

MINISTERE DU PLAN

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

O. R. S. T. O. M.

SCIENCES HUMAINES

LA ZONE RURALE DE

B R O B O

VUE A TRAVERS SON MARCHÉ HEBDOMADAIRE

M. ANCEY Gérard

Bouaké, Octobre-Novembre 1967

S S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
AVANT-PROPOS : LA ZONE RURALE DE BROBO	
Présentation Générale	1
UN POSTE D'OBSERVATION PRIVILEGIE :	
Le marché hebdomadaire de BROBO	4
<u>CHAPITRE 1</u> - L'IMPORTANCE DU TRAFIC ROUTIER A BROBO	
Son évolution	8
A. La stabilité du trafic routier	9
B. Les raisons de cette stabilité	11
C. Evolution spatiale du trafic routier	14
<u>CHAPITRE 2</u> - LE MARCHÉ EN AVRIL	22
1°- Aspect général	23
2°- Volume des ventes	23
3°- Destination des produits	26
<u>CHAPITRE 3</u> - LE MARCHÉ EN JUILLET-AOUT	29
1°- Aspect général	30
2°- Volume de ventes	30
3°- Destination des produits	32
<u>CHAPITRE 4</u> - L'ORIGINE DES PRODUITS	37
1°- Distance des villages offreurs	38
2°- Concentration de l'offre par produit	39
A. Offre des 8 "produits agrico- les"	39
B. Offre des "autres produits locaux"	42
C. Offre des produits de l'arti- sanat	43
D. Bois	44

	<u>Pages</u>
<u>CHAPITRE 5</u> - LES 7 MICRO-ZONES ET LEURS BILANS	46
A. Les 7 micro-zones	47
1°- CENTRE	48
2°- SUD	50
3°- SUD-OUEST	51
4°- OUEST	52
5°- NORD-OUEST	53
6°- NORD-EST	54
7°- EST	55
B. Bilans des micro-zones	57
1°- L'échange intra-zonal	58
2°- L'échange avec Bouaké	59
NOTE ANNEXE SUR LES ACHATS DE RIZ	63
CONCLUSION	67

LA ZONE RURALE DE BROBO

PRESENTATION GENERALE

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

N.B. : 1.300 km² = superficie administrative : Superficie habitée = 700 km².

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

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

Sur le plan sociologique, cing tribus principales, du canton AHARIS, se partagent le territoire :

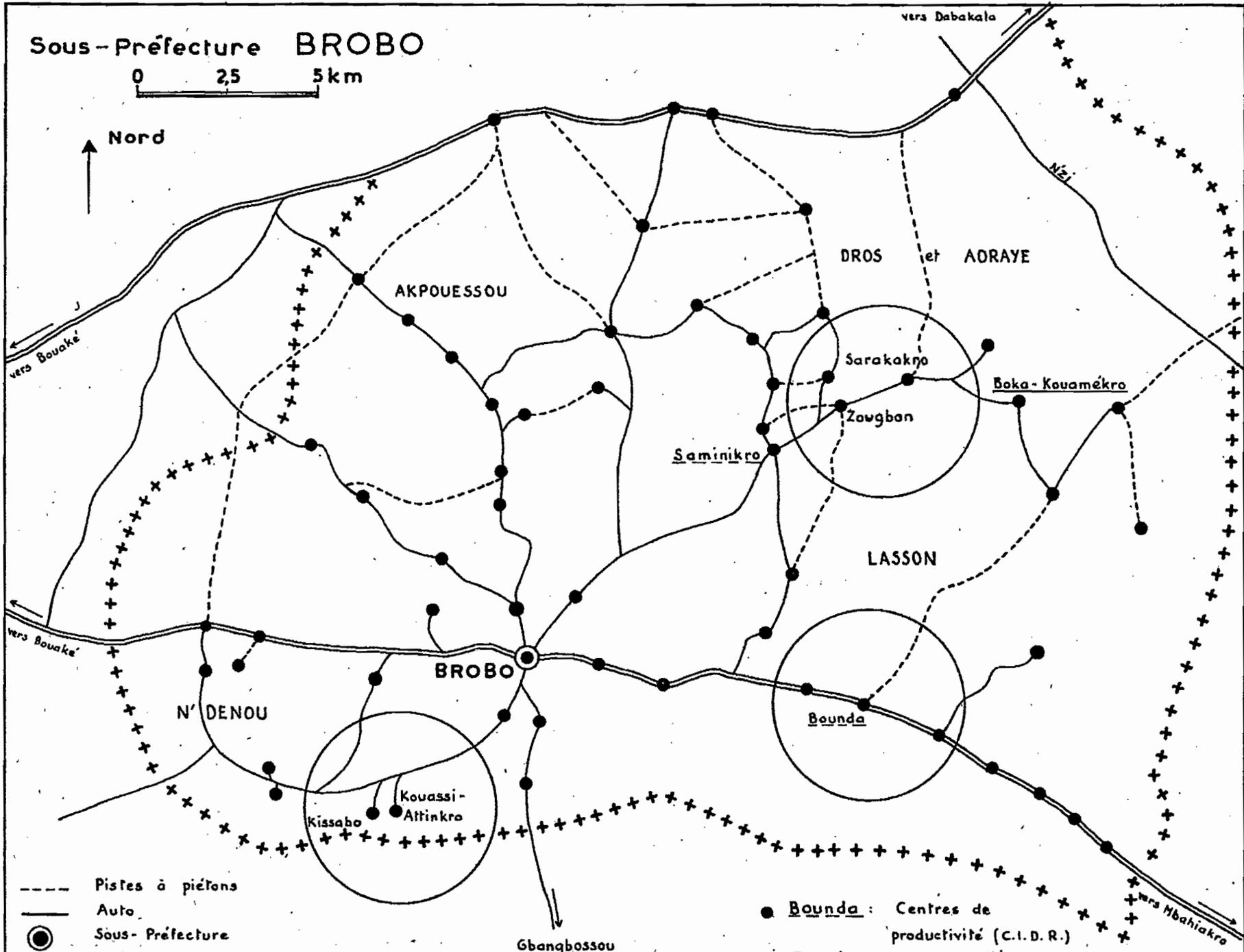
- AKPOUESSOU au Nord-Ouest
- N'DENOU à l'Ouest et au Sud-Ouest
- DROS et AORAYE au Nord-Est
- LASSON à l'Est

S'ajoutent quelques villages isolés le long du N'Zi et détachés du canton FAAFOUE. (Voir carte n° 1 - "S/P de Brobo"). Au total environ 23.000 habitants, dont 21.000 pour la S/P de Brobo, répartis dans 66 villages, dont 61 pour la S/P.

Sous-Préfecture BROBO

0 25 5km

Nord



- Pistes à piétons
- Auto
- Sous-Préfecture
- Boka : Secteur-pilote

- Bounda : Centres de productivité (C.I.D.R.)
- Zougban : Villages de l'échantillon

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

Par village la population est d'environ 340 hab. Un seul village de la Sous-Préfecture (Brobo) dépasse les 1.000 habitants ...

Généralement le sol à dominance schisteuse-birrienne est de bonne qualité. L'Est de la zone (tribus Lasson, Dros, Aoraye) étant cependant le plus favorisé. On notera également la présence d'îlots forestiers où se développent café et cacao.

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

- BROBO - BONGRABO	N.O.	12 kms
- BROBO - ADIKRO	N.N.O.	16 kms
- " - KANGUIRENOU	N.N.E.	20 kms
- " - FETEKRO	N.E.	25 kms
- " - GBANGBOSSOU	S.	15 kms

Ces pistes secondaires sont elles-mêmes coupées de transversales E.O. assez nombreuses.

x
x x
x

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

- 1°- la C.F.D.T. pour la diffusion du coton
- 2°- la C.A.I.T.A. pour le tabac

.../...

3°- la SATMACI, sur le plan commercial, pour le maïs (et le riz).

4°- le Service de l'Elevage pour la volaille et les porcins.

5°- En 1960, la création du Secteur-Pilote de BOKA-KOUAMEKRO, première tentative de ce genre en Côte d'Ivoire, dans le but de tester en milieu traditionnel les résultats obtenus en station expérimentale et de diffuser à partir de cet exemple un certain nombre d'opérations, notamment :

- le regroupement des champs sur les meilleures terres.
- la mise en place d'un assolement type.
- le développement de nouvelles cultures (riz, coton Allen).
- les améliorations techniques (cloisonnement des champs, fertilisation organique, semis précoces en lignes ...).
- l'aménagement de points d'eau.
- l'amélioration de l'habitat rural.

En 1968, un deuxième Secteur-Pilote sera créé à BOUNDA, village Lasson d'environ 800 habitants.

6°- Dans le domaine de la commercialisation, deux boutiques dites "CENTRES de PRODUCTIVITE" furent ouvertes en Décembre 1966 ; l'une à BOUNDA, l'autre à SAMINIKRO. Ces deux boutiques feront objet d'une étude séparée.

Nous avons ainsi plusieurs points forts dans la zone.

- BROBO, plaque tournante des échanges et centre administratif.
- La zone de SAMINIKRO, SARAKAKRO, BOKA-KOUAMEKRO.
- La zone de BOUNDA et KOUADIANIKRO (où s'est ouvert début Août 1967, un second marché hebdomadaire).



UN POSTE D'OBSERVATION PRIVILEGIE

LE MARCHE DE BROBO

OBJECTIFS DE L'ETUDE

Il nous apparut immédiatement que le poste d'observation du marché devait être privilégié dans l'étude d'une petite zone rurale qu'on peut rapidement caractériser par les traits suivants :

- zone à faible extension géographique, de faible densité et de faible croissance démographique.
- zone marginale pour les cultures industrielles classiques :
 - Café
 - Cacao
 - Tabac

donc faiblement monétarisée et, en ce qui concerne ces produits, aux perspectives limitées.

- zone d'implantation récente pour le riz et le coton.
(Revenu coton = 5.500.000 Fr en 1965-66
15.800.000 Fr en 1966-67).
- zone dépendant étroitement d'un centre urbain situé à proximité pour l'écoulement de sa production ; par suite assurée plus ou moins de revenus relativement réguliers toute l'année, quoique de niveau peu élevé.
- En définitive, une zone où les structures de production et de consommation ne semblent pas encore avoir été profondément perturbées ...

Le marché hebdomadaire apparaît dans ces conditions comme le principal révélateur, pour les habitants de la zone, de la nature de leurs productions, du niveau de leurs échanges et de leurs revenus monétaires.

Notre objectif est ainsi d'établir la carte géographico-économique de la zone telle qu'elle se révèle chaque semaine sur le marché. Tout au cours de notre enquête menée d'Avril à Septembre 1967, durant 26 marchés successifs, nous avons plus particulièrement visé à définir et mesurer les points suivants :

- définition de la zone d'attraction du marché, et son évolution au cours de l'année, par l'étude du trafic routier.

N.B. : Ce trafic routier joue un rôle capital à BROBO, beaucoup plus important relativement que dans les centres semi-urbains de Béoumi, Sakassou ou Tiébissou ...

- évaluation du volume des échanges, et nature des produits échangés à différentes périodes de l'année.
- orientation spatiale des échanges, par catégorie de produits :
 - échange intra-zonal
 - échange zone - Bouaké.
- origine des produits, faisant apparaître non pas une zone rurale homogène mais plusieurs micro-zones nettement délimitées, spécialisées, hiérarchisées. Chacune se différenciant par la nature de ses productions, sa participation respective dans l'offre de tel ou tel produit et la structure spatiale de ses échanges.
- enfin, constitution de bilans d'échanges régionalisés par micro-zone, avec apparition de soldes créditeurs ou débiteurs vis à vis de la zone ou vis à vis de Bouaké.

Au terme de cette étude nous devrions donc être en mesure, sinon de proposer des objectifs de développement ce qui n'est pas notre rôle, du moins de faciliter la compréhension des mécanismes économiques au niveau d'une petite zone, située dans l'orbite d'un centre urbain, montrer les effets éventuels de diffusion du centre vers la périphérie, les limites de cette diffusion, les répercussions en profondeur sur les structures de production et de consommation, et peut-être rendre compte des lenteurs (ou même reculs) que connaissent des tentatives de cultures a priori avantageuses (coton, tabac, ...) pour certaines micro-zones où le marché hebdomadaire est un succédané suffisant dans un contexte socio-économique donné.

x
x x
x

C H A P I T R E I

L'IMPORTANCE DU TRAFIC ROUTIER

à

B R O B O

Son évolution

A/ - LA STABILITE DU TRAFIC ROUTIER

D'emblée nous sommes frappés par le nombre extraordinaire des véhicules "1000 kgs" stationnés aux cinq entrées du marché. C'est là un trait caractéristique de Brobo qui nécessitera une enquête approfondie préalable à toute autre investigation si l'on veut déterminer un schéma évolutif du marché plus précis que celui fourni, par exemple, à partir d'un dépouillement des "taxes de marché".

A titre indicatif nous avons reproduit pour l'année 1966 et le début de 1967, les courbes (régularisées par une moyenne mobile) des différentes taxes du **trafic routier**

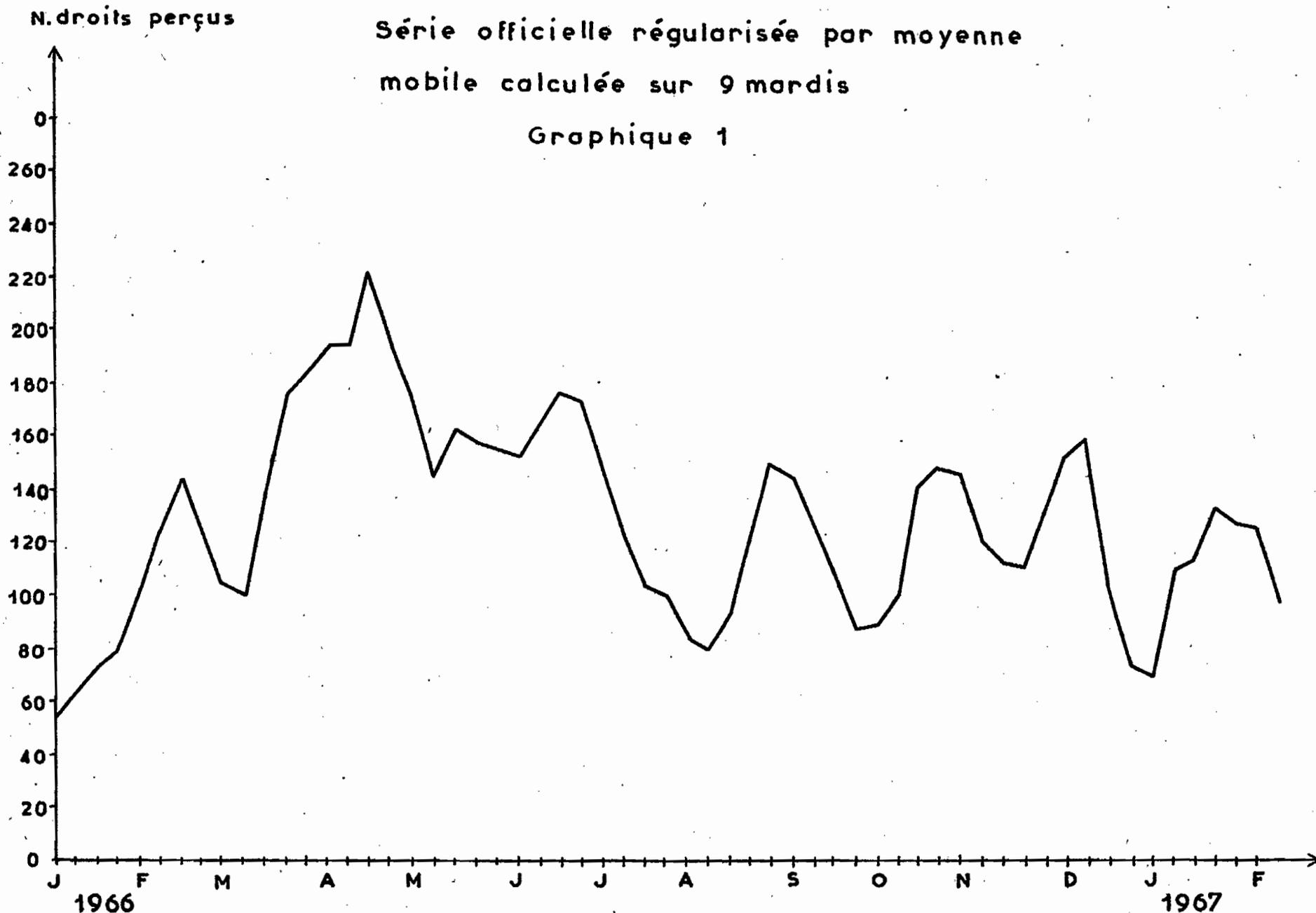
En fait toutes ces taxes ne fournissent qu'une idée très globale et souvent fausse de l'évolution du marché. Par exemple, en ce qui concerne le trafic routier, la hausse brutale enregistrée en 1967 par rapport à la même période de 1966 ne doit pas faire illusion. (Les collecteurs ayant reçu en Janvier 1967 des consignes précises du **nouveau** Sous-Préfet, spécialement pour ces taxes à 100 Fr qui assurent à elles seules le tiers des recettes hebdomadaires ...).

Ci-dessous, l'évolution "quantitative" du trafic routier pour les premiers mois de 1967 telle qu'elle ressort des "souches" hebdomadaires (notre estimation personnelle entre parenthèses).

DROITS: 10 Frs

Série officielle régularisée par moyenne mobile calculée sur 9 mardis

Graphique 1

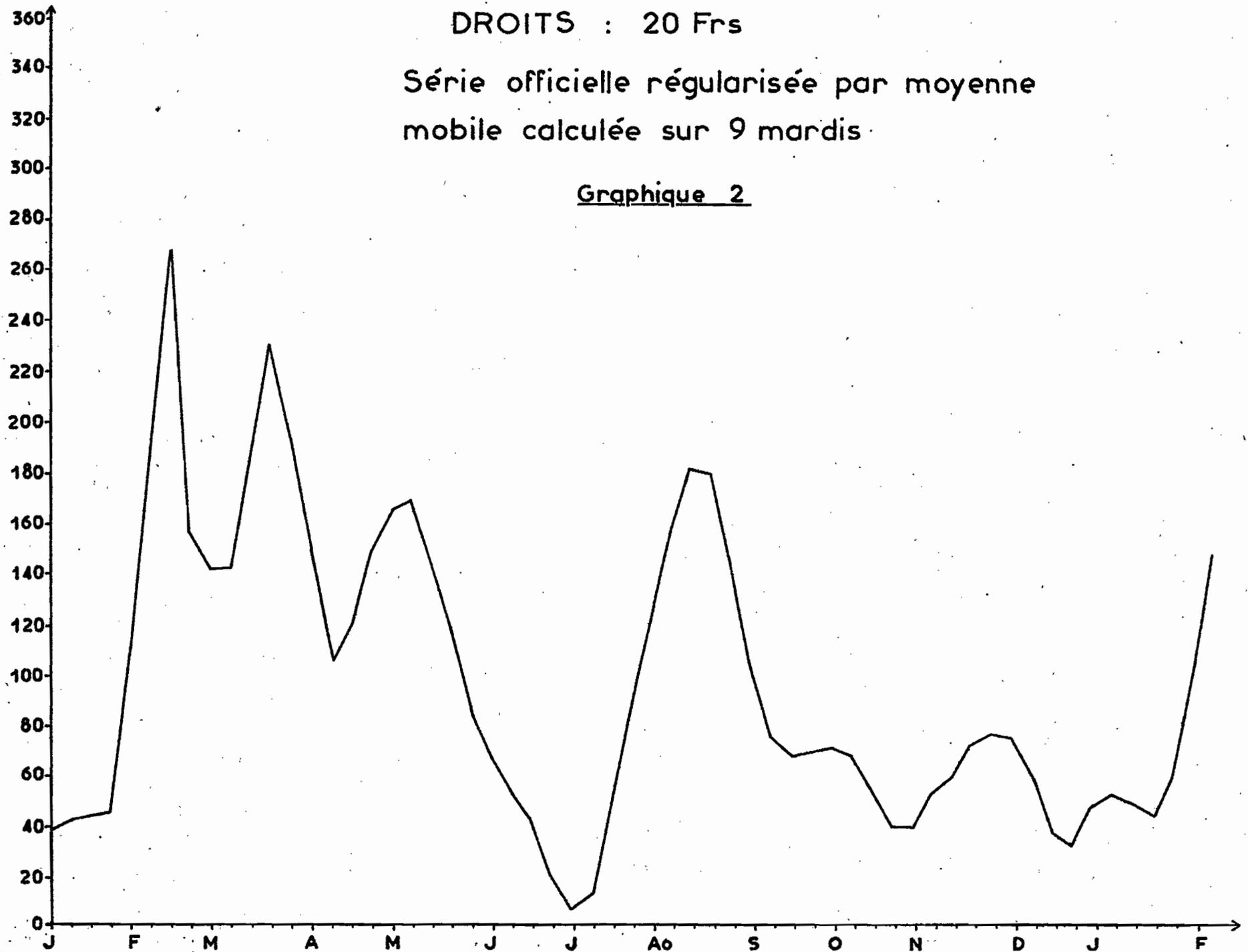


Nbre. droits perçus

DROITS : 20 Frs

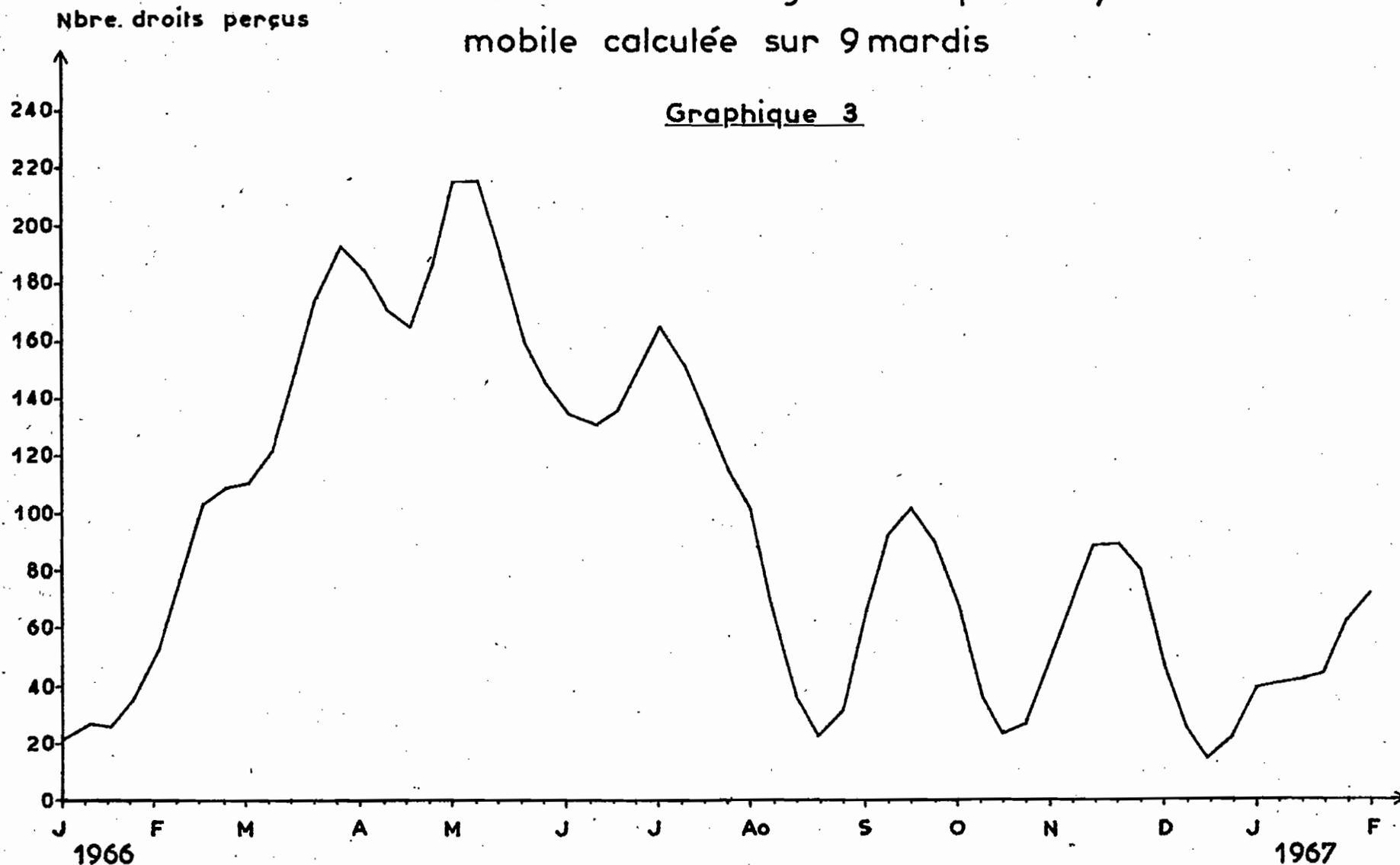
Série officielle régularisée par moyenne
mobile calculée sur 9 mardis

Graphique 2



DROITS : 30 Frs

Série officielle régularisée par moyenne
mobile calculée sur 9 mardis

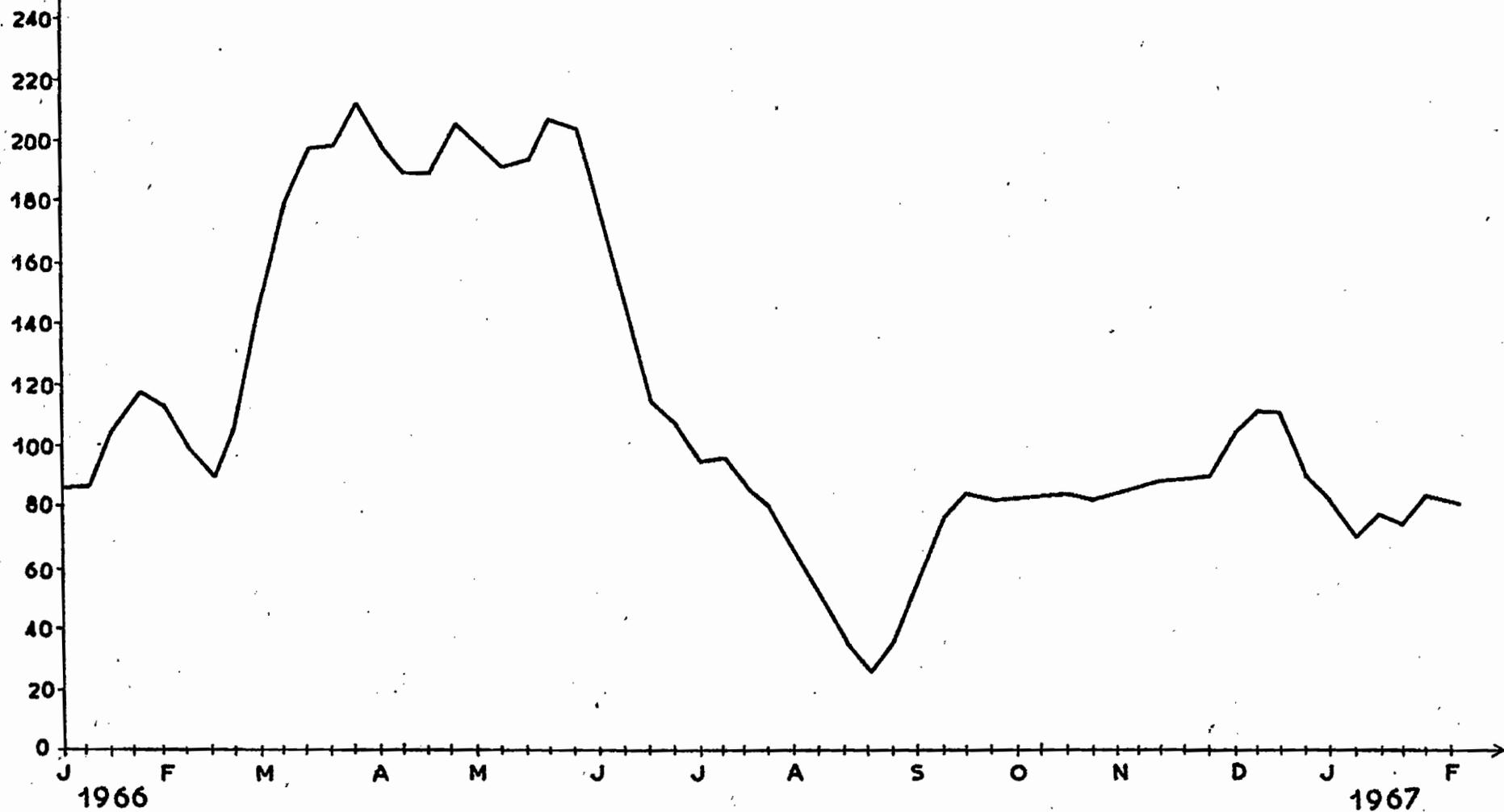


DROITS: 50 Frs

N.droits perçus

Série officielle régularisée par moyenne
mobile calculée sur 9 mardis

Graphique 4

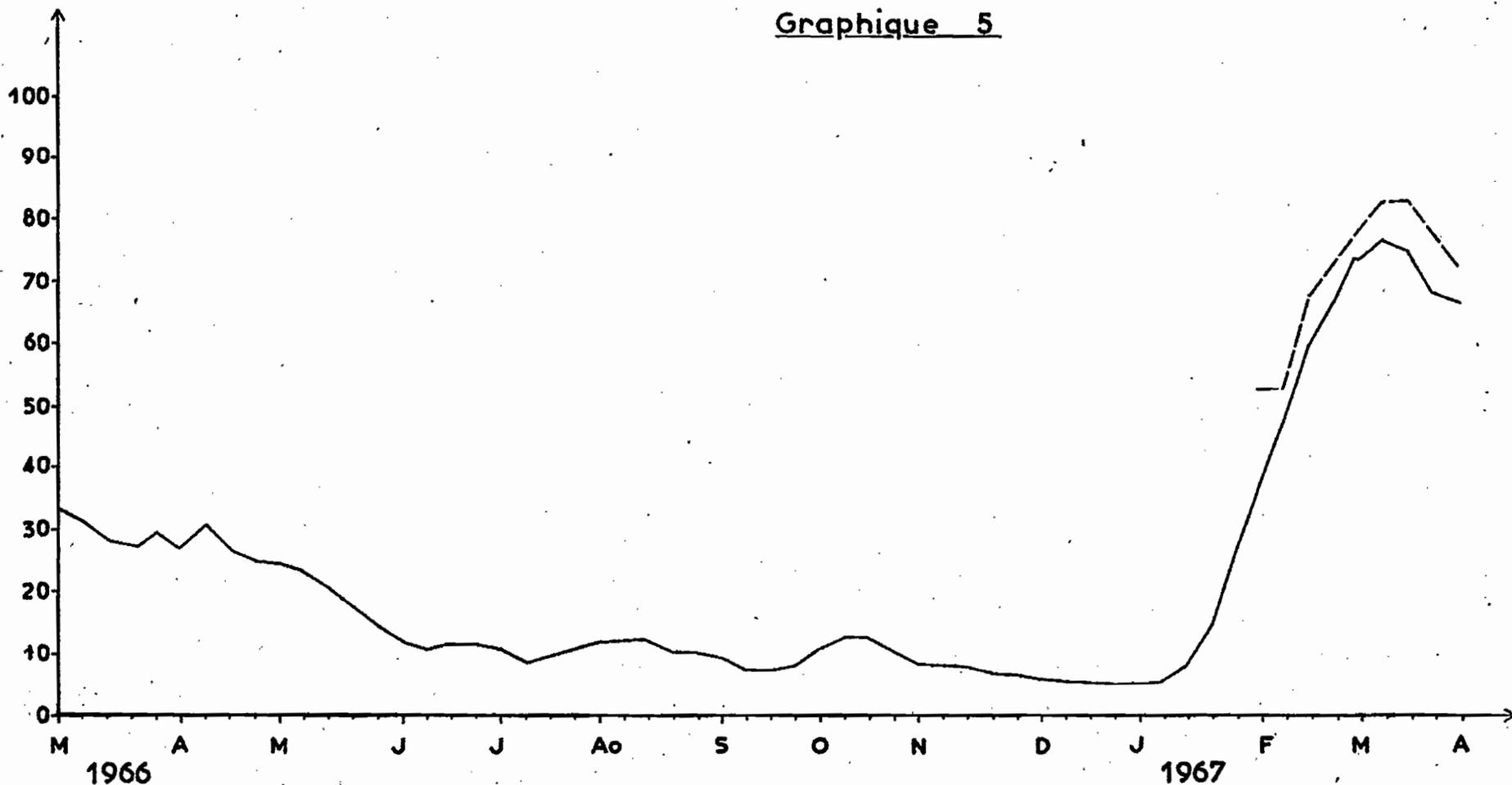


DROITS : 100 Frs

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

Nbre. droits perçus

Graphique 5



Mois (1967)	Nombre de véhicules "souches"	Nombre de véhicules (Estimat. personnelle)	Moyenne par marché
Janvier (5 marchés)	59 (1)	-	-
Février (4 marchés)	216	-	-
Mars (4 marchés)	310	330	82
Avril (4 marchés)	263	301	75
Mai (5 marchés)	354	370	74
Juin (4 marchés)	-	250	63
Juillet (4 marchés)	-	250	63
Août (5 marchés)	-	290	58
Septembre (4 marchés)	-	240	60

(1) 59 : chiffre sans signification du fait de l'arrivée d'un nouveau Sous-Préfet.

On peut raisonnablement estimer pour les 6 premiers mois de 1967 un chiffre hebdomadaire moyen d'environ 70, avec des pointes de 80 et plus.

En période creuse le chiffre ne descend pas au dessous de 45-50, ce qui donne par comparaison la marge de sous-évaluation pour 1966 où la moyenne officielle des 6 premiers mois était de 24 par marché.

On décèle ainsi un phénomène important : La relative rigidité des échanges commerciaux effectués à Brobo tout au long de l'année, quelle que soit, au niveau de la zone, la quantité d'argent frais injectée par les cultures dites "industrielles".

Le marché rural de Brobo se modifie moins que les flux monétaires de la zone. Proche d'une grande ville, un marché rural hebdomadaire acquiert une certaine immunité à l'égard de la conjoncture, et à l'intérieur de la zone, chacune des micro-zones possède un degré spécifique d'immunité selon que son pourcentage de transactions réalisé avec le centre urbain voisin est plus ou moins important.

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

- localisation près d'un centre urbain important
- localisation sur un axe routier et au carrefour de pistes secondaires ...

L'axe routier ayant pour effet d'imposer aux transporteurs un itinéraire précis, crée des habitudes de transport dans la population rurale de la zone. Brobo répond parfaitement à ces conditions.

B/ - LES RAISONS DE CETTE STABILITE

(Rôle du bois et autres produits pondéreux).

1° - Le Bois

Il joue pour la zone un rôle qui dépasse de beaucoup le flux monétaire auquel il donne directement naissance.

En effet ; 40 - 50 m³ sont évacués chaque mardi sur Bouaké.

1 m³ = 4 - 5 fagots de 100 Fr = 450 Fr

Soit : 2.300 m³ (minimum) pour l'année, compte tenu du seul marché hebdomadaire, ce qui représente une entrée d'environ 1.000.000 Fr. Cette dépense assure au moins 20 camions "1 000 kgs" en permanence chaque marché. Ces 20 camions, contraints de visiter les villages de la zone pour assurer une rentabilité minimum, entraînent un potentiel-passagers donné.

2°- La Volaille

C'est également un produit demandé régulièrement par Bouaké. A chaque marché un minimum de 200 volailles sont emportées vers Bouaké. (Prix moyen : 200 Fr. Soit un revenu annuel d'environ 2.000.000 Fr induit par le centre urbain). 3 ou 4 camions sont nécessaires à ce transport.

3°- Les Graines de Palmiste

Brobo est un point de vente assez important pour ce produit. En moyenne de 15 à 20 sacs (85 kgs) sont collectés chaque semaine et expédiés à Bouaké pour le compte des sociétés C.F.C.I. et ABILLE-GAL. Au prix d'achat de 17,5 Fr/kg c'est un revenu annuel de près de 1.500.000 Fr qui est injecté dans la zone. De 6 à 7 camions sont exigés par ce trafic.

4°- En période de déclin (Juillet-Août) apparaît le Maïs en grains.

- En Juin, quelques centaines de kgs,
- En Juillet de 2 à 3 tonnes,
- En Août de 7 à 8 tonnes
- En Septembre de 5 à 7 tonnes

sont évacués chaque mardi sur Bouaké. Selon la période de 5 à 15 camions, par mardi, sont nécessaires au transport.

5°- Le Manioc sec

C'est encore un produit vendu assez régulièrement à partir de Mars-Avril à des Dioulas de Bouaké.

Ainsi nous avons observé :

- en Mai de 8 à 10 sacs (50 kgs) par mardi
- en Juin de 10 à 15 sacs.
- en Juillet de 15 à 25 sacs.
- en Août de 20 à 30 sacs.

Soit un parc de 2 ou 3 véhicules exigés en Mai, 4 ou 5 en Juin, 8 ou 9 en Juillet-Août.

6°- L'Ignome enfin, dont 4 à 5 tonnes sont expédiées toute l'année à Bouaké, soit une dizaine de véhicules.

- - - - -

En résumé nous avons là 5 ou 6 produits pondéreux, dont certains n'injectent directement qu'un faible revenu dans la zone, mais dont la constance des achats ou l'importance en période de soudure (maïs, manioc ...) justifie un trafic routier minimum qu'on a pu chiffrer à 45-50 véhicules toute l'année.

Mai - Juin est certainement la période la plus creuse (recul de l'ignome, ventes encore faibles de maïs et de manioc sec ..)

C/ - EVOLUTION SPATIALE DU TRAFIC ROUTIER

Il ne suffit pas de mettre en évidence la relative stabilité du trafic routier ; encore faut-il examiner son évolution spatiale liée à l'origine des passagers transportés.

Nous avons distingué 3 zones :

- la zone de Bouaké : ("BOUAKE").
- l'"Extérieur" (DAOUKRO, M'BAHLAKRO, DIVO, BOCANDA..)
- la zone rurale de Brobo ("ZONE").

Par l'interview des transporteurs nous avons alors déterminé à différentes périodes la zone d'attraction du marché. L'enquête menée en deux temps (Avril-Mai ... Juillet-Août) montre une évolution qu'on admettra pouvoir extrapoler à l'année entière, compte tenu des autres informations recueillies sur le marché. Il apparaît très vite que le trafic routier n'est pas une "fonction homogène"

Chaque "1000 kgs" a sa spécialité. Certains ont pour fonction d'irriguer la zone, d'autres de brancher la zone soit sur Bouaké, soit sur l'Extérieur, d'autres enfin réalisent un compromis entre itinéraires limités ou non à la zone.

Au total 6 catégories de véhicules apparaissent.

1°- Les véhicules faisant le trajet Bouaké-Brobo-Bouaké (ou M'Bahiakro-Brobo-M'Bahiakro) avec une seule entrée sur le marché.

2°- Les véhicules à "grands trajets" avec une seule entrée à Brobo. (Pour eux le marché n'est qu'un lieu de passage valant le détour ce jour-là).

Ex.: BOUAKE-BROBO-DAOUKRO-BOUAKE
DIVO-BOUAKE-BROBO-DIVO ...

Le périple peut durer de 48 à 72 heures.

3°- Les "grands trajets" et deux entrées à Brobo.
Un village de la zone est visité pendant l'intermède du marché.

4°- Les navettes "BOUAKE-BROBO" avec au moins deux entrées à BROBO.

Ces véhicules, spécialement axés sur le marché, sont un bon indicateur des relations entre le centre urbain et la zone environnante. (On les retrouve sur chacun des marchés entourant Bouaké).

5°- Véhicules desservant les villages de la zone avec moins de trois entrées à Brobo.

6° - Véhicules desservant la zone avec trois entrées au moins à Brobo.

Ces deux dernières catégories révèlent le niveau spécifiquement intra-zonal d'activité, c'est à dire l'intensité des relations Brobo=zone environnante.

En deux vagues d'interviews, répétées auprès d'un échantillon total de 52 chauffeurs, nous avons décelé :

1°- Une légère croissance relative de la 1° catégorie.

13,3 % de l'échantillon au premier passage

13,6 % au second passage.

mais une réduction absolue du nombre des entrées sur le marché. Respectivement 10 et 8,8 entrées.

2°- Une légère diminution de la 2ème catégorie.

Respectivement 33,3 % et 31,8 % de l'échantillon. On notera l'importance quantitative de cette catégorie des "grands trajets à une entrée" due à la position de Brobo sur un axe routier Est-Ouest facilement branché sur la grande voie Nord-Sud (BOUAKE-DIVO).

En valeur absolue les entrées passent de :

25 - (dont 22,9 de BOUAKE).

à 20,6 (dont 17,5 de BOUAKE).

3°- Une forte croissance relative de la 3ème catégorie

(grands trajets et deux entrées). Respectivement 3,3 % et 13,6 % de l'échantillon. On notera que ces véhicules partent à 50 % de Bouaké, à 25 % de Divo, à 25 % de M'Bahiakro.

La croissance de cette catégorie montre comment les véhicules (venus de loin, ou prévoyant d'aller loin) et ayant peu gagné en cours de route, ou en prévision d'un faible gain, essaient de se "refaire" sur les marchés avant d'achever leur trajet.

En valeur absolue la croissance est également importante puisqu'on passe de 5 entrées (2,5 véhicules) à 17,8 entrées (8,9 véhicules) (= + 256 %).

4°- Une forte croissance relative de la 4ème catégorie (navettes BOUAKE-BROBO). Respectivement 13,3 % et 22,7 % de l'échantillon. Cette croissance montre le rôle de BOUAKE, à l'état pur, comme soutien d'activité dans la zone environnante. Cependant cette croissance relative ne va pas sans entraîner une diminution du nombre moyen d'entrées par camion. (Respectivement 2,75 et 2,2).

L'assiduité soutenue s'est donc payée par une sensible baisse du nombre d'entrées par véhicule.

Il n'empêche qu'en valeur absolue le nombre total d'entrées passe de :

27,5 (10 véhicules)

à 32,3 (14,7 véhicules).

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

Sur un marché-relais comme Brobo, la baisse d'activité peut se déceler autant dans ces raccourcissement de durée que dans la diminution du nombre de camions, d'acheteurs et de vendeurs ...

5°- Une diminution radicale de la 5ème catégorie (véhicules-zone et moins de trois entrées). Respectivement 10 % et 0 % de l'échantillon.

En valeur absolue, 15 entrées (7,5 camions) et 0.

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

6°- Une forte diminution de la 6ème catégorie (véhicules-zone et 3 entrées). Respectivement 26,7 % et 18,2 % de l'échantillon.

En valeur absolue le nombre d'entrée régresse de :

60 (= 20 camions)

à 35,4 (= 11,8 camions) soit - 41 %.

Ce pourcentage (-41 %) est sans doute l'un des meilleurs indicateurs de la diminution réelle de l'activité dans la zone étudiée.

- - - - -

Nous avons représenté sur le graphique n° 6 l'évolution des entrées de V_1 (Avril) à V_2 (Juillet) par catégorie de véhicules.

En résumé, il ressort que la stabilité relative du trafic routier s'accompagne en fait de profondes modifications structurelles, par un triple mouvement :

- recul de l'activité intra-zonale (catég. 5 et 6).
- progression relative (et faible diminution absolue) du trafic issu de Bouaké.
- progression relative et absolue du trafic "Extérieur" lié aux grands trajets.

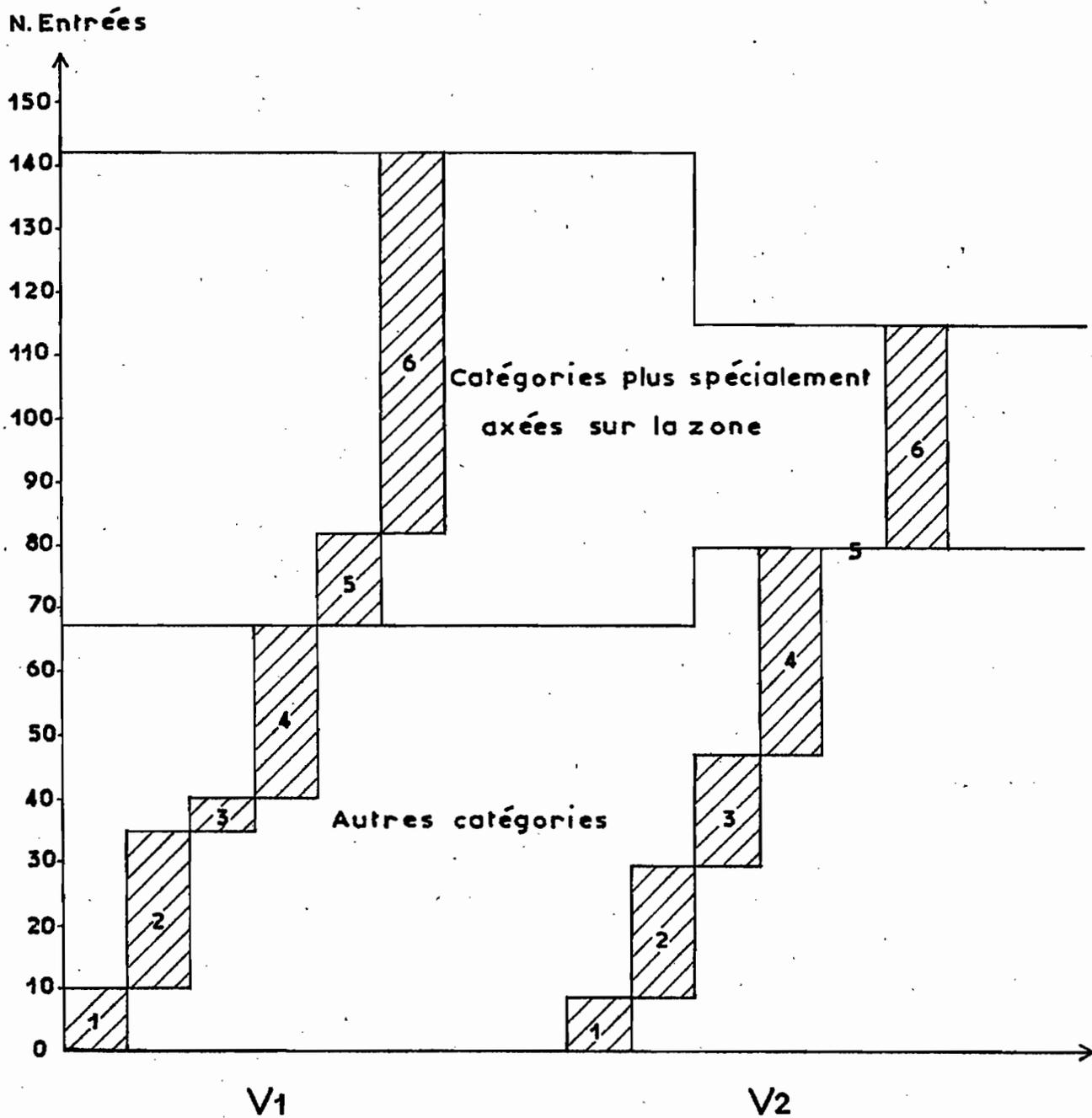
On aurait donc une sorte d'extension géographique de la zone d'attraction du marché en période de baisse de commercialisation.

Les transporteurs de toutes origines multiplient les grands trajets, espérant gagner dans l'allongement des déplacements, ce qui se perd en intensité à l'intérieur d'une zone donnée.

C'est évidemment ce processus d'appel par le vide qui diminue très fortement la rentabilité du transport dans les petites entreprises de "taxi-brousse" à partir des mois d'Avril - Mai et conduit beaucoup de ces professionnels à une faillite prématurée.

CATEGORIES de VEHICULES

Evolution de V1 à V2



 Nbre. d'entrées sur le marché de la catégorie

Graphique 6

Sur le plan quantitatif et globalement :

- les entrées de "BOUAKE" diminuent (d'Avril à Juillet) de - 18,3 %. Respectivement : 88,75 entrées et 72,5 entrées.

- les entrées de la "Zone" diminuent de - 35 %. Respectivement : 40 entrées et 23,5 entrées.

- les entrées de "l'Extérieur" augmente de +193,3 %. Respectivement : 3,75 entrées et 11 entrées.

Au total des entrées passent de 142,5 en Mars-Avril(V1)
à 115 en Juillet ... (V2)

Connaissant le nombre d'entrées, par lieu d'origine, un comptage effectué sur les véhicules de notre échantillon nous fournit l'effectif de passagers transportés par origine.

Soit le tableau :

ORIGINE	V 1			V 2	
	N.p.	%		N.p.	%
BOUAKE	511	41,2		496	50,6
Extérieur	15	1,3		79	8,1
Zône	714	57,5		406	41,3
T O T A L	1.240	100		981	100

	<u>V1</u>	<u>V2</u>
Nbre entrées :	142,5	115
<u>N.p.</u> :	8,7	8,5
<u>N. Ent.</u> :		

Nous pouvons extrapoler à l'année les ordres de grandeur suivants :

1°) - FEVRIER (max. d'activité)

N.p. = 1.440

dont 36 % de Bouaké = 518

63 % de la Zone = 907

1 % de l'Extérieur = 15

2°) - NOVEMBRE (mini. d'activité)

N.p. = 560

dont 54 % de Bouaké = 300

40 % de la Zone = 225

6 % de l'Extérieur = 35 *

Voir graphique n° 7. "Passagers-origine".

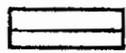
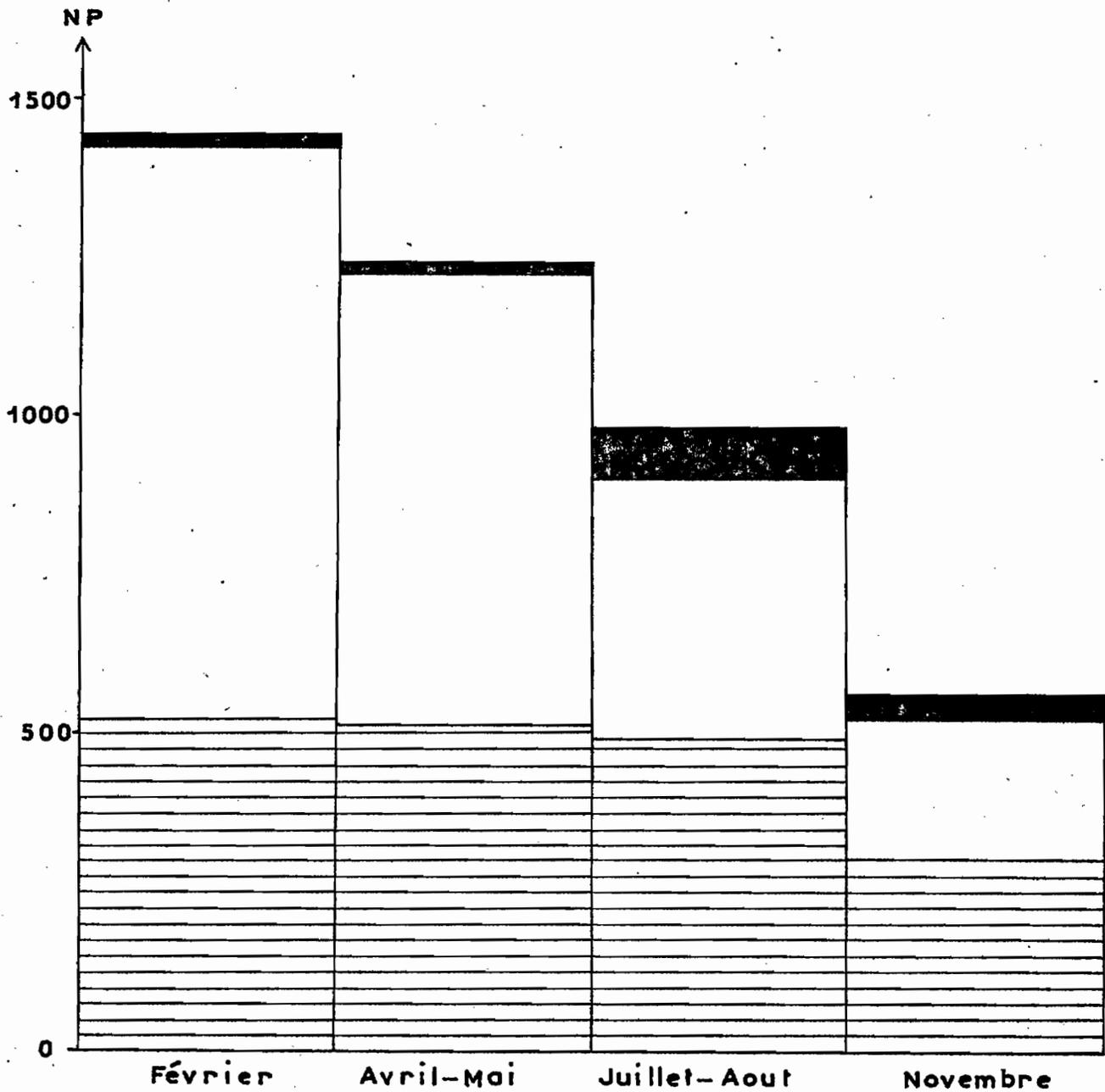
Note (*) : Nous avons admis en Novembre un recul de l'Extérieur dont l'importance est étroitement liée aux achats d'ignames tardives.

Outre le mécanisme routier, jouant en faveur de l'Extérieur, que nous avons suffisamment démontré, l'igname joua un rôle de premier plan dans cet accroissement.

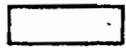
La Sous-Préfecture de Brobo a été à la limite de pénurie d'igname après Avril, lors des achats massifs de semences et des quantités importantes (jusqu'à 50 % des offres) provinrent alors de BOCANDA, DIDIEVI, M'BAHIAKRO ...

PASSAGERS_ORIGINE

Graphique 7



Bouaké



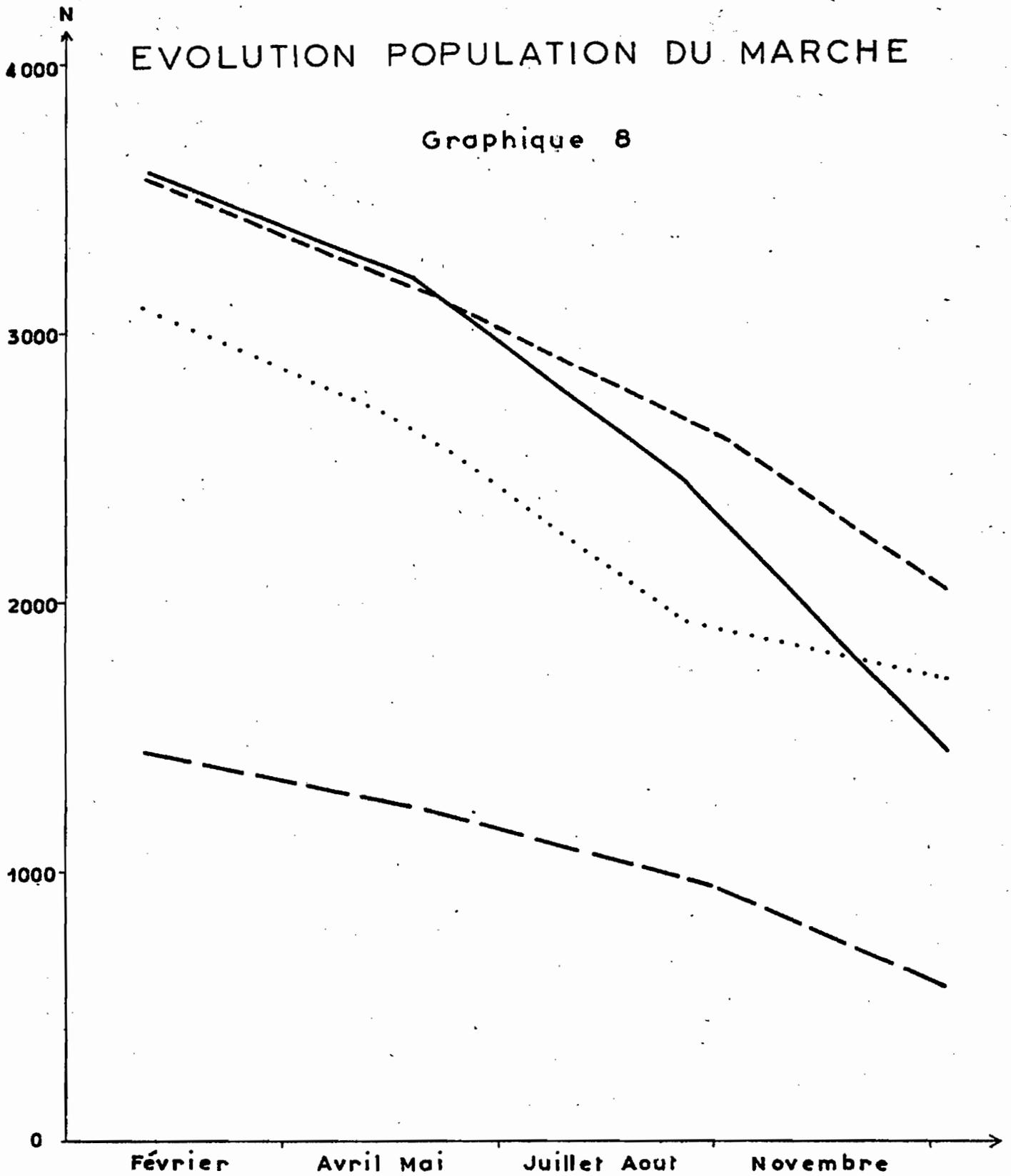
Zone



Extérieur

EVOLUTION POPULATION DU MARCHE

Graphique 8



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

Le mécanisme routier et le facteur igname ont alors cumulé leurs effets d'extension géographique de la zone du marché.

Par contre à partir d'Août le facteur igname a cessé de jouer.

- - - - -

Enfin, (graphique n° 8 : Evolution population marché), nous avons tenté de chiffrer la population du marché.

- Un Nombre théorique nous est fourni par simple extrapolation des tendances observées entre Mars et Juillet.
- Un Nombre corrigé nous est fourni par une estimation "directe". (C'est à dire compte tenu du phénomène "raccourcissement du marché" ...). Les deux courbes conduisent à une fourchette d'environ :
 - 3.600 en période de pointe (Février)
 - 3.200 en Avril
 - 2.700 en Juillet
 - 2.000 en Novembre.

x
x x
x

C H A P I T R E I I

Le marché en Avril

1°/ - ASPECT GENERAL

Le nombre de "1000 kgs" est voisin de 70-75, (effectuent en moyenne deux entrées sur le marché). La densité de population reste élevée jusque vers 11 h. - 11 h.30. On note une grande quantité d'ignames et de mangues. Le maïs en grains est encore rare et son prix mal uniformisé. L'activité des bazars, tailleurs, etc ... est intense, de même autour du vin de palme, de l'attiéké, des bégnets et autres confiseries locales.

Nous avons noté : plus de 700 vendeurs et vendeuses de produits locaux (c'est-à-dire produits agricoles : ignames, fruits, graines, légumes ... autres produits locaux : volaille, vin de palme, attiéké, tabac, bégnets, sirops ... artisanat : (canaris ...), bois).

Près de 260 vendeurs de produits manufacturés et vivriers importés, dont 40 issus de la zone et 220 de Bouaké.

2°/ - VOLUME DES VENTES

Nous avons opéré soit par interview des vendeurs lorsque leur nombre est suffisamment élevé pour une catégorie de produits (bazars, poisson, vin de palme etc ...); soit par estimation directe à partir des quantités globales (bois, maïs, manioc, palmiste ...) pour les produits mis en tas ou en sacs et expédiés vers Bouaké, plus la viande et le pain ; soit par une méthode mixte (volailles, igname, graines diverses, canaris ...).

Les résultats figurent dans le tableau ci-dessous :

V E N T E S (Avril)

P R O D U I T S	VENTES (Fr)	%
1°- <u>AGRICOLES LOCAUX</u>		
- Ignames	100.000	12,9
- Manioc sec	9.500	1,2
- Légumes - Condiments	25.000	3,2
- Graines de palme - divers	15.000	1,9
- Maïs	13.500	1,7
- Fruits	17.500	2,3
- Palmiste	27.500	3,6
2°- <u>AUTRES LOCAUX</u>		
- Volaille	35.000	4,5
- Vin de palme	15.000	1,9
- Attiéké	22.500	2,9
- Tabac	5.000	0,6
- Bégnets - sirops - huile	12.000	1,6
- Viande	8.000	1,0
- Escargots	1.000	0,1
- Cola - karité (beurre)	5.000	0,6
3°- <u>ARTISANAT LOCAL</u>		
- Canari	8.000	1,0
- Eponges - Eventails	4.000	0,5
4°- <u>DO+S</u>	20.000	2,6

5°- <u>ALIMENTS IMPORTES</u>		
- Poisson	90.000	11,6
- Pain - brioches	30.000	3,9
- Riz (*)	25.000	3,2
- Sel - farine - sucre - sard.	35.000	4,5
- Noix de coco	3.000	0,4
6°- <u>MANUFACTURES - DIVERS</u>		
- Pétrole	18.000	2,3
- Bazars - quincaillerie	45.000	5,8
- Cordonniers - caoutchouc	7.000	0,9
- Cycles - accessoires	13.500	1,7
- Fripiers	40.000	5,2
- Tissus	60.000	7,8
- Outillage	18.000	2,3
- Nattes végétales	7.000	0,9
- Petits tabliers	5.000	0,6
- Calebasses	2.000	0,3
- Tailleurs	10.000	1,3
- Cauris - bagues ...	7.000	0,9
- Menuiserie	2.000	0,3
- Coiffeur	500	-
- Photographes	2.000	0,3
7°- <u>CAR BAZAR "CHAINE-AVION"</u>	10.000	1,3
T O T A L	773.500	100

Notes (*): Riz : dont 11.000 Fr pour 3 ambulants
14.000 Fr pour les deux boutiques
(SAVE et Libanais).

Ventes totales : marché pp.dit + Commerces fixes
759.500 + 65.000
= 824.500^F

3°/ - DESTINATION DES PRODUITS

Nous avons ventilé les achats entre "BOUAKE" et "ZONE", ce qui est relativement facile pour certains produits : maïs, palmiste, bois etc ... (BOUAKE) poisson, viande, attiéké, manufacturés divers ... (ZONE), beaucoup moins pour certains autres (graines, condiments, igname). Pour ces derniers la ventilation résulte d'une approximation que l'étude de 26 marchés nous permet de tenter ...

Nous obtenons les résultats suivants :

PRODUITS	Ventes total.	% Bké + Exté.	Achats Bké + Ext.	%	Achats Zone	%
<u>1°-AGRICOLES LOCAUX</u>						
- Igname	100.000	70	70.000	31,4	30.000	5,0
- Manioc sec	9.500	70	6.650	3,0	2.850	0,5
- Légumes-condim.	25.000	70-75	18.000	8,1	7.000	1,2
- Graines de palme divers	15.000	80	12.000	5,4	3.000	0,5
- Maïs	13.500	80	10.800	4,8	2.700	0,4
- Fruits	17.500	90	15.750	7,0	1.750	0,3
- Palmiste	27.500	100	27.500	12,3	-	-
	208.000	77,3	160.700	72,0	47.300	7,9

.../...

<u>2°-AUTRES LOCAUX</u>						
- Volaille	35.000	75	26.250	11,8	8.750	1,5
- Vin de palme	15.000	-	-	-	15.000	2,5
- Attiéké	22.500	-	-	-	22.500	3,7
- Tabac	5.000	10	500	0,2	4.500	0,7
- Bégnets-sirops huile	12.000	-	-	-	12.000	2,0
- Viande	8.000	-	-	-	8.000	1,3
- Escargots	1.000	25	250	0,1	750	0,2
- Cola * - karité (beurre)	5.000	-	-	-	5.000	0,8
	103.500	26,1	27.000	12,1	76.500	12,7
<u>3°-ARTISANAT LOCAL</u>						
- Canaris	8.000	40-45	3.400	1,5	4.600	0,7
- Eponges-Event.	4.000	75	3.000	1,4	1.000	0,2
	12.000	53,3	6.400	2,9	5.600	0,9
<u>4°-BOIS</u>						
	20.000	100	20.000	9,0	-	-
<u>5°-ALIMENTS IMPORTEES</u>						
- Poisson	90.000	-	-	-	90.000	15,0
- Pain-brioche	30.000	-	-	-	30.000	5,0
- Riz	25.000	-	-	-	25.000	4,1
- Sel-farine- sucre-sardine	35.000	-	-	-	35.000	5,8
- Noix de coco	3.000	-	-	-	3.000	0,5
	183.000	-	-	-	183.000	30,4

6°-MANUFACTURES DIVERS						
- Pétrole	18.000	-	-		18.000	3,0
- Bazars-quincaill.	45.000	-	-		45.000	7,5
- Cordonniers caoutchouc	7.000	-	-		7.000	1,2
- Cycles-access.	13.500	-	-		13.500	2,2
- Friperie	40.000	-	-		40.000	6,6
- Tissus	60.000	-	-		60.000	10,0
- Outillage	18.000	-	-		18.000	3,0
- Nattes végétales	7.000	80	5.500	2,4	1.500	0,2
- Petits tabliers	5.000	-	-		5.000	0,8
- Calebasse	2.000	-	-		2.000	0,3
- Tailleurs	10.000	-	-		10.000	1,7
- Cauris-bagues	7.000	-	-		7.000	1,2
- Menuiserie	2.000	-	-		2.000	0,3
- Coiffeur	500	-	-		500	0,2
- Photographes	2.000	-	-		2.000	0,3
7°-CAR "CHAINE-AVION"	10.000	5	500	0,2	9.500	1,6
8°-BOUTIQUES (non compris riz)	51.000	6	3.000	1,4	48.000	8,0
	298.000	3	9.000	4,0	289.000	48,1
TOTAL	824.500	27,1	223.100	100	601.400	100

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

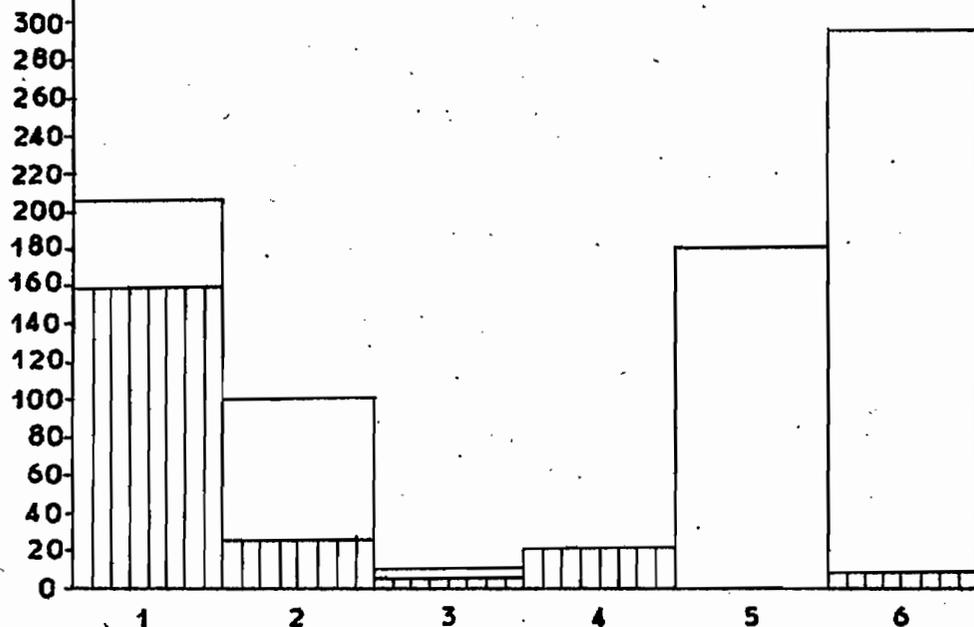
Voir graphique 9 : DESTINATION DES PRODUITS (Avril).

DESTINATION des PRODUITS

Situation en avril

Frs (milliers)

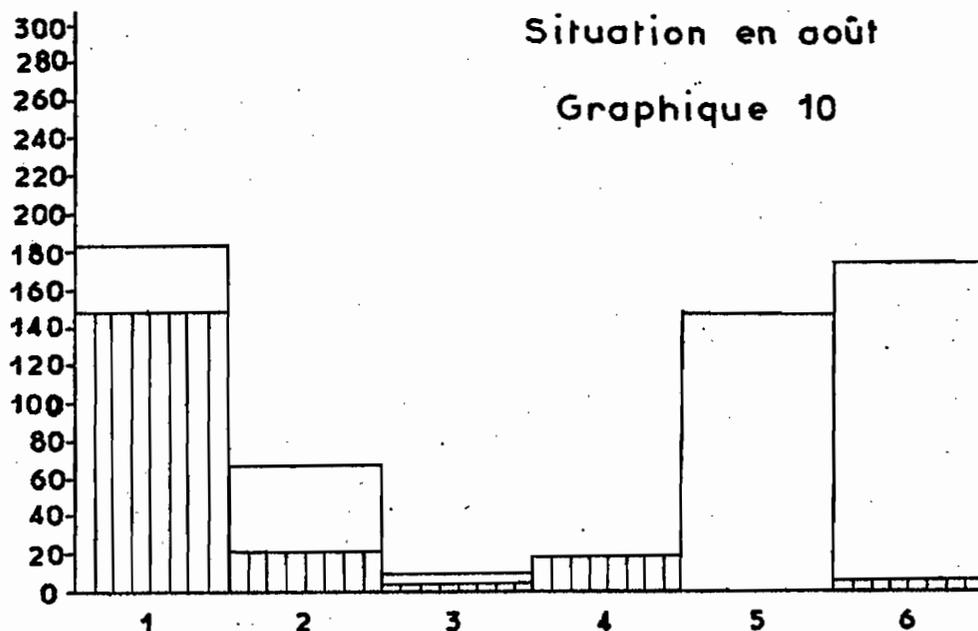
Graphique 9



Frs (milliers)

Situation en août

Graphique 10



1 Agriculteurs locaux

2 Autres locaux

3 Artisanat local

4 Bois

5 Alimentaires importés

6 Manufactures Divers



Achats Zone



Achats Bouaké

C H A P I T R E I I I

Le marché en Juillet-Août

1°/ - ASPECT GENERAL.

Apparemment l'activité est aussi soutenue qu'en V₁. Le nombre des "1000 kgs" reste voisin de 65. La densité de population est sensiblement la même qu'en Avril de 7 à 10 heures mais diminue très rapidement par la suite (phénomène de raccourcissement du marché).

Certains vivriers sont en très forte expansion (maïs, manioc, arachides ...) d'autres en déclin (igname) ou disparaissent (mangues). On notera la disparition du Car-bazar "Chaîne-Avion" et le recul général de presque tous les produits manufacturés.

Au total :

- maintien (à plus de 700) des vendeurs et vendeuses de produits locaux essentiellement par l'appoint des vendeuses de maïs et de manioc ;
- près de 190 vendeurs de produits manufacturés et alimentaires importés (contre 260 en Avril) dont 30 issus de la zone et 160 de Bouaké.

2°/ - VOLUME DES VENTES

PRODUITS	VENTES (Fr)	%
1°- <u>AGRICOLES LOCAUX</u>		
- Ignames - taros	40.000	7,1
- Manioc sec	15.000	2,7
- Maïs	60.000	10,7
- Légumes - condiments	25.000	4,5
- Graines de palme - divers	10.000	1,8
- Cannes à sucre	8.000	1,4
- Palmiste	27.500	4,9

2°- <u>AUTRES LOCAUX</u>		
- Volaille	30.000	5,4
- Vin de palme	5.000	0,9
- Attiéké	7.000	1,3
- Tabac	10.000	1,8
- Bégnets-sirops-karité-cola	10.000	1,8
- Viande	6.000	1,1
3°- <u>ARTISANAT LOCAL</u>		
- Canaris	6.000	1,1
- Paniers - éponges	3.000	0,5
- Eventails	1.000	0,2
4°- <u>BOIS</u>	20.000	3,6
5°- <u>ALIMENTS IMPORTES</u>		
- Poisson	82.000	14,6
- Pain - brioches	22.000	3,9
- Riz *	18.000	3,2
- Sel - farine - huile sucre - sardine	25.000	4,5
- Noix de coco	1.000	0,2
6°- <u>MANUFACTURES - DIVERS</u>		
- Pétrole	18.000	3,2
- Bazars-quincaillerie	22.500	4,0
- Cordonnerie - caoutchouc	4.000	0,7
- Cycles - accessoires	4.000	0,7
- Friperie	20.000	3,6
- Tissus	40.000	7,1
- Outillage	9.000	1,6
- Nattes végétales	5.000	0,9

- Petits tabliers	3.000	0,5
- Menuiserie	1.200	0,2
- Coiffeur	500	-
- Photographe	1.000	0,2
T O T A L	559.700	100

Note (*): Riz : marché proprement dit : 10.000
boutiques : 8.000

Ventes totales : 559.700 + 48.000 (boutiques)
= 607.700 Fr

3°/ - DESTINATION DES PRODUITS

Comme en Avril nous avons ventilé entre Bouaké (+ Exté.) et "Zone". Les coefficients se sont parfois modifiés (igname, manioc, maïs ...)

Soit le tableau :

PRODUITS	VENTES total	% BKE + Exté.	ACHATS BOUAKE	%	ACHATS ZONE	%
1°-AGRICOLES LOCAUX						
-Ignames - Taros	40.000	60	24.000	11,5	16.000	4,0
-Manioc sec	15.000	80-90	13.000	6,2	2.000	0,5
-Légumes-condim.	25.000	70-75	18.000	8,6	7.000	1,8
-Maïs	60.000	100	60.000	28,7	-	-
-Gr.de pal.Div.	10.000	80	8.000	3,8	2.000	0,5
-Cannes à sucre	8.000	33	2.650	1,2	5.350	1,3
-Palmiste	27.500	100	27.500	13,1	-	-
	185.500	82,6	153.150	73,1	32.350	8,1

.../...

<u>2°-AUTRES LOCAUX</u>						
-Volaille	30.000	75	22.500	10,7	7.500	1,9
-Vin de palme	5.000	-	-	-	5.000	1,2
-Attiéké	7.000	-	-	-	7.000	1,8
-Tabac	10.000	10-15	1.200	0,6	8.800	2,2
-Bégnets-sirops cola	10.000	-	-	-	10.000	2,5
-Viande	6.000	-	-	-	6.000	1,5
	68.000	34,8	23.700	11,3	44.300	11,1
<u>3°-ARTISANAT LOCAL</u>						
-Canaris	6.000	40-45	2.550	1,2	3.450	0,8
-Paniers-éponges	3.000	66	2.000	1,0	1.000	0,3
-Eventails	1.000	100	1.000	0,5	-	-
	10.000	55,5	5.550	2,7	4.450	1,1
<u>4°-BOIS</u>						
	20.000	100	20.000	9,6	-	-
<u>5°-ALIMENTS IMPORTES</u>						
-Poisson	82.000	-	-	-	82.000	20,6
-Pain-brioques	22.000	-	-	-	22.000	5,5
-Riz	18.000	-	-	-	18.000	4,5
-Sel-farine-sucre sardine-huile	25.000	-	-	-	25.000	6,3
-Noix de coco	1.000	-	-	-	1.000	0,3
	148.000	-	-	-	148.000	37,2
<u>6°-MANUFACTURES - DIVERS</u>						
-Pétrole	18.000	-	-	-	18.000	4,5
-Bazars-quincaill.	22.500	-	-	-	22.500	5,6
-Cordon.-caoutch.	4.000	-	-	-	4.000	1,0
-Cycles-accessoires	4.000	-	-	-	4.000	1,0
-Friperie	20.000	-	-	-	20.000	5,0
-Tissus	40.000	-	-	-	40.000	10,0

-Outillage	9.000	-	-	-	9.000	2,3
-Nattes végétales	5.000	80	4.000	1,9	1.000	0,3
-Petits tabliers	3.000	-	-	-	3.000	0,8
-Menuiserie	1.200	-	-	-	1.200	0,3
-Coiffeur	500	-	-	-	500	0,1
-Photographe	1.000	-	-	-	1.000	0,3
7°-BOUTIQUES (non compris riz)	48.000	6	3.000	1,4	45.000	11,3
	176.200	4	7.000	3,3	169.200	42,5
TOTAL	607.700	34,5	209.400	100	398.300	100

Voir graphique 10 : DESTINATION en JUILLET - AOUT.

De Mars-Avril à Juillet-Août la tendance est donc claire.

- une progression relative de Bouaké :
respectivement 27,1 % et 34,5 % des achats qui
montre le rôle du centre urbain comme soutien de
l'activité dans la zone.

N.B. : Dans ce total "BOUAKE", l'Extérieur a vraisemblablement une participation identique à celle observée dans le trafic routier c'est à dire :

- 2,9 % du trafic extra-zonal en Mars-Avril
 - 13,1 % en Juillet-Août.
- une réduction sensible de la zone : de 72,9 % à 65,5 %
- Par catégorie de produits :

1°- BOUAKE progresse relativement pour les "Produits

Agricoles Locaux" de 77,3 % à 82,6 %
(rôle du maïs).

- 2°- BOUAKE progresse relativement pour les "Autres Produits Locaux" de 26,1 % à 34,8 %.
- 3°- BOUAKE progresse relativement pour les produits de l'Artisanat de 53,3 % à 55,5 %.
- 4°- BOUAKE progresse relativement pour les produits "Importés" de 1,9 % à 2,2 %.

En résumé : les achats se décomposent comme suit :

ACHATS PRODUITS	de BOUAKE		de la ZONE	
	de la ZONE	214.100	202.400	129.400
Importés	9.000	7.000	472.000	317.200
T O T A L	223.100	209.400	601.400	398.300
	V 1	V 2	V 1	V 2

Voir Graphique 11.

V₁ = Mars - Avril

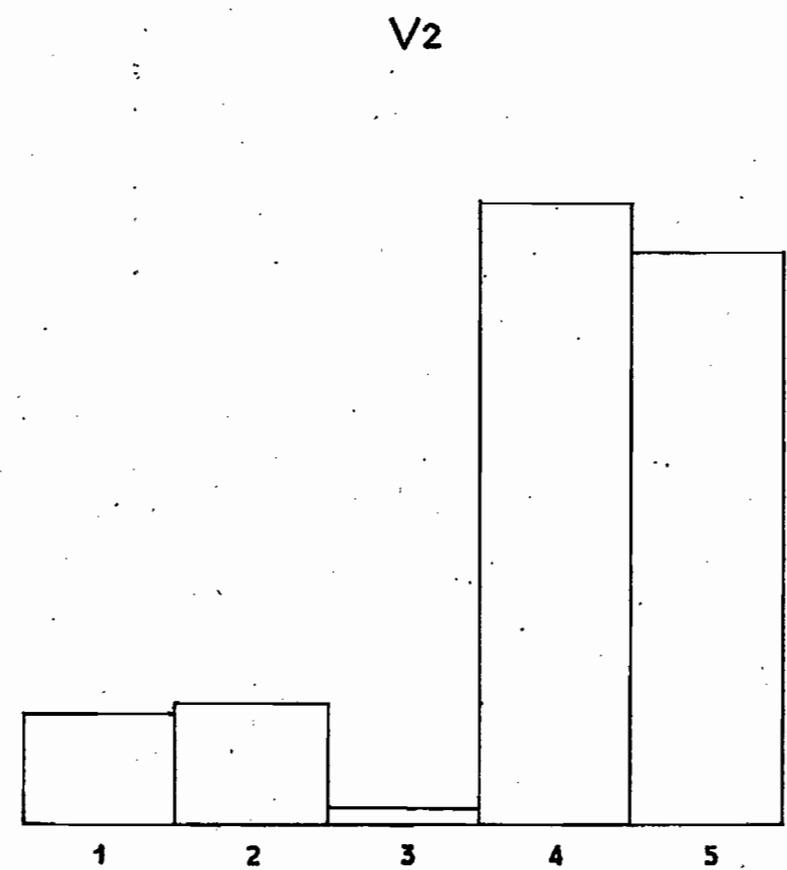
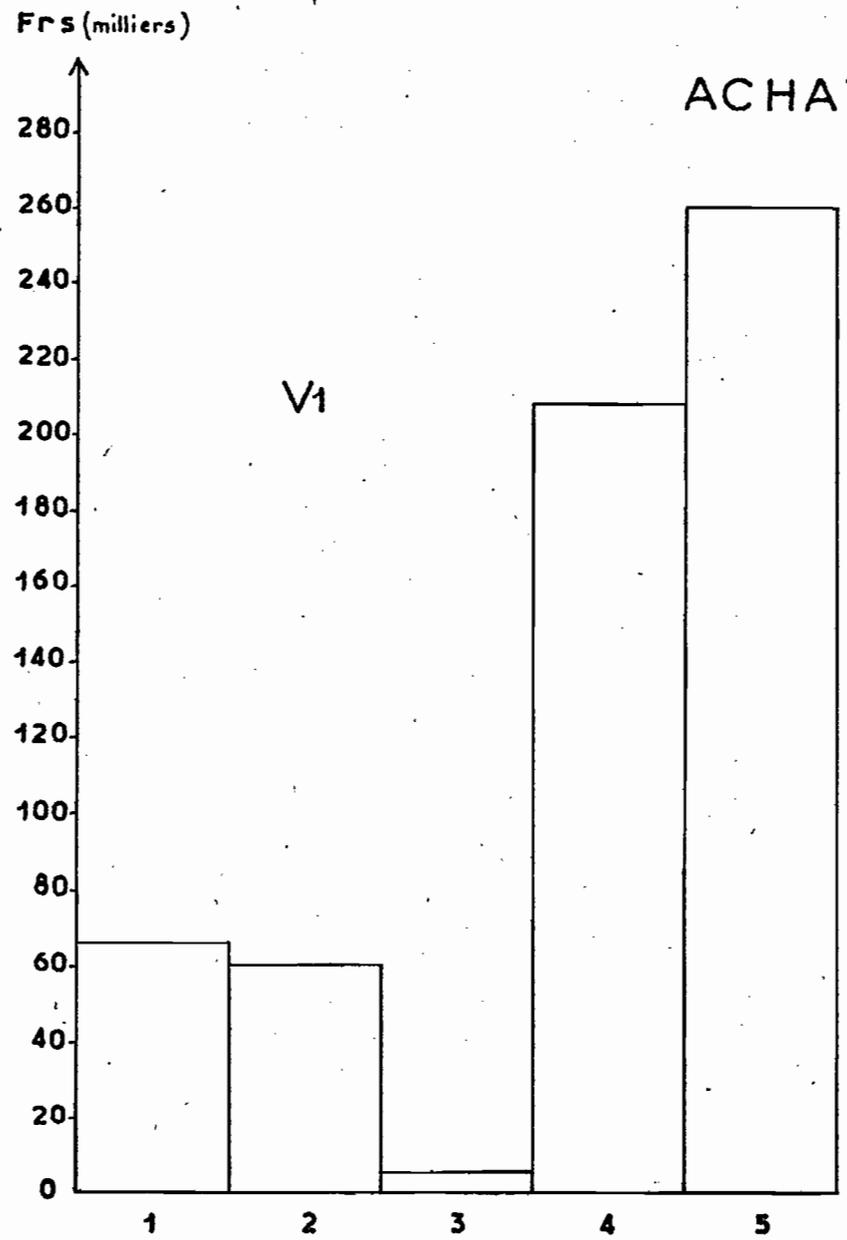
V₂ = Juillet - Août.

Ces chiffres montrent que pour une variation des achats de "BOUAKE" en produits de la zone de - 6,1 % les achats de la zone en produits "importés" varient de - 32,8 %.

.../...

ACHATS de la ZONE

Graphique 11



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

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

En d'autres termes l'influence de BOUAKE est encore assez faible pour le rural de la zone environnante, quant au niveau de ses revenus et quant à l'orientation de ses dépenses.

Dans l'état actuel des choses la zone de BROBO apparaît donc comme une zone où :

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

A priori, les perspectives d'évolution nous paraissent ainsi dépendre à la fois du succès de nouvelles cultures comme le coton, le riz pluvial (peut-être pour plus tard l'anacardier), et d'une prise de conscience plus aiguë par les villageois de la véritable, rente de situation, insuffisamment exploitée, qu'est la proximité d'un centre urbain comme BOUAKE.

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

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

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

x
x x
x

.../...

C H A P I T R E I V

L'ORIGINE DES PRODUITS

- Distance des villages offreurs par produit.
- Concentration de l'offre par produit.

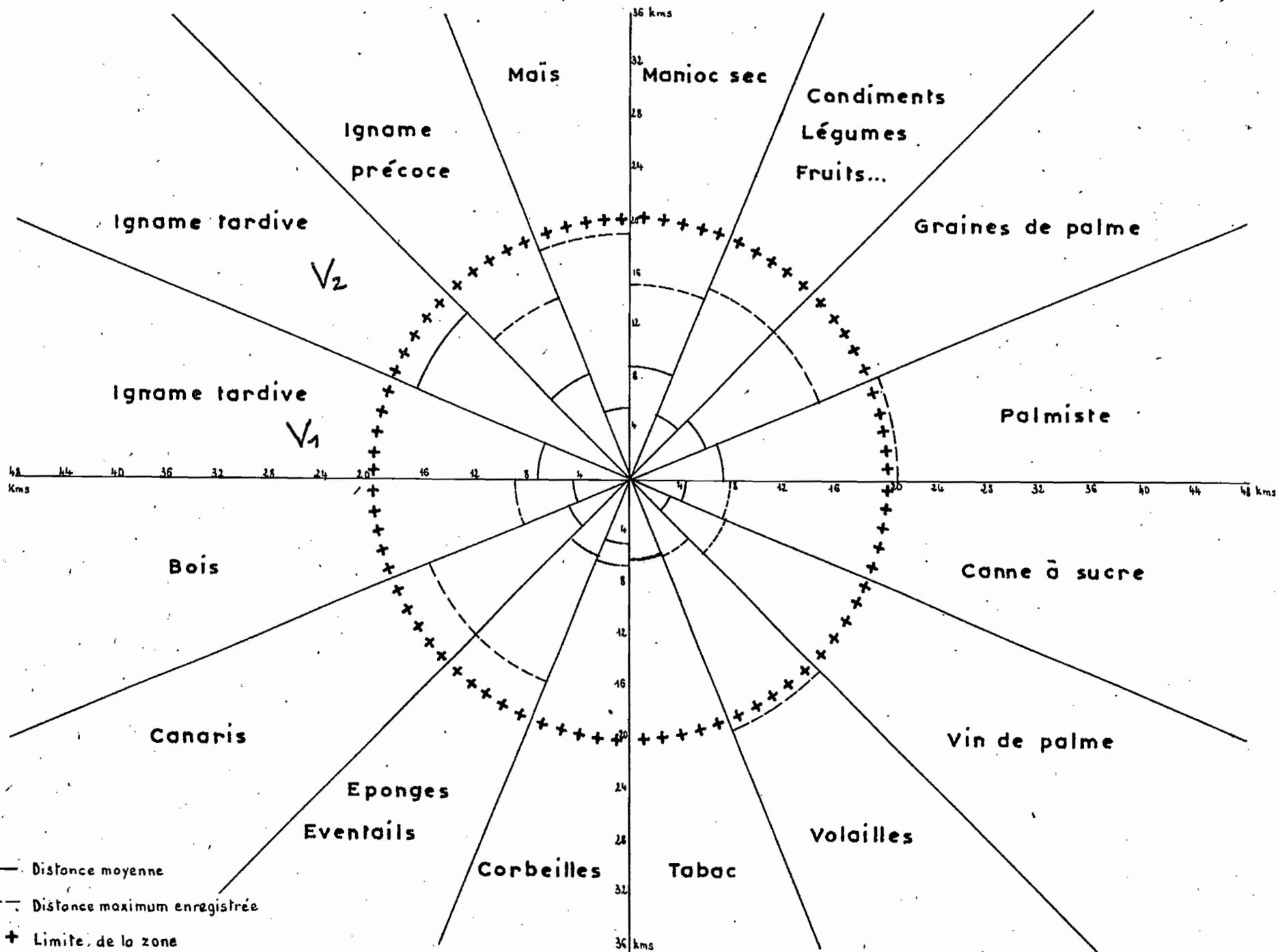
N.B. : Nous nous limiterons à l'examen des :

- 8 "produits agricoles locaux",
 - Igname tardive
 - Igname précoce
 - Manioc sec
 - Maïs
 - Condiments - Légumes - Fruits ...
 - Graines de palme
 - Palmiste
 - Canne à sucre
 - des 3 "autres produits locaux",
 - Vin de palme
 - Volaille
 - Tabac
 - des produits de l'artisanat,
 - Paniers-Corbeilles
 - Eponges - Eventails
 - Canaris
 - du bois
- Au total 15 produits ...

x
x x
x

1°/ - DISTANCE DES VILLAGES OFFREURS (Voir graphique 11 bis)

Nous avons schématisé, pour les divers produits, les distances moyennes et maximum à l'intérieur d'un cercle figurant la zone de 20 kms de rayon.



2°/ - CONCENTRATION DE L'OFFRE PAR PRODUIT

Les différentes courbes de concentration résultent d'enquêtes effectuées en plusieurs passages auprès des vendeuses de chaque catégorie de produits.

Sur chaque graphique ont été portées :

- en pointillé la courbe de concentration réelle à l'échelle de la zone (ou "dispersion" géographique).
- en trait plein la courbe de concentration à l'intérieur des seuls villages offreurs d'une catégorie de produits.

A/ - CONCENTRATION D'OFFRE DES "8 PRODUITS AGRICOLES LOCAUX"

On obtient des groupes à dispersion voisine pour :

- | | | |
|-----------------------------------|---|---------------------|
| 1°) - l'igname tardive | } | "grande dispersion" |
| - l'igname précoce | | |
| - les condiments, légumes, fruits | | |

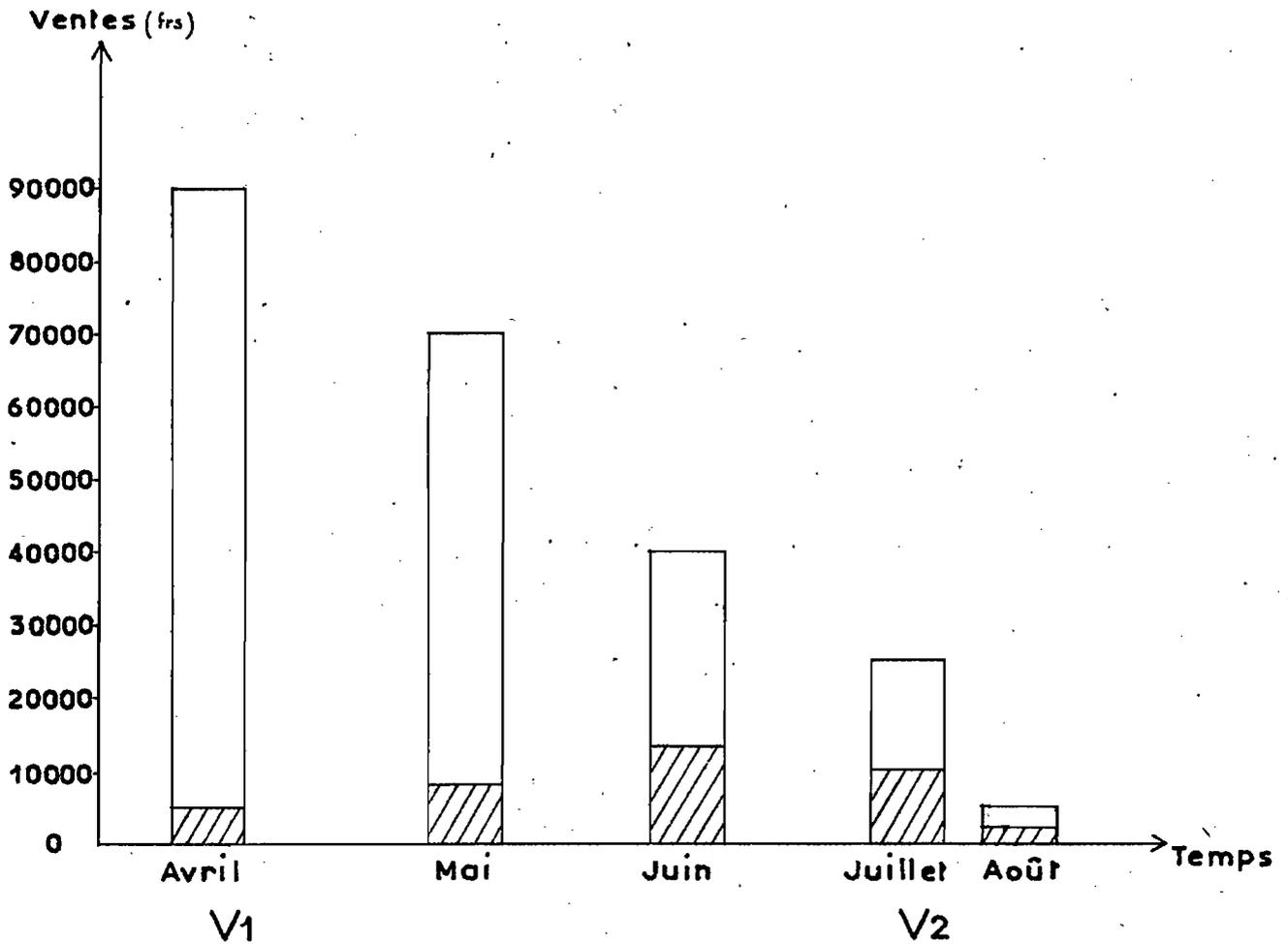
(Graphique n° 13 - 14 - 17)

N.B. : Pour l'igname, voir Graph. 12 : (ORIGINE de l'igname vendue).

- Pour ces trois produits, plus de 50 % des villages de la zone sont offreurs, (avec une dispersion de plus de 60 % pour les condiments, légumes ...).
- Pour ces villages, la concentration est la plus élevée pour l'igname précoce : 12 % de l'offre par 50 % des villages offreurs. (En fait cette concentration est surévaluée du fait que nous n'avons pu observer que les premières ventes); en second rang, les condiments-légumes-fruits : 15 % de l'offre par 50 % des villages offreurs ; enfin, l'igname tardive : 20 % de l'offre par 50 % des villages offreurs.

Graphique 12

VENTES d'IGNAMES TARDIVES

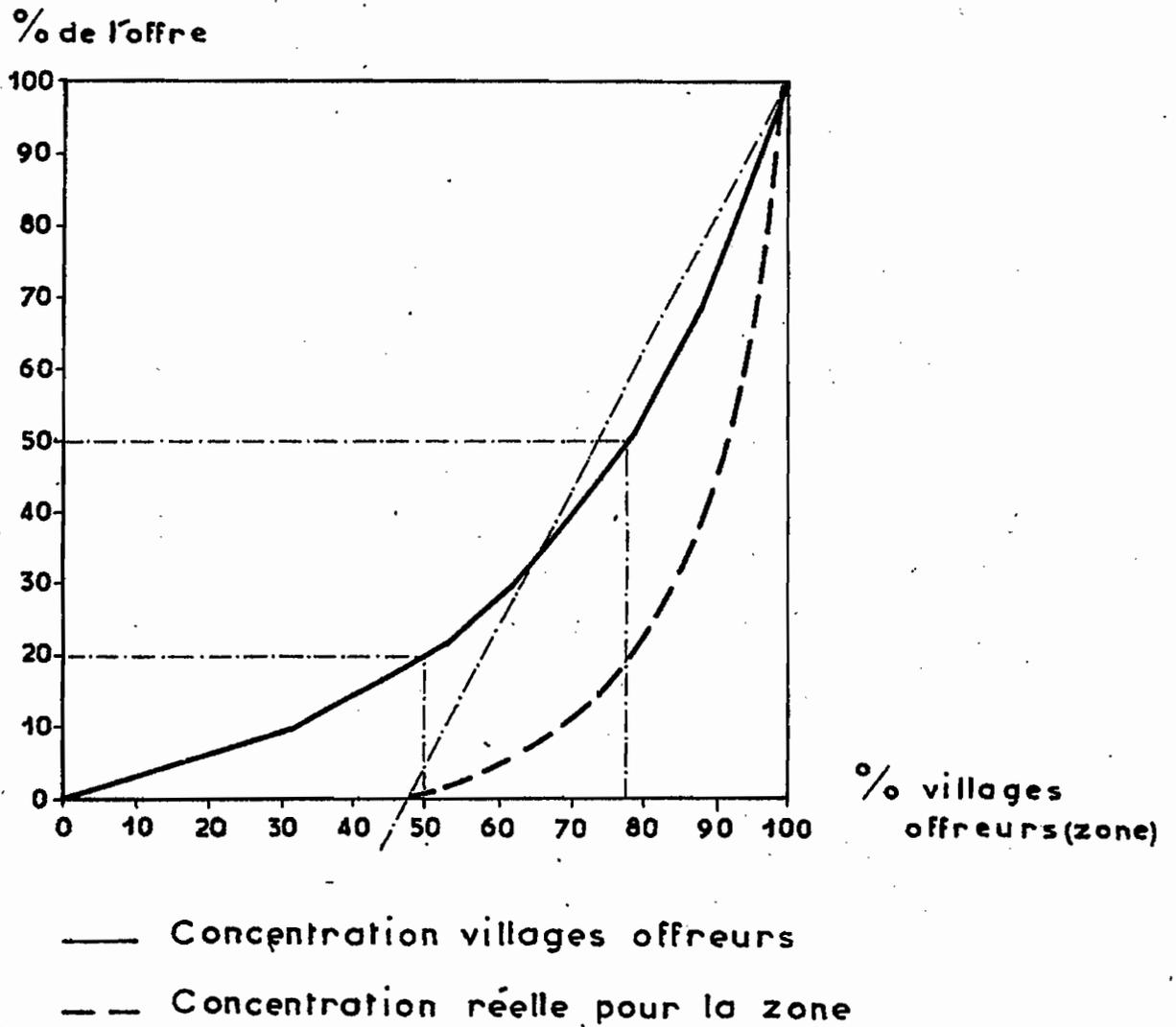


Origine Zone

Origine Extérieur

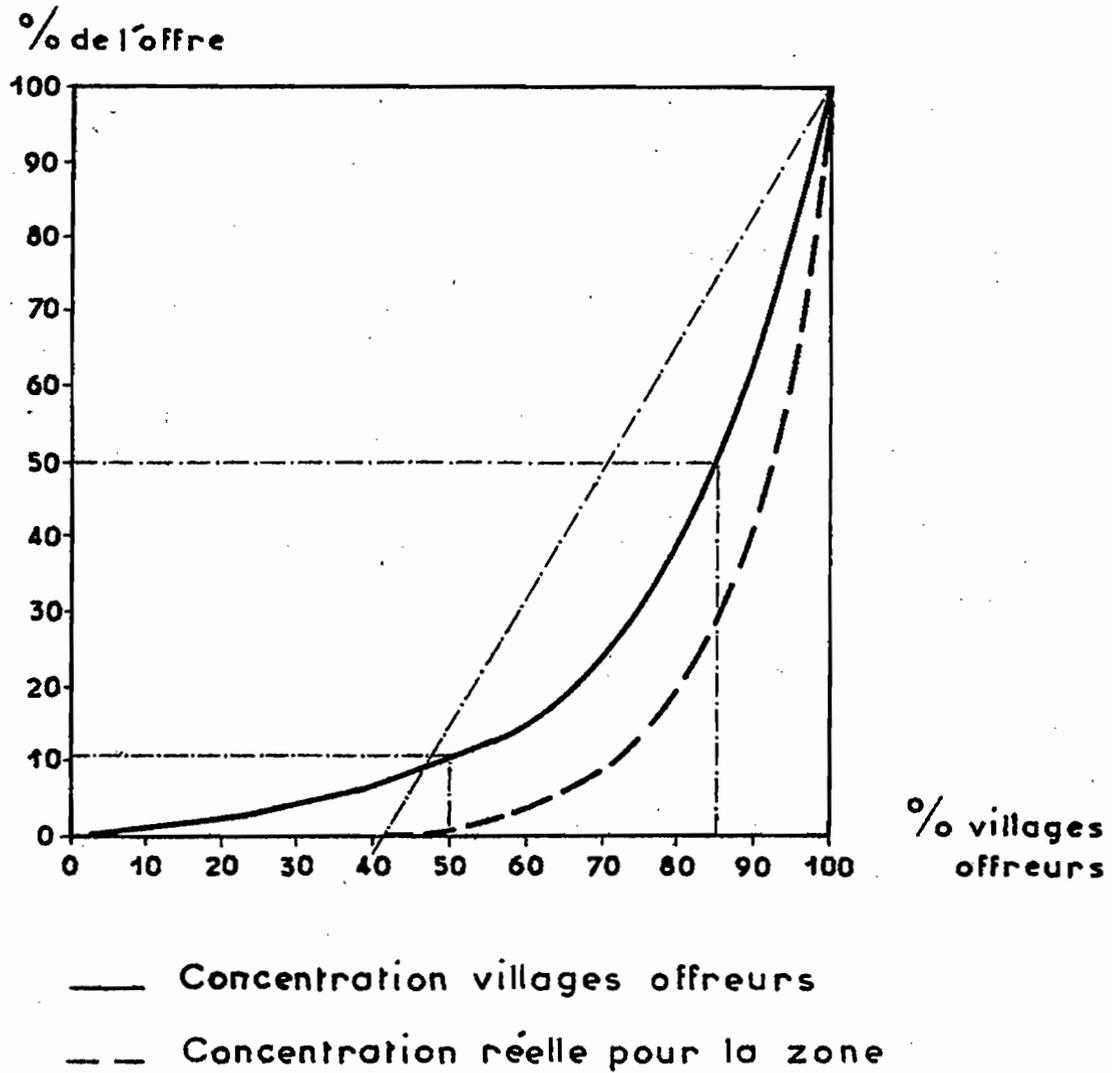
1. CONCENTRATION_Igname tardive 34 villages offreurs de la zone

Graphique 13



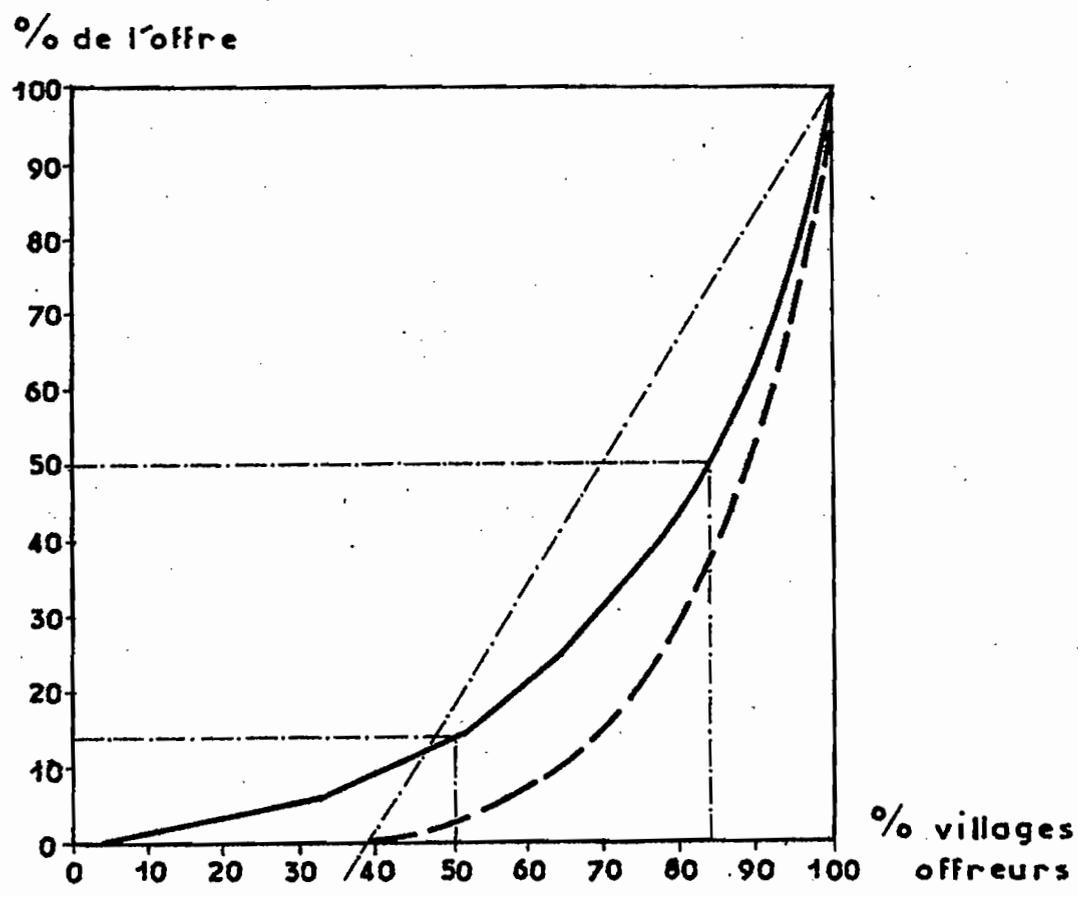
2. CONCENTRATION_lgname précoce

Graphique 14



5. CONCENTRATION_Condiments_Pts légumes_Fruits divers

Graphique 17



- Concentration villages offreurs
- - - Concentration réelle pour la zone

N.B. : Les 4 plus gros producteurs de coton de la zone (SARAKAKRO, FONDI, BOKA-KOUAMEKRO, BOUNDA) responsables de plus de 35 % de la dernière récolte de coton, ne totalisent que 0,9 % de l'offre d'ignames tardives sur le marché. Cependant, le plus gros offreur d'igname tardives de la zone (DIAMELAKRO) occupe également un rang honorable parmi les producteurs de coton : (12ème sur 49), ce qui atténue notre première remarque.

De même pour l'igname précoce, bien que l'offre provienne à 47 % du Nord-Est de la zone, secteur cotonnier, les villages les mieux placés ne sont pas en général de gros producteurs de coton.

Ex.: ZOUGBAN, BOBOKRO, ALLOUKRO, TAKASSOU, qui totalisent 24 % de l'offre d'ignames précoces occupent pour le coton des rangs très modestes : Le mieux placé, ZOUGBAN n'est que le 32ème sur 49, ALLOUKRO est le 39ème, TAKASSOU le 42ème ...

- | | | |
|--------------------|---|----------------------|
| 2°) - palmiste | } | (Moyenne dispersion) |
| - graines de palme | | |
| - manioc sec | | |
| - maïs | | |

(Graphiques n° 15-16-18-19)

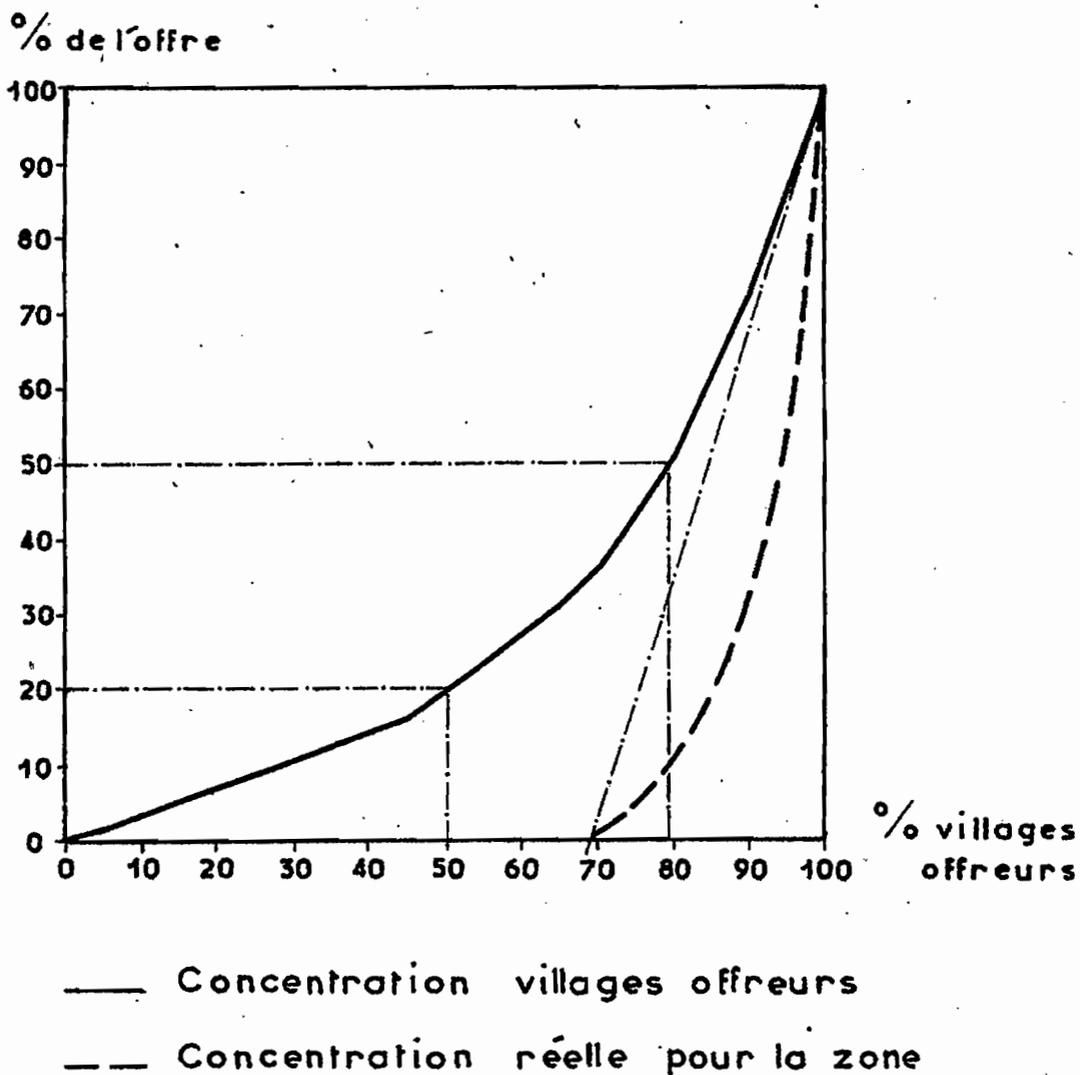
Pour ces 4 produits, moins de 50 % des villages sont offreurs.

Pour ces villages viennent :

- au premier rang de concentration, le manioc sec 10 % de l'offre par 50 % des villages. (très forte concentration).
- au second rang, le palmiste : 17 % de l'offre par 50 % des villages.

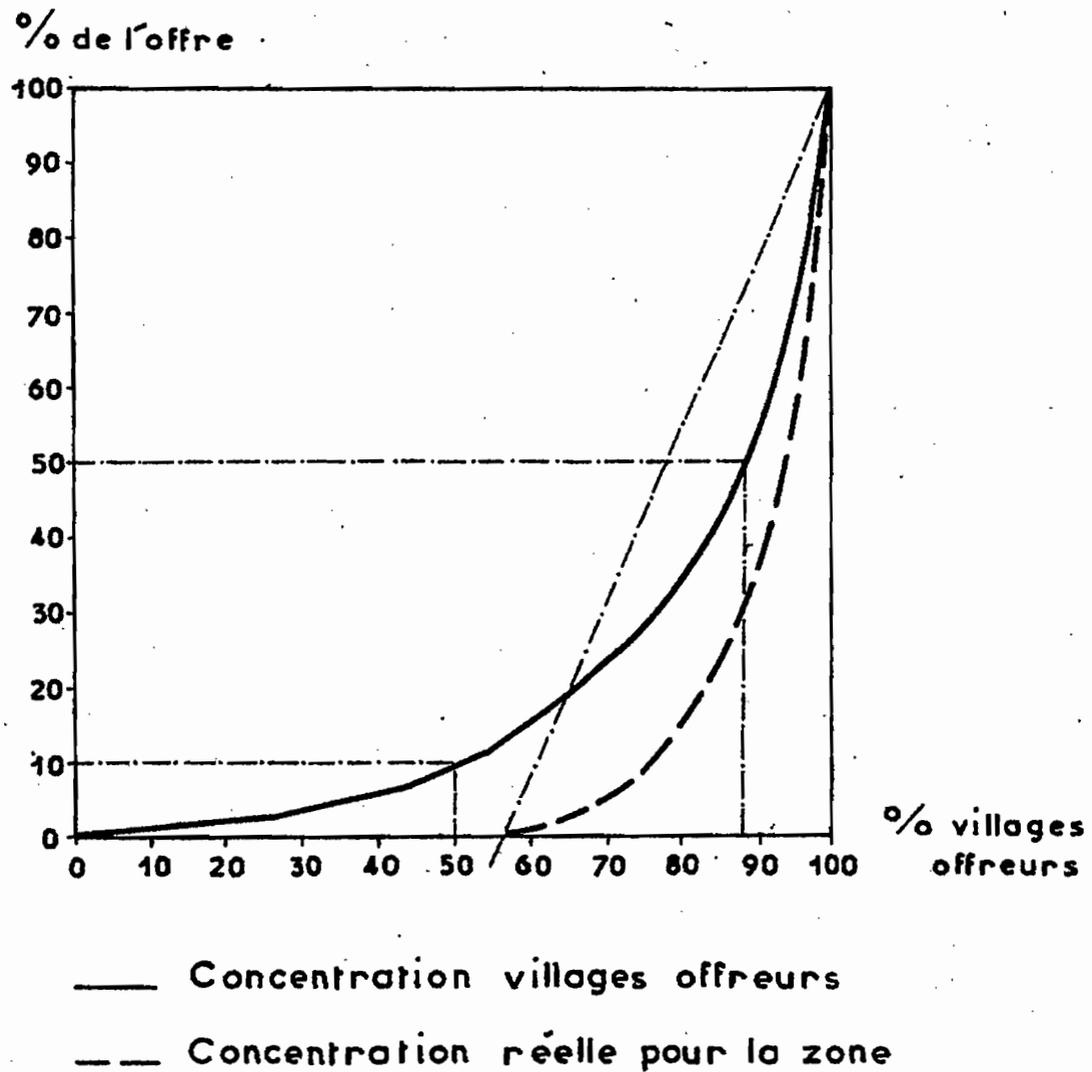
3. CONCENTRATION_Maïs (20 villages)

Graphique 15



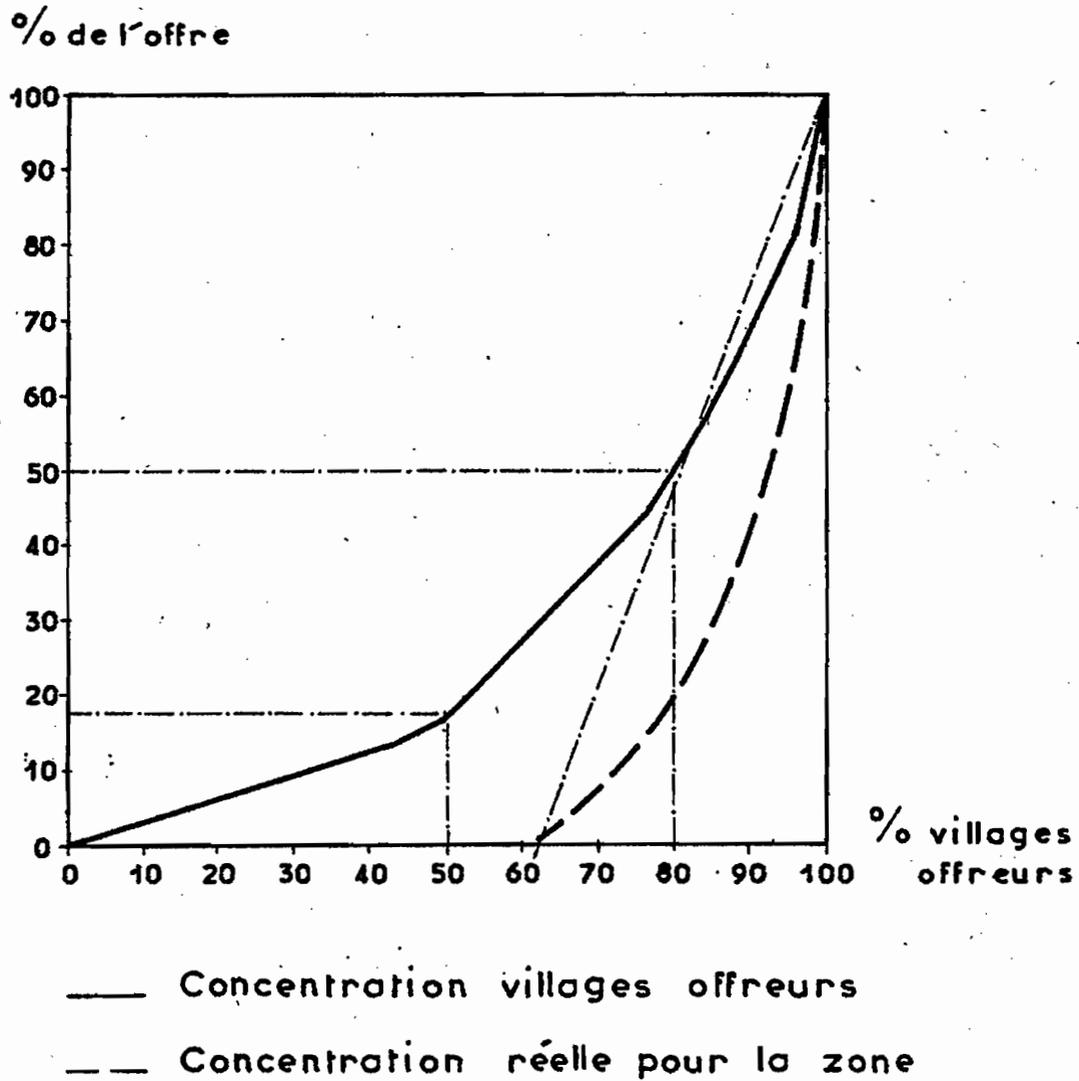
4. CONCENTRATION_Manioc sec

Graphique 16



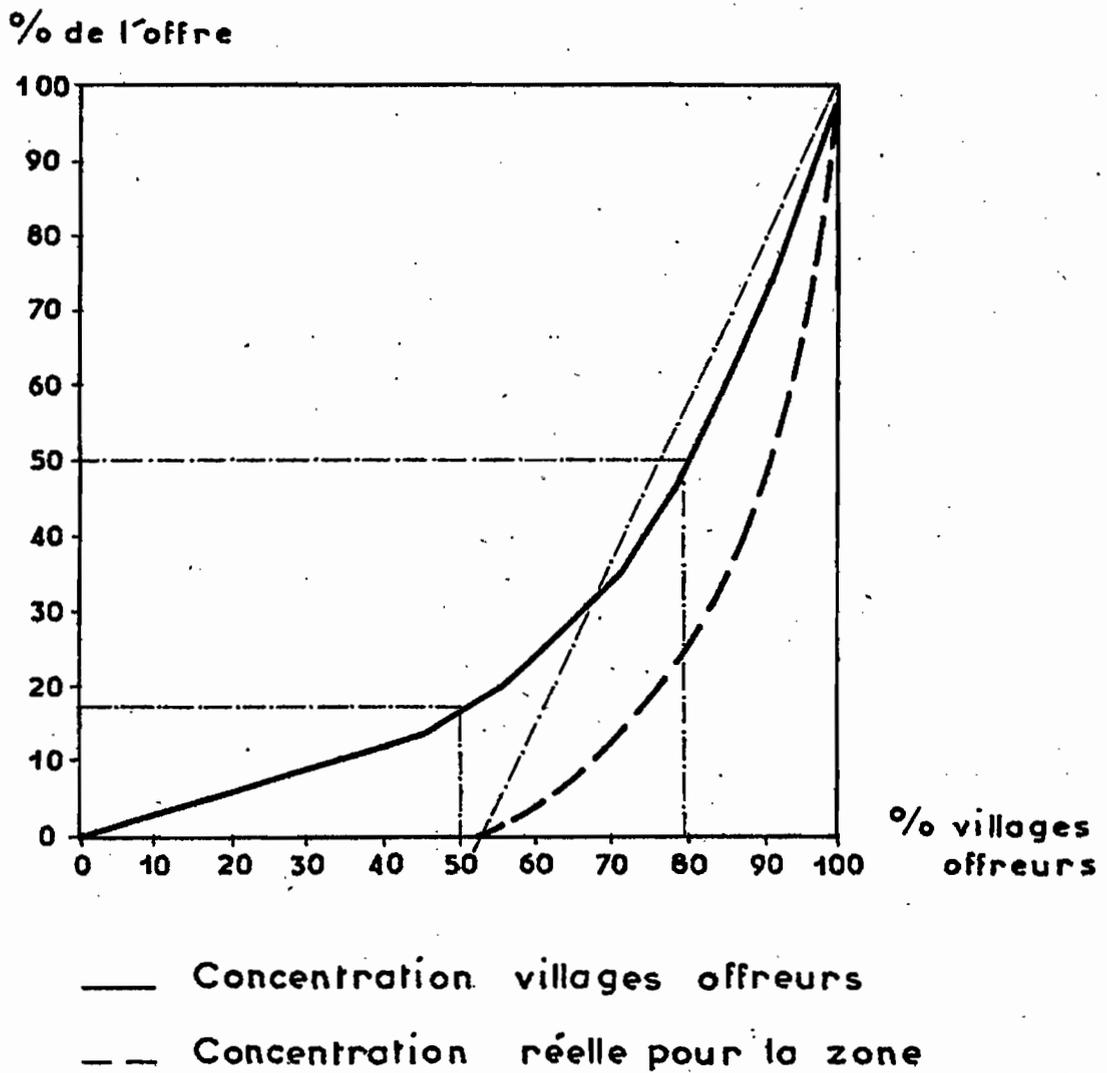
6. CONCENTRATION_Graines de palme

Graphique 18



7. CONCENTRATION _ Palmiste

Graphique 19



- au troisième rang, les graines de palme : 18 % de l'offre par 50 % des villages.
- enfin, le maïs : 20 % de l'offre par 50 % des villages.

Cependant le maïs reste au niveau de la zone extrêmement concentré puisque 30 % seulement des villages sont offreurs. Il semble donc que l'offre d'un produit est moins concentrée par village offreur lorsque le nombre des villages offreurs diminue.

N.B. : Pour le manioc, comme pour l'igname, les principaux villages offreurs : MAMINI, ZOUGBAN, BANGASSOU, TAKASSOU, N'DOUMI-KOUASSIKRO, sont en général de modestes producteurs de coton.

A l'exception de : MIMINI (9ème sur 49)
 BANGASSOU figure au 22ème rang
 ZOUGBAN au 32ème rang
 TAKASSOU au 42ème rang
 N'DOUMI-KOUASSIKRO n'est pas producteur.

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

3°) - la canne à sucre : (très faible dispersion).

Ce produit se caractérise par son origine très localisée - 4 villages offreurs (6% des villages de la zone)
 - mais faible concentration pour ces villages
 33 % de l'offre par 50 % des villages.

En résumé, il se dessine pour les 8 produits mentionnés des micro-zones nettement localisées et hiérarchisées.

Dans l'ordre :

- l'Est immédiat de BROBO est cité pour les 8 produits.
- l'Est (5-12 kms) est cité pour 6 produits principalement.
- le Sud pour 5 produits.
- le Nord-Ouest immédiat pour 5 produits.
- le Nord-Ouest (5-10 kms) pour 5 produits.
- l'Ouest pour 3 produits.
- le Nord pour 3 produits.
- le Nord-Est pour 3 produits.

B/ - CONCENTRATION D'OFFRE DES 3 "AUTRES PRODUITS LOCAUX"
(Graphiques n° 20 - 21 - 22)

1°) - la volaille

- Environ 50 % des villages de la zone sont offreurs, donc 25 % de l'offre par 50 % des villages.

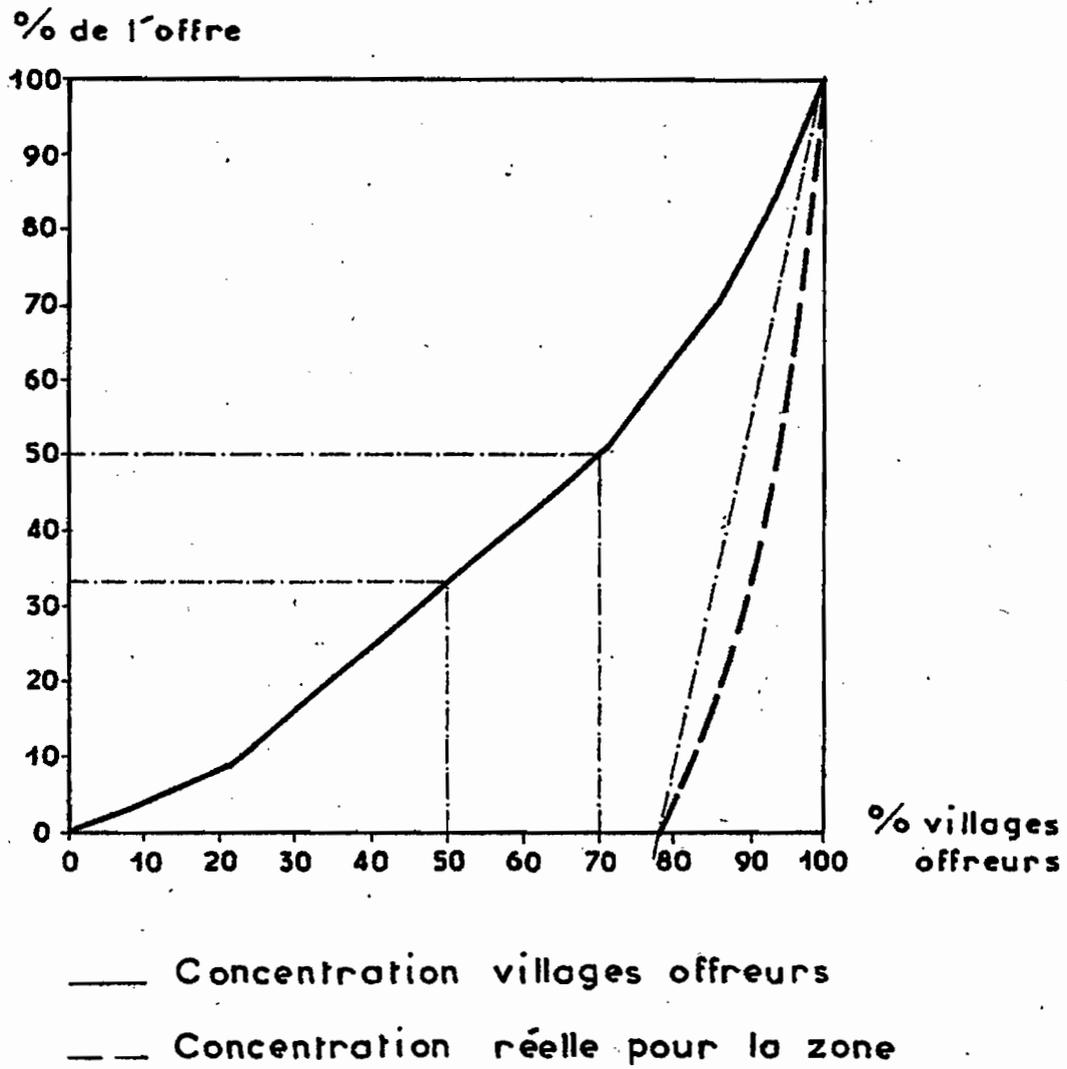
La volaille est l'un des produits les moins concentrés du marché. Cependant un seul village (DIAMELAKRO) assure 21 % de l'offre et géographiquement la micro-zone Sud est nettement prédominante. (36,4 % de l'offre) ; ce qui explique l'emplacement ex-centré des volaillers par rapport au reste du marché, sur la piste de GBANGBOSSOU à l'entrée Sud de BROBO.

2°) - le tabac

- 33,8 % des villages sont offreurs, - 13 % de l'offre par 50 % des villages offreurs.

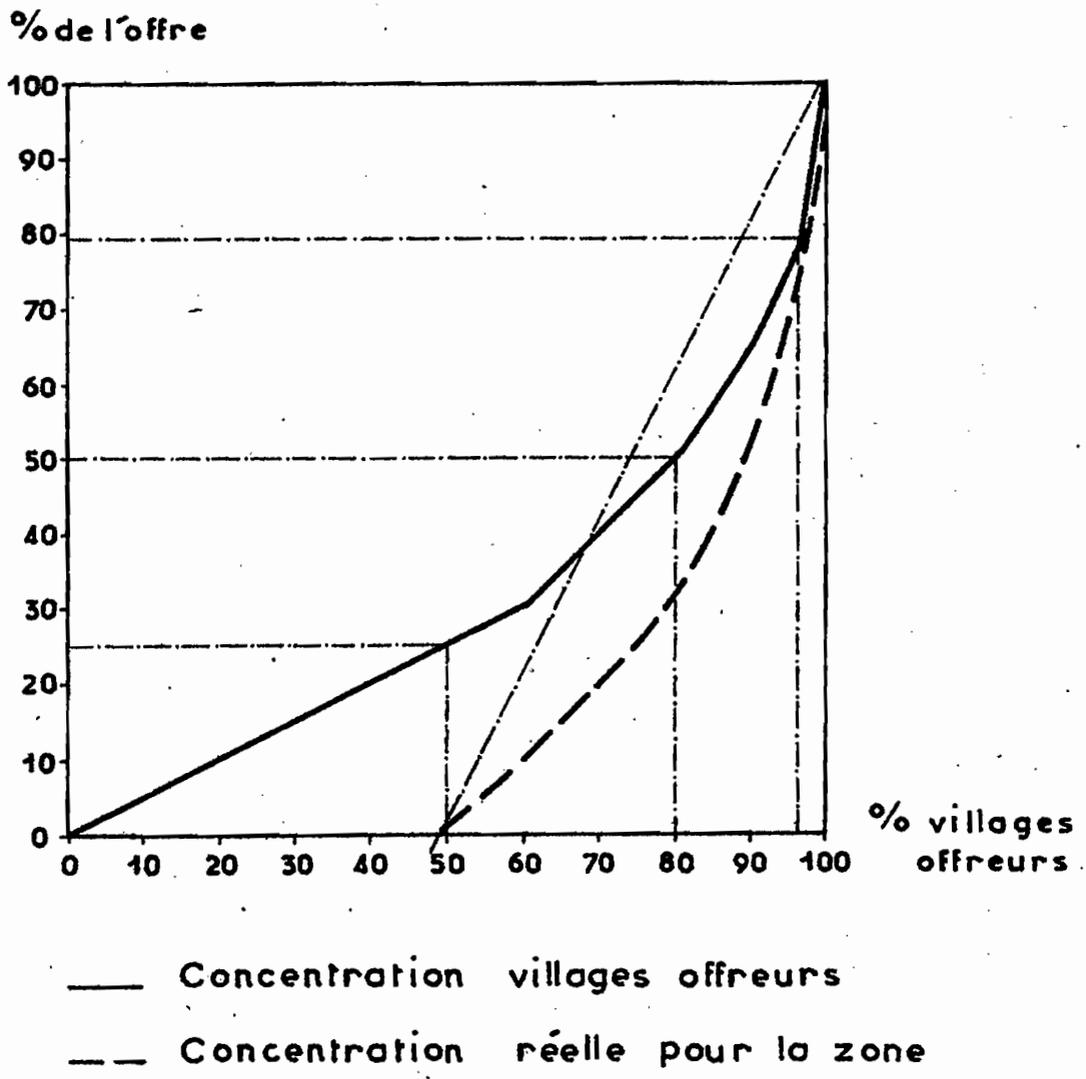
8. CONCENTRATION_Vin de palme

Graphique 20



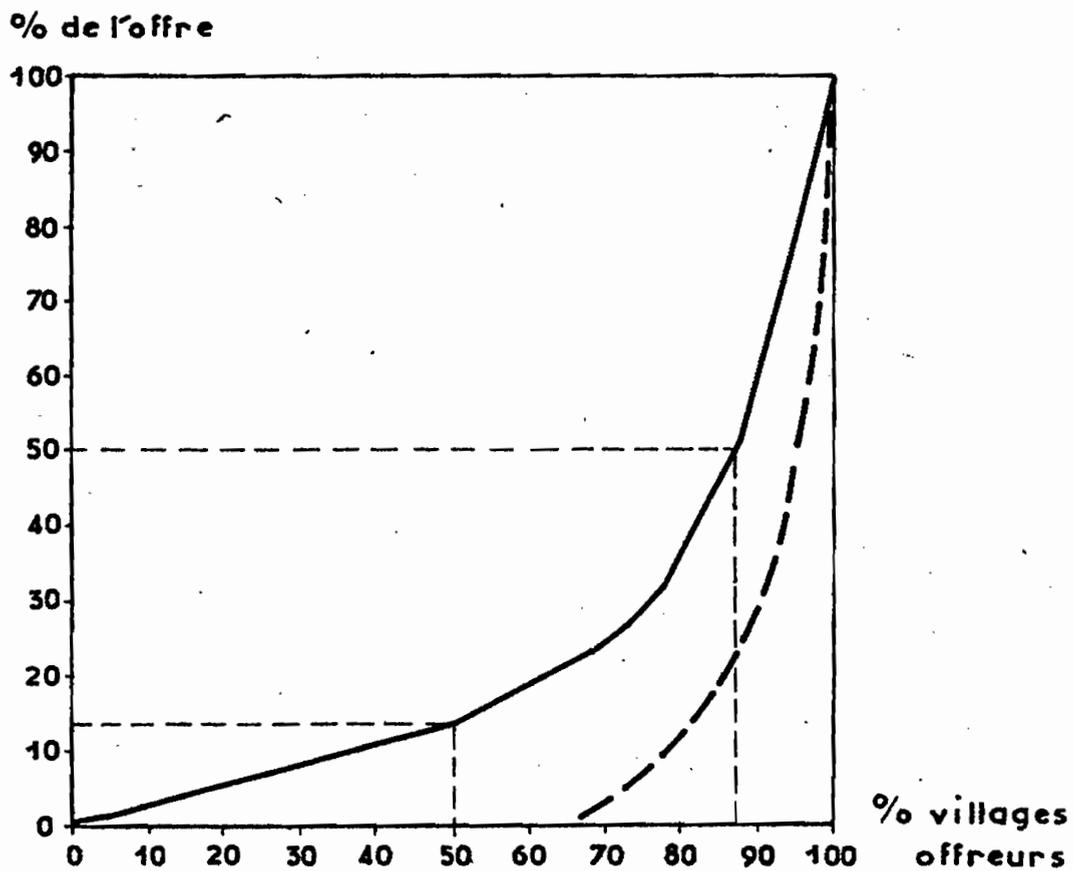
9. CONCENTRATION_Volailles

Graphique 21



10. CONCENTRATION _ Tabac

Graphique 22



- Concentration villages offreurs
- - - Concentration réelle pour la zone

N.B. : Deux micro-zones dominant à égalité :

- le Nord-Ouest (32,9 % de l'offre)
- le Sud-Ouest (32,9 % de l'offre)

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

3°) - le vin de palme

- 21,5 % des villages sont offreurs.

Ce produit, sans grande diffusion géographique est par contre faiblement concentré dans les villages offreurs puisque :

- 33 % de l'offre sont assurés par 50 % des villages.

N.B. : Les zones touchées se situent aux alentours immédiats de BROBO. (En réalité la plupart des villages produisent du vin de palme, mais au delà de 7,8 kms, les ventes s'effectuent à l'intérieur même des villages, de cour à cour, et non plus à BROBO).

©/ - CONCENTRATION DES PRODUITS DE L'ARTISANAT
(Graphiques n° 23 - 24 - 25)

Ces produits se caractérisent tous par leur hyperconcentration géographique :

1°) - Eponges - Eventails

Leur offre est relativement la moins concentrée :

- 10,7 % des villages sont offreurs.
- 17,5 % de l'offre assurés par 50 % des villages.

Un seul village : ATTROKRO = 56,7 % de l'offre.

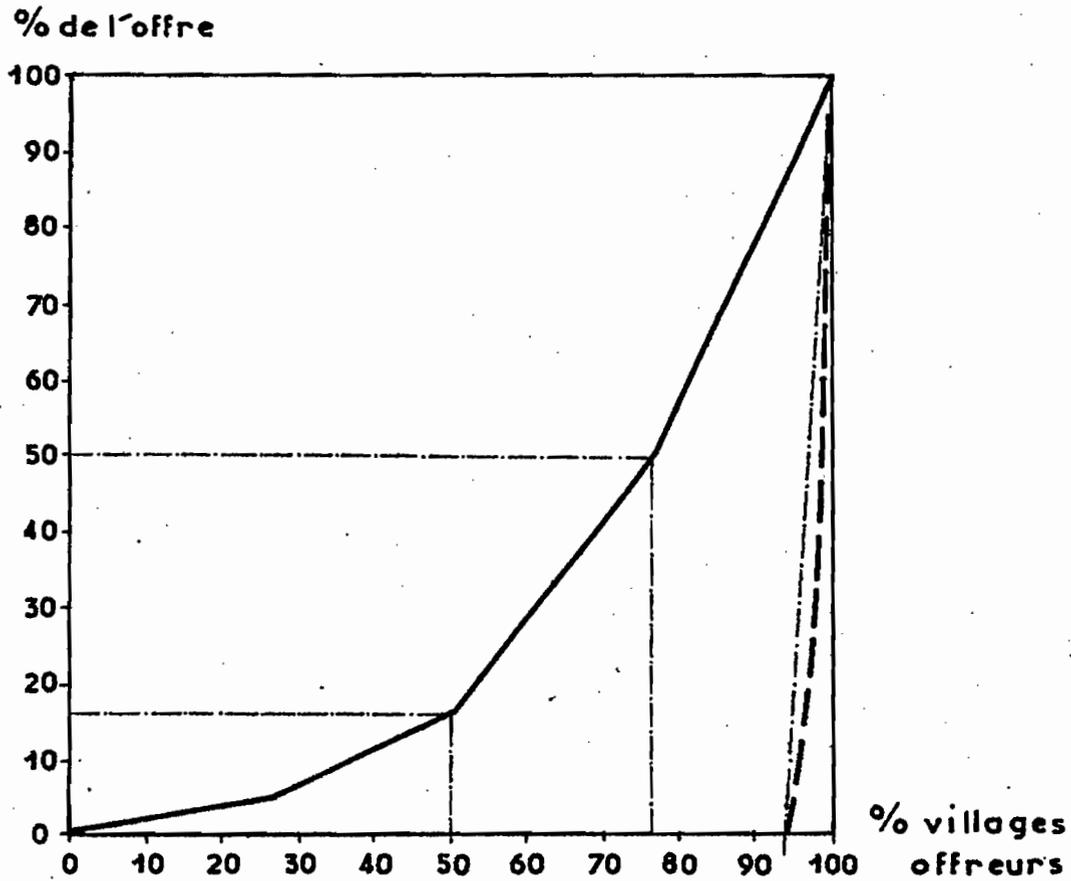
2°) - Canaris

- 7,7 % des villages sont offreurs.
- 21 % de l'offre assurés par 50 % des villages.

Un seul village : BROUKRO = 57,1 % de l'offre.

11. CONCENTRATION _ Paniers et Corbeilles

Graphique 23

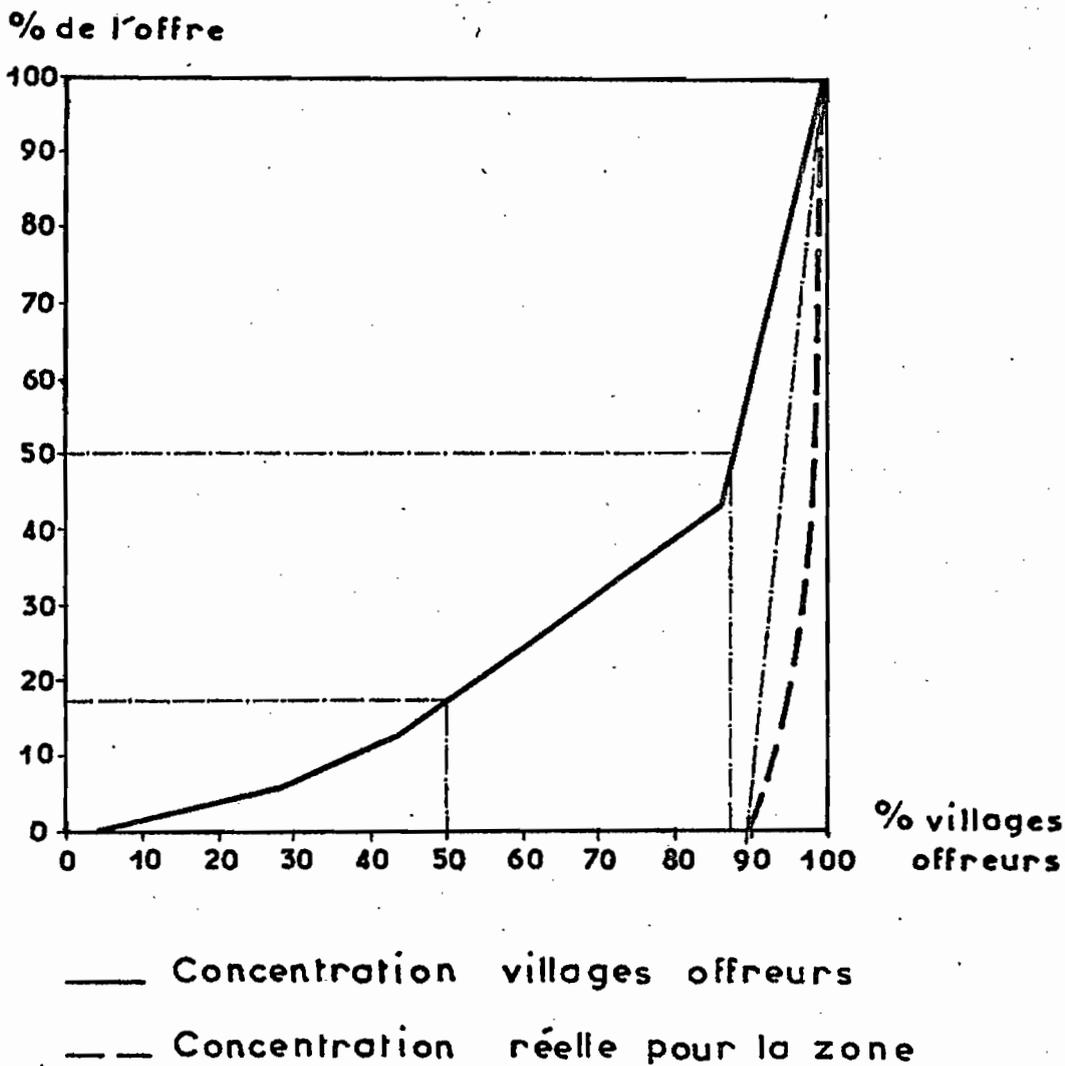


— Concentration des 4 villages offreurs

- - - Concentration réelle pour toute la zone

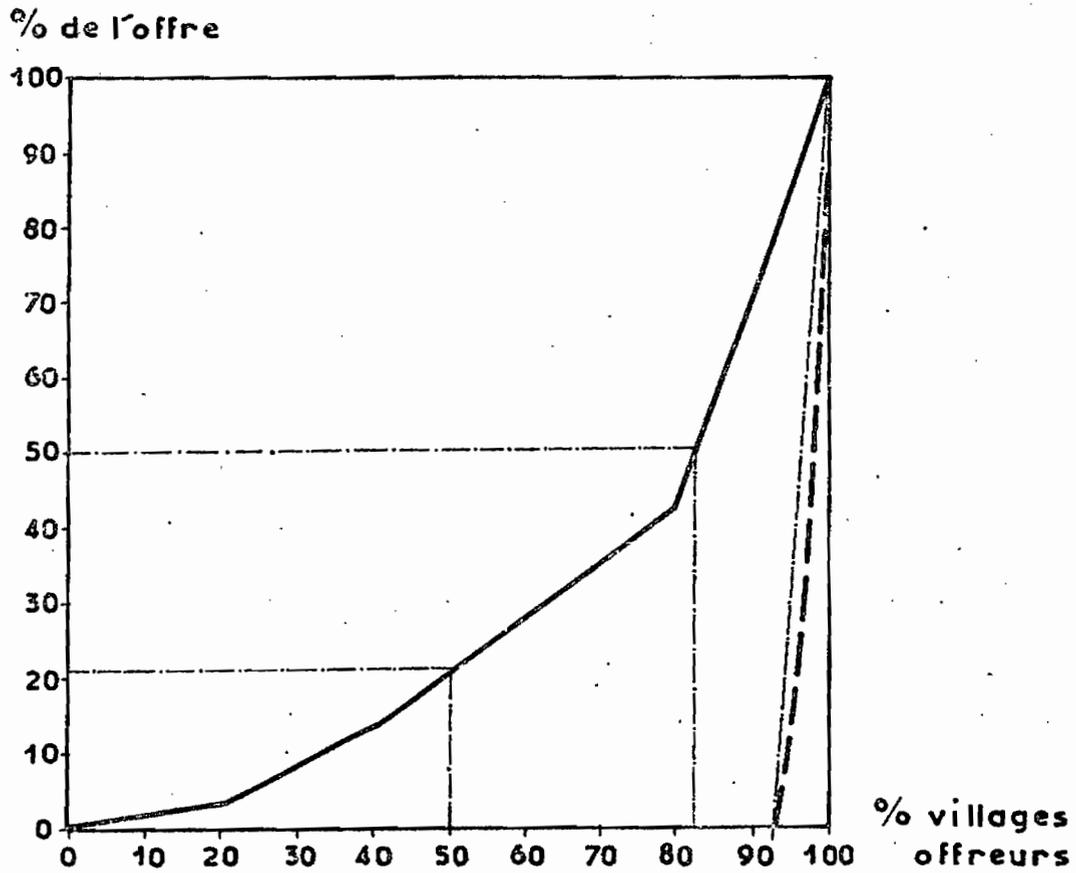
12. CONCENTRATION _ Eponges _ Eventails

Graphique 24



13. CONCENTRATION _ Canaris

Graphique 25

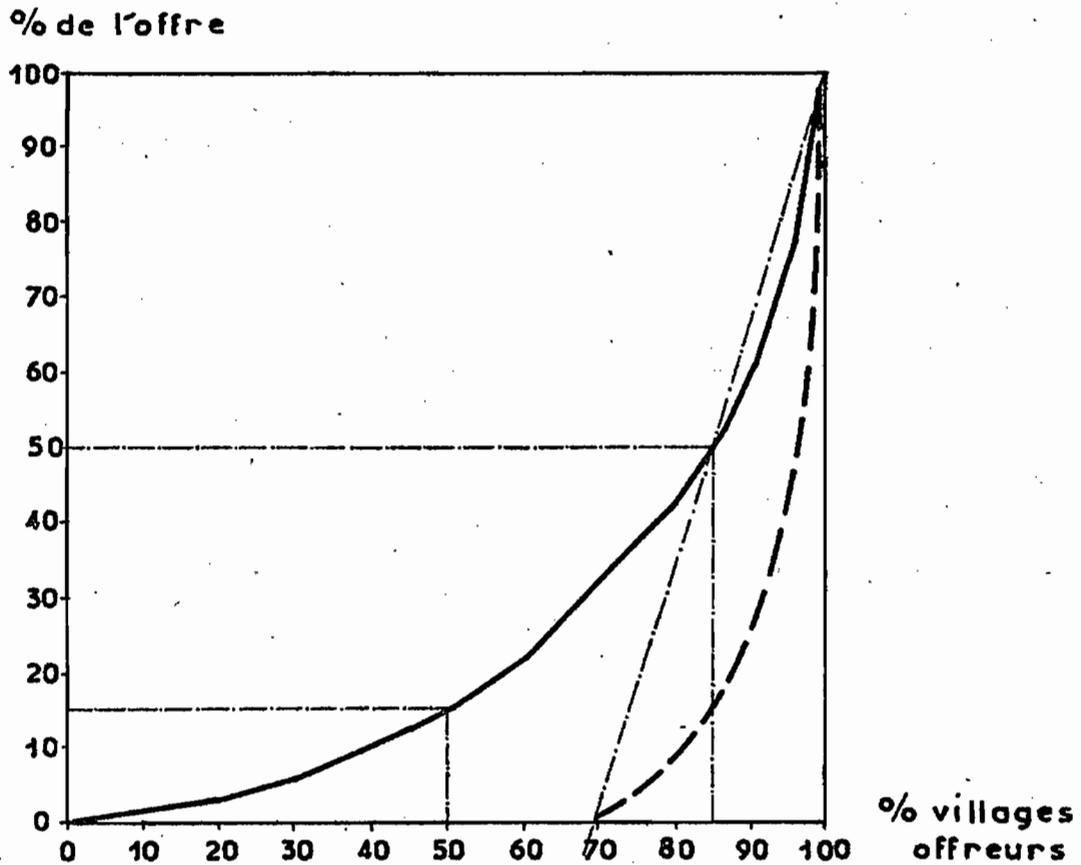


— Concentration villages offreurs

- - - Concentration réelle pour la zone

14. CONCENTRATION_Bois

Graphique 26



- Concentration villages offreurs
- - - Concentration réelle pour la zone

3°) - Paniers - Corbeilles

- 6 % des villages sont offreurs.

- 16 % de l'offre assurés par 50 % des villages.

Un seul village : BADIO-KOUAMEKRO = 51,4 % de l'offre.

En résumé, les produits de l'artisanat montrent à la fois une très faible dispersion géographique et une situation quasi-monopolistique pour l'un des villages offreurs. En ce sens ils diffèrent des produits précédents où l'on avait en général une plus faible concentration lorsque la dispersion diminuait.

On a donc pour les villages intéressés un incontestable succédané de revenus d'autant plus intéressant que le produit fait l'objet d'une demande régulière toute l'année. (ex. canaris).

D/ - LE BOIS

(Graphique n° 26)

Sur le plan dispersion et concentration ce produit se situe à mi-chemin des produits agricoles et des produits de l'artisanat.

- 30,8 % des villages de la zone sont offreurs. (Ce qui est élevé compte tenu du mode de transport exclusivement pédestre de ce produit).

- 15 % de l'offre assurés par 50 % des villages.

Géographiquement deux micro-zones se détachent :

- Nord -Nord-Ouest = 36,1 % de l'offre

- Ouest = 31,6 % de l'offre.

On remarquera la proximité de ces micro-zones par rapport à BOUAKE.

Le bois, vendu à 100 % à BOUAKE, montre nettement le processus actuel de la diffusion du centre urbain sur

la zone environnante, se faisant jusqu'à présent beaucoup plus à travers les activités marginales, "infra-agricoles" (produits de cueillette, palmiste, bois ... et même le maïs assimilable dans ses techniques actuelles à une cueillette qu'à travers une véritable mutation, type cultures maraîchères sélectionnées, des exploitations agricoles).

Il n'y a guère, à notre connaissance, qu'un embryon de maraîchage par deux résidents Dioulas de BROBO, en saison des pluies, et limité exclusivement à la consommation des fonctionnaires et commerçant de la Sous-Préfecture.

Nous n'avons donc, pour l'heure, qu'une ébauche d'évolution que nous allons tâcher de préciser par l'étude détaillée des sept micro-zones.

(Sur les cartes 2 - 3 - 4 - 5 sont figurées les zones d'origine des produits).

×
× ×
×



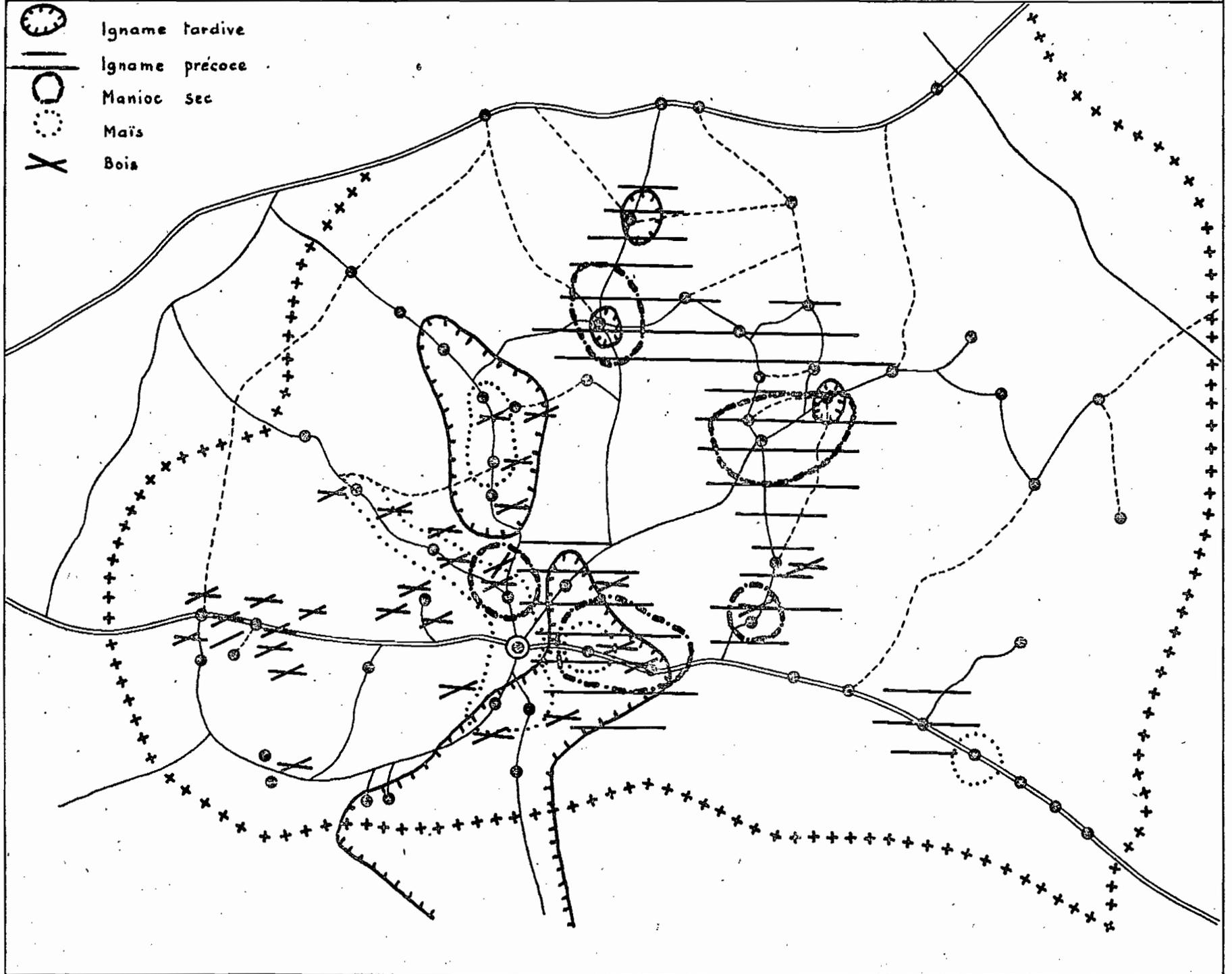
Igname tardive

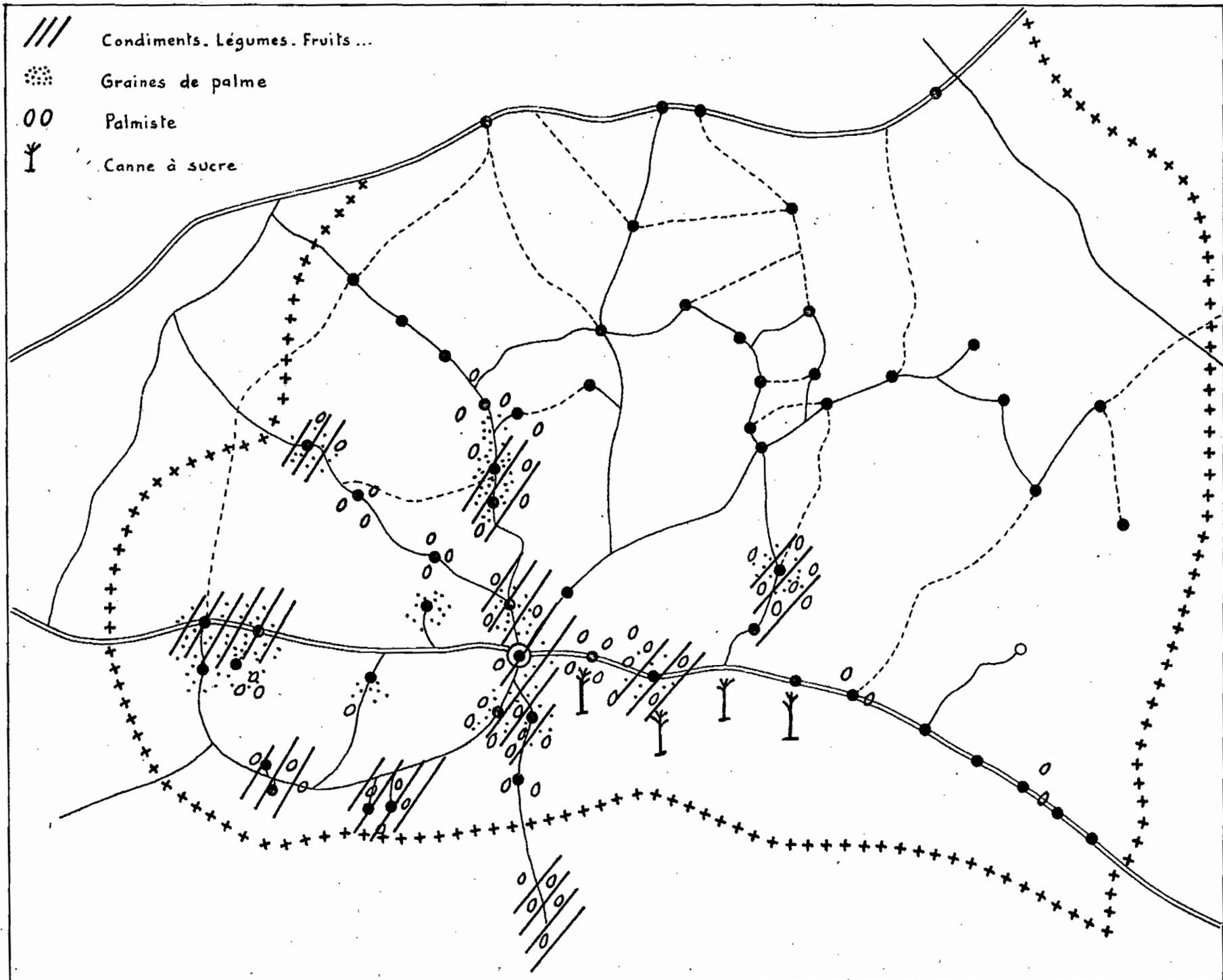
Igname précoce

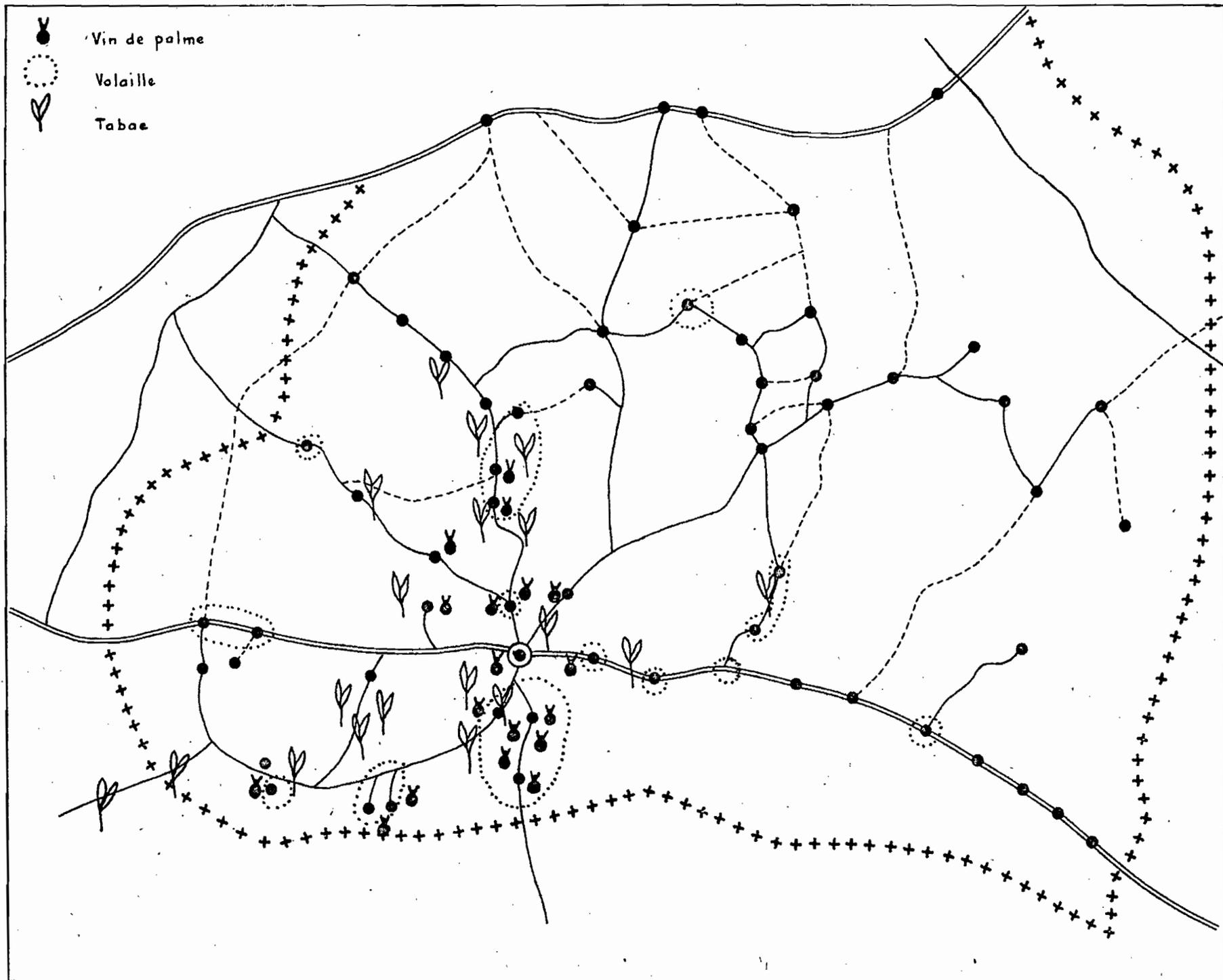
Manioc sec

Maïs

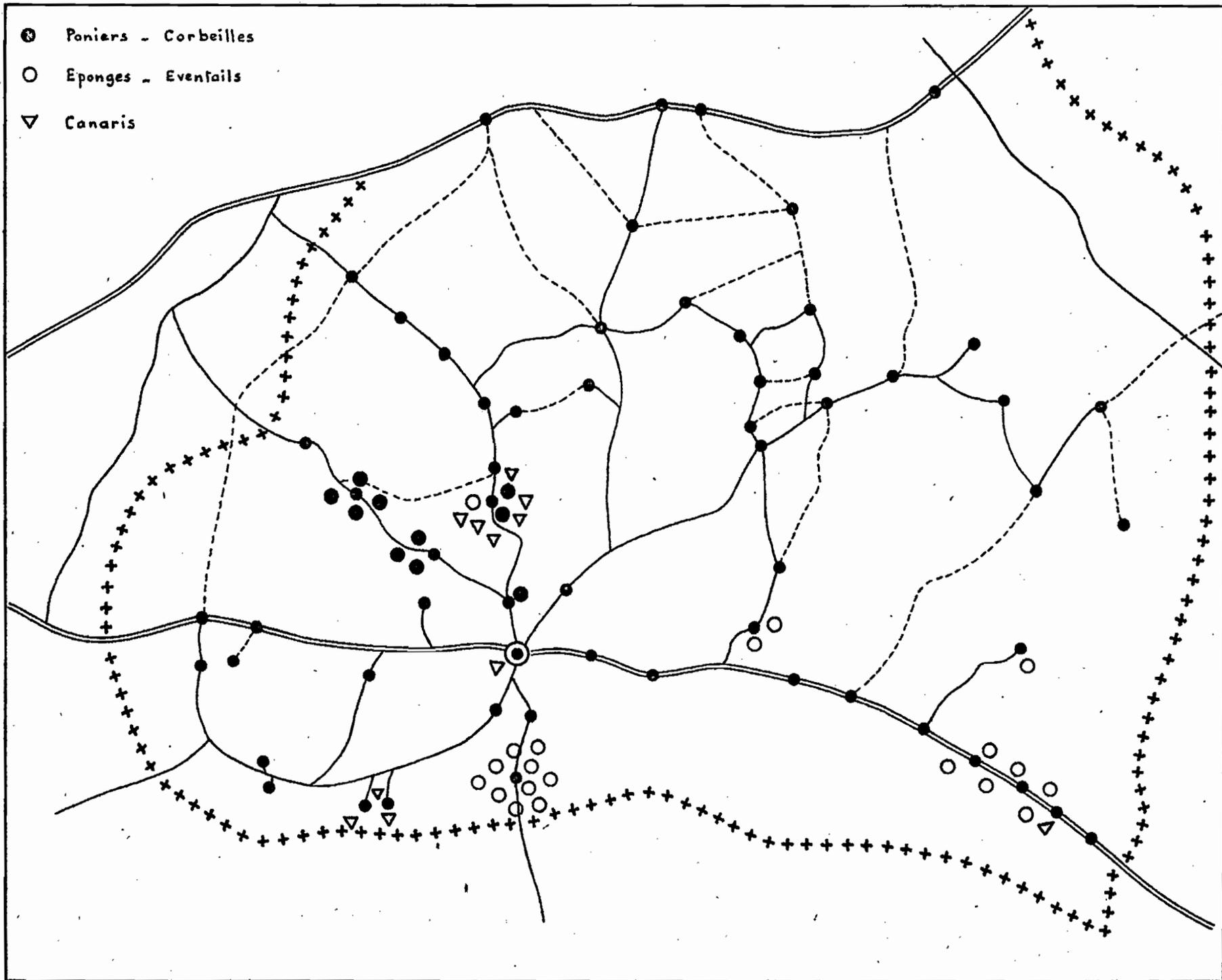
Bois







- ⊙ Poniers - Corbeilles
- Eponges - Eventails
- ▽ Canaris



C H A P I T R E V

Les sept micro-zones et leurs bilans.

A/ - LES SEPT MICRO-ZONES

L'observation du marché met donc en évidence l'existence de micro-zones plus ou moins spécialisées et hiérarchisées.

- 1° "CENTRE" : 7 villages dans un rayon de 3 kms autour de Brobo
- 2° "SUD" : 4 villages (dont 3 extérieurs à la Sous-Préfecture)
- 3° "SUD-OUEST" : 6 villages (dont 1 extérieur à la Sous-Préfecture)
- 4° "OUEST" : 5 villages (dont 1 extérieur à la Sous-Préfecture)
- 5° "NORD-OUEST" : 11 villages
- 6° "NORD-EST" : 21 villages
- 7° "EST" : 12 villages

- - - - -

Globalement, la zone vend chaque mardi (moyenne extrapolée à l'année) pour les 15 produits étudiés les quantités suivantes :

P R O D U I T S	Revenu moyen " ZONE " (Fr)
Igname tardive	47.500
Igname précoce	27.500
Manioc sec	12.250
Maïs	31.750
Condim. Légumes, Fruits	25.000
Graine de palme	10.000
Palmiste	27.500
Canne à sucre	5.000
Bois	20.000
Volaille	32.500

.../...

Vin de palme	12.000
Tabac	8.000
Paniers - Corbeilles	1.000
Eponges - Eventails	4.000
Canaris	7.000
T O T A L	271.000

N.B. : N'ont pas été portés dans cette liste :

- l'attiéké, bégnets, sirop (15.000)
- viande (7.000)
- divers ... (2.000)

Pour les 15 produits mentionnés une ventilation de l'offre par micro-zone a été effectuée ainsi que des revenus dus "à BOUAKE" ou au "reste de la zone".

1° - Micro-zone CENTRE (7 villages)

Pour les 15 produits, au total 69 villages sont cités. Ce qui indique un "taux de fréquentation" du marché de $\frac{69}{7 \times 15} = \underline{65,7\%}$, (taux élevé due à la "rente de situation" de ces villages).

PRODUITS	Revenu "CENTRE"	% de vente à BOUAKE	Rev. "Centre" dû à BOUAKE	Rev. "Centre" dû à la Zone	% R. "Centre" R. Z.
Igname tardive	14.250	55	7.840	6.410	30
Igname précoce	2.750	60	1.650	1.100	10
Manioc sec	3.060	75	2.295	765	25
Maïs	12.700	97,5	12.320	380	40
Cond. Lég. Fruits	7.575	77,5	5.455	2.120	30,3
Graine de palme	2.260	80	1.810	450	22,6
Palmiste	6.600	100	6.600	0	24
Canne à sucre	1.250	33	415	835	25
Bois	6.460	100	6.460	0	32,3
Volaille	10.075	75	7.555	2.520	31
Vin de palme	7.270	0	0	7.270	60,6
Tabac	3.040	10	305	2.735	38
Panier-Corbeil	110	66	75	35	11
Eponge-Eventail	0	80	0	0	0
Canaris	750	42,5	315	435	10,7
T O T A L ..	78.150	67,9	53.095	25.055	28,8

Le "CENTRE" réalise 28,8 % des recettes de la zone ...
Par ailleurs, elle présente une assez grande diversité dans
l'origine de ses revenus.

Par village, la rentrée monétaire du fait du marché
hebdomadaire est en moyenne de 11.165 Fr (Non compris les
ventes d'attiéké effectuées exclusivement par BROBO). (En fait,
17.000 Fr, par village effectivement présent sur le marché ...)

$$= \left(\frac{11.165 \times 100}{65,7} \right)$$

Les familles de cette zone peuvent donc assez facilement couvrir, au jour le jour, leurs achats. (Revenu hebdo. = 230 Fr/famille). Globalement, 67,9 % des revenus du CENTRE sont dus à Bouaké.

N.B.: En ne considérant que les 8 "produits agricoles locaux" :

Revenu "CENTRE"	=	49.845	Fr	
" dû à BOUAKE	=	38.385	Fr <u>77</u> %
" dû à la ZONE	=	11.460	Fr <u>23</u> %

Sur le même modèle nous obtenons pour les autres micro-zones les résultats suivants :

2° - Micro-zone SUD (4 villages)

$\frac{\% \text{ R. SUD}}{\text{R. Z.}}$	Revenu SUD	% Vente à BOUAKE	Reve. "SUD" dû à BOUAKE	Reve. dû à la Zone
5,7	15.260	69,1	10.550	4.710

- Pour les 15 produits, 16 villages cités soit :

$$\frac{16}{4 \times 15} = 26,7 \%$$

Ce "taux de fréquentation" du marché assez faible s'explique par l'éloignement de 3 villages sur 4 (appartenant à la Sous-Préfecture de Didievi).

Elle participe pour 5,7 % des recettes de la zone, soit : 15.260 Fr. Ce qui donne une moyenne par village de 3.815 Fr, et par famille, environ 84 Fr. (14.290 Fr par village effectivement présent sur le marché).

Cette micro-zone se caractérise également par une assez forte concentration du revenu par produit puisque 3 produits sur 15 participent pour 62,7 % des recettes

(Ignome tardive : 37,4 %
Volaille : 13,8 %
Maïs : 11,5 %)

- Globalement 69,1 % des revenus sont dûs à BOUAKE
30,9 % " " " à la Zone

Ne considérant que les 8 "produits agricoles locaux" :

Revenu SUD = 10.150 Fr
" S. dû à BOUAKE = 7.155 Fr 70,5 %
" S. dû à la Zone = 2.995 Fr 29,5 %

3° - Micro-Zone SUD-OUEST (6 Villages)

R. "S-0" R. Z.	Revenu "Sud-Ouest"	% Vente à BOUAKE	Rev. "S-0" dû à BOUAKE	Rev. S-0 dû à la Zone
8,9	24.355	62,4	15.200	9.155

- Pour les 15 produits, 34 villages sont cités soit un taux de fréquentation du marché de : $\frac{34}{6 \times 15} = \underline{37,8 \%}$

- Le "SUD-OUEST" participe pour 8,9 des recettes de la zone soit : 24.355 Fr - soit 4.060 Fr par village (85 Fr /famille). (10.740 Fr par village effectivement présent sur le marché).

- Par produit la concentration du revenu est moyenne, 3 produits sur 15 participant pour 49,4 % des recettes :

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

- Globalement 62,4 des recettes sont dus à BOUAKE
 37,6 sont dus à la Zone.
 En/considérant que les "8 produits agricoles"

Revenu "SUD-OUEST" = 16.090 Fr
 Revenu dû à BOUAKE = 11.655 Fr 72,5 %
 Revenu dû à la Zone = 4.435 Fr 27,5 %

4° - Micro-Zone OUEST (5 villages)

R. $\frac{\text{"R.O."}}{\text{R.Z.}}$	Revenu OUEST	% de vente à BOUAKE	Rev. "OUEST" dû à BOUAKE	Rev. dû à la Zone
6,1	16.685	83,9	13.995	2.690

- Pour les 15 produits 22 villages sont cités soit un taux de fréquentation du marché de : $\frac{22}{5 \times 15} = \underline{29,3 \%}$.
 Ce % faible s'explique par l'attraction de BOUAKE, notamment pour un village ne faisant pas partie de la Sous-Préfecture de BROBO.

- L'Ouest participe pour 6,1 % des recettes de la zone soit 16.685 Fr et une moyenne par village de 3.335 Fr (70 Fr/famille) (11.380 Fr par village effectivement présent sur le marché).

- Par produit la concentration du revenu est assez élevée, 3 produits sur 15 participant pour 66,6 % des recettes.

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

- Globalement 83,9 % des recettes sont dus à BOUAKE
 16,1 % sont dus à la Zone.

Ce pourcentage de Bouaké est intéressant puisqu'il confirme notre observation précédente sur une certaine spécialisation, sinon dans les structures de production proprement dites, au moins à l'état d'ébauche d'activités marginales de cueillette, de la micro-zone la plus proche de Bouaké en fonction de la demande de Bouaké.

En ne considérant que les "8 produits agricoles" :

- Revenu OUEST	=	8.560 Fr	
- Revenu dû à BOUAKE	=	6.840 Fr <u>80 %</u>
- Revenu dû à la Zone	=	1.720 Fr <u>20 %</u>

5° - Micro-Zone NORD-OUEST (11 villages)

% R. "N-0" R. Z.	Revenu NORD-OUEST	% de vente à BOUAKE	Rev. "N-0" dû à BOUAKE	Rev. "N-0" dû à la Zone
19,9	54.115	72,4	39.180	14.935

Pour les 15 produits, 71 villages sont cités soit un taux de fréquentation du marché de 43 % (le plus élevé après celui du CENTRE).

- Le Nord-Ouest participe pour 19,9 % des recettes de la zone soit 54.115 Fr et une moyenne par village de : 4.920 Fr (101 Fr par famille) (11.440 Fr par village effectivement présent sur le marché).

- Par produit la concentration du revenu est moyenne, 3 produits sur 15 assurant 52,3 % des recettes :

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

- Globalement 72,4 % des recettes sont dus à BOUAKE
27,6 % sont dus à la zone.

Le pourcentage de Bouaké, élevé, quoique inférieur à celui de l'Ouest, traduit le même phénomène d'ébauche de spécialisation d'une "économie de cueillette" en fonction de Bouaké. (Maïs, bois, volaille ...).

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

- Revenu "NORD-OUEST" = 31.425 Fr
- Revenu dû à BOUAKE = 25.440 Fr ... 80,9 %
- Revenu dû à la Zone = 5.985 Fr ... 19,1 %

Le pourcentage de BOUAKE devient même supérieur à celui de l'Ouest (80 %). Autrement dit, au niveau des structures de production des exploitations, le Nord-Ouest montre autant, sinon plus que l'Ouest, une ébauche de spécialisation.

6° - Micro-Zone NORD-EST (21 villages) ..

$\frac{R. "N-E"}{R. Z.}$	Revenu NORD-EST	% de vente à BOUAKE	Rev. "N-E" dû à BOUAKE	Rev. "N-E" dû à la Zone
12,8	34.895	66,6	23.240	11.655

- Pour les 15 produits 44 villages sont cités ; soit un taux de fréquentation de $\frac{44}{15 \times 21} = \underline{13,9 \%}$ (faible taux dû à l'éloignement et aux difficultés d'accès de certains villages de l'extrême Nord et Nord-Est de la Zone).

- le Nord-Est participe pour 12,8 % des recettes de la zone soit 34.895^{Fr} et une moyenne par village de 1.660 Fr (35 Fr/famille). (12.760 Fr par village effectivement présent sur le marché).

- Par produit la concentration du revenu est très élevée, 3 produits sur 15 participant pour 77,7 % des recettes :

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

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

- Globalement 66 % des recettes sont dus à BOUAKE
34 % sont dus à la Zone ...

Ce pourcentage dénote une certaine absence de spécialisation de cette micro-zone en fonction de Bouaké. Ne considérant que les "8 produits agricoles" :

- Revenu Nord-Est	=	32.100 Fr	
- Revenu dû à BOUAKE	=	21.270 Fr <u>66,2 %</u>
- Revenu dû à la Zone	=	10.830 Fr <u>33,8 %</u>

7° - Micro-Zone EST (12 villages)

% R. "E." R.Z.	Revenu EST	% de vente dû à BOUAKE	Rev. "EST" dû à BOUAKE	Rev. "EST" dû à la Zone
17,5	47.540	72,8	34.630	12.910

- Pour les 15 produits 66 villages sont cités soit un taux de fréquentation de 36,7 %.

- L'Est participe pour 17,5 % des recettes de la zone soit 34.070 Fr et une moyenne par village de 3.970 Fr (79 Fr par famille) (10.820 Fr par village effectivement présent sur le marché).

.../...

- Par produit la concentration du revenu est faible, 3 produits sur 15 participant pour 46 % des recettes :

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

- Globalement 72,8 % des recettes sont dus à BOUAKE
 27,2 % sont dus à la Zone.

Ne considérant que les "8 produits agricoles"

- Revenu Est	=	37.730	Fr		
- Revenu dû à BOUAKE	=	27.150	Fr	71,9 %
- Revenu dû à la Zone	=	10.580	Fr	28,1 %

- - - - -

En résumé, les 7 micro-zones présentent des caractères spécifiques à la fois :

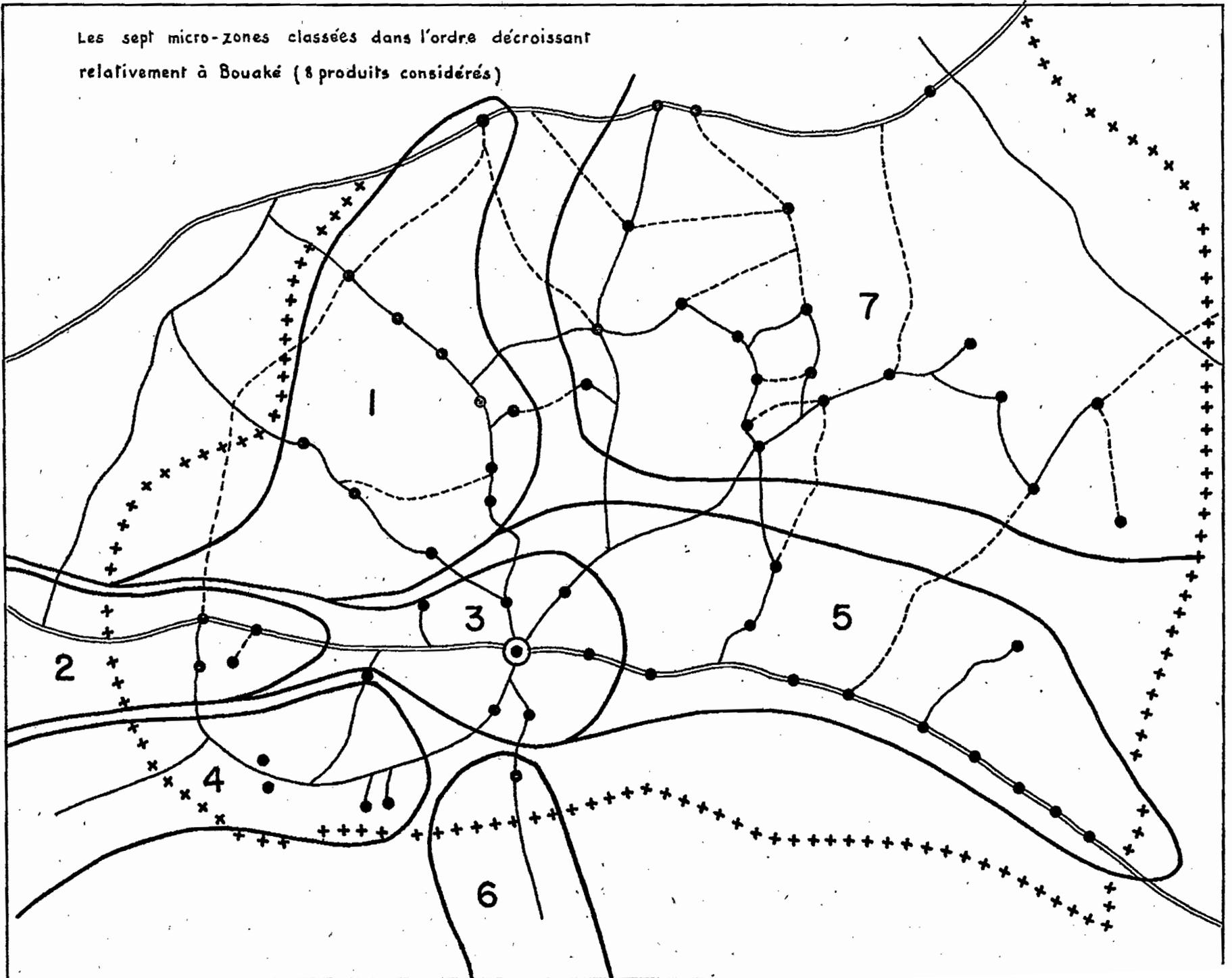
- dans leur taux de fréquentation du marché, oscillant de 13,9 % pour le NORD-EST à 65,7 % pour le CENTRE.
- dans les revenus moyens des villages, oscillant de 1.660 Fr pour le NORD-EST à 11.165 Fr pour le CENTRE, (et par village effectivement présent, de 10.820 Fr (EST) à 17.000 Fr (CENTRE))
- dans la concentration de leurs revenus, oscillant de 46 % (3 produits sur 15) pour l'EST à 77,7 % pour le NORD-EST.
- et surtout dans leur pourcentage respectif de vente à BOUAKE.

Nous avons figuré sur une carte l'ordre des 7 micro-zones, en fonction décroissante des ventes à BOUAKE pour les "8 produits agricoles locaux" exclusivement.

1°- NORD-OUEST	=	80,9 %
2°- OUEST	=	80,0 %

.../...

Les sept micro-zones classées dans l'ordre décroissant
relativement à Bouaké (8 produits considérés)



3°- CENTRE	=	77,0	%
4°- SUD-OUEST	=	72,5	%
5°- EST	=	71,9	%
6°- SUD	=	70,5	%
7°- NORD-EST	=	66,2	%

(voir carte n° 6)

Cet ordre est remarquable car il montre comment l'influence de BOUAKE va en s'amenuisant à mesure :
 - qu'on s'éloigne en direction de l'EST de la Zone
 - et que l'on quitte l'axe routier BOUAKE-M'BAHIKRO.

N.B. : Pour le détail des calculs voir rapport O.R.S.T.O.M.
 (M. ANCEY G.)

x
 x x
 x

B/ - BILANS DES MICRO-ZONES

Connaissant d'une part les achats de la zone en produits "importés" (cf. Chapitres 2 et 3), d'autre part les ventes par micro-zone, de produits locaux, nous pouvons établir le bilan d'échanges de chaque micro-zone.

N.B. : La ventilation, par micro-zone, des achats de produits "importés" nous est donnée par l'application, à l'achat global connu, des différents taux de pondération que sont les "taux de fréquentation" du marché..

N.B. : Dans les ventes nous avons réintégré les postes : attiéké, bégnets, sirops, viande ... afin d'obtenir le total réel des recettes de la zone.
 (attiéké, bégnets, sirops, imputables exclusivement au CENTRE, en fait à BROBO-village).

.../...

1° - L'échange "intra-zonal" se résume ainsi

MICRO-ZONES	ACHATS	%	VENTES	%	SOLDES	
					+	-
CENTRE	19.280	18,3	41.980	39,9	22.700	
SUD	5.470	5,2	5.160	4,9		310
SUD-OUEST	11.560	11,0	10.110	9,6		1.450
OUEST	7.445	7,1	3.300	3,2		4.145
NORD-OUEST	24.030	22,9	16.915	16,1		7.115
NORD-EST	14.945	14,2	12.890	12,3		2.055
EST	22.380	21,3	14.755	14,0		7.625
Z O N E	105.110 *	100	105.110 *	100	22.700	

* : 105.110 = \sum ventes de chaque micro-zone aux autres micro-zones, y compris attiéké, bégnets ... viande ...

Une seule micro-zone, le CENTRE, est excédentaire.

Il est intéressant de noter que les micro-zones les plus déficitaires le NORD-OUEST et l'EST sont celles qui se situent aux 2ème et 3ème rang, dans les pourcentage de ventes à BOUAKE, si l'on considère les "15 produits locaux".

Ainsi, une micro-zone davantage "spécialisée" (même à l'état embryonnaire) en fonction de BOUAKE doit combler une certaine insuffisance de produits locaux en s'adressant aux autres micro-zones.

Au contraire, le NORD-EST, peu "spécialisé", est presque équilibré dans son échange intra-zonal, et sans les dépenses d'attiéké, bégnets, sirops ... (environ 2.600 Fr pour le NORD-EST), cette micro-zone serait excédentaire.

.../...

2° - L'échange avec BOUAKE se présente comme suit

MICRO-ZONES	ACHATS "importés"	%	VENTES	%	SOLDES
CENTRE	84.445	21,4	58.310	28,0	- 26.135
SUD	19.725	5,0	11.665	5,6	- 8.060
SUD-OUEST	41.830	10,6	16.660	8,0	- 25.170
OUEST	26.835	6,8	15.410	7,4	- 11.425
NORD-OUEST	86.810	22,0	42.900	20,6	- 43.910
NORD-EST	54.060	13,7	25.405	12,2	- 28.655
EST	80.895	20,5	37.900	18,2	- 42.995
Z O N E	394.600	100	208.250	100	- 186.350

Notes : Le total des "ventes à BOUAKE" (208.250), résulte des moyennes obtenues aux chapitres 2 et 3. Il diffère du chiffre obtenu au chapitre 5 dans l'étude par micro-zone, car nous n'avons pas appliqué exactement les mêmes pourcentages de vente à BOUAKE.

(Ex. pour l'igname, les pourcentages des chapitres 2 et 3 dépeignaient la situation en Avril et en Août. Dans l'étude par micro-zone, nous nous replaçons dans le cadre de l'année, et les pourcentages de ventes à BOUAKE sont différents).

N.B. : (Pour la méthode de calcul voir : Rapport ORSTOM).

Toutes les micro-zones sont déficitaires vis à vis de BOUAKE.

Si l'on résume l'ensemble en termes de "taux de couverture" des échanges par micro-zone, on obtient le classement suivant :

.../...

MICRO-ZONES	Taux de couverture global	Taux intra-zonal	Taux avec BOUAKE	% des ventes à BKE (Rappel)	
				15 produits	8 produits
CENTRE	96,7	217,7	69,1	67,9	77,0
SUD	66,8	94,3	59,1	69,1	70,5
NORD-EST	55,5	86,2	47,0	66,6	66,2
OUEST	54,6	44,3	57,4	83,9	80,0
NORD-OUEST	54,0	70,4	49,4	72,4	80,9
EST	51,0	65,9	46,9	72,8	71,9
SUD-OUEST	50,1	87,5	39,8	62,4	72,5
Z O N E	62,7	100	52,8	70,1	74,2

Globalement la zone couvre ses achats à 62,7 %, avec des extrêmes de 50,1 % pour le SUD-OUEST et 96,7 % pour le CENTRE.

Vis à vis de BOUAKE la couverture est de 52,8 %, avec des extrêmes de 39,8 % pour le SUD-OUEST et 69,1 % pour le CENTRE.

Mis à part le CENTRE, bénéficiant d'une situation privilégiée, tant par son taux de fréquentation du marché élevé, que par la diversité de ses revenus qui l'amène au premier rang dans l'échange intra-zonal comme dans celui avec BOUAKE, on voit dans les autres micro-zones un rapport inverse entre le taux de couverture intra-zonal et celui avec BOUAKE.

Ex. NORD-EST et SUD-OUEST - taux intra-zonal élevé

- taux avec BOUAKE faible

par suite, taux de couverture global faible ou moyen.

Incontestablement pour ces deux micro-zones la faible "spécialisation" vis à vis de BOUAKE pèse sur leur échange avec BOUAKE et par suite sur leur taux de couverture global.

Le SUD apparaît au contraire mieux placé que le SUD-OUEST, par son taux "avec BOUAKE" plus élevé, dû lui même à une moindre "dispersion" de ses revenus.

3 produits sur 15 assurant 62,7 % des recettes du SUD (igname, volaille, maïs) ; alors que 3 produits sur 15 n'assurent que 49,4 % des recettes du SUD-OUEST (igname tardive, palmiste, igname précoce).

Autrement dit, une zone non "spécialisée" sur BOUAKE" comme le SUD-OUEST aurait tout intérêt à ne pas disperser ses revenus.

Ceci se vérifie également pour le NORD-EST, peu spécialisé en fonction de BOUAKE, mais très peu diversifié dans l'origine de ses revenus. (3 produits sur 15 assurant 77,7 % de ses entrées).

Cette micro-zone arrive au 3ème rang, par son taux de couverture global, essentiellement grâce à ses excédents d'igname tardive demandés aussi bien par la zone que par BOUAKE. C'est en cela que le Nord-Est diffère du Sud-Ouest.

Au contraire, la micro-zone EST, en dépit d'une certaine orientation vers BOUAKE, est celle dont les revenus sont les plus dispersés (3 produits sur 15 assurant 46,0 % de ses recettes). Ses deux taux de couverture sont dès lors relativement médiocres et son taux global l'avant-dernier.

Le rapport entre le degré de "spécialisation" vis à vis de BOUAKE et le taux de couverture global est donc flou parce que le rapport "degré de spécialisation - taux de couverture avec BOUAKE" l'est également.

Rien ne montre, dans l'état actuel des prix, un intérêt évident pour le rural de la zone à faire moins d'igname, plus de maïs, plus de légumes et condiments ... bref à prendre conscience du fait urbain. C'est au contraire l'igname qui reste le produit relativement "payant" et dont les marges sont finalement les plus faibles ...

Nous avons relevé par exemple des ordres de grandeur de marges suivants : entre BROBO et BOUAKE

- Igname	=	20 %
- Manioc sec	=	60 %
- Maïs	=	50 % (minimum)
- Cond.Lég.Fruits	=	<u>100 - 150 %</u>
- Graine de palme	=	50 %
- Palmiste	=	?
- Canne à sucre	=	50 %
- Bois	=	<u>100 - 150 %</u>
- Volaille	=	40 - 60 %
- Artisanat	=	<u>100 %</u>

Les produits vendus à plus de 70 % à BOUAKE (manioc, maïs, condiments, légumes, fruits, graines de palme, bois) ont des marges très élevées.

Dans ces conditions, espérer de la part du rural un bouleversement des structures d'exploitation sous la pression du centre urbain est assez illusoire.

x
x x
x

NOTE ANNEXE SUR LES ACHATS DE RIZ

Nous avons effectué durant 10 semaines successives (13/6 - 22/8/1967) des sondages sur les achats de riz réalisés à l'occasion du marché :

- auprès des 3 ambulants du marché proprement dit
- auprès des 2 commerces fixes (SAVE et LIBANAIS).

Notre sondage n'a porté que sur une faible fraction de l'achat global de riz ; environ 600 kgs (30.000 Fr) sur les 200 - 250.000 Fr de marchandise écoulée durant cette période. (moins de 15 %).

Nous pouvons cependant confronter nos observations à divers indicateurs :

- population
- revenu coton
- ventes d'ignames et de manioc sec.

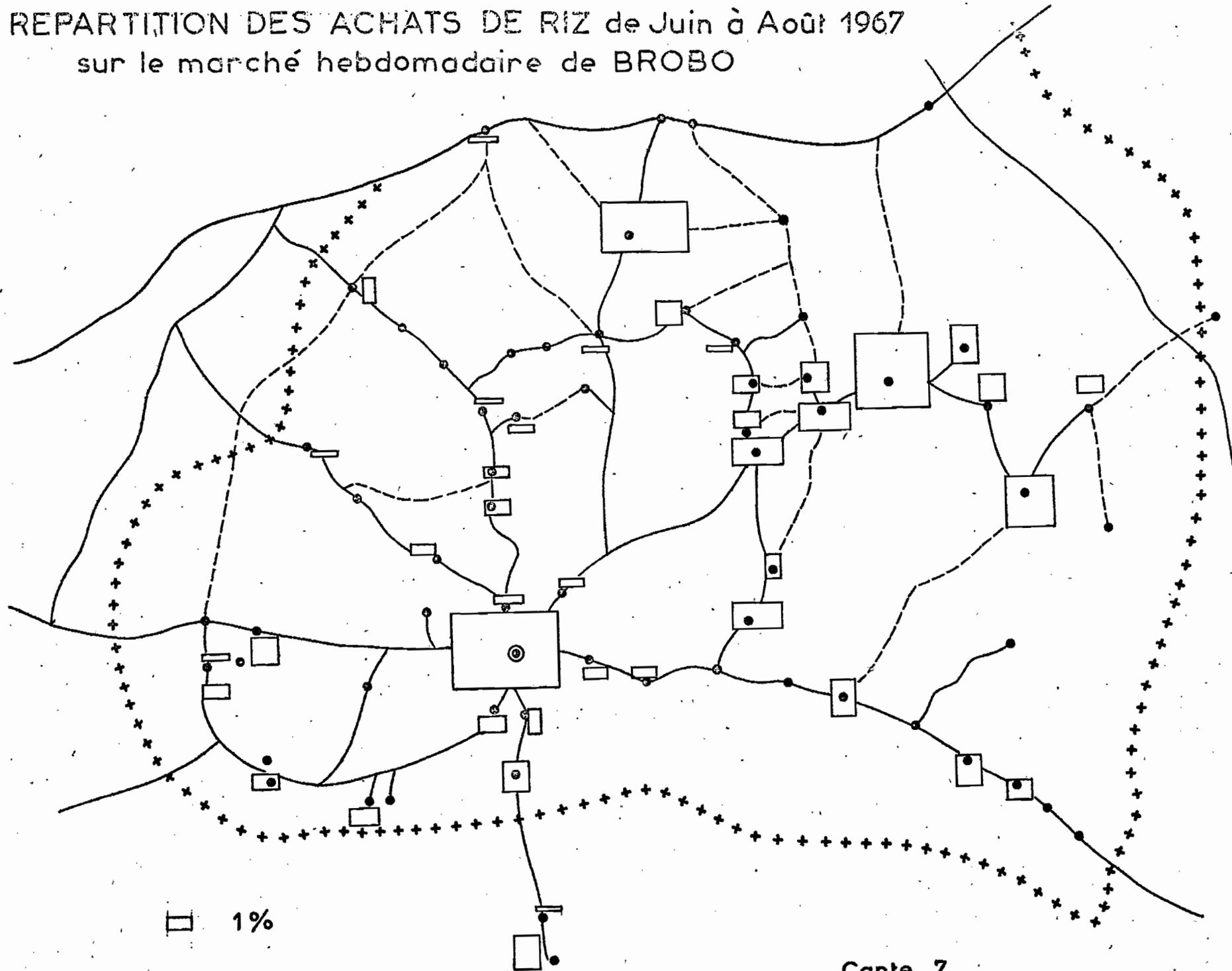
A/ - REPARTITION DES ACHATS DE RIZ PAR VILLAGE
(voir carte n° 7)

La surface cumulée des rectangles = 100
On voit apparaître deux zones principales d'achat.

- BROBO-village = (23 %)
- NORD-EST, dont SARAKAKRO (15 %)
- ALLOUKRO (12 %)

N.B. : BOUNDA, à l'Est de BROBO, n'effectue que 3 % environ des achats de riz sur le marché du fait de l'existence de sa boutique.

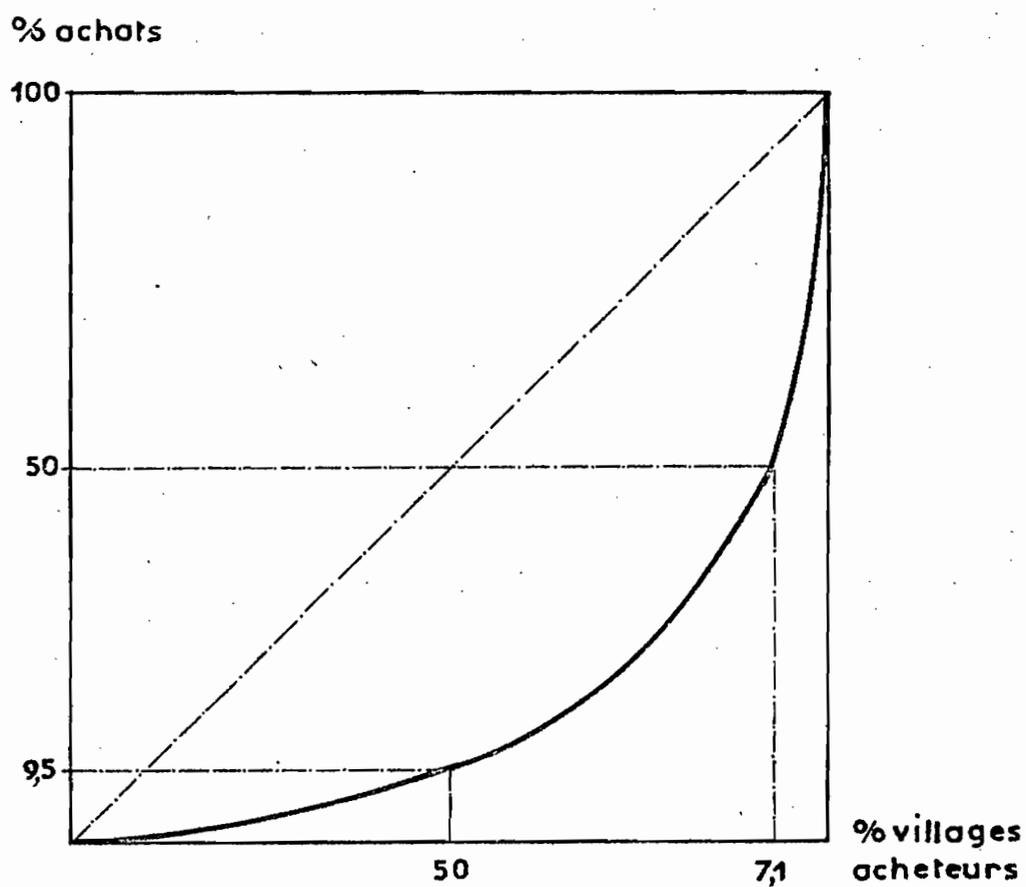
REPARTITION DES ACHATS DE RIZ de Juin à Août 1967 sur le marché hebdomadaire de BROBO

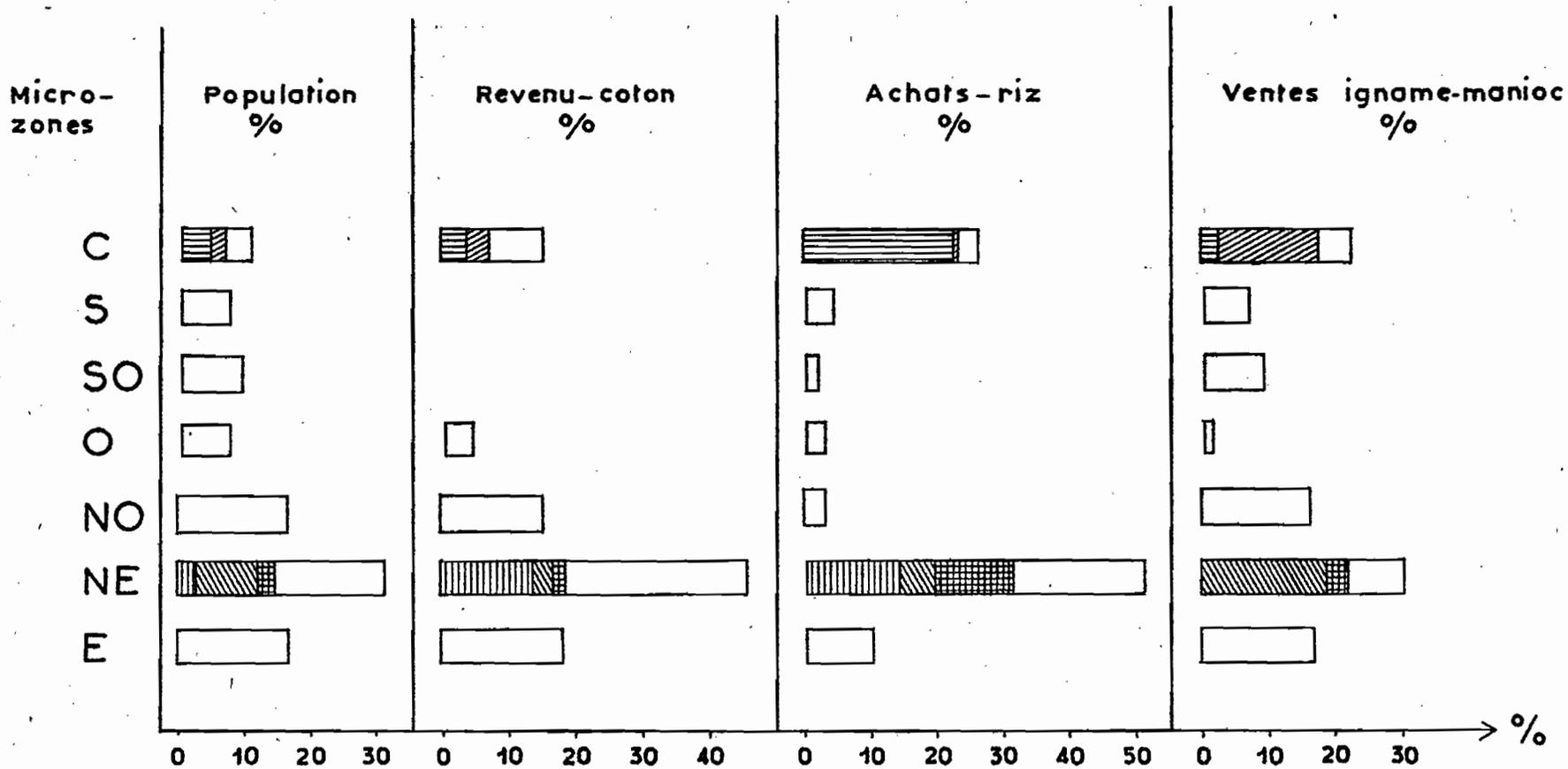


Carte 7

CONCENTRATION Achats Riz sur le marché hebdo de Brobo

Graphique 27





□ 5%

▨ BROBO ▩ DIAMELAKRO (gros vendeur d'ignames tardives)

▧ SARAKAKRO... 1^{er} producteur de coton

▤ MAMINI + ZOUGBAN + BOBOKRO + TAKASSOU (gros vendeurs d'ignames précoces manioc)

▦ ALLOUKRO (gros acheteur de riz = gros vendeur d'ignames précoces)

Quelques indicateurs rapportés aux achats de RIZ
sur le marché hebdo. de BROBO

B/ - CONCENTRATION DES ACHATS PAR VILLAGE

(Voir graphique n° 27)

Par micro-zone - le NORD-EST totalise	51,3 %	des achats
- le CENTRE "	26,7 %	"
- l'EST "	10,1 %	"
- le SUD "	4,5 %	"
- le NORD-OUEST "	2,9 %	"
- l'OUEST "	2,5 %	"
- le SUD-OUEST "	2,0 %	"

On voit la prédominance du NORD-EST qui, ne totalisant que 31,4 % de la population, réalise 46,8 % du revenu-coton et 51,3 % des achats de riz. (voir graphique n° 28)

Cette confrontation d'indicateurs au niveau des micro-zones est cependant insuffisante. Aussi, nous avons, dans certains cas intéressants étudié ces indicateurs village par village.

Cinq cas différents ont pu ainsi être distingués :

1°) - Le cas de BROBO, centre commercial et administratif.

L'achat de riz répond pour partie à une fonction de consommation mais beaucoup plus à une fonction commerciale de redistribution (notamment sur le marché voisin de Didiévi).

2°) - Le cas de DIAMELAKRO

DIAMELAKRO, principal offreur d'ignames tardives de la zone (accessoirement gros offreur de volailles) arrive sensiblement au même rang que BROBO pour le coton. Par contre il ne totalise que 0,5 % des achats de riz sur le marché. Il semble donc que la production d'igname, non affectée par la culture cotonnière, dispense les UB de ce village d'effectuer de gros achats de riz, en auraient-elles la possibilité ?

3°) - Le cas de SARAKAKRO.

SARAKAKRO, premier producteur de coton de la zone (près de 15 %) et très faible vendeur d'ignames et de manioc (0,3 %) a été par contre le principal acheteur de riz après BROBO. (près de 15 %). On aurait donc une certaine substitution riz-igname dans la fonction-consommation de ces UB par le biais du revenu coton.

4°) - Le cas de MAMINI, ZOUGBAN, BOBOKRO, TAKASSOU.

Ces villages sont relativement de gros producteurs d'ignames et de manioc sec. A l'exception de MAMINI ils font peu de coton (ensemble environ 6 % dont 4 % pour MAMINI). Leurs achats en riz sont modestes.

5°) - Le cas de ALLOUKRO.

Ce village, ex-centré est intéressant :

- son revenu est faible,
- ses ventes d'ignames précoces relativement importantes,
- ses achats de riz (12 %) le situent en troisième position après BROBO et SARAKAKRO.

ALLOUKRO aurait donc un comportement similaire à celui de BROBO. L'explication pourrait résider dans son éloignement de BROBO. La fonction commerciale de redistribution l'emportant sur la fonction de consommation. Sans quoi il faudrait admettre la possibilité d'achats massifs de riz aux fins de consommation, sans qu'il y ait modification des structures d'exploitation ce qui semble en contradiction avec les cas n° 2 - 3 et 4.

En conclusion, l'achat de riz sauf exception serait conditionné par la double mutation :

- accroissement des revenus monétaires,
- recul sensible des vivriers traditionnels.

SARAKAKRO aurait accompli cette double mutation
DIAMELAKRO n'aurait accompli que la première.

Le riz ne serait donc pas consommé dès lors qu'augmentent les revenus mais dès lors que cette augmentation se fait à travers une réorganisation des structures productives avec recul des vivriers traditionnels.

Le riz serait ainsi perçu non pas en tant que produit "de luxe" mais bel et bien comme un produit de première nécessité.

C O N C L U S I O N

Nous nous étions proposé d'examiner, à travers son grand marché hebdomadaire, une zone rurale limitrophe d'un centre urbain, dans le but de déceler les principaux mécanismes dynamiques de son évolution :

- évolution spatiale
- évolution structurelle.

Nous avons vu, dans un premier temps, comment et pourquoi la zone rurale de BROBO bénéficiait d'un certain courant d'activité toute l'année ;

- comment BOUAKE sous-tend puis maintient un minimum de trafic routier ; comment l'Extérieur lui-même, parfois très éloigné, ajoute ses effets à partir d'Avril - Mai à ce courant d'activité (Chapitre I).

Nous avons dans un second temps, essayé de chiffrer cette activité en termes de flux commerciaux, à deux périodes différentes de l'année, afin d'en esquisser l'évolution structurelle faisant apparaître des substitutions de revenus et de consommation (Chapitre II et III).

Nous nous sommes enfin livré à une enquête plus détaillée, non plus au niveau d'une zone rurale hypothétique mais de micro-zones différenciées et hiérarchisées, afin de tester le degré de réalité du fait urbain sur la zone environnante (Chapitre IV et V).

Nous avons vu alors s'esquisser une ébauche d'organisation spatiale, étroitement conditionnée par la proximité urbaine, faisant apparaître certaines possibilités d'évolution du monde rural environnant ; mais en même temps il a fallu reconnaître :

- 1°) - l'aspect marginal de cette évolution, limitée jusqu'à présent au domaine infra-agricole des activités, rentables certes au niveau de la famille restreinte qui s'y livre, suffisantes bien souvent à couvrir l'achat hebdomadaire de poisson, de pain ou de pétrole, parfois même en laissant une épargne, mais sans doute incapables de déboucher sur de nouvelles structures de production ou même d'assurer le passage à un degré supérieur de consommation ...
- 2°) - plus graves, les difficultés qu'il y aura à dépasser ce stade infra-agricole où se limitent les effets bénéfiques du centre urbain ; au moins dans le système de prix actuel et des taux de marge couramment pratiqués entre la zone rurale et le centre urbain.

Non seulement la tradition continue à fixer la zone rurale dans ses structures anciennes, mais le risque est grand de voir maintenant s'effectuer un blocage au stade d'évolution infra-agricole atteint (qui ne débouche sur rien) au détriment des nouvelles cultures.

Ce n'est pas un hasard, si les micro-zones les plus dynamiques sur le plan coton (NORD-EST et EST) ou sur le plan tabac (SUD et SUD-OUEST) sont précisément parmi les moins "spécialisées" (ou plutôt "infra-spécialisées") en fonction de BOUAKE.

Enfin, sur le plan méthodologique, il convient de considérer cette étude comme un moyen de contrôler les informations que l'on peut tirer directement de l'intérieur même des exploitations par des enquêtes de type "structures de

production" et "structures-budget".

Nous nous employons parallèlement à ce 2ème type d'enquêtes afin de compléter et si possible préciser les informations "monétaires" du marché.

Ce que l'étude menée au niveau des structures productives peut laisser dans l'ombre faute de moyens d'investigation, notamment l'ensemble des produits de cueillette, bois, palmiste, graines diverses, dont on a vu précisément le rôle, doit s'appréhender par l'observation systématique du marché.

Sans elle c'est tout un pan de l'économie qui est rejeté dans l'ombre et, en ce qui concerne BROBO et vraisemblablement bien d'autres zones, l'essentiel en fait de l'économie.

x
x x
x