ 30 m<sup>2</sup>) sensiblement 6,30 m sur 4,75 m.

En ce qui concerne les divisions intérieures de ces cases, les plans sont relativement simples (voir aussi fig. 20 et 21).

TABLEAU N° 34

Répartition de mille cases selon leur nombre de pièces

Nombre de pièces	Pour mille cases
1	17
2	344
3	459
4	90
5	57
6	25
plus de 6	8
Total	1000

80 % des cases ont deux ou trois pièces, près de la moitié en ayant trois.

Les cases à une seule pièces sont ordinairement des cases provisoires, construites pour s'abriter en attendant qu'on ait pu se construire une vraie case à trois pièces.

Quant aux 9 % de cases de 5 pièces et plus, elles correspondent sensiblement aux 9 % de cases de 85 m<sup>2</sup> et plus qui sont, nous l'avons dit, celles de notables, de riches commerçants etc...

Par contre 54 % des cases secondaires n'ont qu'une seule pièce.

En conclusion les cases types de BANGUI seront la case de 30 m<sup>2</sup> divisée en 2 pièces et ayant sensiblement 6,30 m sur 4,75 m, et <sup>1<sup>a</sup></sup> case de 50 m<sup>2</sup> à 3 pièces et mesurant 8 m sur 6 m.

b) - Modes d'occupation

Etant donné que les concessions ont de 1 à 10 habitants qui disposent de 1 à 9 pièces (compte tenu des habitations secondaires) nous aurons donc, théoriquement, 90 modes différents d'occupation de ces pièces : d'une personne par pièce à dix personnes pour 9 pièces. En fait celles-ci se réduisent à 36 dont les plus fréquentes sont :

2 personnes pour 2 pièces	: 12 % des cas
4 personnes pour 3 pièces	: 12 % des cas
1 personne pour 2 pièces	: 10 % des cas
3 personnes pour 3 pièces	: 9 % des cas

Ces différentes formes peuvent d'ailleurs être regroupées en un certain nombre de cas, la densité étant la même par exemple pour 2 personnes dans 2 pièces que pour 3 personnes dans 3 pièces .

Une nouvelle preuve du faible degré d'urbanisation de BANGUI apparaît dans le fait que, d'une façon générale les gens sont assez à l'aise dans leurs cases : 30 % de la population vit dans au moins une pièce par personne (contre 8 à 10 % seulement à BRAZZAVILLE). Certes les pièces sont petites (10 m<sup>2</sup> en moyenne), mais elles ne sont pas plus grandes à BRAZZAVILLE où l'entassement est plus grand, et ici on a l'impression que la place ne manque pas. Celà apparaît d'ailleurs encore

.../...

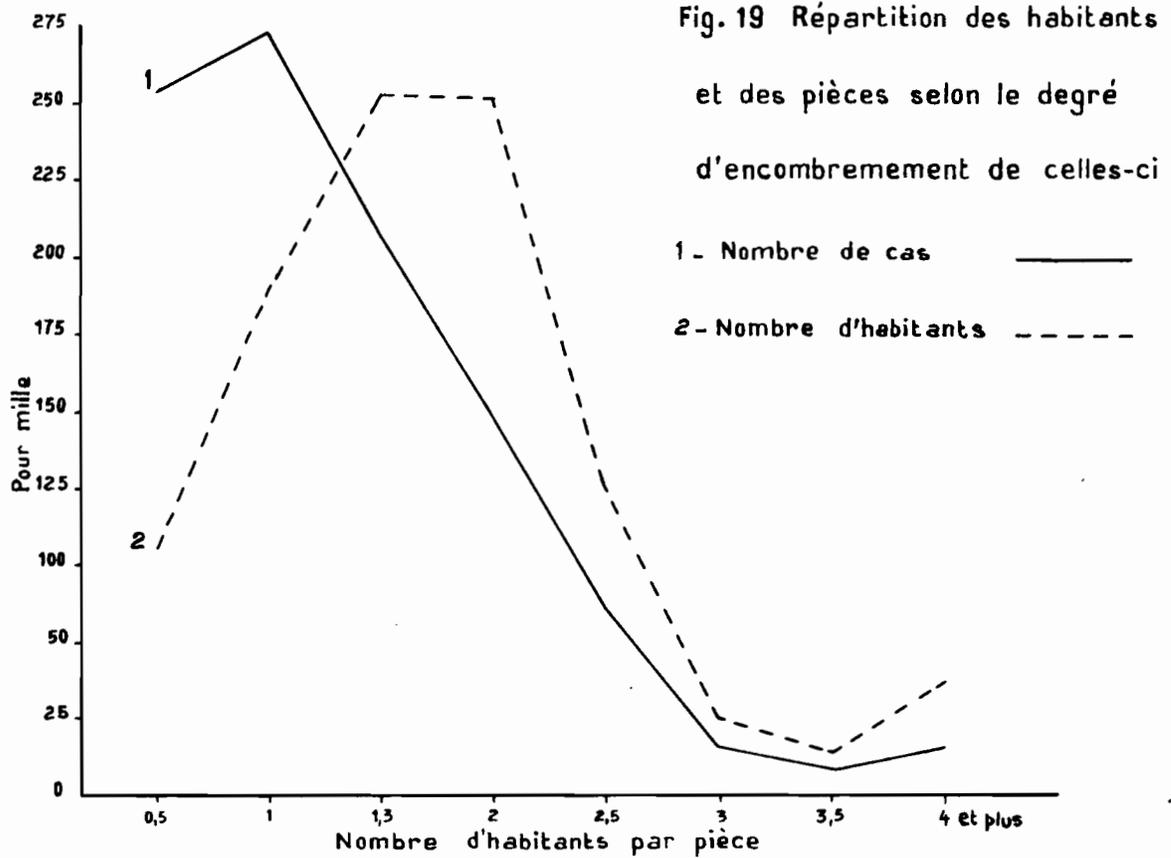
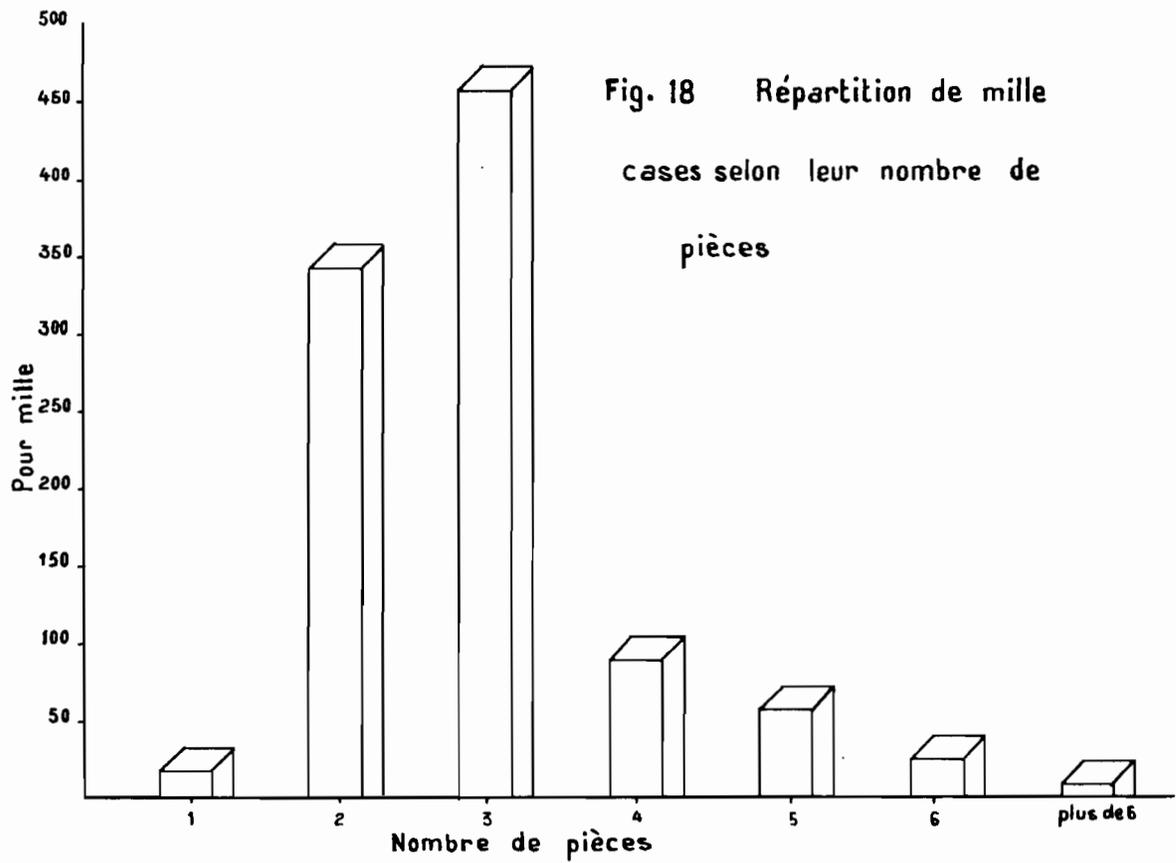


TABLEAU N° 35

Répartition des habitants et des pièces selon le degré d'encombrement de celles-ci

Répartitions types	Nombre de cas pour mille	Nombre d'habitants pour mille
2 pièces par habitant	254	105
1 pièce par habitant	271	189
3 habitants pour 2 pièces	213	253
2 habitants par pièce	148	252
5 habitants pour 2 pièces	74	125
3 habitants par pièce	16	25
7 habitants pour 2 pièces	8	14
4 habitants par pièce et plus	16	37
	1000	1000

dans la surface des concessions (voir ci-après II-1-a) ) qui, variant de 90 à 4.000 m<sup>2</sup>, est en moyenne de 510 m<sup>2</sup> (contre 325 à BRAZZAVILLE).

Cette utilisation parfois irrationnelle de la place, en tous cas sans économie, est une nouvelle preuve que les trois quarts des quartiers de BANGUI ne sont que de grands villages.

## 2 - CONSTRUCTION

### a) - Matériaux et modes de construction

La case telle qu'elle est conçue à BANGUI est construite sur le modèle de la case forestière, qui est formée d'une armature de bois sur laquelle on plaque de la terre, ou on fixe des planches ou des nattes etc...

Si l'on a la plupart du temps conservé le plan de cette case, les matériaux se sont transformés.

TABLEAU N° 36

Répartition de mille constructions  
de chaque type selon les matériaux utilisés pour les murs

Matériaux	Pour mille habitations principales	Pour mille habitations secondaires	Pour mille cuisines	Pour mille divers
Terre et bois	379	334	207	-
Briques crues	581	356	621	273
Briques cuites	8	55	-	-
Agglomérés de ciment	32	55	34	-
Bois et tôles	-	-	138	728
<b>Total</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>

La brique crue reste le matériau le plus utilisé pour la construction, tant des habitations que des cuisines : 56 à 58 % pour les premières, 62 % pour les autres. Disons de suite que si les cuisines apparaissent mieux construites en moyenne (62 % de briques crues, 3,4 % d'agglomérés de ciment, cela tient au fait que, en réalité, 14 % seulement des concessions ont des cuisines, le reste de la population préparant le repas sur un foyer, dehors. Or, dans la majorité des cas, les concessions avec cuisine sont celles dont les bâtiments principaux ont une allure plus moderne, sont construits en briques crues, voire en dur. Si l'on n'apporte pas le même soin à la construction de la cuisine, on fait néanmoins un petit effort...

Après la brique crue, le matériau le plus fréquent est la terre plaquée sur armature de bois (38,33 et 21 % des cas). Viennent ensuite les agglomérés de ciment et enfin les briques cuites. Nous mentionnons à part les murs en "tôle et bois" qui sont les constructions de fortune (types "bidonville") faits de vieilles tôles ondulées, plus souvent de vieux fûts découpés fixés sur des piquets, employés pour les parois des cuisines et plus fréquemment des hangars, des étales etc... Cette méthode reste de toute façon assez peu employée étant donné le nombre réduit de cuisines et de hangars, et n'entre que dans moins de 7 % de l'ensemble des constructions.

En ce qui concerne la toiture nous avons deux matériaux principaux pour cinq plus ou moins utilisés.

TABLEAU N° 37

Répartition de mille constructions  
de chaque type selon les matériaux utilisés  
pour la couverture

Matériaux	Pour mille : habitations : principales :	Pour mille : habitations : secondaires :	Pour mille : cuisines :	Pour mille : divers :
Chaume	740	733	700	454
"Tuiles de Bambou"	195	200	100	-
Tôles	33	67	67	273
Terre et bois	16	-	-	-
"Fûts coupés"	16	-	33	182
sans toiture	-	-	100	91
	1000	1000	1000	1000

Le chaume reste le principal et presque unique matériau utilisé pour couvrir les cases : 74 % des habitations. Si les cuisines ne sont ainsi couvertes que dans 70 % des cas c'est qu'assez souvent, elles sont faites d'un simple cylindre ou carré de paille ou de fûts coupés sans toiture, comme les W.C. (10 % des cas).

La "tuile de bambou", en fait la feuille de palmier tressée, est beaucoup moins fréquemment employée : 20 % des cas.

Le toit en terrasse de terre à armature de bois est spécifique des habitations des originaires de la zone sahélienne (qui construisent d'ailleurs souvent aussi des cases suivant le type commun de BANGUI ou, assez souvent, des cases modernes, type européen).

Enfin le "fût coupé", comme pour les parois, est presque exclusivement réservé aux cuisines, hangars etc...

Les ouvertures (portes, fenêtres) sont le plus souvent obturées à l'aide de panneaux de bois munis de gonds et grossièrement façonnés par des menuisiers locaux. On ferme à l'aide d'un cadenas. Les portes et les fenêtres de modèle européen (parfois persiennes) sont plus rares sauf dans les cases en dur.

En ce qui concerne le mode de construction proprement dit, pour les cases en terre et bois et les cases en briques d'argile crue on dresse d'abord les piliers d'angle de la case, puis on construit la charpente du toit, celui-ci est alors entièrement couvert. Les murs sont ensuite élevés.

Le toit débord ordinairement sur les murs de façon à les protéger et à abriter une véranda qui est parfois fermée. Les arbalétriers et l'entrait reposent non sur les murs, mais sur les piquets fourchus qui soutiennent aussi les bords du toit. Les uns et les autres, comme le faîtage, sont fait de grosses branches. Des branches plus légères serviront de pannes. Les chevrons fixés par-dessus seront distants d'une trentaine de centimètres. Enfin de petites gaulettes tiendront lieu de lattes pour fixer la couverture proprement dite.

Les "tuiles" ou la paille sont fixées aux lattes par des lianes, comme le sont d'ailleurs tous les éléments de la charpente entre eux. On commence par la rangée de paille ou de "tuiles" du bas et on va en remontant, chaque rangée débordant très largement sur la précédente. Le faite est fermé par une double couche de paille.

Pour les murs des cases en terre et bois on plante, tous les 30 cm environ, en réservant portes et fenêtres, des piquets un peu plus petits que les piliers d'angle. De part et d'autre de ces piquets et tous les 15 cm, on attache face à face, à l'aide de lianes, des baguettes horizontales. Nous avons ainsi un double clayonnage distant de l'épaisseur des piquets, soit une dizaine de centimètres.

Cet espace sera ensuite rempli avec un mélange d'argile et de sable longtemps malaxé. Un enduit d'argile fait ensuite disparaître les clayonnages intérieurs et extérieurs.

Pour les cases en briques d'argile crue, les murs sont élevés par des rangées successives de ces briques fabriquées au moule et séchées au soleil. Les briques d'une même rangée et les rangées entre elles sont liées par un mortier fait d'un mélange d'argile et de sable. Un enduit extérieur et intérieur d'argile fait ensuite disparaître toutes les irrégularités.

Les cases sont parfois crépies extérieurement à la chaux.

Le sol de la case est en terre battue, parfois damé, parfois mêlé de terre de termitière, de fibres de noix de palme ce qui donnent un sol très dur, imperméable et lisse.

Pour les cases en "dur", la construction se fait sensiblement suivant la méthode européenne. Notons toutefois que le mortier employé est formé soit de sable et de ciment, soit d'argile et de sable et que, parfois aussi, seules les parois extérieures sont en briques cuites ou en agglomérés, les murs intérieurs restant en briques crues.

TABLEAU N° 38

Répartition de mille constructions selon l'état de leurs différentes parties

Etat	Murs extérieurs	Parois intérieures	Sol	Charpente	Couverture
Bon	688	689	481	689	531
Assez bon	44	44	104	33	54
Médiocre	33	33	137	104	49
Mauvais	186	153	268	142	328
Inachevé	-	-	-	27	33
S.I. et divers	49	81	11	5	5
	1000	1000	1000	1000	1000

L'état général est assez bon ; la plupart des cases sont toutes récentes (voir paragraphe suivant) ce qui est normal, étant donné l'afflux des immigrants dans les dernières années.

Les murs intérieurs et extérieurs sont en bon état dans près de 70 % des cas. Néanmoins 15 à 19 % sont en mauvais état, plus fréquemment (19 %) pour les murs extérieurs exposés aux intempéries que pour les murs intérieurs.

Le sol est assez souvent mauvais ou médiocre (41 %). Il s'agit soit de cases mal entretenues, soit, le plus souvent, de sol brut non damé. Près de la moitié toutefois l'entretiennent bien.

D'une façon générale la charpente est en bon état : 14 % seulement de mauvais. Protégée des intempéries, durcie par la fumée du foyer, c'est encore elle qui résiste le mieux.

Par contre la couverture se présente sous un moins bel aspect : si dans 53 % des cas les toitures sont en bon état, nous avons néanmoins le tiers des cases dont la couverture laisse passer l'eau, quand il n'en manque pas des pans entiers, ce qui peut paraître d'autant plus curieux que l'enquête a commencé alors que la saison des pluies était largement entamée.

#### b) - Ancienneté de la construction

De nombreux immigrants sont arrivés tout récemment : 37 % d'entre eux, soit 25 % de la population de la ville, au cours des 5 dernières années. Aussi aurons-nous un bon nombre de cases de construction récente. A cette première cause de la jeunesse de la construction, il faut en ajouter deux autres.

D'abord les constructions en terre et bois et celles en briques crues ne sont pas de très longue durée (4 à 5 ans pour les premières, 8 à 10 ans pour les secondes).

Ensuite, très souvent l'immigré se construit rapidement une case demi provisoire et, un peu plus tard, à loisir, se bâtit une plus grande maison plus confortable.

Pour l'ensemble 42 % des constructions ont été édifiées pendant la dernière période quinquennale et l'âge moyen de l'ensemble de 5 ans. Peu de différences entre les différents types de bâtiments, les bâtiments secondaires étant toutefois souvent d'origine plus récente : 56 à 72 % depuis 1958 contre seulement 41 % pour

TABLEAU N° 39

Répartition de mille constructions selon leur type et la date de leur construction

Date de la construction	Habitation principale	Habitation secondaire	Cuisine	Divers	Ensemble
1942-1947	58	56	67	-	56
1948-1952	142	111	133	-	128
1953-1957	308	111	167	273	263
1958-1960	384	500	466	545	419
1961(4 mois)	25	56	100	182	50
S.I.	83	166	67	-	84
Total	1000	1000	1000	1000	1000
Age moyen	5 ans 1/2	4 ans	5 ans	2 ans 1/2	5 ans

les habitations principales : les immigrants construisent d'abord leur maison d'habitation puis éventuellement une cuisine (25 % des concessions), une deuxième case d'habitation (15 % ou un hangar, une étable etc... (9 %).

Cette jeunesse de l'habitat, qui s'explique par la jeunesse de l'immigration et le peu de durée des matériaux utilisés, explique par contre l'état des constructions : nombreuses cases construites depuis peu donc en bon état, quelques vieilles tombant vite en décrépitude.

### c) - Sociologie de la construction

Cet aspect de la construction mériterait une étude bien plus étendue. En effet, étant donné le temps dont nous disposons il ne pouvait être question de chercher à connaître autre chose que les personnes qui avaient construit la case et en combien de temps. En principe, lorsque le chef de famille est aidé par des proches, le service est gratuit, mais ceci donne l'occasion à des repas plus copieux ou à des cadeaux plus ou moins importants. Ceci, comme le troc avec la famille en brousse (même s'il s'agit d'échange de vivres contre de l'argent) n'est pas considéré comme commerce.

Cette réciprocité service contre service ou service contre produits n'est pas sans avoir une certaine importance économique.

TABLEAU N° 40

Répartition de mille constructions selon les constructeurs

Constructeurs	Pour mille constructions
1 - Chef seul	612
2 - Chef + (femme(s) et (enfants) )	33
3 - Chef + famille type centrafricain	38
4 - Chef + famille + parents divers	44
5 - Chef + parents + salariés	38
6 - Salariés	110
7 - Famille seule (sans le chef)	38
8 - Divers	17
9 - Sans indication	72
<b>Total</b>	<b>1000</b>

La case est le plus souvent (61 % des cas) construite par le chef de famille seul. C'est logique étant donné que, quand l'homme est célibataire, il n'a théoriquement personne pour l'aider et quand il est marié, il émigre presque toujours seul, sa famille le suivant lorsqu'il est installé. C'est la raison pour laquelle tous les autres cas (sauf celui où la case est construite par des salariés) ont une importance comparable ( de 3 à 4 %). Ce sont :

- 2 - Cases construites par le chef avec l'aide de sa famille directe : femme(s) ou enfant(s) ou les deux (3 %);
- 3 - Cases construites par le chef avec l'aide de sa famille au sens centrafricain du mot, c'est-à-dire sa famille directe plus ses frères et ses neveux (4 %);
- 4 - Cases construites par le chef avec l'aide de sa famille au sens centrafricain plus des parents divers ( 4 %);

- 5 - Cases construites par le chef avec l'aide de parents (faisant ou non partie de sa famille) et des salariés;
- 6 - Cases construites par des salariés (11 %) ;
- 7 - Cases construites par les parents du chef (faisant ou non partie de la famille) sans que celui-ci intervienne dans le travail proprement dit (4 %);
- 8 - Divers (ami, locataire etc...) ( 2 %);
- 9 - Sans indication (7 %).

Le nombre de cases construites par des salariés est relativement élevé : 11 %. Mais il ne faut pas oublier que nous avons déjà 4 % de maisons "en dur" qui ne peuvent être construites que par des professionnels. Viennent ensuite de riches commerçants, des notables (ceux-ci entrant d'ailleurs plus fréquemment dans le septième cas) qui ne veulent pas déroger en jouant au maçon; enfin des fonctionnaires, des employés à plein temps qui ne disposent pas du temps nécessaire pour construire leur maison, mais à qui leurs salaires permettent de financer la construction de leur maison.

En conclusion la case est, la plupart du temps, construite par le chef de famille parfois avec l'aide de sa famille (77 % des cas). Les salariés n'interviennent que dans 14 % des cas (dont 11 % seuls). Et dans 4 % des cas la famille construit pour le chef.

Etant donné cet aspect familial, en tout cas artisanal de la construction combien de temps mettra-t-on pour construire ces cases ?

Le calcul de la durée moyenne de la construction d'une case n'offre que peu d'intérêt en ce sens que même si on élimine les cas vraiment particuliers (plus de 3 ans, voir dernière ligne du tableau N° 41) on trouve encore des temps relativement longs qui ne correspondent en rien à la durée réelle de la construction pour la majorité des cases. Cela est dû au fait que la construction d'un très petit nombre d'entre elles a traîné de longs mois voire des années pour des raisons particulières (manque de temps du propriétaire, retour temporaire au village, etc...), et ceci relève énormément la moyenne.

TABLEAU N° 41

Répartition de mille constructions  
de chaque type selon la durée de leur construction

Durée de la construction	Habitation principale	Habitation secondaire	Cuisine	Divers
moins de 1 mois	8	59	133	461
1 mois	48	118	234	77
2 mois	151	235	168	231
3 mois	159	59	67	-
4 mois	143	-	33	-
5 mois	103	-	67	77
6 mois	48	-	33	-
7 mois	24	-	-	77
8 mois	16	-	-	-
9 mois	16	-	-	-
10 mois	16	-	-	-
1 an	63	59	33	-
2 ans	32	-	33	-
3 ans	24	-	33	77
plus de 3 ans	16	-	33	-
S.I. et en construction	133	470	133	-
<b>Total</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>
<b>Durée moyenne</b>	<b>8 mois (6 mois)</b>	<b>3 mois</b>	<b>7mois 1/2 (4mois 1/2)</b>	<b>4mois 1/2 (1 mois)</b>

En fait la majorité des cases (56 % du total, 64 % de celles pour lesquelles on a des données valables) ont été construites dans un délai variant entre 2 mois et 5 mois, la plus grande fréquence (16 %/18 %) étant pour 3 mois.

Les cases secondaires sont encore construites plus rapidement. La majorité (35 % du total, 67 % de celles pour lesquelles nous avons des renseignements précis) sont construites en un mois ou deux.

Nous avons vu précédemment que les cases secondaires étaient relativement plus récentes que les logements principaux. Ceci est corroboré par le fait que 47 % de celles que nous avons recensées étaient encore en construction : De

nombreux immigrants de la dernière décennie, après avoir construit leur logement, entreprenaient une nouvelle construction pour héberger parents et amis... ou locataires.

Près de la moitié des hangars sont construits en moins d'un mois...

En conclusion nous avons un habitat, presque toujours construit en matériaux relativement légers donc peu durables, par le propriétaire et sa famille, en un délai relativement court ne dépassant généralement pas quelques mois.

### 3 - EVOLUTION

Une des caractéristiques marquantes de l'habitat à BANGUI est sa différence d'avec l'habitat traditionnel de la République Centrafricaine, pays des cases rondes.

Notons toutefois que ceci n'est pas un cas particulier à BANGUI. La case quadrangulaire à pignon qui était caractéristique de la zone forestière a gagné progressivement la zone de la savane à galeries. Mais c'est un fait remarquable malgré tout, qu'à BANGUI qui reçoit une bonne partie de sa population de régions où l'on construit des cases rondes, nous ne rencontrons que 1,5 % de celles-ci. Nous avons donc une évolution très nette vers la case quadrangulaire.

Il semble que les cases évoluent aussi dans les dimensions. Lorsqu'on porte sur un graphique (Fig.16) les différentes surfaces des cases, nous obtenons en fait une courbe à deux sommets, l'un, le plus important pour les cases d'environ 30 m<sup>2</sup> (6,30 m sur 4,25 m), l'autre pour les cases d'environ 50 m<sup>2</sup> (8 m sur 6 m). La superficie des premières correspond sensiblement à celle des cases que l'on rencontre couramment en brousse alors que le deuxième sommet correspond à la surface de cases plus évoluées, plus urbanisées. En schématisant à l'excès on peut dire qu'à BANGUI, 45 % des cases sont encore rurales et 55 % marquent une tendance à l'urbanisation.

Où l'évolution apparaît plus nettement, c'est dans le nombre de pièces par case. La case traditionnelle rurale n'a ordinairement qu'une pièce, assez rarement deux. Or ici, l'influence de la ville, de la construction européenne se fait

nettement sentir : 64 % des cases ont 3 pièces et plus, et dans ce cas la pièce centrale est presque toujours pompeusement baptisée : salle à manger ou salon, voire living-room.

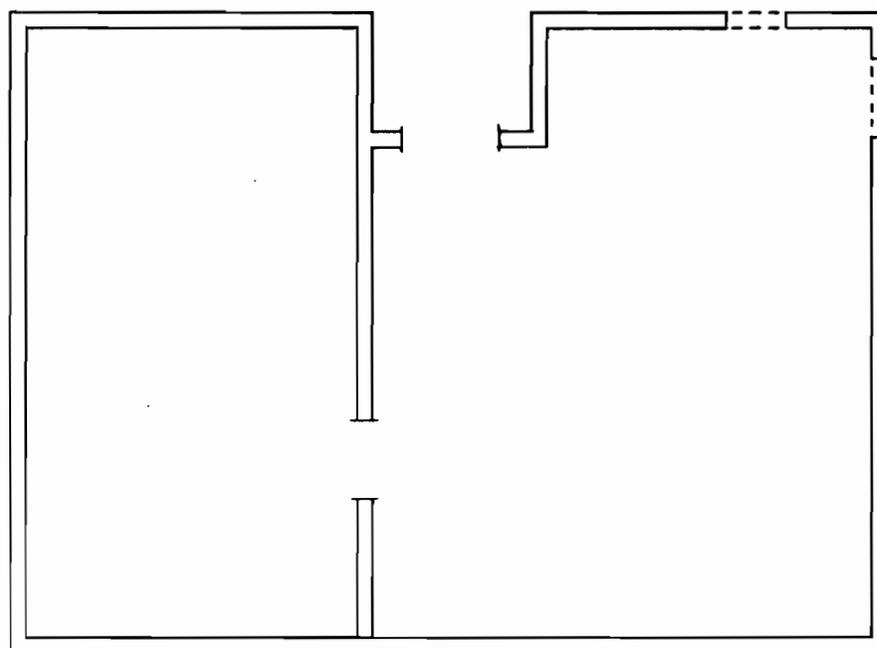
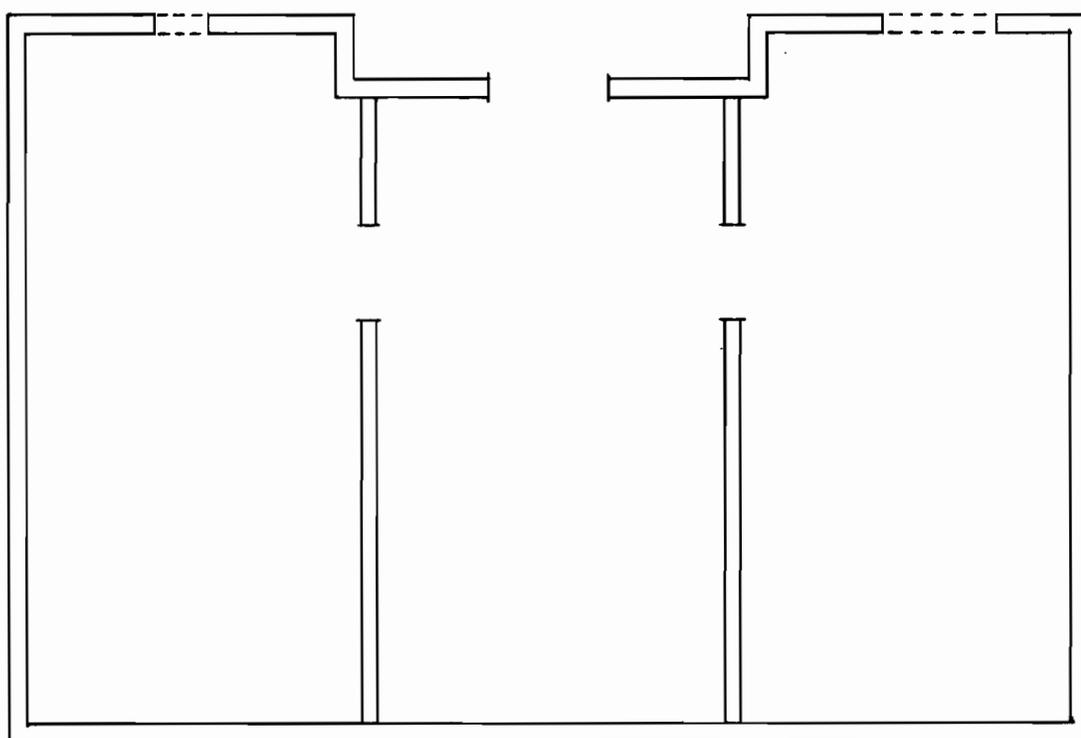
Quoique presque toutes les cases soient construites en matériaux dits traditionnels, terre ou bois, une très nette évolution se fait aussi sentir. Traditionnellement les Centrafricains ne connaissent pas la brique d'argile crue. Or 58 % des cases sont construites avec ce matériau et 4 % avec des matériaux plus évolués, ne laissant que 38 % de matériau vraiment traditionnel (bois et terre).

Il est plus difficile de tirer des conclusions au sujet de la couverture. En effet chaume et "tuiles de bambou" sont tous deux des matériaux traditionnels et ils recouvrent plus de 90 % des toitures. La grande raison est que les matériaux plus évolués : tôles d'abord, puis ardoises, tuiles etc... sont à des prix (surtout les dernières) inabordables pour des budgets africains. Seule la tôle (quoique encore très onéreuse), coiffe 3,3 % des cases.

Une remarque cependant. Dans son étude sur Bangui LEBEUF [16] donne comme toiture principale la "tuile de bambou" et cite seulement le chaume entre parenthèses. Ce n'est pas suffisant pour estimer qu'il y ait une évolution vers l'utilisation du chaume de 1950 à 1961, mais nous devons néanmoins insister sur le fait qu'à l'heure actuelle près des 3/4 des constructions sont recouvertes en chaume.

Le mode de construction évoluant avec les matériaux utilisés, nous n'insisterons pas sur ce point : nous remarquerons seulement, que dans de nombreuses régions d'Afrique où la brique crue a conquis droit de cité, on édifie les cases selon la mode européenne : érection des murs, puis construction de la charpente, enfin installation de la couverture. Or, à BANGUI, les maisons en briques crues sont encore construites dans l'ordre traditionnel : charpente, couverture, puis murs : signe que l'évolution n'est pas complète, que des influences traditionnelles continuent à jouer un rôle important.

En conclusion, si, dans l'ensemble, la ville de BANGUI conserve un cachet nettement rural et traditionnel, par contre l'habitat se montre assez évolutif, du moins dans la faible mesure des moyens des habitants.

**Fig. 20** Maison traditionnelle à deux pièces**Echelle****Fig. 21** Maison traditionnelle à trois pièces

II

LES CONCESSIONS

1 - CARACTERES GENERAUX.

a) - Formes et dimensions

Une fraction seulement des concessions étant délimitées (voir Première Partie 1-3-b) ), il est difficile de donner des valeurs précises de la superficie des concessions, car il est normal de penser que si les propriétés ne sont pas délimitées c'est parce qu'elles n'existent pas. Ceci est effectivement le cas dans certains quartiers (au sens géographique et non administratif), mais le raisonnement contraire est aussi valable pour d'autres zones de la ville : les cases sont suffisamment éloignées les unes des autres pour que personne n'éprouve le besoin de délimiter la superficie dont il estime avoir besoin, un no man's land le séparant de son voisin.

En définitive le tableau des surfaces que nous donnons n'a qu'une valeur relative, la valeur moyenne semblant seule avoir une certaine importance; elle apparaît, non seulement comme moyenne des concessions délimitées, mais encore comme celle des "sans concession" et des concessions "illimitées".

Bien que la superficie moyenne des concessions délimitées soit d'environ 500 m<sup>2</sup>, les valeurs s'étalent surtout entre 150 et 450 m<sup>2</sup> (près de deux tiers des concessions, dont 42 % de 150 à 350 m<sup>2</sup>).

Le plus grand nombre forme des rectangles relativement peu allongés. A part 8 % de concessions non quadrangulaires et 6 % de concessions carrées, l'immense majorité à la forme de rectangles dont la longueur est inférieure au double de la largeur (69 %). Le reste (17 %) à une forme plus allongée pouvant aller jusqu'à une longueur presque quadruple de la largeur, la moyenne restant cependant dans les concessions rectangulaires dont la longueur est égale ou légèrement supérieure à une fois et demi la largeur.

Fig. 22 Répartition de mille concessions selon leur superficie (m<sup>2</sup>)

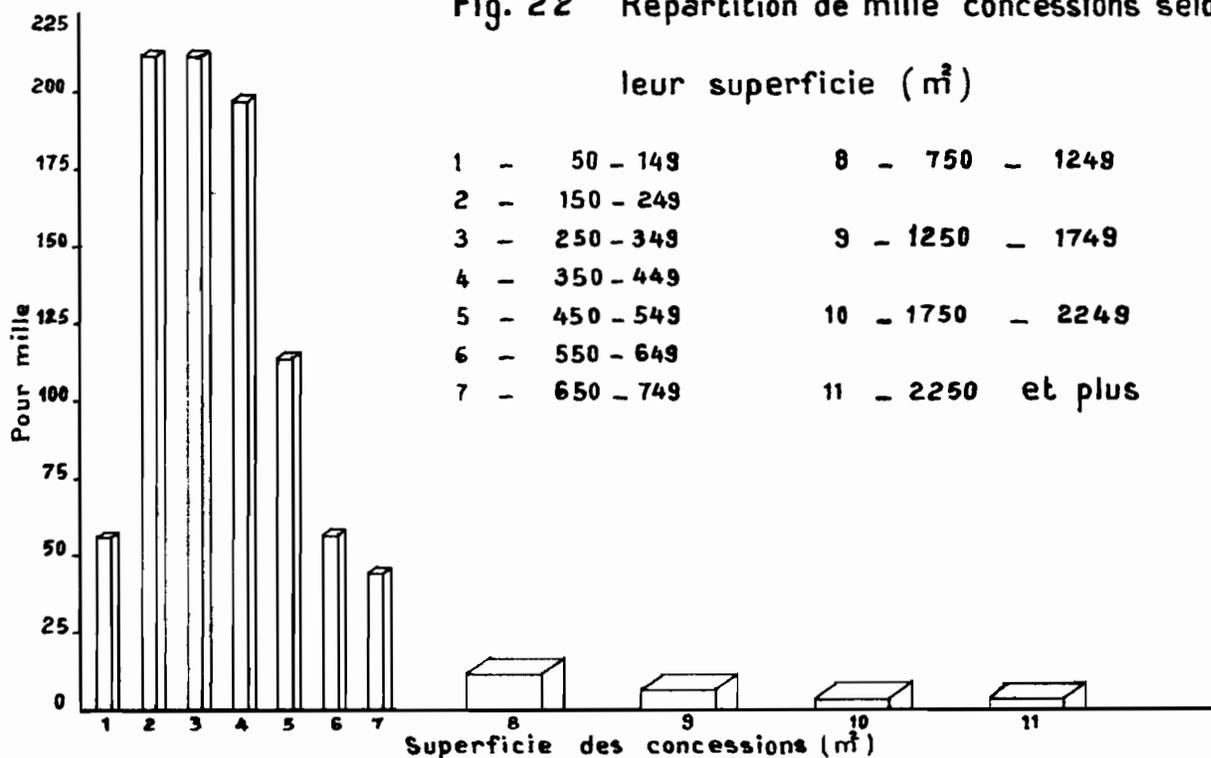


Fig. 23 Répartition de mille concessions existantes et de mille concessions souhaitées selon leur superficie (m<sup>2</sup>)

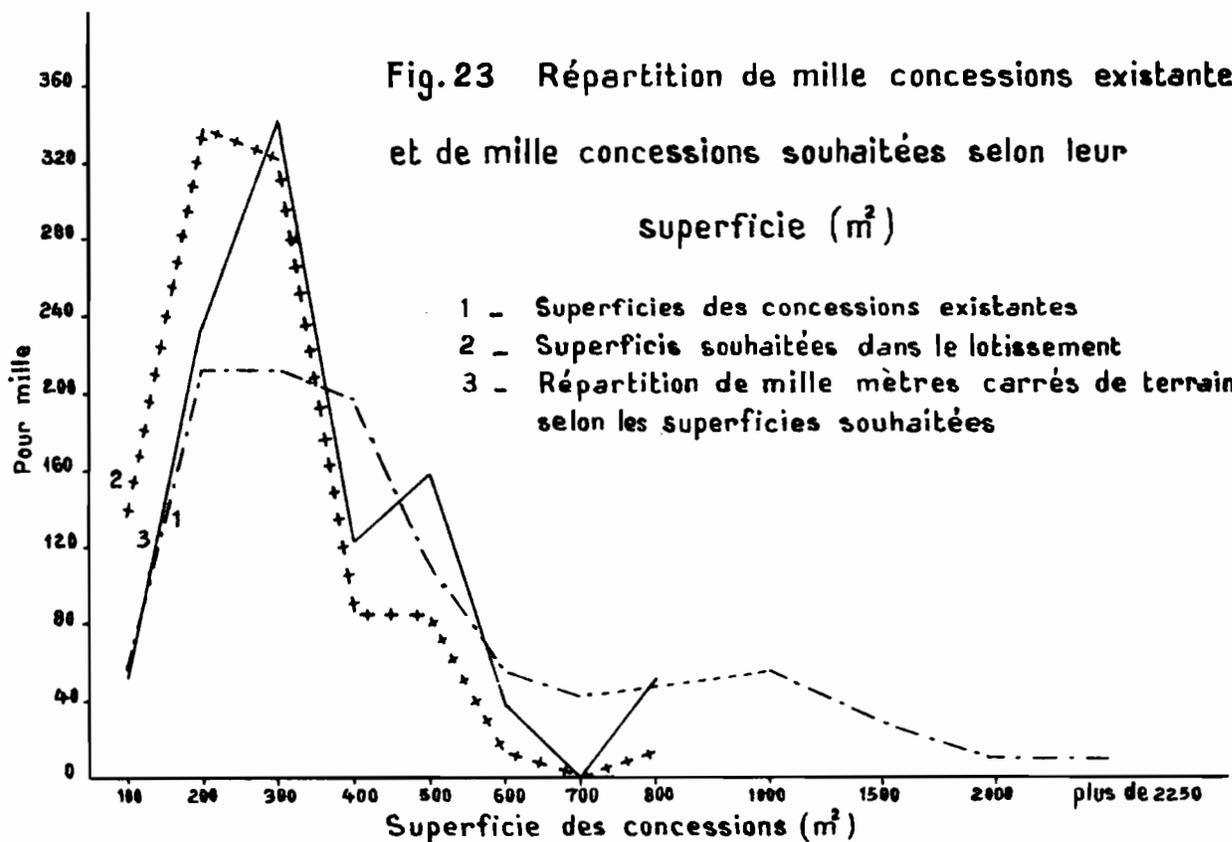


TABLEAU N° 42

Répartition de mille concessions  
selon leur superficie

Superficie (m <sup>2</sup> )	Pour mille concessions
50 - 149	56
150 - 249	212
250 - 349	212
350 - 449	197
450 - 549	113
550 - 649	56
650 - 749	42
750 - 1249	56
1250 - 1749	28
1750 - 2249	14
2250 et plus	14
<b>Total</b>	<b>1000</b>
<b>Superficie moyenne</b>	<b>510 m<sup>2</sup></b>

En définitive si la concession moyenne a 500 m<sup>2</sup> et environ 28 mètres sur 18, la zone de plus grande fréquence se rencontre vers la concession de 300 m<sup>2</sup> avec sensiblement 15 mètres sur 20.

b) - Equipement

Nous nous sommes déjà longuement penchés sur les diverses constructions élevées dans les concessions. Nous n'y reviendrons donc que brièvement.

Nous noterons simplement que 63 % des concessions n'ont qu'un seul bâtiment, 31 % en ont deux, 5 % en possèdent 3 et 1 % plus de 3, ce qui nous donne environ 1,5 case par concession.

De l'ensemble de ces cases 67 % sont à usage d'habitation principale, 10 % à usage d'habitation secondaire (soit 77 % à usage d'habitation), 16 % à usage de cuisine et 7 % employées comme hangars, remises, étables etc...

.../...

Quelques (rares) concessions ayant plusieurs habitations secondaires, 8 % seulement en possèdent.

La cuisine se faisant très souvent sur un foyer à l'extérieur nous n'avons que moins de 25 % de concessions pourvues d'un bâtiment à cet effet et seulement 10 % ayant un autre type de construction supplémentaire : 2 % une boutique, 1,5 % un abri à petit bétail, le reste étant des remises, hangars etc... Nous n'avons donc que peu de bâtiments pouvant servir de remise (7,5 %). Mais nous devons remarquer que, par contre, un nombre relativement important de cases d'habitation possèdent une toute petite pièce qui sert de réserve.

L'approvisionnement en eau des habitants de la concession a lieu soit par puits personnel (33 %), soit à un puits voisin (31 %), soit à une source (26 %) ou à un marigot (4 %) plus ou moins lointains. 4 % seulement peuvent s'approvisionner à une fontaine publique parfois assez lointaine et moins de 2 % sont reliés personnellement au Service des Eaux de la ville.

Pour ceux qui n'ont pas de puits ou d'installation d'eau, les distances à parcourir sont très variables ! Ceux qui peuvent utiliser le puits d'un voisin ont très rarement plus de 100 mètres à parcourir, 21 % ont même moins de 25 mètres, 22 % entre 25 et 50 mètres et 14 % entre 50 et 100 mètres.

Lorsqu'il s'agit d'aller chercher l'eau au marigot ou à la source il y a toujours une assez longue distance à parcourir, en tout cas jamais moins de 100 mètres : 20 % des habitants vont la chercher à une distance variant de 100 à 500 mètres, 6 % de 500 mètres à 1 km, 6 % aux environs d'un km, 17 % plus loin encore.

Les rares habitants qui ont la chance de pouvoir s'approvisionner à une fontaine publique ont encore une distance relativement grande à parcourir : de 100 à 200 mètres.

Les puits ne sont généralement que de simples trous dans le sol : 2 % seulement ont une margelle surélevée au-dessus du sol et 7 % une margelle cimentée à même le sol.

.../...

A l'opposé nous avons 10 % de puits qui ne sont réellement que des trous dans le sol sans aucun aménagement.

Toutefois le cas le plus fréquent (44 %) est celui du puits dont l'orifice est formé par un demi fût en métal dont on a enlevé l'extrémité et qu'on a enfoncé jusqu'au ras du sol. 5 % de ceux-ci ont toutefois un abri fait d'un toit en paille posé sur quatre piquets. Dans 34 autres pour cent des cas, cette "margelle" rudimentaire se complète d'un couvercle fait de planches ou d'un fond de fût métallique découpé, et qui est parfois cadénassé.

59 % des concessions disposent d'un W.C. souvent très rudimentaire.

TABLEAU N° 43

Répartition de mille W.C. selon leur mode de construction

	Pour 1000 W.C.	
	Sans toit	Avec toit
A l'intérieur de la case	-	14
Murs en terre	27	55
Parois en planches	14	14
Parois en paille	274	27
Parois en tôle de fûts	68	-
Parois en toile	55	14
Parois en branchages etc...	205	-
Entouré d'une haie vive	14	-
Non clos	178	41
Sans W.C. 406 %	-	-
<b>Total (pour 1000 W.C.)</b>	<b>835</b>	<b>165</b>

La plupart du temps, à moins qu'il ne s'agisse de W.C. à l'intérieur de la case, nous avons affaire simplement à un trou creusé dans le sol, parfois renforcé par un demi fût métallique dont l'extrémité est percé d'un orifice d'une vingtaine de centimètres de diamètre, ou par une vieille gamelle sans fond. 4 % seulement ont un sol cimenté (parmi ceux qui ont de vrais murs). Par ailleurs, 16 % seulement ont un toit, notamment parmi ceux qui ont un mur en terre (les 2/3) et, chose curieuse, parmi ceux qui ne sont pas clos (près de 20 %).

Le matériau le plus utilisé en clôture est la paille (30 %) ou les branches divers (feuilles de palmier, bambous, feuilles de bananiers etc...) (21 %). Notons enfin que 22 % ne sont pas clos.

L'électrification est assez rare, d'une part à cause de son prix de revient (installation, puis consommation) et surtout parce que les lignes électriques vont assez rarement jusque dans les quartiers.

TABLEAU N° 44

Répartition de mille concessions  
selon leur mode d'éclairage

Mode d'éclairage	Pour mille concessions
Electricité	8
Lampe à pression	122
Lampe tempête	886
Lampe traditionnelle	57
Feu du foyer	8
<b>Total</b>	<b>1081 (1)</b>

(1) Le total est supérieur à 1.000, plusieurs concessions s'éclairant concurremment à la lampe tempête et à la lampe pression

Le système d'éclairage le plus largement répandu est la lampe tempête qui est couramment utilisée dans 89 % des concessions.

Si 12 % s'éclairent à la lampe pression, 8 % (soit les trois quarts) utilisent encore des lampes tempête comme éclairage complémentaire.

Nous trouvons encore 6 % de lampes traditionnelles, mais modifiées par l'évolution : Au lieu de la coupelle de fer forgé ou de la petite poterie nous avons ici une boîte quelconque, ordinairement une boîte de conserve, à demi pleine d'huile, mais parfois aussi, modernisation, de pétrole ou de gasoil, où trempe une mèche.

Enfin 8 % n'ont comme éclairage que la lueur du foyer.

#### c) - Cultures de case

Nous ne reviendrons que brièvement sur les cultures de cases dont nous avons largement parlé en étudiant les budgets familiaux étant donné leur grande importance dans l'économie familiale.

Rappelons toutefois qu'elles forment un des aspects essentiels des concessions surtout dans les villages qui sont installés sur le "boulevard de ceinture" et la route Nord, certains "jardins" dépassant même les 20 ares.

## 2 - RELATIONS AVEC L'EXTERIEUR

### a) - Clôtures

BANGUI doit un de ses aspects ruraux à l'habitude qu'ont conservé de nombreux habitants (55 %) de ne pas clore les concessions, habitude quasi générale dans les villages de brousse.

Lorsque les concessions sont délimitées, la clôture la plus fréquente est encore la haie vive (21 % de concessions) : soit d'épineux (assez rare), soit d'arbustes à fleurs (hibiscus, bougainvillées), soit de grandes plantes à fleurs (cannas), soit de simples bordures de fleurs.

Une autre clôture assez courante (11 %) est celle faite de bois croisés (pour former des carrés de 20 à 30 cm) parfois entremelés d'arbustes.

La palissade (5 %) est parfois la palissade classique, mais beaucoup plus fréquemment la paille, le plus souvent tressée.

Parfois, (8 %), nous avons des pieux avec du fil de fer simple, du fil de fer barbelé, du grillage, des débris de feuillards raboutés etc...

Il ne semble pas, du moins en ce qui concerne la fraction de la population qui a été touchée, qu'il y ait un rapport quelconque entre le fait de clore ou non les concessions et l'ethnie, la profession etc... de ses habitants. La relation serait plutôt avec le degré d'urbanisation qui se marquerait par une plus grande jalousie de la propriété.

#### b) - Liaisons extérieures

Nous sommes en ville, les maisons devraient donc être relativement rapprochées. C'est fréquemment le cas, puisque la distance moyenne entre deux cases principales (concession recensée et concession la plus proche) avoisine 8,50 mètres.

En effet 65 % des cases voisinent avec une autre à moins de 10 mètres (zone de plus grande fréquence : 2 à 6 m : 35 %), mais nous en avons encore 5 % pour lesquelles la distance est supérieure à 20 mètres.

C'est une des raisons qui explique la faible densité dont il a été parlé.

Au point de vue relations proprement dites avec l'extérieur, les cases sont, soit situées au bord même de la grand'route (ou de la rue), soit au bord d'un chemin secondaire ou bien perdues au milieu des autres, ce qui oblige à traverser plusieurs concessions pour y arriver.

Toutefois elles sont en général assez bien desservies : 66 % ont une voie de communication arrivant à moins de 10 mètres de la porte de la case principale, 21 % de 10 mètres à moins de 20 mètres, 8 % de 20 à 30 mètres et 5 % plus de 30 mètres (dont 1 à cent mètres).

Si l'on se réfère non plus au sentier desservant la case mais à la rue, la route carrossable en tous temps, nous trouvons des distances beaucoup plus grandes. Il ne faudrait toutefois pas se fier à la moyenne générale (225 m) d'une part parce qu'un petit nombre de concessions (14 %) assez éloignées de la grande route (500 m et plus) fait augmenter cette moyenne mais surtout parce que à partir de cette distance les distances les plus souvent estimées par les enquêteurs sont plutôt empreintes de fantaisie.

25 % des cases sont à moins de 20 m de la route, 12 % à une distance comprise entre 20 et moins de cinquante mètres, 22 % entre 50 et 100 mètres. Déjà avec les 25 % entre 100 et 500 mètres les mesures commencent à être aléatoires.

Quoiqu'il en soit nous en connaissons assez pour nous rendre compte de l'aspect désordonné du village, en grande partie desservi par des sentiers sinuant entre les concessions, ce qui oblige le visiteur à marcher de longs instants avant d'arriver à la case cherchée, perdue au milieu d'autres semblables, sans que, souvent, rien ne la distingue. C'est là une des raisons qui rend presque nécessaire les petits quartiers : étant donné cette absence de rues, d'un ordre quelconque dans les quartiers de BANGUI, l'adresse de chacun ne peut être donnée qu'en référence au nom du chef qui commande son quartier. Et pour cela le chef doit connaître tous ses administrés, ce qui n'est possible que pour des quartiers relativement petits.

### c) - Orientation des cases

Nous avons tenté de mesurer à la boussole l'orientation de la façade principale de la case d'habitation.

Les résultats obtenus n'apparaissent pas comme très probants. En effet, en ne tenant compte que des cases qui ne sont pas influencées par la route (en ce cas elles tournent généralement leur façade vers celle-ci), nous constatons que leur orientation ne semble correspondre à aucune préoccupation météorologique :

.../...

TABLEAU N° 45

Répartition de mille cases  
selon l'orientation de leur façade principale

Orientation	Pour mille cases
N.	113
N. N.E.	48
N.E.	65
E. N.E.	81
E.	32
E. S.E.	64
S.E.	48
S. S.E.	48
S.	81
S. S.W.	97
S.W.	32
W. S.W.	97
W.	65
W. N.W.	32
N.W.	81
N. N.W.	16
<b>Total</b>	<b>1000</b>

Chaque orientation qui regroupe un nombre important de cases est suivie par une orientation peu choisie et vice-versa. Seules font exception N.E. et E.N.E. qui ont des valeurs sensiblement égales (supérieures à la moyenne), de même que S. et S.S.W. ou W.S.W. et W. La seule observation qui paraisse intéressante est le nombre relativement bas de cases orientées vers le S.E. et le S.S.E. Or les vents dominants provenant de cette zone du quadrant on peut penser qu'une bonne partie des habitants évitent de tourner leur case face à ceux-ci, mais préfèrent leur présenter le flanc (en effet les orientations voisines S.S.W., S. et E.S.E. totalisent près de 25 % des cases ou le dos (11 % vers le Nord seul).

Il ne semble pas, non plus que le voisinage influe particulièrement sur l'orientation des cases. Il ne nous a pas été donné d'observer de parallélisme absolu, ou de recherche pour cacher sa façade principale.

Quant aux cases qui bordent une rue, nous l'avons dit, elles ont généralement leur façade tournée vers celle-ci.

### 3 - E V O L U T I O N

La délimitation des concessions étant une caractéristique des villes en Afrique centrale, nous avons donc là un fait d'urbanisation c'est-à-dire, jusqu'à un certain point, d'évolution. Par contre ce qui reste très rural c'est la superficie, l'allure générale des concessions. Seul un paysan (ou un grand seigneur) peut aspirer à posséder, en ville, une concession de plus de 2000 m<sup>2</sup>. Certes le nombre de celles-ci est réduit. Mais il n'en reste pas moins que pour une urbanisation rationnelle, les concessions ne sauraient dépasser 200 ou 300 m<sup>2</sup>. Il y a donc toute une évolution à venir, toute une éducation de la population à faire pour qu'elle comprenne que la ville proprement dite ne peut être viable qu'avec les plus petites concessions possible, voire des immeubles. Mais, à l'heure actuelle, 25 % seulement des concessions ont des dimensions qui peuvent être considérées comme rentrant dans des normes urbanisées.

C'est peut-être dans l'équipement des concessions que se marque le plus le peu d'évolution de l'habitat : Comme au village, on fait la cuisine sur trois pierres devant la case (75 % des cas). Et quand la concession possède une cuisine c'est, souvent, une minuscule case de moins de 10 m<sup>2</sup> où l'on ne peut se tenir qu'accroupi.

De même 2 % seulement de la population a l'eau au robinet. Par contre le tiers va chercher, parfois à plusieurs kilomètres, l'eau dont elle a besoin pour son usage journalier. Sur ces milliers de femmes qui chaque jour parcourent d'énormes distances pour s'approvisionner en eau, des centaines pourraient l'avoir dans un puits creusé dans leur concession (presque partout, dans BANGUI, on trouve de l'eau à moins de 10 mètres). Mais la tradition est là et l'effort nécessaire n'est pas fait.

Si la ville a nécessité l'établissement de W.C. ceux-ci, comme les puits (aux voisinages desquels ils sont d'ailleurs souvent installés et auxquels ils

ressemblent de loin quand ils ne sont pas clos) restent extrêmement rudimentaires.

Enfin l'éclairage lui-même marque une très nette stagnation : 1 % encore s'éclairent à la lueur du foyer, 6 % à la lampe traditionnelle et 90 % à la lampe tempête.

Mais ce qui est, à notre avis le plus caractéristique du fait que BANGUI n'est encore qu'un gros village ou, plutôt, un agglomérat de villages, est la présence de nombreuses cultures. En effet, dans plus du tiers des concessions, on rencontre non pas seulement des cultures qui pourraient la faire considérer comme un jardin, mais des plantes comme le manioc et le maïs (près de la moitié des cas) qui sont des cultures de plein champ.

III

CARACTERISTIQUES GENERALES DE L'HABITAT

---

Que pouvons nous retenir de cet aperçu sur l'habitat à BANGUI ? Ce qui est déjà revenu à maintes reprises sous notre plume : BANGUI n'est pas une ville, mais un gros village, ou plutôt un agrégat disparate de villages divers. La fusion se fait lentement, les ethnies se mêlent, mais chaque quartier conserve l'aspect de ces gros villages un peu cosmopolites que l'on rencontre aux carrefours de routes.

Résumons à grands traits ces caractéristiques :

Si les cases à BANGUI n'ont plus la forme traditionnelle en ce qui concerne l'Afrique Centrale, nous avons là la répétition d'un phénomène commun en Afrique Centrale : une coutume en pénètre petit à petit une autre et finit par la remplacer. C'est ce qui se produit pour la case quadrangulaire qui gagne progressivement aux dépens de la case ronde; à BANGUI elle représente 98  $\frac{1}{2}$  % des constructions.

Ces cases restent encore traditionnelles dans les dimensions, avec une très nette majorité ayant une trentaine de mètres carrés, en tout cas ne dépassant pas 60 m<sup>2</sup>.

Les matériaux eux-mêmes restent traditionnels à 96 %. Certes l'utilisation de la brique d'argile crue dans plus de la moitié des cas, en lieu et place du torchis d'argile plaqué sur une armature de bois marque un progrès, mais elle n'en reste pas moins un matériau traditionnel. Il en est de même pour la couverture : chaume ou "tuiles de bambou" dans 94 % des cas.

La construction proprement dite a lieu, de même, suivant les méthodes traditionnelles : le propriétaire, souvent avec l'aide de la famille se construit sa demeure. Ce ne sont pas les 11 % de salariés qui peuvent infirmer cette remarque. En effet, même dans les villages ruraux, notables, commerçants se font construire leurs maisons.

Ce traditionnalisme de la construction, se retrouve jusque dans la technique, que l'on utilise les briques ou le torchis : les différentes parties de la maison sont érigées dans le même ordre : toit puis oeuvre inférieur et intérieur, alors que presque partout ailleurs les maisons en briques sont construites en commençant par les murs.

Mais c'est peut être dans la concession elle-même que le traditionnalisme se fait le plus sentir.

Chacun souhaiterait avoir autant de place qu'au village où il dispose de toute la brousse derrière lui, d'où l'immensité de certaines concessions.

L'équipement lui-même reste très traditionnel : cuisine en plein air, eau prise à des sources ou des marigots lointains dans plus de la moitié des cas, ou dans des puits très sommaires, éclairage traditionnel à la lampe tempête, voire à la lampe à huile etc...

La multiplication des cases côte à côte ou au milieu des concessions, sans aucun ordre préconçu, ni même aucune idée, nous ne dirons pas d'esthétique, mais simplement de commodité pour la circulation, reste elle aussi caractéristique des gros villages ruraux.

Notons malgré tout quelques signes d'évolution : La case s'agrandit, bien que dans de faibles proportions. Le deuxième sommet de la courbe où sont portés les superficies des cases est près des normes pour une case ordinaire (50 m<sup>2</sup> au lieu de quelque 60 m<sup>2</sup>). Où l'évolution est peut-être la plus sensible c'est dans le nombre de pièces : souvent deux, mais dans près de la moitié des cas : 3, ce qui marque un net progrès sur la case rurale qui n'a souvent qu'une pièce.

Nous venons de voir aussi que, à un certain point de vue, l'utilisation de la brique de terre crue marque une certaine évolution, évolution nécessaire d'ailleurs. En effet, bien que la forêt ne soit pas encore très loin, l'expansion de la ville a rendu de plus en plus rares, de plus en plus difficiles à trouver (parce qu'il faut aller de plus en plus loin) les centaines de belles gaulettes bien droites nécessaires à la construction de la case.

.../...

Par ailleurs, un nombre de plus en plus grand de concessions rentre dans des normes urbaines au point de vue des dimensions et il n'est pas interdit de penser que cette tendance ira en se généralisant.

En conclusion nous pouvons dire que l'habitat à BANGUI est généralement de date récente (40 à 77 % a moins de 6 ans d'âge) mais étant donné les matériaux utilisés, les méthodes de construction, il tombe très vite en décrépitude et nous avons déjà de 14 % à 33 % (suivant les parties du bâtiment, la toiture étant le plus vite abimé) de cases en assez mauvais état.

Peut on décrire une case, une concession, non pas idéale, mais type à partir de ces données ?

La concession a quelque 300 m<sup>2</sup> (environ 15 mètres sur 20) et renferme une case d'habitation, un puits, un W.C. et un "jardin". Elle n'est vraisemblablement pas close.

Dans le jardin poussent du manioc, du maïs, des "épinards", ces plants dont les feuilles servent à épaissir les sauces, une touffe de bananiers et quelques palmiers et papayers.

Les W.C. sont faits d'un simple trou creusé dans le sol entouré de paille tressée.

Le puits est encore plus simple : un simple trou creusé dans le sol, la margelle étant faite d'un demi fût dont on a enlevé le fond. Nous ne voyons pas le couvercle fait du fond d'un autre fût, mais les enfants l'ont peut-être pris pour jouer.

La case est, évidemment, rectangulaire, avec des murs de briques crues un toit en chaume débordant assez largement. Un coin de la véranda qu'il forme ainsi est même clos de planches et sert de remise, de débarras. Elle est assez grande : 50 m<sup>2</sup> ; 8 m sur 6. Elle est divisée en 3 pièces : une pièce centrale d'environ 3 mètres de largeur sur 6 mètres de profondeur où donne la porte et, de chaque

côté, une étroite pièce, chacune ayant un peu moins de 2,5 m sur 4,50 m et éclairées par une petite fenêtre que peut obturer un volet de bois : 50 cm sur 50 cm.

C'est dans ce domaine que vivent l'homme, sa femme et leur jeune fils. Mais, très bientôt, lorsqu'il aura 15 ans, le jeune frère de l'homme viendra de Fort-Sibut compléter la famille. On sera un peu à l'étroit dans la case, aussi, en chef de famille précautionneux l'homme a-t-il jeté les bases d'une deuxième case, un peu plus petite où le frère s'installera quand il l'aura aidé à la terminer.

### Troisième Partie

#### URBANISME ET TRADITION

---

Quels que soient le grand nombre d'aspects traditionnels qu'ait conservés la ville de BANGUI, nous n'en avons pas moins une très grosse agglomération qui risque d'atteindre assez vite 100.000 habitants.

Il conviendrait, d'une part qu'une ville de cette importance perde ses allures de gros village, d'autre part que les travailleurs (ils atteindront alors quelque 30.000) puissent se rendre assez facilement à leur travail.

En effet, à l'heure actuelle, près de 90 % de la population est située sur le "boulevard de ceinture" et au delà, c'est-à-dire à une distance presque toujours supérieure à 5 km (et pouvant atteindre 10 km) de son lieu de travail.

.La zone industrielle et des affaires est presque entièrement située dans un demi-cercle de quelque 2 km de diamètre dont la base se trouve sur le fleuve, alors que le périmètre urbain a grossièrement la forme d'un triangle de plus de 10 km de base et presque autant de hauteur et que les "villages" sont la plupart du temps séparés de la zone des affaires et résidentielle par un no man's land.

A l'origine celui-ci avait sa raison d'être : A l'Est il s'agit de collines assez abruptes qu'il n'est pas possible de lotir, au moins pour des habitations bon marché : Jean DRESCH 7 voyait d'ailleurs juste en y imaginant la ville résidentielle : les villas commencent à monter à l'assaut des collines. A l'Ouest l'obstacle était formé par des terrains plus ou moins marécageux de l'autre côté desquels se sont installés les villages. Ceux-ci sont la plupart du temps sur terrain ferme, mais les grosses pluies, les orages, en faisant déborder les marigots, entraînaient très souvent des dévastations. Le drainage était devenu nécessaire.

Depuis de longues années des travaux avaient déjà été entrepris pour assainir la zone. C'est en bordure de celle-ci que la Société Immobilière de l'A.E.F., avait commencé ses premières constructions à la limite de la zone résidentielle et des affaires. Devenue la Société Immobilière Centrafricaine, elle a repris tous ces programmes en les amplifiant.

Elle se heurtait toutefois à un obstacle : Quelles que soient les précautions prises pour arriver à un prix de revient le moins élevé possible (d'ailleurs, en fait, très bas) celui-ci restait encore inaccessible à une immense majorité de la population.

Aussi la Société Immobilière Centrafricaine (SICA), dans l'intention d'étendre à une plus grande partie de la population le bénéfice des avantages de ses constructions : confort, proximité du lieu de travail et de donner à la ville un aspect plus urbain, a établi un projet précis d'expansion : urbanisation d'un vaste secteur au voisinage des terrains qu'elle a déjà mis en valeur.

Nous n'entrerons pas dans les détails techniques de ce projet, renvoyant plutôt aux différents rapports de la SICA. Nous nous contenterons de le résumer en le simplifiant, sensiblement tel que nous l'avons exposé aux interviewés de la fiche dite "psycho-sociologique".

La SICA aménagerait le terrain : drainage des zones marécageuses, remblayage, construction des égouts, tracé des rues, adduction d'eau etc... Le terrain serait ensuite loué ou vendu, la préférence de la SICA allant toutefois à une location de durée variable suivant les constructions qui y seront faites. Sur son lot, le client pourra soit construire lui-même, soit faire construire par la SICA ou tel entrepreneur de son choix. Avant d'acquérir son terrain il devra toutefois préciser quel type de construction il envisage étant donné que le prix d'achat ou le loyer varieront légèrement avec le type de construction (environ 15 % moins élevé pour les cases traditionnelles que pour les autres types de constructions individuelles), mais surtout parce que les constructions de même type seront regroupées.

Les groupes types prévus sont :

- 1 - Constructions traditionnelles : sol en terre battue murs en briques de terre crue, toit en chaume, mais sur des plans sensiblement homogènes;
- 2 - Constructions traditionnelles améliorées : sol en ciment, murs en briques de terre crue, toit en tôles, avec plans comparables aux précédents;
- 3 - Constructions définitives : types de la SICA actuellement ou sur de nouveaux plans en préparation;
- 4 - Constructions "urbanisées" : immeubles.

Le client pourrait donc soit louer le terrain, soit l'acheter. En fait, le prix de la location représente le taux annuel de l'amortissement des frais engagés pour aménager le terrain, le prix de vente, le remboursement en une seule fois de tous ces frais.

Ces frais étant énormes (contrairement à ce que pense la majorité de la population) il convient d'utiliser au maximum le terrain. En effet les prix s'établissent (pour l'aménagement du terrain seulement) à 645 francs le mètre carré. Le terrain ne pourrait donc pas être cédé à un tarif inférieur, ce qui nous donne par ailleurs un prix de location de 20 francs par mètre carré et par an.

Il est évident que l'application brutale de ce tarif (4.000 francs le loyer annuel pour un lot de 200 m<sup>2</sup>) reviendrait à interdire l'accès de ces terrains à la grande masse de la population (le salaire minimum légal mensuel est inférieur à 4.000 francs), ce qui serait contraire au but cherché par la SICA. En conséquence il est prévu un certain nombre d'abattements (aux dépens du Fonds d'Urbanisme).

Le but essentiel étant d'installer le nombre maximum de travailleurs sur ce terrain, donc de créer le plus possible de concessions, ces abattements seront d'autant plus importants que les lots choisis seront plus petits. Les prix, avons-nous dit, varieront avec les constructions (variation très faibles pour les différentes constructions individuelles, beaucoup plus élevées pour les immeubles que nous étudierons à part) car les aménagements seront très légèrement

moindres pour les constructions traditionnelles, moins onéreux (au m<sup>2</sup> de logement) pour les immeubles. Nous pouvons toutefois dire, que pour les constructions individuelles, ces prix seraient sensiblement les suivants (En fait tarif exact des terrains pour constructions individuelles améliorées) :

TABLEAU N° 46

Tarif de location et prix de vente des terrains de la  
SICA (taux moyens) selon les tranches de  
superficie

Superficie des lots	Location annuelle		Vente	
	Taux de l'abattement	Prix au m <sup>2</sup>	Taux de l'abattement	Prix au m <sup>2</sup>
0 - 200 m <sup>2</sup>	70 %	6 Fr CFA	70 %	190 Fr CFA
201 - 300 m <sup>2</sup>	60 %	8 "	60 %	260 "
301 - 400 m <sup>2</sup>	50 %	10 "	30 %	450 "
401 - 500 m <sup>2</sup>	30 %	14 "	30 %	450 "
plus de 500 m <sup>2</sup>	0 %	20 "	0 %	645 "

Ces prix s'entendent évidemment pour la location ou l'achat du terrain aménagé mais vide, le client ayant ensuite à construire ou faire construire sa case.

Les abattements sont plus élevés pour les loyers que pour les ventes, un des buts de l'affaire étant de pousser au maximum la clientèle vers la location. En effet les urbanistes et les économistes modernes estiment que les terrains doivent rester propriété de la collectivité pour qu'elle puisse, sans se heurter à la spéculation, réaliser les aménagements nouveaux rendus nécessaires par l'évolution économique et sociale. Il a néanmoins fallu tenir compte de la tradition, du désir de nombreux centrafricains de posséder en propre le terrain où se dresse leur maison.

C'est pour les immeubles que les abattements sont les plus élevés, d'une part parce que les aménagements sont moins onéreux au m<sup>2</sup> de logement, mais sur-

tout parce que le but final de toute opération d'urbanisme devant être d'arriver à ce type de logement, il faut lutter contre la prévention générale de l'Africain envers l'immeuble, en pratiquant les prix les plus bas possibles. Etant donné que ces dernières constructions ne sauraient être qu'en location, il n'est pas prévu de prix de vente. Le loyer du terrain, avec l'énorme abattement de 90 % serait seulement de 2 francs par m<sup>2</sup> et par an.

Pour tous les loyers il y aura un bail - renouvelable - dont la durée pourrait être de :

- 5 ans pour les constructions traditionnelles
- 25 ans pour les constructions traditionnelles améliorées
- 99 ans pour les constructions définitives et les immeubles.

C'est l'opinion de la population sur ces projets qu'il importait de connaître, d'une part pour pouvoir estimer un nombre éventuel de clients, mais aussi, étant donné l'influence de toute personne ayant une importance quelconque, ce qu'en pensent même les personnes que ces projets n'intéressent pas pour quelque raison que ce soit.

C'est pourquoi (voir modèle de fiches : Introduction - II-2-b) ) il a été demandé à un certain nombre d'interviewés non seulement ce qu'ils pensent des quatre types de logements, des trois types de bail, de la variation du prix du mètre carré de terrain avec la superficie de celui-ci et quelles formules les intéresseraient éventuellement, mais encore ce qu'ils pensent des réactions du reste de la population devant ce projet et, au cas où ces projets ne les intéressent pas eux-mêmes, les raisons de ce refus.

PROPRIETE TOTALE ET "CONCESSION A BAIL"

---

Avant d'étudier les réactions des populations devant les différents types d'habitat proposés, il nous faut voir, d'une façon générale leur position vis-à-vis des deux possibilités : Louer le terrain ou l'acheter.

Certes une telle enquête est difficile. On peut estimer, d'après les réponses obtenues, que (pour l'instant du moins) plus de la moitié de la population ne trouve aucun intérêt à voir moderniser son habitat, ou y est parfois franchement hostile. Nous reviendrons (voir Conclusion) sur les causes de cet état de fait.

Aussi pour commencer (Chapitre I et II) nous en tiendrons-nous aux personnes qui s'intéressent plus ou moins aux efforts de modernisation de la ville.

En ce qui concerne les possibilités de location ou d'achat du terrain nous trouvons : 39 % de personnes qui préféreraient louer le terrain, 42 % l'acheter, et 19 % admettraient aussi bien une solution que l'autre, ce qui nous amène en fait à 58 % des clients qui pourraient louer un terrain.

Fait curieux parmi les interviewés à qui on a demandé leur opinion sur les réactions éventuelles de la masse devant ce projet, 52 % ont répondu que la formule "Achat" aurait le plus de succès contre 14 % pour la formule "Location" et 34 % ont assuré que l'ensemble des formules auraient du succès. La raison qu'ils en donnent est que la masse ne se fera jamais à l'idée de payer pendant des années pour un terrain qui lui apparaît sans valeur.

Quels sont les motifs qui poussent les gens à préférer l'achat à la location et dans le cas des locations, quelle est leur opinion sur les différents types de bail ? D'une façon générale les acheteurs éventuels donnent comme motif : Les baux sont sans intérêt, nous préférons notre terrain à nous. Mais 10 % l'éclairent d'une lumière, sinon imprévue, car elle rentre bien dans la ligne de

conduite du jeune citadin dont l'instabilité professionnelle et l'incapacité d'établir un budget est un fait connu, du moins tout à fait caractéristique : Nous ne voulons pas de terrain à bail parce que lorsque nous ne pourrions pas payer "on nous mettra dehors". Le bail n'est donc pas sûr.

Les autres opinions sur les baux relèvent d'une conception psychologique particulière du bail. Les réponses prises au pied de la lettre n'ont aucun sens économique, étudiées à la lumière de la vie africaine, elles sont lourdes de sens : 10 % préfèrent le bail à 5 ans, 35 % le bail à 25 ans, les trouvant intéressants parce que "bon marché"; 17 % pour le bail à 25 ans, 48 % pour le bail à 99 ans, trouvent ceux-ci trop cher. Par ailleurs 7 % pour le bail à 5 ans, 32 % pour celui à 25 ans et 55 % pour celui à 99 ans les trouvent sans intérêt parce que de longue durée.

Ces réponses sont maintenues quelles que soient les explications que vous donnez. Elles tiennent à la conception africaine du contrat qui doit être observé jusqu'au bout à moins d'une lourde indemnité et par ceux-là même qui l'ont signé. Il est donc logique que la majorité de la population pense que le fait de signer un bail de 99 ans engage le signataire et ses descendants à rester sur la parcelle pendant un siècle. Il y a donc toute une éducation à faire (voir Conclusion). Il en est de même pour le "trop cher". Le bail n'est pas considéré comme trop cher en soi, c'est-à-dire que ce n'est pas le taux qui est trop élevé, mais le fait que, année après année, il faudra verser une certaine somme.

Le système du crédit traditionnel est absolument différent du nôtre. En fait il n'existe pas (ou peu, et seulement sous une forme usuraire); il s'agit plutôt de capitalisation du type de la "tontine". Les membres d'un groupe de cotisants versent chacun, à des occasions fixées à l'avance (en ville, ordinairement à la fin du mois), une assez forte somme et le total est remis à l'un d'entre eux, Le mois suivant c'est un deuxième qui reçoit la somme globale, et ainsi de suite, chaque mois, jusqu'à ce que chacun des membres du groupe ait reçu sa part. On peut donc, parfois très vite réunir ainsi une assez grosse somme que l'on peut utiliser. Notre système de crédit leur apparaît comme une "tontine" pour laquelle on ne finirait jamais de verser sans jamais rien obtenir, car ce qu'on a obtenu ne compte pas.

Une dernière remarque, concernant la "trop longue durée" qui, pour 7 % d'entre eux s'applique même au bail de 5 ans. Nous avons là le signe d'une population qui n'est pas encore fixée, qui ne sait même pas si elle restera 5 ans au même endroit.

Si nous passons aux types de constructions préférées nous constatons que, 39 % des clients éventuels préfèrent le type traditionnel, 49 % le type traditionnel amélioré, 12 % le type en dur, ce qui correspond bien à la répartition sociale de la population : 40 % de personnel non ou peu spécialisé, 40 à 45 % de personnel plus ou moins spécialisé et 10 à 15 % de fonctionnaires, employés, ouvriers très spécialisés au standing plus élevé.

Il est à noter qu'aucun candidat éventuel ne se présente pour les immeubles. Nous en verrons tout à l'heure les causes. En fait un certain nombre d'interviewés ont indiqué qu'ils pourraient être intéressés par deux, voire trois modèles de construction, leur choix n'étant pas encore fixé. Nous n'en avons pas tenu compte étant donné que la suite de la fiche en précisait fait les souhaits (ou les possibilités) et permettait d'éclaircir le choix : Et c'est toujours en deuxième position que venait l'immeuble (après la case en dur). Notons toutefois que ces réponses concernant les immeubles représentaient 8,5 % des interviewés. C'est sur cette fraction de la population qu'il conviendra d'agir pour obtenir une certaine clientèle (voir Conclusion).

Le type préféré est celui des cases traditionnelles améliorées. Ceci n'a rien d'étonnant. En effet nous touchons une grande partie de la population qui sait fort bien que ses moyens ne lui permettent pas de se construire des cases en dur, et des millénaires de tradition continuent à lui faire aimer la case traditionnelle. Toutefois l'aspiration à un mieux-être la pousse à désirer la case traditionnelle améliorée, qui est en fait la case des notables, des riches du village.

Les mêmes motifs, mais peut-être avec une plus grande pression de la pauvreté, une moindre poussée du désir d'améliorer son sort, font que 41 % préfèrent s'en tenir à la case traditionnelle.

TABLEAU N° 47

Répartition de mille cases de chaque type et de mille clients selon le mode d'acquisition du terrain

Modes d'acquisition	Constructions traditionnelles		Constructions améliorées		Constructions définitives		Immeubles	Ensemble
	Pour 1000 cases du type	Pour 1000 clients	Pour 1000 cases du type	Pour 1000 clients	Pour 1000 cases du type	Pour 1000 clients		
Achat	333	119	428	220	716	85	Néant	424
Location	459	186	393	186	142	17		389
Indifférent	208	85	179	85	142	17		187
<b>Totaux</b>	<b>1000</b>	<b>390</b>	<b>1000</b>	<b>491</b>	<b>1000</b>	<b>119</b>		<b>1000</b>

Les prix, même très bas, pratiqués par la SICA, font hésiter la population à choisir la case en dur : 12 % seulement des clients éventuels, 8 % de la population totale choisissent ce type.

Quant à l'immeuble, lui, il effraie un peu.

Les motifs de ce choix ?

En ce qui concerne la case traditionnelle, 31 % des interviewés trouvent que son intérêt réside dans son bon marché et 7 % dans le fait qu'elle loge convenablement pour un prix modique. 31 % lui reprochent de nécessiter trop d'entretien. Enfin 26 %, sans rien de spécial à lui reprocher, la trouvent absolument sans intérêt.

La case améliorée a pour elle aussi son bon marché (62 % -bien qu'elle ne soit choisie que par 58 % des interviewés) et son habitabilité suffisante (13 %). Les moins fortunés (5 %) lui reprochent d'être trop chère et 13 % de demander trop d'entretien.

Pour les cases de type définitif on leur trouve deux qualités : Elles durent longtemps et n'exigent pratiquement pas de réparation ou d'entretien (20 %) et d'autre part (4 %) elles sont élégantes, elles "embellissent la ville". Par contre les éventuels clients pour les deux premiers types lui reprochent son prix (48 %). C'est d'ailleurs le reproche que font (à tort d'ailleurs) bien des personnes qui ne veulent pas entendre parler de lotissement. Nous verrons (voir Conclusion) les causes profonds de cette opinion. 22 % lui dénie tout intérêt sans préciser. Pour 7 % il serait intéressant d'avoir une telle maison comme habitation secondaire, mais il faut d'abord avoir, ailleurs, dans un endroit où les règles d'urbanisme sont moins strictes, une concession traditionnelle où l'on vit à son aise.

Pour les appartements, certes 12 % estiment que les immeubles embellissent une ville et qu'ils sont absolument nécessaires. Mais 10 % ne voient dans l'appartement que la possibilité d'une résidence secondaire et 20 % ne comprennent

pas qu'il puisse y avoir un intérêt ou un agrément quelconque à vivre dans un tel logement. Quant à l'immense majorité, (60 %), il n'a pas été possible de lui faire admettre qu'en définitive, l'appartement reviendrait meilleur marché que la villa en dur, et elle considère celui-ci comme trop cher.

En conclusion la formule location est celle qui semble devoir connaître le plus de succès : 39 % auxquels on peut ajouter les 19 % d'indifférents. Les acquéreurs ferme représentent 42 % des clients. Comme type de case nous aurons sensiblement 49 % de type amélioré, 39 % de type traditionnel, et seulement 12 % de cases en dur.

Par contre aucune réponse favorable aux baux à 99 ans, mais 35 % le sont pour ceux de 25 ans et 40 % au bail de 5 ans, 8 % sont d'ailleurs favorables aux deux. Notons aussi toutefois que 8 % sont prêts à accepter indifféremment l'une ou l'autre des trois formules.

II

VALEUR D'AMENAGEMENT ET PROGRESSIVITE DES PRIX

---

La question de la progressivité des prix n'a causé pratiquement aucune réaction. La masse, ou bien n'éprouve aucune attraction pour le lotissement, ou bien si, elle désire s'y installer, paiera le prix fixé. Les évolués admettent tout à fait la densification maximum et les méthodes de la SICA pour la réaliser.

Toutefois en raison de cette progressivité les gens choisissent (ou croient choisir) une petite parcelle : 10 % seulement indiqueront une grande concession. Et parmi ceux-ci les 3/4 sont des candidats propriétaires (25 % environ d'entre eux), le dernier quart étant parmi les indifférents (10 % de ceux-ci).

Les motifs qui conditionnent le choix des concessions sont simples : 90 % des réponses tournent autour du même motif : le prix. La grande concession est trop chère. Les 10 % de réponses favorables à la grande concession correspondent au nombre de candidats pour ce type de parcelle. Les raisons données tournent, elles aussi, toujours autour d'une même idée : sous quelque forme qu'elle soit donnée : "On vit trop à l'étroit dans une petite concession", ou bien, "J'ai une grande famille et j'ai besoin d'une grande concession".

Mais la notion de grandeur est toute relative. Et souvent des interviewés choisissant la petite concession indiquaient pour cette parcelle une superficie qui nous paraît très grande. De même des concessions qui semblent grandes à des clients pour ce type rentrent dans notre catégorie petites concessions.

Si nous portons sur un même graphique la courbe représentant le nombre de concessions par superficies, telles qu'elles existent dans BANGUI et celles représentant leur nombre par superficies telles que les interviewés les souhaiteraient dans le lotissement de la SICA (voir Fig.23), nous constatons que cette

TABLEAU N° 48

Répartition de mille parcelles et de 1000 m<sup>2</sup> de terrain  
selon les superficies souhaitées

Superficies souhaitées	Pour mille parcelles	Pour mille m <sup>2</sup>
50 - 149	136	52
150 - 249	338	235
250 - 349	322	343
350 - 449	85	125
450 - 549	85	158
550 - 649	17	38
650 - 749	-	-
750 - 849	17	51
<b>Totaux</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>
<b>Moyenne</b>	<b>266 m<sup>2</sup></b>	

dernière culmine nettement pour les valeurs avoisinant 200 et 300 m<sup>2</sup> par concession et ceci aux dépens de toutes les valeurs supérieures.

Il s'agit là, évidemment, de superficies théoriques établies d'après des dimensions estimées rapidement par les interviewés et les enquêteurs, et qui sont en conséquence marquées par l'attraction des nombres ronds, d'où le palier des 400 à 500 m<sup>2</sup> (20 x 25 = 500 m<sup>2</sup>), la valeur définitive pour ces deux valeurs devant vraisemblablement s'établir respectivement à 125 % et 60 % (au lieu de 85 et 85 %).

Nous arrivons à une superficie moyenne générale de 266 m<sup>2</sup> nettement inférieure à la moyenne des superficies des concessions existantes (510 m<sup>2</sup>). Ceci semble bien montrer qu'une grande partie de la population a compris l'intérêt des petites parcelles, bien que cette moyenne soit encore supérieure (de 33 %) au chiffre optimum (inférieur à 200 m<sup>2</sup>) prévu par la SICA.

D'ailleurs, répétons-le, ce sont là des surfaces toutes théoriques, et, il est possible que devant la matérialité des prix, le nombre de grandes superficies diminue encore au profit des moyennes et surtout des petites concessions. En effet, il est certain que ces renseignements, obtenus sans longue réflexion ni longs calculs de la part des interviewés, sans consultation de la famille, seront sujets à variation; il est vraisemblable que les amateurs de grandes concessions diminueront au profit des amateurs de petites, en fonction de l'importance des familles, des besoins réels des individus et possibilités financières de chacun.

Mais dans les conditions actuelles, comment se présentent ces souhaits ?

Pour étudier l'importance de chacun d'eux nous n'utiliserons pas la répartition progressive ci-dessus, mais celle que la SICA prévoit pour les abattements sur les prix du terrain pour la location ou la vente.

La distribution de ces souhaits a été résumée dans le tableau 49.

Près le 40 % des clients éventuels semblent vouloir s'installer dans des concessions de 200 m<sup>2</sup> et moins et occuperaient seulement un peu plus de 20 % du terrain. 39 % du terrain seraient nécessaires pour les parcelles de 200 à 300 m<sup>2</sup> qui regrouperaient aussi 39 % des clients. 10 % des clients, 15 % du terrain pour celles de 300 à 400 m<sup>2</sup>, 9 % des parcelles pour 16 % du terrain dans les concessions de 400 à 500 m<sup>2</sup> et 3 % des parcelles pour 9 % du terrain dans celles de plus de 500 m<sup>2</sup>.

En ce qui concerne le type traditionnel 39 % des demandeurs éventuels s'intéressant aux petites concessions (9 % du terrain total, 23 % de celui de la catégorie) et le même nombre à celles de 200 à 300 m<sup>2</sup> (16 et 42 % du terrain). Peu de concessions moyennes et pas du tout de grandes concessions. Aussi arrivons-nous, comme surface moyenne pour ce type de concession, à 260 m<sup>2</sup>, chiffre légèrement inférieur à la moyenne générale.

Nous avons vu (voir Chapitre précédent) que ceux qui souhaitaient des constructions dites améliorées, recherchaient surtout des maisons plus confortables.

TABLEAU N° 49

Répartition de mille parcelles et de mille mètres carrés de terrain selon la surface souhaitée et le type de constructions qui doivent y être élevées

: Superficie : des : concessions	: Type traditionnel				: Type amélioré				: Type définitif				: Immeuble	: Ensemble	
	: (1)	: (2)	: (3)	: (4)	: (1)	: (2)	: (3)	: (4)	: (1)	: (2)	: (3)	: (4)		: (1)	: (4)
: moins de 200m2	:152	:391	:226	:86	:203	:414	:216	:110	:34	:286	:178	:19	:	:389	:215
: 201 - 300 m2	:152	:391	:414	:158	:153	:310	:287	:146	:85	:714	:822	:89	:	:390	:393
: 301 - 400 m2	:51	:131	:193	:74	:51	:104	:139	:71	-	-	-	-	: Néant	:102	:145
: 401 - 500 m2	:34	:87	:167	:64	:51	:103	:184	:94	-	-	-	-	:	:85	:158
: plus de 500 m2	-	-	-	-	:34	:69	:174	:89	-	-	-	-	:	:34	:89
: Totaux	:389	:1000	:10000	:382	:492	:1000	:1000	:510	:119	:1000	:1000	:108	:	:1000	:1000
: Superficie : moyenne	: 260 m2				: 277 m2				: 241 m2				:	: 266 m2	

- : 1 - Nombre de constructions pour mille au total
- : 2 - Nombre de constructions pour mille de ce type
- : 3 - Importance de la superficie pour mille mètres carrés de terrain portant ce type de case
- : 4 - Importance de la superficie pour mille mètres carrés au total

Mais pour eux confort est aussi synonyme d'espace, et leur ambition les pousse à demander des concessions plus étendues. Une autre catégorie de clients pour ces mêmes parcelles est formée par des commerçants qui voudraient y installer boutique, bar etc..., des artisans qui ouvriraient un atelier, et ont besoin d'une plus grande superficie. La moyenne de la demande pour cette catégorie est de 277 m<sup>2</sup>, assez nettement supérieure à la moyenne générale avec 41 % de moins de 200 m<sup>2</sup>, 31 % de 200 à 300 m<sup>2</sup>, 10 % de 300 à 400 et autant de 400 à 500 m<sup>2</sup>, mais 7 % de plus de 500 m<sup>2</sup>. Ce type amélioré avec 49 % des clients occuperait 51 % du terrain.

Les candidats éventuels pour les cases définitives (12 % du total) sont ordinairement des personnes qui ont vu celles-ci de près qui en connaissent les avantages ... et le prix de revient. Aussi ne demandent-ils que des concessions de moins de 300 m<sup>2</sup> qui ne représentent ensemble que 11 % de la superficie totale, pour une surface moyenne de 241 m<sup>2</sup>, nettement inférieure à la moyenne générale.

Que retenir de tout cela ? Le succès relatif des concessions de petite taille ou, tout au moins, de taille relativement réduite (près des 2/3 de l'ensemble) et le succès des cases dites améliorées que la moitié de la population souhaite.

Que feront les clients réels ? Il est vraisemblable qu'ils seront moins nombreux à se présenter à la SICA que ceux qui ont assuré être intéressés par la question : prix, habitude etc... Du moins à une première étape mais, l'exemple aidant, une très grosse partie de la population finira par venir s'installer dans les lotissements. Toutefois étant donné la modicité générale des revenus, il est possible aussi que dans le secteur des constructions traditionnelles, les proportions cases traditionnelles et cases améliorées s'inversent.

Il ne s'agit cependant là que de questions de détail qui ne sauraient être résolues qu'au fur et à mesure de la mise en route du plan d'aménagement, un certain nombre de faits extérieurs pouvant d'ailleurs aussi modifier les données : afflux d'immigrés nouveaux, hausse des salaires, ou, au contraire, hausse des prix etc...

III

DENSITE D'OCCUPATION ET TYPE D'HABITAT

---

Nous venons de voir les pourcentages théoriques d'habitants pour chaque type d'habitat et pour chaque groupe de superficie de parcelles.

Par quoi cela se traduira-t-il dans la réalité. Combien d'habitants de chaque catégorie viendront s'installer dans chacun des types d'habitat sur chacun des groupes de superficie ? Nous avons vu que les pourcentages obtenus étaient assez douteux et risquaient d'être modifiés par la réflexion des clients ou par des causes extérieures. Aussi les chiffres absolus que nous allons essayer d'établir ne peuvent-ils correspondre qu'à un ordre d'idée très général parce que basés sur deux éléments aléatoires :

- Pourcentages qui peuvent varier dans une certaine proportion
- Population de BANGUI actuellement très mal connue : Le chiffre de 93.400 auquel nos calculs ont abouti n'est certainement pas plus erroné (et très vraisemblablement moins) que celui de 72.000 et quelques centaines donnés officiellement, après plus de 81.000 en 1958.

Si nous reprenons le tableau 49 et que nous portions des nombres absolus obtenus à partir de notre estimation de la population de BANGUI, à la place des pourcentages nous arrivons au tableau 50.

Près de 45 % de la population nous ayant donné une réponse assez favorable aux projets de la SICA, à leur éventualité de l'installation sur les terrains de la SICA, ceci, étant donné l'estimation que nous pouvons faire de la population de BANGUI, nous donne environ 42.000 habitants soit 12.000 clients et, si on applique les pourcentages du tableau 49, 300 hectares.

Il est à noter que pour le calcul du chiffre de population nous avons tenu compte, non seulement du nombre moyen de personnes par famille, mais de ce que ce nombre augmente en fait avec la taille de la concession...

TABLEAU N° 50

Répartition de 42.000 habitants sur 300 hectares divisés en 12.000 parcelles, selon la taille de celles-ci et le type de constructions qui doivent y être élevées

Superficie	Type traditionnel			Type amélioré			Type définitif			Ensemble			Densité à l'hectare
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	
0-200 m2	1820	5600	2750	2440	7500	3650	410	1400	600	4670	14500	7000	210
201-300 m2	1820	6300	4550	1840	6400	4600	1020	4000	2550	4680	16700	11700	140
301-400 m2	610	2300	2150	610	2300	2150	-	-	-	1220	4600	4300	110
401-500 m2	410	1700	1850	610	2500	2750	-	-	-	1020	4200	4600	90
plus de 500 m2	-	-	-	410	2000	2400	-	-	-	410	2000	2400	80
<b>Totaux</b>	<b>4660</b>	<b>15900</b>	<b>11300</b>	<b>5910</b>	<b>20700</b>	<b>15550</b>	<b>1430</b>	<b>5400</b>	<b>3150</b>	<b>12000</b>	<b>42000</b>	<b>30000</b>	<b>140</b>

- 1 - Nombre de parcelles pour chaque catégorie de superficie
- 2 - Nombre d'habitants pour chaque catégorie de superficie
- 3 - Superficie de l'ensemble des parcelles entrant dans la catégorie des superficies (en ares)

Comment se distribuent cette population, ces 300 hectares : 14.500 personnes réparties en 4.670 concessions sur 70 hectares souhaiteraient des parcelles de moins de 200 m<sup>2</sup>.

4.680 chefs de familles, soit 16.700 âmes environ voudraient des concessions de 200 à 300 m<sup>2</sup> soit près de 120 hectares.

1.220 autres soit 4.600 personnes demanderaient 43 hectares pour des lots de 300 à 400 m<sup>2</sup>; un millier (4.200 personnes) demanderait 46 hectares pour les lots de 400 à 500 m<sup>2</sup>.

Enfin les parcelles de plus de 500 m<sup>2</sup> ne seraient qu'au nombre d'environ 400 (2.000 personnes) pour moins de 25 hectares.

La répartition selon les types de constructions, donne, nous l'avons vu une prédominance assez nette aux cases de type traditionnel dit "amélioré" : près de 6.000 concessions, plus de 20.000 habitants sur plus de 150 hectares, soit plus de la moitié de l'ensemble.

Les constructions traditionnelles viennent en deuxième position avec près de 4.700 lots et de 16.000 habitants soit plus de 113 hectares.

Les constructions type définitif (moins de 1.500 avec 5.400 personnes) viennent très loin en arrière. Elles ne demanderaient guère plus d'une trentaine d'hectare dont 25 de 200 à 300 m<sup>2</sup>.

Restent les immeubles. Nous avons vu qu'aucune réponse valable n'a prouvé un intérêt pour les immeubles. Nous verrons (voir Conclusion) les raisons de ce refus et les possibilités d'y remédier. Disons simplement que, si on arrive à convaincre des clients, et ce serait assez facile, le développement de ce secteur de la construction se ferait, au moins au départ, au détriment des constructions définitives : il faudra de longues années avant que l'immeuble ait acquis toute la considération à laquelle il a droit.

Enfin que donnent les chiffres ci-dessus au point de vue densité d'occupation à l'hectare ?

210 habitants à l'hectare pour les petites concessions sur 22 % de la superficie

140 habitants à l'hectare pour celles de 200 à 300 m<sup>2</sup> (39 % de la superficie)

110 habitants à l'hectare pour celles de 300 à 400 m<sup>2</sup> (15 % de la superficie)

• 90 habitants à l'hectare pour celles de 400 à 500 m<sup>2</sup> (16 % de la superficie)

80 habitants à l'hectare pour celles de plus de 500 m<sup>2</sup> (9 % de la superficie)

soit une moyenne générale de 140 habitants à l'hectare, moyenne nettement supérieure à celle (76) qui est de mise actuellement dans les villages.

Si on veut la comparer à d'autres villes, soit africaines, soit occidentales, elle montre une urbanisation convenable.

Au Congo, Poto-Poto, dans son quartier le plus dense n'a que 131 habitants à l'hectare, Bacongo en a beaucoup moins : 88 en moyenne, et 6 quartiers sur 7 varient de 38 à 105 (seul le premier quartier, comme partout le plus densément peuplé, a 154 habitants/hectare); DOLISIE n'a que 76 habitants/hectare.

Même si on compare cette densité théorique à celle de villes Européennes, nous trouvons par exemple pour LONDRES 133 ce qui encore inférieur. (Pour toutes ces densités il s'agit évidemment des densités dites "du centre", pour qu'elles puissent être comparées avec celle de ce qui ne serait ici qu'un quartier. Les densités corrigées sont nettement inférieures : de 50 à 80 %).

## C O N C L U S I O N

---

Nous avons eu près de 45 % de réponses favorables aux projets de la SICA, ce qui, à notre avis est un succès. Toutefois, il est certain que, dans la mesure évidemment des possibilités d'investissement, on doit pouvoir arriver à intéresser au moins 75 % de la population.

Il est évident qu'être mieux logé, est une aspiration universelle, et si 60 % de personnes ne veulent pas s'intéresser aux sociétés immobilières c'est très souvent parce qu'elles n'en connaissent pas le principe. Il suffit, pour cela, de se référer aux raisons données de ce manque ou plutôt de ce refus d'intérêt :

Plus de 80 % arguent de leur incapacité financière : il est assez difficile de faire sinon comprendre, du moins admettre à la masse que le projet de la SICA est seulement d'améliorer, de moderniser l'habitat et non d'imposer des cases en dur à tout un chacun. Mais lorsque ces objecteurs verront que, pour un modique loyer annuel, on peut disposer d'un lot parfaitement aménagé sur lequel ils peuvent construire ou faire construire leur case à leur gré, ils reviendront vraisemblablement sur leur opinion.

C'est même une objection comparable à la précédente que 9 % font en disant que les prix de la SICA sont trop élevés, certains ajoutant même (notamment des commerçants) que dans leur quartier ils peuvent faire construire la même case moins cher. Cette opinion dont certains sont convaincus peut apparaître comme valable, mais superficiellement seulement : Le notable, le commerçant déboursera une somme en espèces nettement moins élevée s'il fait construire lui-même sa case que s'il l'achète à la SICA. Mais nous avons vu (Deuxième Partie, I-2-c) que dans près de 90 % des cas la construction privée est entièrement familiale, donc ne demande aucune dépense de main-d'oeuvre (du moins dans le sens où nos objecteurs l'entendent). Et même pour la main-d'oeuvre salariée, nécessaire pour une case

en "dur", pour les matériaux, un tel circuit d'échange de services et de prêts entre en jeu que les sommes déboursées réellement, finissent par être très réduites. Mais, une fois admis le principe que chacun peut construire ou faire construire à sa guise, une bonne partie de ces détracteurs reviendra sur ses positions.

Les 24 % d'objections restantes (21 % des objecteurs, car un certain nombre ont donné plusieurs raisons pour leur manque d'intérêt) proviennent de personnes qui possèdent déjà une case (parfois en dur) qu'ils ne tiennent pas abandonner et d'un certain nombre qui voudraient bien faire construire une maison de type amélioré ou en dur, mais seulement sur la parcelle qu'ils possèdent au village.

Notons enfin que des cultivateurs ne veulent pas venir dans le centre ce qui les éloignerait de leurs plantations, argument tout à fait valable.

Donc, à plus ou moins longue échéance (et en admettant contre toute logique que la population de BANGUI ne s'accroisse pas), nous risquons de voir, si ces projets sont mis en exécution, doubler le nombre de clients.

Le nombre d'objecteurs (temporaires à notre avis) n'a d'ailleurs qu'une importance toute relative. En effet ceux qui semblent déjà directement intéressés représentent déjà une population double de celle que peut porter le lotissement en cours. Certes, nous l'avons dit, il y aura des défections, des hésitants qui reculeront au dernier moment, mais il en restera toujours largement assez pour peupler le lotissement actuellement prévu. Pour les lotissements futurs, devant le succès du premier et après avoir constaté de visu, notamment la grande liberté de construction, certains seront revenus de leurs préventions et la clientèle sera au moins aussi nombreuse.

On peut, à juste titre, espérer que dans quelques années, tout le no man's land entre la ville résidentielle et des affaires et les villages sera couvert de lotissements aux habitats divers mais ou, petit à petit les constructions traditionnelles laisseront la place à des constructions définitives.

Toutefois pour arriver à des résultats de cette importance, une certaine action doit être menée, d'un ordre psychologique :

Il est absolument nécessaire que la population connaisse avec exactitude le contenu des projets, qu'elle sache toute la latitude dont elle dispose, ceci par des brochures, des affiches et surtout des prospectus.

Il faut qu'elle soit assurée notamment, car ce sont les objections les plus fréquentes qui ont été faites à la SICA :

- Que toute liberté est laissée quant au choix du constructeur et au mode de construction

- De la valeur exacte du bail qu'elle serait appelée à signer pour pouvoir construire sur le terrain.

C'est en ce qui concerne les immeubles que la publicité devra être le plus poussée pour dissiper les inquiétudes au sujet de ce type de construction. Il serait un mode de publicité, assez onéreux, mais qui donnerait des résultats excellents : montrer, dans un bâtiment existant, un appartement type où l'on ferait ressortir les avantages de ces logements. Il est à noter que l'opposition à cet habitat est encore plus le fait des femmes que des hommes. En effet si un nombre réduit d'hommes a envisagé la possibilité d'habiter un immeuble, mais en dernier ressort, après les autres types d'habitat , jamais les femmes n'ont répondu favorablement.

Nous pensions qu'un problème se poserait : celui de comparer les desiderata de chacun avec ses possibilités pécuniaires. Une fois écartées les réponses fantaisistes, les refus pour "impossibilité financière" éliminent eux, la quasi totalité de tous ceux qui n'auraient effectivement pas pu payer, et par ailleurs le choix des types d'habitat d'une part, des tailles de concessions d'autre part correspond assez bien à la répartition des possibilités financières de chacun.

Il y aurait peut-être une autre adaptation à faire à ce programme. Nous avons vu que la taille de la concession était souvent fonction de l'importance de la famille. Les abattements prévus pour les concessions moyennes (de 300 à 500 m<sup>2</sup>) pourraient être légèrement augmentés pour les familles nombreuses afin de leur permettre de disposer plus facilement de l'espace nécessaire.

x

x x

Une réponse fréquente, d'autant plus fréquente que nous allions du type traditionnel amélioré au type urbanisé a été que ces constructions sont "nécessaires pour embellir la ville". Mais bien plus fréquentes sont celles qui disent : "Mes moyens ne me permettent pas d'améliorer mon habitat".

En fait ces deux réponses sont à la base de l'évolution de l'habitat en Afrique Noire :

Aucune opposition de principe à la modernisation de l'habitat, au contraire. Mais ce sont les possibilités financières qui manquent. D'où l'importance du rôle des Sociétés Immobilières...

L'évolution, c'est-à-dire le développement économique entraînant le relèvement du niveau de vie fera le reste ; transformer les "villes-villages" en véritables cités.

Juillet 1961.

—o0o—

BANGUI - Etude Socio-démographique de l'habitat,  
2 broch. ronéo., 171 pages.

E R R A T A

Une erreur matérielle nous a fait porter sous une forme erronée les N° 1 (page 158) et 20 (page 159) de la bibliographie qui doivent être lus comme suit :

page 158

1.- ATKINSON G.A. : L'urbanisation et la croissance des villes en Afrique.

Problèmes de la construction en série et Techniques permettant de les résoudre ; dans Logement et Urbanisation, Conférence Interafricaine, deuxième session, Nairobi, 19-30 Janvier 1959, Titre II, Document 118, pages 164-175 ; Londres, 1959, Publication CSA/CCTA N° 47.

page 159

20.- PAUVERT J.C. : Le processus d'urbanisation en A.O.F., A.E.F. Cameroun; dans Logement et Urbanisation, Conférence Interafricaine deuxième session, Nairobi, 19-30 Janvier 1959, Titre I, Document 43, pages 89-102 ; Londres 1959, Publications CSA/CCTA N° 47.

B I B L I O G R A P H I E

---

- 1.- ATKINSON G.A.; L'urbanisation et la croissance des villes en Afrique, Problèmes de la construction en série et techniques permettant de la résoudre; Documents de l'UNESCO, Titre II; document 118, p. 164-175.
- 2.- BANGUI in Réalités Africaines : La mise en valeur de l'A.E.F.; CASABLANCA, Editions Fontana, 1956; 16 p. non num., 31 ph., 3 plans etc c.
- 3.- BARBARIN Charles-Jean; Bangui in Afrique Equatoriale Française; PARIS, Encyclopédie coloniale et maritime, [1950], p. 476-477, 1 c.
- 4.- BOBICHON Henri; A l'occasion du Cinquantenaire de l'A.E.F. : Les origines de Pointe-Noire, Brazzaville, Bangui. Bulletin du Comité de l'Afrique Française, Juil. 1933; 43<sup>e</sup> année, N<sup>o</sup> 7, p. 409-411.
- 5.- CALDERWOOD D.M. et CONNEL Paul H.; PARIS, Bulletin de l'Institut National de Recherches sur la Construction, Juin 1952, N<sup>o</sup> 8, 17 p.: Standards minimum pour le logement des populations non européennes en Union Sud-Africaine.
- 6.- DENIS Jacques ; Le phénomène urbain en Afrique Centrale ; BRUXELLES, Académie Royale des Sciences coloniales, 1958; 1 vol., 407 p., 38 tabl., 49 graph., 16 pl. (32 ph.) h.t., 16 c. dont 1 h.t.; Classe des Sciences Morales et Politiques, Mémoires in-8<sup>o</sup> n.s., T. XIX, fasc. 1.
- 7.- DRESCH Jean; Villes Congolaises ; Etude de géographie urbaine et sociale; PARIS, Gallimard, La Revue de Géographie Humaine et d'Ethnologie, Juil.-Sept. 1948; N<sup>o</sup> 3, p. 3-24, 22 ph., 4 plans, 1 carte.
- 8.- Enquête démographique Centre-Oubangui.- Méthodologie, Résultats provisoires; PARIS, Secrétariat d'Etat aux Relations avec les Etats de la Communauté, 1960; 1 broch.; 83 p., 3 c., 36 graph.
- 9.- ETUDE DEMOGRAPHIQUE PAR SONDAGE EN GUINEE, 1954-1955; Résultats définitifs; PARIS, Service des Statistiques chargé des Relations et de la Coopération avec les Etats d'Outre-Mer, s.d. [1960], 2 broch. miméo. 209 + 211 p., 45 + 3 graph., 2 pl. (6 ph.)h.t., 1 c.h.t. + 1 c.
- 10.- FORMATION ET CARACTERES DES CENTRES SECONDAIRES dans le Centre-Oubangui; PARIS, Secrétariat d'Etat aux Relations avec les Etats de la Communauté, 1960; 1 broch., 66 p., 11 graph., 6 plans et c.
- 11.- L'HABITAT AUTOCHTONE dans les villes d'Afrique intertropicale; PARIS, Servir Outre-Mer, Notes documentaires du Secrétariat Social Outre-Mer, Juin 1951; N<sup>o</sup> 7, 150 p. ronéo.

- 12.- L'HABITATION EN AFRIQUE Occidentale et Centrale; PARIS, Office de la Recherche Scientifique Coloniale, Bureau des Etudes Humaines, 1948; 1 carte au 1/5.000.000 en 2 couleurs.
- 13.- L'HABITATION dans les régions tropicales; NEW-YORK, Nations-Unies, s.d.(1953), Bulletin Habitation, Urbanisme et Aménagement des campagnes, N° 6, 176 p., 9 pl. (35 ph.), 2 fig., 1 graph., 1 c.h.t.
- 14.- KALCK Pierre; Réalités Oubanguiennes; PARIS, Berger-Levrault 1959; 1 vol. 356 p., 17 pl. (45 ph.)h.t., 7 cartes; Collection Mondes d'Outre-Mer, Série : Nations.
- 15.- LAFARGE M. et GOUET G.; Revenu procuré par la culture du coton. Enquête Centre-Oubangui, Canton Maliki; PARIS, Secrétariat d'Etat aux Relations avec les Etats de la Communauté, 1959; 1 broch. 73 p., 7 graph. 3 c.
- 16.- LEBEUF Jean-Paul; BANGUI (Oubangui-Chari, A.E.F.), Rapport d'une enquête préliminaire dans les milieux urbains de la Fédération(2); PARIS, Editions de l'Union Française, s.d. [1951]. 1 broch., 66 p., 4 pl. ph.h.t., 1 c.h.t.
- 17.- LEBEUF Jean-Paul; Afrique Equatoriale; Sociologie en Oubangui-Chari et au Tchad (Mission Lebeuf 1950); PARIS, Encyclopédie Coloniale et Maritime Mensuelle, Févr. 1951; Vol. I, fasc. 6, p. 42-43, 2 ph.
- 18.- LEBEUF Jean-Paul; Afrique Equatoriale; Ville africaine de BANGUI; PARIS, Encyclopédie Mensuelle d'Outre-Mer, Janv. 1953; Vol.III, fasc.2, p.15-17, 1 c., 2 ph.
- 19.- MARECHAL J., GARNIER R., MONTVALLON R. de; Un secrétariat social en Oubangui; BANGUI, Cercle d'Etudes et d'Action sociales, s.d. [1956]
- 20.- PAUVERT Jean-Claude; Le processus d'urbanisation en A.O.F., A.E.F. et Cameroun; Documents de l'UNESCO, Titre I; document 45, p. 89-102.
- 21.- PEDRALS D.P.; L'homme et la société; Anthropologie, vie sociale, Religion, Linguistique - Afrique Equatoriale Française; PARIS, Encyclopédie Coloniale et Maritime, 1950; p.105-115, 8 ph., 1 c.
- 22.- RECENSEMENT ET DEMOGRAPHIE des principales agglomérations africaines d'A.E.F., - Bangui (1955 -1956); BRAZZAVILLE, Service de la Statistique Générale (1956); 1 broch., 17 p., 19 tableaux h.t. 3 plans et graph.
- 23.- SORET Marcel ; La cartographie et la représentation graphique en ethnologie; in L'Ethnologie, Tome I; PARIS, Gallimard, Encyclopédie La Pléiade, sous-presse.
- 24.- SORET Marcel; Démographie et problèmes urbains en A.E.F., Poto-Poto, Bacongo, Dolisie; BRAZZAVILLE, Institut d'Etudes Centrafricaines, 1954; 1 vol., 18 fig., 55 tableaux; Mémoire N° 7.

- 25.- SORET Marcel; Ethno-sociologie africaine; PARIS, Commission de Coopération Technique en Afrique au Sud du Sahara, s.d. [1960] ; 1 broch., 108 p.; (Cours du) Centre international d'application de Statistique démographique de Bangui - 1959 -
- 26.- VEISTROFFER Albert; Les origines de Pointe-Noire, Brazzaville, Bangui; PARIS, Editions du Mercure Universel.
- 27.- VEISTROFFER Albert; Vingt ans dans la brousse africaine; Souvenirs d'un ancien membre de la Mission Savorgnan de BRAZZA dans l'Ouest Africain (1883-1903); LILLE, Mercure de Flandre, 1931; 1 vol. 241 p., 21 pl.(28 ph.) h.t., 3 c.h.t.



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15



16



17



18



19



20



21



22



23



24



25



26



27



28



29



30



31



32



33



34



35



36

LEGENDE DES PHOTOGRAPHIES

hors-texte

---

N° des  
photos

I.- LES HABITATIONS

A.- Les murs

- 1.- Bâti de bois sur lequel sera plaqué le torchis (Bangui - km.5 - quartier Sanga). (cliché M.SORET N° 6.5.61)
- 2.- Mur en briques d'argile crue en cours de construction (Bangui - quartier Gobongo). (cliché M.SORET N° 4.7.61)
- 3.- Case terminée en briques d'argile crue : L'emploi (sans idée préconçue) de briques d'argile blanche et de briques d'argile rouge fait bien ressortir certains éléments (Bangui - Km.5 - quartier Kokolo -). (cliché M.SORET N° 11.9.61)
- 4.- Crépissage en cours sur un mur en bois et terre (Bangui - km.5 - quartier Kokolo -). (cliché M.SORET N° 8.9.61)
- 5.- Case dont le crépissage à l'argile a été blanchi au kaolin puis orné de peintures rouges et noires (Bangui - route de Mbaïki - quartier Paouli -). (cliché M.SORET N° 3.5.61)

B.- Les toitures

- 6.- Paille et lianes prêts à être utilisés pour recouvrir une toiture (Bangui - km.8 - quartier Gobongo -). (cliché M.SORET N° 7.7.61)
- 7.- Toiture en cours d'exécution montrant les diverses étapes de la charpente et de la couverture (Bangui - km.8 - quartier Gobongo -). (cliché M.SORET N° 2.7.61)
- 8.- Couverture de case en voie d'achèvement (les murs de la case existent déjà car il s'agit d'une toiture qui a été entièrement refaite) (Bangui - km.8 - quartier Gobongo -). (cliché M.SORET N° 6.7.61)
- 9.- Couverture de case en fûts déroulés (Bangui - km.5 - quartier Sanga -). (cliché M.SORET N° 4.8.61)
- 10.- Reconstruction d'une case par dessus l'ancienne (Bangui - Ngaraba -). (cliché M.SORET N° 7.9.61)

N° des  
photos

II.- LES CONSTRUCTIONS SECONDAIRES

A.- Les cuisines

- 11.- Cuisine en plein air ~~sur un support fait de deux piquets~~ (Bangui - km. 8 - quartier Gobongo -). (cliché M.SORET N° 9.7.61)
- 12.- Cuisine close par un cylindre de paille tressée (Bangui - Boy Rabe - quartier Ouham-Pende -). (cliché M.SORET N° 2.8.61)
- 13.- Minuscule case-cuisine (Bangui - km.8 - quartier Lipia -). (cliché M.SORET N° 8.6.61)

B.- Constructions diverses

- 14.- Etable pour caprins (Bangui - km.8 - quartier Lipia -). (cliché M.SORET N° 10.6.61)
- 15.- Case dite "de palabres" (Bangui - km.5 - quartier Dado -). (cliché M. SORET N° 7.5.61)
- 16.- Case des filles excisées (Bangui - km.8 - quartier Gobongo -). (cliché M. SORET N° 5.7.61)

III.- AMENAGEMENT DE LA CONCESSION

A.- W.C.

- 17.- Cuisine en paille tressée et W.C. en paille non tressée installés côte à côte (Bangui - km.5 - quartier Kokolo -). (cliché M.SORET N° 12.9.61)
- 18.- W.C. en branchages, feuilles de palmier et nattes (Bangui - km.5 - quartier Kolongo -). (cliché M.SORET N° 10.5.61)
- 19.- W.C. clos avec des fûts déroulés (Bangui - km.5 - quartier "Ecole Sud" -). (cliché M.SORET N° 4.5.61)

B.- Puits

- 20.- Puits avec margelle en ciment surélevée (Bangui - Ngoussimon -). (cliché M.SORET N° 9.5.61)

N° des  
photos

- 21.- Puits dont la margelle est faite d'un fût, avec couvercle (Bangui - Boy-Rabe - quartier Ouham-Pende -). (cliché M.SORET N° 11.7.61)
- 22.- Puits dont la margelle est faite d'un fût, sans couvercle (Bangui - quartier Bataillon -). (cliché M.SORET N° 12.8.61)
- 23.- Point d'eau au marigot (Bangui - km.5 - quartier Sanga -). (cliché M.SORET N° 5.8.61)

C.- Clôtures

- 24.- Clôture en bois liés (à gauche) et feuillards raboutés (Bangui - quartier Bordeaux -). (cliché M.SORET N° 1.5.61)
- 25.- Clôture en paille tressée et arbustes (vue de l'intérieur) (Bangui - Boy-Rabe - quartier Ouham-Pende-). (cliché M.SORET N° 10.7.61)
- 26.- Palissade et arbres (Bangui - Ngaraba -). (cliché M.SORET N° 5.9.61)
- 27.- Clôture faite de petits arbustes (Bangui - km.8 - quartier Lipia). (cliché M. SORET N° 7.6.61)

D.- Cultures

- 28.- Très grande concession avec palmiers et flamboyants (Bangui - km.5 - quartier Petene -). (cliché M.SORET N° 10.9.61)
- 29.- Canne à sucre (Bangui - quartier Bataillon -). (cliché M.SORET N° 10.8.61)
- 30.- Citronnier (Bangui - quartier Malimaka -). (cliché M.SORET N° 4.9.61)
- 31.- Jardin clos avec papayers (Bangui - Boy-Rabe - quartier Malimaka). (cliché M.SORET N° 12.7.61)

N° des  
photos

- 32.- Jardin : Gombo et tomates (Bangui - km.8 - quartier Lipia).  
(cliché M.SORET N° 11.6.61)
- 33.- Jardin maraîcher (Bangui - quartier Dado -). (cliché M. SORET N° 9.8.61)
- 34.- Jardin avec maïs, ananas, bananiers; bordure de sisals (Bangui - km.8 -  
quartier Lipia -). (cliché M.SORET N° 12.6.61)
- 35.- Verger (Bangui - quartier Kokolo -). (cliché M.SORET N° 9.9.61)
- 36.- Champ de manioc (Bangui - Ngaraba - quartier Sana -).  
(cliché M.SORET N° 3.6.61)

T A B L E   D E S   F I G U R E S

---

Fig.	Pages
1 - BANGUI et sa région . . . . .	30
2 - Répartition de la population par préfectures ou pays d'origine...	33
3 - Evolution de la population de BANGUI. -. Répartition de mille immigrés survivants selon la date de leur arrivée . . . . .	33
4 - Répartition de mille immigrés de chaque sexe selon le motif de leur venue à BANGUI . . . . .	40
5 - Répartition de mille immigrés de chaque sexe selon leur âge à l'arrivée à BANGUI . . . . .	40
6 - Pyramide des âges . . . . .	51
7 - Répartition de mille familles selon leur type . . . . .	51
8 - Répartition de la population suivant le nombre d'habitants par concession. -. Répartition des habitants vivant en famille suivant leur nombre par concession. . . . .	56
9 - Répartition de mille mariés de chaque sexe par mille mariables de la classe d'âge. . . . .	56
10 - Répartition de mille habitants de chaque sexe selon leur groupe ethnique . . . . .	69
11 - Répartition de mille illettrés de chaque sexe selon leur âge ..	69
12 - Répartition de mille habitants de chaque sexe selon leur religion	76
13 - Répartition de mille hommes de plus de 15 ans selon leur catégo- rie professionnelle . . . . .	76
14 - Nombre de travailleurs ayant des cultures pour mille de chaque catégorie . . . . .	90
15 - Nombre de voyages dans chaque préfecture pour mille déplacements au total . . . . .	90
16 - Répartition de mille cases selon leur superficie . . . . .	100
17 - Répartition de mille cases selon le rapport Longueur/largeur . .	100

Fig.	Pages
18 - Répartition de mille cases selon leur nombre de pièces . . . . .	103
19 - Répartition des habitants et des pièces selon le degré d'encombrement de celles-ci . . . . .	103
20 - Plan de maison traditionnelle à deux pièces . . . . .	116
21 - Plan de maison traditionnelle à trois pièces . . . . .	116
22 - Répartition de mille concessions selon leur superficie . . . . .	118
23 - Répartition de mille concessions existantes et de mille concessions souhaitées selon leur superficie . . . . .	118

x

x x

Hors-Texte : Plan de BANGUI au 1/25.000.

## L I S T E   D E S   T A B L E A U X

---

N°	Pages
1 - Répartition de la population recensée, par origines . . . . .	31
2 - Principales sous-préfectures d'origine de la population . . . . .	31
3 - Comparaison des origines des immigrants en 1955 et en 1961 . . . . .	34
4 - Nombre d'immigrés de chaque groupe de cinq années d'arrivée pour mille de chaque sexe et au total . . . . .	37
5 - Nombre théorique d'immigrants à BANGUI de 1918 à 1961 . . . . .	38
6 - Nombre d'immigrés de chaque sexe et au total pour chaque motif d'émigration . . . . .	39
7 - Nombre d'immigrés de chaque âge à l'arrivée pour mille de chaque sexe et au total . . . . .	41
8 - Densité par concession . . . . .	45
9 - Répartition de la population selon le sexe et l'âge . . . . .	48
10 - Répartition des personnes nées à BANGUI selon le sexe et l'âge . .	49
11 - Répartition de mille familles selon leur type . . . . .	52
12 - Répartition de mille concessions selon le nombre d'habitants de chacune . . . . .	54
13 - Répartition de mille concessions selon le nombre d'habitants faisant partie de la famille . . . . .	55
14 - Répartition de 10.000 mariables de chaque sexe selon l'état matrimonial . . . . .	57
15 - Natalité et fécondité . . . . .	61
16 - Mortalité et mortalité infantile . . . . .	61
17 - Taux de reproduction . . . . .	66

N°	Pages
18 - Répartition de la population par groupes ethniques pour mille habitants au total . . . . .	67
19 - Niveau d'instruction pour mille individus de chaque sexe et de chaque classe d'âge . . . . .	71
20 - Répartition des recensés selon la religion pour mille de chaque sexe et au total . . . . .	73
21 - Population masculine de quinze ans et plus par profession pour mille hommes adultes et mille hommes actifs au total -(d'après le Service de Statistique) . . . . .	78
22 - Travailleurs effectifs et chômeurs de chaque groupe de professions pour mille au total . . . . .	79
23 - Répartition des cultures de case et des cultures de brousse selon la catégorie professionnelle de leur propriétaire . . . . .	85
24 - Répartition des plantes cultivées selon leur nombre . . . . .	86
25 - Répartition de mille champs et de mille jardins selon le nombre de leurs cultures . . . . .	87
26 - Répartition des travailleurs par tranche de solde selon leur niveau de vie . . . . .	89
27 - Répartition de mille déplacements périodiques des citadins selon leur fréquence . . . . .	92
28 - Répartition de mille voyages en brousse selon la destination des voyageurs et le motif de leur déplacement . . . . .	93
29 - Répartition de mille voyages selon le lieu de destination . . . . .	94
30-31- Echanges effectués au cours de mille voyages en brousse . . . . .	95
32 - Répartition de mille cases selon leur superficie . . . . .	99
33 - Répartition de mille cases selon leur rapport Longueur/largeur . . . . .	101
34 - Répartition de mille cases selon leur nombre de pièces . . . . .	101
35 - Répartition des habitants et des pièces selon le degré d'encombrement de celles-ci . . . . .	104

N°	Pages
36 - Répartition de mille constructions de chaque type selon les matériaux utilisés pour les murs . . . . .	105
37 - Répartition de mille constructions de chaque type selon les matériaux utilisés pour la couverture . . . . .	106
38 - Répartition de mille constructions selon l'état de leurs différentes parties . . . . .	108
39 - Répartition de mille constructions de chaque type selon la date de leur construction . . . . .	110
40 - Répartition de mille constructions selon les constructeurs . .	111
41 - Répartition de mille constructions de chaque type selon la durée de leur construction . . . . .	113
42 - Répartition de mille concessions selon leur superficie . . . .	118
43 - Répartition de mille W.C. selon leur mode de construction . .	121
44 - Répartition de mille concessions selon leur mode d'éclairage . .	122
45 - Répartition de mille cases selon l'orientation de leur façade principale . . . . .	126
46 - Tarif de location et prix de vente des terrains de la SICA (taux moyens) selon les tranches de superficie . . . . .	137
47 - Répartition de mille cases de chaque type et de mille clients selon le mode d'acquisition du terrain . . . . .	142
48 - Répartition de mille parcelles et de mille mètres carrés de terrain selon les superficies souhaitées . . . . .	146
49 - Répartition de mille parcelles et de mille mètres carrés de terrain selon la surface souhaitée et le type de construction qui doit y être élevé . . . . .	148
50 - Répartition de 42.000 habitants sur 300 hectares divisés en 1200 parcelles selon la taille de celles-ci et le type de construction qui doit y être élevé . . . . .	151

## TABLE DES MATIERES

---

	Pages
INTRODUCTION . . . . .	1
I.- <u>But de l'enquête</u> . . . . .	2
II.- <u>Méthodologie</u> . . . . .	3
1) - Documents . . . . .	3
a)- Enquêtes statistiques . . . . .	3
b)- Archives diverses . . . . .	4
c)- Bibliographie . . . . .	4
2) - Enquête . . . . .	5
a)- Plan de sondage . . . . .	5
b)- Questionnaires . . . . .	7
c)- Exploitation des résultats . . . . .	15
III.- <u>Valeur de la documentation</u> . . . . .	15
 Première Partie : CARACTERES ET STRUCTURES . . . . .	 20
I.- <u>Caractères généraux</u> . . . . .	20
1) - Situation . . . . .	20
a)- Ethnies et Langues en République Centrafricaine . . . . .	20
b)- Notions historiques . . . . .	23
c)- Bangui . . . . .	26
2) - Formation de la ville . . . . .	29
a)- Origine des immigrants . . . . .	29
b)- Date d'arrivée à Bangui . . . . .	35
c)- Causes de l'exode rural . . . . .	38
3) - Répartition géographique . . . . .	43
a)- Caractéristiques des quartiers . . . . .	43
b)- Densités . . . . .	44
c)- Propriétaires et locataires . . . . .	46
II.- <u>Aspects socio-démographiques.</u> . . . . .	47
1) - Age et sexe . . . . .	47
2) - Structures sociales . . . . .	50
a)- Les structures centrafricaines traditionnelles . . . . .	50
b)- La "famille" à Bangui . . . . .	52
c)- Etat matrimonial . . . . .	55
3) - Mouvements naturels de la population . . . . .	60
a)- Natalité et fécondité . . . . .	60
b)- Morbidité et mortalité . . . . .	61
c)- Evolution générale de la population . . . . .	62
4) - Aspects structuraux divers . . . . .	66
a)- Ethnies . . . . .	66
b)- Niveau d'instruction . . . . .	71
c)- Religions . . . . .	73

	Pages
<b>III.- Structures socio-économiques</b> . . . . .	77
1) - Population active . . . . .	77
a)- Professions et classes d'âge . . . . .	81
b)- Professions et niveaux d'instruction . . . . .	82
c)- Professions et groupes ethniques . . . . .	83
2) - Budgets familiaux . . . . .	83
3) - Relations Ville-Campagne . . . . .	91
a)- Fréquence des contacts . . . . .	91
b)- Motifs des déplacements . . . . .	92
c)- Conséquences des voyages . . . . .	94
<b>Deuxième Partie : L'HABITAT</b> . . . . .	98
<b>I.- Les cases</b> . . . . .	98
1) - Caractères généraux . . . . .	98
a)- Formes et dimensions . . . . .	98
b)- Modes d'occupation . . . . .	102
2) - Construction . . . . .	104
a)- Matériaux et modes de construction . . . . .	104
b)- Ancienneté de la construction . . . . .	109
c)- Sociologie de la construction . . . . .	110
3) - Evolution . . . . .	112
<b>II.- Les concessions</b> . . . . .	117
1) - Caractères généraux . . . . .	117
a)- Formes et dimensions . . . . .	117
b)- Equipement . . . . .	119
c)- Cultures de case . . . . .	123
2) - Relations avec l'extérieur . . . . .	123
a)- Clôtures . . . . .	123
b)- Liaisons extérieures . . . . .	124
c)- Orientation des cases . . . . .	125
3) - Evolution . . . . .	127
<b>III.- Caractéristiques générales de l'habitat</b> . . . . .	129
<b>Troisième Partie : URBANISME ET TRADITION</b> . . . . .	133
<b>I.- Propriété totale et concession à bail</b> . . . . .	139
<b>II.- Valeur d'aménagement et progressivité des prix</b> . . . . .	145
<b>III.- Densité d'occupation et types d'habitat</b> . . . . .	150
<b>CONCLUSION</b> . . . . .	154

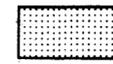
x  
x x

<b>BIBLIOGRAPHIE</b> . . . . .	158
<b>Légende des photos hors texte</b> . . . . .	161
<b>Table des figures</b> . . . . .	165
<b>Liste des tableaux</b> . . . . .	167
<b>Table des matières</b> . . . . .	170

# BANGUI

Echelle : 1 / 25.000

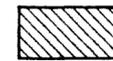
0 200 400 600 800 1000 1200 1400 1600 1800 2.000m.



*Zone de peuplement traditionnel*



*Zone résidentielle, des affaires etc...*



*Zone d'activité de la S.I.C.A.*

