

OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE-MER

CENTRE D'ADIOPODOUME

Section Sciences Humaines

ECONOMIE

CONTRIBUTION A L'ETUDE DE L'INNOVATION EN MILIEU

SEMI-URBAIN EN COTE D'IVOIRE

Par M. SOULEZ

Agrégé de l'Université

Abidjan, Novembre 1967

LES NOVATEURS

INTRODUCTION : PRESENTATION DU THEME

Le thème de recherche fait partie d'un thème plus vaste qui est l'étude des "leaders" dans un centre semi-urbain. La catégorie de leaders ici envisagée concerne les leaders modernes, c'est à dire ceux qui accèdent à des responsabilités d'ordre économique et sociale en dehors des circuits traditionnels. On peut proposer, comme le suggère Mr CAMPAGNE, deux critères de l'innovation :

1°/ - Professionnel : a) passage d'un emploi traditionnel exercé de façon traditionnelle à un emploi moderne dans un autre secteur de l'économie ou éventuellement dans le même.

b) passage d'un emploi primaire à un emploi secondaire ou tertiaire.

2°/ - Social : a) prise de responsabilité dans une association.

b) accès à des responsabilités politiques au niveau du centre alors que la situation familiale ne le lui aurait pas permis, responsabilités exercées soit dans l'organisation politique traditionnelle soit dans une organisation politique plus moderne.

Sans négliger entièrement le critère 2 b) nous avons surtout étudié des novateurs repérables grâce au critère 1 a et 1 b. Cette dernière recherche nous paraît plus proche des préoccupations immédiates du Plan.

L'étude des novateurs est fondée sur une série de biographies toutes rédigées sauf une, A. 41, selon le même modèle que nous reproduisons ci-après. L'énumération des différents points du plan de rédaction donne en même temps la liste des renseignements recherchés.

×
× ×

PLAN DES BIOGRAPHIES DE NOVATEURS

a) Récit chronologique comprenant :

- au point de départ, description de la situation sociale économique des parents, des tuteurs éventuels et de la famille.
- la formation scolaire et professionnelle ;
- la date de l'indépendance économique ;
- la date des mariages - ethnie de la femme - prix de la dot - profession des parents de la femme.
- les changements de résidence et le motif ;
- les changements de situation ;
- les dates marquantes de la progression économique et la description des étapes.

b) En quoi consiste l'innovation :

c) La formation d'un capital :

- don, prêt et aide des parents ;
- main-d'oeuvre familiale gratuite ;
- crédit/prêt

- profession antérieure ayant permis l'accumulation du fond nécessaire.

d) Statut social actuel dans le centre :

- association et rôle social ;
- rôle politique ;
- rôle professionnel ;
- intégration au milieu actuel.

e) Relations actuelles avec la famille :

- charges familiales (en chiffrant si possible);
- responsabilités familiales.

f) Projets d'avenir :

- a) Pour lui : - objectifs
 - calendrier
 - moyen de financement.
- b) Pour les enfants : éducation des enfants et projets éventuels.

g) Commentaires.

Une précision en ce qui concerne la formation du capital, point sur lequel nous avons particulièrement insisté : nous nous sommes efforcés de calculer le revenu net ou le bénéfice net et éventuellement l'épargne. En ce qui concerne le revenu net tiré de la production agricole, nous l'avons calculé en soustrayant au revenu monétaire tiré de la récolte le coût de la main-d'œuvre salariée.

Dans l'état actuel des techniques agricoles pratiquées sur BEOUMI, c'est là la principale source de dépenses du planteur. En ce qui concerne le coton il y entre en plus les dépenses d'engrais que nous efforçons d'évaluer lorsque cela est possible.

Les bénéfices commerciaux sont obtenus par soustraction du prix de revient au prix de vente. Enfin la notion d'épargne correspond à l'argent effectivement disponible pour de nouveaux investissements, une fois qu'on a soustrait du revenu ou du bénéfice net l'argent nécessaire à l'entretien du ménage et éventuellement l'argent servant à soutenir les charges familiales extra-ménage.

Nous avons rédigé 23 cas dont voici la liste. Bien entendu nous n'avons pas rédigé la biographie de tous les novateurs présents à BEOUMI. L'échantillon a été constitué en recueillant des informations auprès des autorités et à la suite de nos découvertes personnelles.

| | |
|--|---|
| <u>Planteurs</u> : A.10, A.11 ; A.35, A.36, A.37 | 5 |
| V Baoulé | |

Artisans :

| | |
|---------------------------------|---|
| Menuisiers : A.25, A.38 | 2 |
| Garagistes : A.29, A.39 | 2 |
| Réparateur vélo : A.42 (Baoulé) | 1 |
| Maçon : A.26 | 1 |
| Tailleur : A.41 (Baoulé) | 1 |

Commerce :

| | |
|---|---|
| Boutique : A.32, A.34 (Baoulé) | 2 |
| Achat de produits : A.12, A.19, A.22, A.20 | 4 |
| Hôtelier : A.40 | 1 |
| Boucher : A.43 | 1 |

Transports : A.15, A.21, A.33

3

23

Cette liste donne l'ordre dans lequel les cas sont tapés, 6 ont été rédigés par Mr DIARRA, que je tiens à remercier ici, et les autres par moi-même.

Nous avons regroupé les renseignements tirés de ces biographies sous deux rubriques :

- 1°) Données géographiques et sociologiques de la novation.
- 2°) Typologie de la novation.

1°/ - SOCIOLOGIE DE LA NOVATION : Origine, formation et situation actuelle du novateur.

a) Origine géographique des novateurs

Le premier point intéressant à noter est que la plus grande partie des novateurs sont nés hors de la Sous-Préfecture de BEOUMI. Huit novateurs seulement font exception (A.10, A.38, A.29, A.33, A.5, A.39, A.32 et A.34). Si l'on considère maintenant la seule ville de BEOUMI ce nombre se restreint à six (A.10, A.38, A.39, et A.15). Sur ces six un seul est Baoulé.

De ces renseignements nous pouvons déduire que la novation économique échappe à peu près totalement à la population autochtone de la ville. D'autre part, de la différence entre le nombre de novateurs nés dans la Sous-Préfecture et ceux nés dans la ville ($8 - 5 = 3$) nous pouvons inférer, vu le petit nombre, que les habitants de la Sous-Préfecture sont assez peu tentés de venir courir leur chance à BEOUMI. BEOUMI n'est donc qu'un pôle d'attraction assez faible sur le plan de l'emploi

Examinons plus précisément l'origine géographique des novateurs qui ne sont pas nés dans la Sous-Préfecture de BEOUMI (en allant du Nord au Sud).

Mali : Sikasso : A.11 ; A.12

Ségou : A.26

Djénné : (Sous-Préfecture) : A.25

Haute-Volta : Kouyela : A.42

Sous-Préfecture BOUNDIALI :

Boundiali : A.21

Boyo : A.22

Tingrela : A.19

Sous-Préfecture KORHOGO :

Kadioha : A.40

Sous-Préfecture GBON :

Kouto : A.20

BOUAKE : A.41

Sous-Préfecture BOTRO : Dremno : A.37

Sous-Préfecture TIEBISSOU : A.35 ; A.36

Cette liste révèle que la plupart des novateurs non nés à dans la Sous-Préfecture viennent des régions situées au Nord de BEOUMI.

a) Origine ethnique

Les renseignements tirés de l'origine ethnique re-

Malinkés (origine du Mali ou d'Odiénné) :

A.10, A.11, A.12, A.15, A.20, A.21,
A.22, A.25, A.26, A.40, A.43.

Mossi : A.38, A.39, A.42.

Sénoufo : A.29, A.19.

Baoulés : A.32, A.34, A.35, A.36, A.37, A.39, A.41.

Le classement ethnique fait encore mieux apparaître la nette prédominance des ethnies "Nordiques" sur celles du pays Baoulé. Cette prédominance serait encore plus forte si nous retirions de la liste A.35, A.36 et A.37 qui ne résident pas à BEOUMI, mais à Houphouët-kro et qui ne sont devenus novateurs que parce qu'ils ont été enrôlés et encadrés par le Service Civique. Autrement dit, l'innovation spontanée (sans intervention directe d'un organisme officiel) des Baoulés est très faible.

Par contre, lorsqu'ils sont encadrés, les Baoulés peuvent faire preuve eux aussi d'innovation, comme le montre les résultats encourageants (1) de la C.F.D.T. dans la Sous-Préfecture de BEOUMI. Le tableau suivant donne la répartition ethnique des cultivateurs de coton de la Sous-Préfecture.

| | NOMBRE | % |
|-----------|--------|-------|
| Baoulé | 280 | 87,23 |
| Ouan | 16 | 4,98 |
| Tagouana | 2 | 0,62 |
| Gouro | 1 | 0,32 |
| Nordiques | 22 | 6,85 |
| T O T A L | 321 | 100 % |

Mais il faut noter là encore que partout où il y avait des ethnies nordiques dans la Sous-Préfecture, ce sont elles qui ont commencé les premières la culture du coton. Ce phénomène n'est pas sans rappeler l'attitude des autochtones lors de l'introduction du café par les colonisateurs. Les Baoulés, profondément conservateurs, avaient déjà attendu que les Nordiques entreprennent cette culture et y réussissent avant de s'y lancer eux-mêmes, ce dont ils se sont repentis ultérieurement, car les meilleures terres à café étaient déjà prises... Sur le plan de la modernisation des techniques elles sont également en avance, puisque les deux seuls cultivateurs de la ville de BEOUMI qui aient adopté la culture attelée sont des Malinkés (A.10 et A.11).

Dernier exemple enfin pour montrer la plus grande disponibilité des Nordiques à la novation économique : lorsque les Baoulés se lancent dans le commerce moderne (boutique et achat de produits) il y réussissent moins bien que les Nordiques. C'est le cas de A.34 qui a abandonné l'achat de produits et tire des bénéfices assez faibles de sa boutique.

c) Origine religieuse

L'origine religieuse recoupe en grande partie l'origine ethnique, puisque presque tous les Nordiques sont musulmans et que les Baoulés sont fétichistes et chrétiens. C'est la religion musulmane qui crée la cohésion du groupe des Nordiques. Nous en donnerons deux exemples : tout d'abord le cas de A.42. Il est intéressant de noter que A.42 était Nordique puisque Mossi, mais chrétien. Cela explique en grande partie son échec dans le transport. Il a laissé entendre qu'il s'était heurté à l'hostilité systématique du syndicat des transporteurs, qui, on le sait, est tenu par des malinké musulmans. Il ne suffit donc pas d'être du Nord pour obtenir le soutien des Nordiques, il faut encore être musulman.

Autre exemple : il nous a été donné d'assister à une cérémonie "d'attachement" (fiançaille). Le prétendant était Sénoufo et la fiancée était originaire de Kong. Or cette cérémonie se déroulait dans la cour du chef de quartier Mossi en présence de l'Imam de Marabadiassa et du Secrétaire Général du P.D.C.I.. L'explication qu'on nous a donné de ce phénomène est que le père de la fiancée s'est logé dans la cour du chef de quartier Mossi, lorsqu'il s'est installé à BEOUMI. En signe de reconnaissance il a donc voulu que les fiançailles de sa fille se déroule chez son hôte. Mais ce n'est certainement pas un hasard si le père de la fiancée musulman, s'est installé chez un autre musulman et non chez un Baoulé fétichiste ou chrétien.

d) Origine professionnelle

Puisque nous avons surtout insisté sur les critères professionnels de la novation économique il est intéressant de savoir dans quel secteur de l'économie travaillait le père ou le tuteur du novateur et de savoir également si ce métier était un métier traditionnel ou un métier moderne. Nous obtenons ainsi le premier classement suivant :

| | |
|--|----------|
| - <u>Primaire</u> : A.35, A.36, A.37, A.26, A.29, A.39, A.41, A.34, A.15, A.33, A.43. | } 11 |
| - <u>Secondaire</u> : A.10, A.11, A.38, A.20, A.22. | 5 |
| - <u>Tertiaire</u> : A.19, A.40, A.21. | 3 |
| - <u>N.P.</u> | 4 |
| | <hr/> 23 |

Si l'on compare ce tableau avec le classement par profession (5 planteurs, 7 artisans, 8 commerçants et 3 transporteurs), on voit que la novation s'est manifestée en général

par le passage d'une génération à l'autre, du secteur primaire aux deux autres secteurs, mais surtout au secteur tertiaire. Il y a cependant deux exceptions notables A.10 et A.11. (Père : tailleur et tisserand) qui sont passés du secondaire au tertiaire. Ces exceptions s'expliquent par le fait que les revenus tirés du secteur primaire moderne sont supérieurs à ceux que A.10 et A.11 auraient pu tirer des deux métiers en question (tailleur et tisserand).

Si nous classons maintenant la profession du père ou du tuteur en secteur moderne et secteur traditionnel nous obtenons le tableau suivant :

| | Total |
|--|-------|
| - Moderne : A.10, A.35, A.36, A.37, A.29, A.39, A.21 | 7 |
| - Traditionnel : A.11, A.26, A.38, A.41, A.42, A.19, A.20, A.22, A.34, A.40, A.15, A.33, A.43 | 13 |
| - N.P. : | 3 |

On voit donc que, d'une génération à l'autre, la novation a consisté dans la majorité des cas à passer du secteur traditionnel au secteur moderne, ce qui n'a d'ailleurs rien de surprenant.

e) Origine sociale

Dans ce cinquième point le problème est de revoir quel est le statut social des parents du novateur et d'essayer d'évaluer son influence sur la novation. Nous nous sommes efforcés de savoir si le père du novateur était chef de cour ou non, et s'il était chef de quartier ou responsable politique. Nous avons pu alors classer les cas de la façon suivante :

| | Total |
|--|-------|
| Père chef de cour : A.36, A.29, A.39, A.19, A.22, A.43 | 6 |
| Père non chef de cour : A.11, A.37, A.41 | 3 |
| Père chef de quartier ou de village : A.35, A.20, A.34 | 3 |

Père Marabout : A.40

1

Père N.P. :

10

23

Vu l'importance des cas non précis dans ce tableau, il paraît difficile de tirer des conclusions décisives sur ce point. Cependant on est tenté d'inférer que ceux dont les parents sont chefs de cour sont plus avantagés dans la novation économique que les autres (il faut en effet, rajouter au 6 cas classés sous la rubrique "Père chef de cour" les 4 autres rangés sous les rubriques "Père chef de quartier ou de village" et "Père Marabout", les parents de ces 4 derniers étant a fortiori chef de cour).

L'explication la plus vraisemblable de cette prédominance, si prédominance il y a réellement, est que celui dont le père n'est pas chef de cour se trouve dans une double dépendance : à la fois sociale et financière; dépendance vis à vis d'un père qui est lui-même dépendant de quelqu'un d'autre. Le résultat en est que dans ce cas le père dont les possibilités d'initiative sont réduites, est moins bien placé pour aider son fils par ses conseils, son réseau propre de relation et son soutien financier. Cependant vu le caractère répandu du statut social de chef de cour, la possibilité d'innover, apparaît de ce point de vue, comme ouverte à grand nombre.

Un cas parmi ceux que nous avons étudié présente un intérêt particulier, c'est le cas A.19. En effet, A.19 a été l'homme le plus riche de la ville, avant qu'il ne vive dans la semi-retraite qui est la sienne actuellement. Il est intéressant de noter qu'il a été aussi l'un des pionniers du syndicat des planteurs et du R.D.A. et que son fils aîné A.1 est actuellement le Secrétaire de la Sous-Section du P.D.C.I. et Conseiller Général de la région. Nous voyons donc dans ce cas comment la

puissance ethnique et religieuse (puisque A.19 est Nordique et musulman), la puissance économique et la puissance politique se renforcent réciproquement. Rappelons, à titre de confirmation, la cérémonie de l'attachement à laquelle nous avons assisté et qui se déroulait en présence de l'Imam et du Secrétaire Général du P.D.C.I., alors que celui-ci n'avait pas de liens familiaux particuliers avec l'une ou l'autre des parties contractantes. Mentionnons encore un fait caractéristique : il n'est pas rare de voir une cérémonie de baptême musulman se dérouler dans la cour du Secrétaire Général du P.D.C.I. et réunir les notables de tous les quartiers musulmans. Ajoutons enfin que c'est le Secrétaire du P.D.C.I. qui règle une grande partie des palabres, même entre Baoulés. Le cas de A.1 est donc l'un des signes les plus frappants de la domination des Nordiques sur la ville de Béoumi et sa région. Il est, en effet, particulièrement significatif de voir qu'en plein pays Baoulé, le poste de Conseiller Général est tenu par un allogène Nordique. La prédominance des Nordiques s'affirme ainsi sur tous les plans.

f) Origine familiale

Proche du 4° point, ce 5° point en diffère cependant car il s'agit ici d'envisager la position personnelle du novateur dans la hiérarchie familiale au point de départ. Nous n'avons sur ce point que des informations de caractère général, concernant les Nordiques musulmans. La coutume veut que ce soit l'aîné qui hérite de la totalité des biens de son père. Les frères cadets se trouvent alors dans une situation délicate. S'ils veulent continuer à bénéficier des avantages que leur procure la vie dans la concession de leur père, ils doivent se soumettre à l'autorité de leur frère aîné comme celle de leur père et renoncer pratiquement à toute autonomie financière. Dès lors il n'est pas rare de voir un frère cadet plus entreprenant que son aîné quitter la cour paternelle pour tenter sa chance, le plus souvent dans une autre ville (ex.: A.19).

Mais alors il perd en sécurité ce qu'il gagne en liberté. Il semble donc que du point de vue de la novation, les frères cadets sont plus entreprenants que leurs aînés. Ces derniers habitués à une longue obéissance auront plutôt tendance à gérer la fortune héritée qu'à se lancer sur de nouvelles voies.

Les relations entre un frère aîné et son cadet plus entreprenant complète sont diverses selon les cas. Il peut y avoir séparation complète, chacun habitant dans une cour différente et la famille se coupant en deux. Soit le frère aîné cède en pratique son autorité au cadet. Il semble bien que A.21 entre dans cette catégorie.

g) La formation

Ce point cherche à déterminer quels ont été les influences qui ont permis au novateur de se révéler.

1°) L'apprentissage des différents métiers

Dans presque tous les cas, le novateur a commencé par aider son père dans ses travaux et par là à apprendre le même métier que lui. Dans un certain nombre de cas il a même commencé par exercer le même métier que son père, lorsqu'il s'est installé à son propre compte (cf. A.10, A.11, A.42, A.12, A.20, A.22, A.40). Parfois c'est auprès d'un Oncle que le premier métier a été appris (A.21). Mais dans la majeure partie des cas, le novateur a dû sortir du cercle familial pour apprendre son premier métier (A.35, A.36, A.37, A.25, A.26, A.29, A.38, A.39, A.41, A.19, A.32, A.39, A.15, A.33). Ils se sont trouvés ainsi d'emblée être des novateurs. La plupart du temps également il a dû quitter son lieu de naissance pour l'apprendre (A.35, A.36, A.37, A.29, A.38, A.39, A.41, A.19, A.32, A.34, A.15, A.21, A.33).

ORGANISMES

Certains organismes ont joué un rôle décisif dans la formation du novateur. La plupart des gros commerçants et acheteurs de produits de la ville ont commencé par apprendre leur métier en étant commis d'une grosse société de commerce : S.C.I.A., Africaine Française, C.F.C.I., Chaîne Avion etc... (cf. A.19, A.32, A.34). Ces sociétés ont formé valablement de nombreux "commis". Et ce sont d'ailleurs les "commis" qui très souvent ont racheté à leur compagnie la boutique qu'ils possèdent actuellement. A une date plus récente, sur le plan agricole, la novation économique a été le résultat de l'action parfois combinée de la C.F.D.T. et du Service Civique (cf. A.10, A.11, A.35, A.36, A.37). Dans le domaine de la culture attelée, les quelques succès enregistrés viennent de la collaboration des Volontaires du Progrès et de la C.F.D.T.. Dans le domaine de l'artisanat, par contre, tous les novateurs se sont formés chez un particulier. Ce particulier étant d'ailleurs parfois un européen (cf. A.29).

2°) Le Service Militaire

Nous avons déjà parlé de l'action du Service Civique, mais il faut encore parler du rôle du Service Militaire français pendant la période coloniale. Pour certains novateurs ce dernier a été l'évènement décisif de leur carrière (A.25 et A.34). En effet, le Service Militaire français donnait un statut social envié. Parfois il créait des relations durables avec des européens dans la recherche d'un métier (cf. A.25). Enfin, c'était l'occasion d'apprendre le français et de participer ainsi au monde nouveau construit par les Européens.

3°) L'école

Dans l'ensemble, l'école publique n'a joué qu'un rôle secondaire dans la novation économique. Sur les 22 cas que nous avons

étudiés, 5 seulement sont passés par l'école : A.42, A.19, A.34, A.21, A.33. Ce point sera confirmé par l'étude de la population scolaire où nous montrerons qu'à l'heure actuelle encore les ethnies Nordiques qui sont les plus novatrices sur le plan de l'activité économique n'attachent pas un intérêt primordial à la scolarisation de leurs plus jeunes membres. L'école coranique a évidemment joué un rôle important dans la formation des novateurs Nordiques, puisque presque tous les Nordiques y sont passés quelques mois ou quelques années. Il nous est difficile de dire si ce rôle a été positif ou négatif sur le plan de la novation ni quelle a été son influence exacte.

Pendant longtemps il y a eu concurrence entre les deux écoles et les Marabouts ont vu d'un mauvais oeil l'entrée à l'école primaire. Par là on serait tenté de dire que l'école coranique a eu une influence "retrograde" sur un plan général. Mais dans la mesure où la novation économique ne passait que très peu par l'école publique, il n'est pas sûr que la concurrence entre les deux écoles ait été un frein sur la plan économique.

Pour conclure sur ce point, notons que l'influence des européens a été décisive, soit que cette influence s'exerce directement (apprentissage auprès d'européens, école publique, relations personnelles) ou indirecte (mise en contact avec des gens eux-mêmes formés par des européens : (A. 26 par exemple). Cela n'a rien de surprenant. La formation reçue auprès des européens a permis aux migrants allogènes, plus ouverts à la novation du fait même de leur migration, de s'intégrer au circuit commercial international, en plantant des cultures industrielles, en fabriquant des objets nouveaux ou en servant d'intermédiaires entre les grandes compagnies et les autochtones.

h) Relations actuelles avec la famille

Il faut distinguer plusieurs cas suivant les différents membres de la famille.

1°) Avec le père

Chez les Baoulés, comme chez les Nordiques les novateurs installés à leur propre compte "soutiennent" leur père en lui versant de temps en temps des sommes d'argent. La différence entre ces deux groupes de population réside dans l'importance des sommes ainsi versées. Chez les Baoulés nous avons repéré plusieurs cas de novateurs encore jeunes, il est vrai (de 20 à 23 ans) qui versent entre le tiers et la totalité du bénéfice réalisé. Il est vrai que lorsque le novateur envoie la totalité de son bénéfice à son père, celui-ci ne le dépense pas intégralement mais l'économise et le redonne à son fils lorsqu'il en a besoin. En plus A.35 et A.37 ont l'intention de faire construire dans leur village d'origine, sans pour autant s'y installer eux-mêmes, ce qui veut dire qu'il construiront pour leur père et toute la famille. Les trois cas sont d'autant plus frappant que les novateurs en question n'habitent pas dans le même village que leur père mais en sont éloignés d'une centaine de kilomètres pour A.35 et A.36 et d'une quarantaine pour A.37.

Nous n'avons trouvé aucun cas qui soit semblable chez les Nordiques. La règle générale veut que le novateur quitte la concession paternelle et aille habiter dans une autre ville précisément pour pouvoir garder l'argent acquis par son travail. Le faisant il renonce à ses droits sur l'héritage paternel qui passe à un petit frère resté auprès de son père et travaillant pour lui. Dans certains cas des relations monétaires subsistent lorsque le fils est débiteur à l'égard de son père. En dehors de cette situation les fils envoient à leur père des petites

sommes de temps en temps, mais n'atteignant pas les proportions des "cadeaux" que les Baoulés font à leur père. Nous n'avons jamais rencontré un seul cas le novateur Nordique n'habitant plus dans la concession de son père et lui remettant la totalité de l'argent gagné, quitte à ce que leur père lui en rende une partie en cas de besoin.

Chez les Baoulés, comme chez les Nordiques il est très rare de voir un père travailler sur les champs ou dans les affaires de son fils. Le seul cas qui fasse exception c'est A.37 dont le père vient l'aider à faire sa récolte.

Mais cela n'indique réellement un renversement de la situation au profit du fils, bien au contraire puisque A.37 donne son argent à son père. Cela semblerait plutôt indiquer que c'est le père qui prend en charge les affaires de son fils.

Lors du décès du père les frais d'enterrement sont beaucoup plus lourds chez les Nordiques et chez les Baoulés (cf. A.39)

2°) Avec la mère

Chez les Baoulés comme chez les Nordiques le novateur recueille sa mère lorsqu'elle est dans le besoin.

3°) L'Oncle

Chez les Baoulés nous n'avons pas de renseignements particuliers à ce sujet. Chez les Nordiques, à la mort du père, l'Oncle prend en charge son neveu. Le novateur entretient dans ce cas le même type de rapport qu'avec le père (cf. A.40). Par contre chez les Mossi, il s'agit en général d'un simple tutelle de surveillance (cf. A.38).

4°) Les beaux parents

Traditionnellement chez les Baoulés comme chez les Nordiques on fait des cadeaux à ses beaux parents avant comme après le mariage. Mais chez les Baoulés les charges sont plus lourdes en particulier là encore à l'occasion des enterrements (cf. A.39).

5°) Les frères et les soeurs

La règle générale chez les Nordiques veut que ce soit le frère aîné qui prenne la succession du père, si du moins il est resté dans la cour paternelle jusqu'à la mort de celui-ci, ce qui n'est pas toujours le cas. Il nourrit ses petits frères et en échange recueille l'argent qu'ils gagnent. Dans ces conditions certains frères cadets préfèrent tenter leur chance de leur côté. La règle générale chez les Nordiques veut donc que le frère ou la soeur qui est nourri travaille pour celui qui le nourrit et n'ait pas d'autonomie financière. Cette forme de réciprocité se rencontre moins souvent chez les Baoulés. Nous avons trouvé plusieurs cas où le novateur verse de l'argent régulièrement à son frère, sa soeur ou ses neveux ou nièces sans en recueillir aucun travail.

A.34 verse 15.000/mois à son frère et entretient 10 de ses enfants sans en recueillir actuellement la moindre aide, après l'essai infructueux qu'il avait fait en confiant la gestion de son magasin à son frère. A.34 entretient encore sa soeur et les 6 enfants de sa soeur. (cf. également A.39). Le cas A.34, et A.39 s'opposent trait pour trait au cas A.10 (nordique). A.10 dit qu'il fait bourse commune avec sa soeur. En réalité c'est lui qui prend les décisions. Autrement dit il soutient sa soeur mais celle-ci ainsi que ses enfants en revanche travaillent pour lui.

6°) La ou les épouses

Un des signes les plus caractéristiques de la réussite économique est le nombre de mariages contractés par le novateur. Les relations monétaires avec la ou les épouses sont différentes chez les Nordiques et chez les Baoulés. Chez les Nordiques le mari donne un peu d'argent à la femme qui l'utilise pour préparer les repas et vendre éventuellement diverses petites choses sur le marché. Lorsqu'elle a ainsi recueilli de l'argent elle le donne entièrement à son mari. Chez les Baoulés le mari donne également de l'argent à sa femme pour préparer les repas, mais lorsque la femme réalise des gains, elle les garde ou les donne au mari selon son bon vouloir.

7°) Les enfants

Nous n'avons pas de renseignements précis en ce qui concerne les novateurs Baoulés. La plupart de ceux que nous avons interrogé étaient encore jeunes et n'avaient que des enfants en bas âge. En ce qui concerne les Nordiques, les enfants entretiennent avec le novateur les mêmes relations que lui-même entretenait avec son propre père. S'ils restent dans la cour paternelle ils travaillent pour leur père. S'ils s'en vont il lui font de temps en temps des cadeaux (cf. A.10).

Pour conclure sur ce point notons que d'une façon générale les charges familiales qui pèsent sur le novateur sont beaucoup plus lourdes chez les Baoulés que chez les Nordiques, d'autant plus qu'elles sont souvent chez les premiers sans réciprocité. Cette différence entre les Baoulé et les Nordiques explique en grande partie pourquoi les premiers sont moins facilement novateurs que les seconds. En effet, chaque fois qu'un Baoulé commence à accumuler de l'argent, il est obligé de la redistribuer aux membres de sa famille plus ou moins proche.

Il ne profite donc guère personnellement du fruit de son travail. Par contre le novateur Nordique qui très souvent a quitté son lieu de naissance peut beaucoup plus facilement profiter de l'argent qu'il a gagné par lui-même.

2°) TYPLOGIE DE LA NOVATION

Le but de cette 2° partie du rapport sur les novateurs est de déterminer quelles sont les étapes que franchit le novateur dans son ascension économique de façon à dégager des profils types de succès ou d'échec. Nous procéderons en deux temps. Tout d'abord nous classerons les diverses professions rencontrées au cours des biographies suivant les bénéfices qu'elles permettent d'assurer et par conséquence l'accumulation du capital qu'elles rendent possible. Certains métiers classés dans les catégories inférieures apparaîtront, dans un deuxième temps comme des étapes de la progression économique.

a) Classification des métiers

1) Exposé de la classification :

A) Métiers à formation de capital presque nulle : 10.à 30.000 Fr

1) manoeuvre agricole

manoeuvre urbain

2) tailleur

tisserand

B) Métiers à formation de capital lente : 30.000 à 100.000 Fr

Planteur de coton

boy

chauffeur

boucher

commis

- 1) maçon
réparateur de vélo
menuisier
garagiste
- 2) hôtelier
commerçant de boutique
- 3) planteur de café

D) Métiers à formation de capital très rapide : 500.000 à plusieurs millions

- 1) Formation risquée : transporteur
- 2) Formation assurée : gros commerçant
acheteur de produits
propriétaire de maison

2) Justification de cette classification

Les chiffres indiqués sont ceux des bénéfices réalisables annuellement dans chaque métier. Ils indiquent une possibilité d'accumulation du capital. L'habileté du novateur consiste à utiliser cette possibilité au maximum de façon à passer d'une catégorie inférieure à une catégorie supérieure. Mais on peut très bien trouver des novateurs qui fassent des bénéfices sensiblement égaux à ceux indiqués et accumulent moins de capital (à cause des dépenses familiales, des constructions personnelles etc...). On peut même trouver des novateurs ne faisant pas le bénéfice indiqué par la catégorie dans laquelle leur métier est situé, et cela parce qu'ils se débrouillent mal. Les chiffres donnés correspondent donc au bénéfice qu'un novateur travaillant à plein temps dans une activité donnée et n'exerçant que cette activité peut espérer y faire.

Nous avons séparé certaines catégories en plusieurs parties, c'est parce que qu'elles correspondent à des secteurs d'activités différents et en général, comme nous le montrerons, à des circuits de novation différents.

Pour une justification d'ensemble des chiffres donnés nous revoyons à l'enquête sur le commerce et l'artisanat menée par Mr CHEVASSU ainsi qu'à nos propres calculs dans la plupart des biographies.

Nous apporterons seulement quelques précisions à propos de la commercialisation du café. Le différentiel de 64 - 65 donne les chiffres suivants (nous ne parlons que la partie du différentiel intéressant le commerçant de produit) :

Nu bascule producteur

| | |
|-----------------------------|---------|
| Rémunération du ramasseur : | 1,50/kg |
| Frais ramasseur : | 2,00/kg |
| Entrepôt et manutention : | 0,70/kg |

D'après les renseignements que nous avons pu recueillir les frais du ramasseur doivent effectivement s'élever à 2 F/kg. En effet, le commerçant de produit, vu l'importance du tonnage ramassé, est obligé de sous-traiter la commercialisation à des commis qui eux mêmes prennent un bénéfice. Le chiffre donné pour la mise en entrepôt doivent être véridiques également. Par contre le chiffre concernant la rémunération du ramasseur (son bénéfice net) est nettement sous-estimé. Grâce aux renseignements recueillis auprès de plusieurs compagnies nous pensons devoir le multiplier par deux et n'obtenir ainsi qu'un chiffre minimum. Le bénéfice réel du commerçant de produit doit se situer entre 3 et 4 F/kg. Sur BEOUMI le bénéfice est vraisemblablement maximum car il n'y a que peu de commerçants de produits (9) et que la concurrence est moins forte que dans le Sud.

Enfin, il va de soi que la classification proposée n'est valable que pour BEOUMI. Pour d'autres centres, la hiérarchie pourrait être sur certains points différente. En particulier, les planteurs de café pourraient passer dans la catégorie D_2 sur la basse côte. Le cas de A.34 pourrait nous inciter à faire passer cette profession dans la catégorie D_2 pour BEOUMI. Mais il est exceptionnel de rencontrer dans la région de BEOUMI des plantations ayant de tels rapports (15 t. pour 22 ha). La moyenne des bonnes plantations se situe autour de 1/5 t./ha. De même on pourrait être tenté de faire passer les tisserands dans la catégorie C_1 (cf. A.20 qui faisait plus 150.000 Fr de bénéfice par an). Mais là encore nous avons à faire à un cas exceptionnel, car il est rare de rencontrer à BEOUMI des patrons tisserands embauchant de 3 à 10 aides.

b) Les étapes de la novation

1) Examen des cas individuels

En nous appuyant sur la classification des métiers proposés nous pouvons schématiser l'évolution de chacun des novateurs. Chaque lettre indique la catégorie du métier exercé et la flèche de passage à la catégorie suivante ; sur la ligne du dessous est indiquée la durée pendant laquelle a été exercée l'activité considérée. En ce qui concerne le café, lorsque la diversion de la plantation n'atteint pas 3 ha et ne permet pas donc pas d'atteindre 100.000 de bénéfice, nous avons indiqué la surface cultivée simplement.

A.10 : Apprenti \longrightarrow A_2 \longrightarrow C_3 + vivriers \longrightarrow C_3 + vivriers + B
 (4ans) (7ans) (25 ans) (5 ans)

A.11 : Apprenti \longrightarrow A_2 \longrightarrow B
 (25 ans) (6 ans)

A.35 : 2 ha de café \longrightarrow B
 (2 ans) (3 ans)

A.36 : B
(3 ans)

A.37 : B
(1an)

A.25 : Apprenti \longrightarrow C₁
(27 ans)

A.26 : Apprenti \longrightarrow C₁
(70 ans)

A.29 : Apprenti \longrightarrow C₁
(5 ans) (21 ans)

A.38 : B \longrightarrow Apprenti \longrightarrow C₁ \longrightarrow C₁ + D₂
(7ans) (6 ans)

A.39 : Apprenti \longrightarrow C₁
(3 ans) (15 ans)

A.41 : Apprenti \longrightarrow A₂
(4 ans) (3 ans)

A.42 : Apprenti \longrightarrow C₁ \longrightarrow D₁ \longrightarrow C₁
(5 ans) (1 an) (11 ans)

A12 : A₂ \longrightarrow Vendeur de poisson \longrightarrow D₂ \longrightarrow D₂ + D₁
(2 ans) (3 ans) (4 ans) (14 ans)

A.19 : B \longrightarrow D₂ \longrightarrow D₂+C₃+bétail+D₁ \longrightarrow D₂+C₃+bétail
(5 ans) (2 ans) (26 ans) (13 ans)

A.20 : A₂ \longrightarrow A₂ + D₁ \longrightarrow D₁+C₃+vivriers
(10 ans) (3 ans) (7 ans)

A.22 : A₂ \longrightarrow A₁ \longrightarrow B \longrightarrow D₁ + D₂
(20 mois) (10 ans) (8 ans)

A.32 : B \longrightarrow 1 ha de café \longrightarrow 1 ha de café+A₁ \longrightarrow 1ha c.
(7 mois) (4 ans) (2 mois) (6 ans)
1ha de café+B
(.3 ans)
 \longrightarrow 1ha de café+B+C₂ \longrightarrow 1ha de café + C₂
(5 ans) (2 ans)

A.34 : B. \longrightarrow guerre \longrightarrow B + pension temporaire
(5 ans) (2 ans)

→ D₂+C₃+igname+pension temporaire+allocation →
(8 ans)

→ D₂+C₃+pension → C₃+pension → C₃ +pension + C₂
(3 ans) (1 an) (6 ans)

A.40 : Apprenti → A₂ → B + C₂
(17 ans) (4 ans)

A.15 : B → D₁
(7 ans) (5 ans)

A.21 : B → D₁ → D₂ → D₁ + D₂
(12 ans)

A.33 : Dactylo → B → chômage pour cause de guerre
→ B → chômage et retour à plantation paternelle
(2ans)
→ B → plantations paternelles → B
(10 ans) (quelques mois) (4 ans)

A.43 : B → B + D₂
(40 ans) (10 ans)

2) La mobilité des novateurs

Une première remarque s'impose, c'est l'étonnante mobilité des novateurs. Nombre de novateurs ont changé plusieurs fois de métiers dans l'espoir de gains plus grands et un nombre important également exercent plusieurs activités dans 2 ou 3 des 3 secteurs de l'économie (primaire, secondaire, tertiaire). Actuellement encore certains novateurs réalisant pourtant de substantiels bénéfices se disent prêts à abandonner cette activité pour d'autres qu'ils jugent plus rentables. Par ex. A.21 dit qu'il est prêt à abandonner le transport pour la culture attelée de coton parce qu'il pense que c'est plus rentable (et sans doute moins risqué). Cette remarque est importante

car elle montre que si l'on offrait de nouvelles perspectives de développement aux centres semi-urbains toute une couche de la population accepterait de s'y engager si elle pensait pouvoir y faire du profit. Mais cette mobilité a aussi une autre conséquence, c'est que le novateur n'est pas attaché à un centre particulier et qu'il est prêt à aller dans n'importe quel centre où il y aura des profits à réaliser.

3) Le point de départ modeste des novateurs :

Une autre remarque de caractère général s'impose ; c'est la modestie du point de départ des novateurs. La plupart ont commencé comme apprenti ou dans la catégorie A ou B. Certains ont bénéficié par ailleurs d'une aide financière des parents, mais cette aide n'a été qu'un appoint et ne leur a jamais permis de débiter à un échelon élevé. Nous serions donc tentés de dire que la plupart des novateurs sont des self made-men.

4) Les circuits les plus typiques de la novation :

Examinons maintenant plus en détail les circuits de la novation économique pour dégager quelques types. Construisons d'abord un type idéal apparemment logique de la novation. La logique voudrait, en effet, que le novateur passe progressivement d'une catégorie à la catégorie directement supérieure. L'évolution vers la réussite la plus complète devrait ainsi être du type.

| |
|--|
| Apprenti ou A ou B \rightarrow C \rightarrow D |
|--|

Ce n'est nullement le cas. La plupart du temps le novateur passe directement à la catégorie D. (cf. A.12, A.19, A.20, A.22, A.34. A.15 et A.21). 2 cas font apparemment exception A.38 et A.42. En ce qui concerne A.38, l'accession à la catégorie D_2 est très relative, puisqu'il ne loue qu'une maison à 5.000 Fr/mois. Pour A.42 nous sommes en face d'un échec puisqu'il a dû retomber à une catégorie inférieure.

En effet, la catégorie D offre un double avantage : d'une part assurer de gros bénéfices, on comprend donc que le novateur veuille y accéder le plus rapidement possible, et, d'autre part, laisser des loisirs. En effet, l'achat de produits n'occupent qu'une partie de l'année, lorsqu'on a formé un bon commis on peut lui laisser en partie la gestion du magasin, enfin une fois que les maisons sont construites le novateur n'a plus qu'à encaisser les loyers. Les loisirs et les bénéfices élevés permettent alors au novateur de réinvestir dans des secteurs inférieurs. C_3 , par exemple ou égaux D_1 et D_2 . Ayant suffisamment d'argent il pourra payer des manoeuvres pour sa plantation, confier ses canions à des capitaines, augmenter le nombre de ramasseurs de produits travaillant pour son compte, construire d'autres maisons etc... Les remarques nous permettent de dégager une notion importante : celle d'activités dominatrices et d'activités dominées. Les activités de la catégorie D (surtout D_2) sont dominatrices par rapport aux autres car elles permettent au novateur de réinvestir dans presque toutes les autres catégories. Si paradoxal que cela puisse paraître, le meilleur moyen d'avoir de belles plantations de café n'est pas d'acheter le terrain et d'y travailler avec sa famille et éventuellement des manoeuvres. Mieux vaut accumuler un peu

plus d'argent, verser une caution à une compagnie internationale de produits, faire deux ou trois campagnes et avec le bénéfice réalisé se lancer alors dans les plantations.

On peut remarquer également que jamais les novateurs ayant le mieux réussi ne réinvestissent dans l'artisanat (C_1 ou A_2). L'artisanat est donc une activité que l'on quitte éventuellement (pour A_2), mais n'est pas une activité dans laquelle on investit lorsqu'on a des revenus venant de la catégorie supérieure ni même des autres. En fait, bon nombre de cas c'est une activité dans laquelle on reste une fois qu'on y est entré. C'est le cas pour tous les artisans de la catégorie C_1 (cf. les cas A.26, A.29, A.38, A.39). De là s'en tire une conséquence importante : l'activité artisanale n'est pas financée par une activité extérieure à elle. De ce point de vue elle n'est pas une activité dominée et correspond à un circuit de novateur autonome.

On remarquera également que les novateurs ayant le mieux réussi ne réinvestissent pas dans la catégorie C_2 lorsqu'ils ont atteint la catégorie D.

De ces 3 remarques sur les activités dominées et les activités dominatrices, l'autonomie du circuit de l'artisanat (C_1) et l'absence d'investissement en C_2 à partir de D, on peut dégager le type idéal de l'évolution du novateur économique ayant le mieux réussi. Ce serait quelqu'un qui commencerait comme commis ou manoeuvre ou toute activité de la catégorie A ou B et qui passerait directement (si c'est une réussite spectaculaire) ou après tâtonnements dans l'achat de produits ou le gros commerce et qu'à partir de là investirait dans les plantations, la construction ou réinvestirait dans le même métier. Nous pouvons schématiser cette évolution de la façon suivante.

$$A \rightarrow B \rightarrow D_2 \rightarrow D_2 \rightarrow C_3 \text{ ou/et } D_1 \text{ ou/et } D_2$$

Pour appuyer la construction de ce type nous renvoyons aux cas A.12, A.19, A.20, A.22, A.39 et A.21. Nous appellerons ce type, type I.

Nous pouvons dégager des types idéaux dans deux autres branches de l'économie.

a) L'artisanat

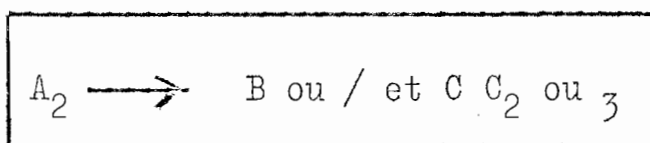
L'artisanat de type C_1 , nous l'avons dit, correspond à un circuit autonome : on le quitte peu et on n'y investit pas de l'extérieur. On peut schématiser ceci de la façon suivante.

$$\text{Apprenti} \rightarrow C_1$$

(cf. A.26, A.29, A.38 et A.39. Nous appellerons ce type, type III) Le cas de A.38 nous montre cependant que ce type est susceptible d'évaluer dans l'avenir en : Apprenti $\rightarrow C_1 \rightarrow D_2$. En effet, si la monétarisation de l'économie se poursuit, grâce à la culture du coton essentiellement, les paysans de la Sous-Préfecture verront leur disponibilité financière s'accroître. Ils auront tendance à améliorer leur habitat. La commande aux maçons et aux menuisiers augmentera. Certains pourraient tenter d'en profiter en augmenter leur

productivité (cf. progrès d'avenir de A.38). Par là la rentabilité de leur métier augmenterait. Dès lors premièrement on passerait plus facilement de C_1 et D_2 et à l'inverse, les gens ayant atteint D_2 serait plus tenté d'investir en C_1 . La catégorie C_1 perdrait donc son autonomie. Nous ne faisons bien entendu qu'esquisser une évolution possible. Sa réalisation dépend des progrès du paysans Baoulé de la Sous-Préfecture.

Nous avons dit, par centre, que les artisans de la catégorie A_2 abandonnaient assez souvent leur métier. Après cet abandon, ou bien il rejoigne le type I, ou bien il s'arrête dans une catégorie B, C_2 ou C_3 , mais jamais, du moins pour le moment en C_1 . Nous pouvons schématiser ceci de la façon suivante :



b) Le transport

Vu les hauts revenus que le transport assure il serait logique de penser que le transport (D_1) soit une activité dominatrice analogue au gros commerce ou à l'achat de produits (D_2)

L'examen attentif des cas particuliers montrent que non. En général ceux qui investissent dans le transport ont d'abord ou en même temps investit en D_2 (cf. A.12, A.19, A.22, A.21). Le cas A.21 : $B \longrightarrow D_1 \longrightarrow D_2 \longrightarrow D_2 + D_1$ (32 ans) est même particulièrement intéressant car il montre une première tentative d'investissement en D_1 abandonnée par la suite puis repris après investissement en D_2 . Cela se comprend aisément. En effet le transport est un investissement coûteux et risqué.

Il suffit d'un accident de voitures pour le réduire à néant. En conséquence il vaut mieux avoir d'autres activités de soutien permettant "d'amortir" un échec éventuel. En droit, le transport apparaît comme une activité dominatrice, en fait donc il est dominé car il doit être soutenu par une autre activité. Le risque d'échec n'est pas un vain mot comme le montre le cas A.42, qui est un cas typique d'échec.

Apprenti — C_1 — D_1 — C_1
 (5 ans) (1 an) (11 ans)

A partir de ce cas nous pouvons constituer un type idéal d'échec. Ce serait quelqu'un qui aurait accumulé de l'argent dans une activité de type B ou C et qui le perdrait en quelques mois à la suite d'un accident de voitures ne permettant même pas l'amortissement du véhicule. Les activités A et D_2 sont hors de cause, A à cause de la trop faible accumulation du capital, D_2 à cause des possibilités d'amortissement par ailleurs d'un accident. Ce que nous pouvons schématiser de la façon suivante :

| | |
|-------------------------|---------|
| B ou C — D_1 — B ou C | Type IV |
|-------------------------|---------|

4) Utilisation des types idéaux pour juger quelques cas concrets :

La construction des types idéaux permet de caractériser chaque cas particulier en le situant par rapport au type idéal. Nous le montrerons sur deux exemples :

A.19, A.34

A.19 et A.34 sont des cas de réussite économique. Le type I va nous permettre de les comparer.

A.19 réalise presque parfaitement le type I ($A \rightarrow B \rightarrow D_2 \rightarrow D_2 + C_3$ ou / et D_1 ou / et autre D_2)

Voici en effet son évolution.

$B \xrightarrow{(5 \text{ ans})} D_2 \xrightarrow{(2 \text{ ans})} D_2 + C_3 + \text{bétail} + D_1 \xrightarrow{(26 \text{ ans})} D_2 + C_3 + \text{bétail}$
(13 ans)

Mis à part la question du bétail dont la rentabilité économique ne nous paraît pas très forte et qui correspond sans doute plutôt à une activité traditionnelle chez A.19, nous avons une réalisation presque trait pour trait du type I. La 3^e partie du schéma ($D_2 + C_3 + \text{bétail}$) marque le ralentissement de l'activité économique de A.19 à cause de la vieillesse. Par contre pour A.34 la réalisation du type est beaucoup moins bonne.

Le cas A.34 est en effet le suivant :

$B \xrightarrow{(5 \text{ ans})} \text{guerre} \xrightarrow{(2 \text{ ans})} B + \text{pension temporaire} \xrightarrow{(8 \text{ ans})} D_2 + C_3 + \text{igname} +$
 $\text{pension temporaire} + \text{allocation} \xrightarrow{(3 \text{ ans})} D_2 + C_3 + \text{pension}$
 $\xrightarrow{(1 \text{ an})} C_3 + \text{pension} \xrightarrow{(6 \text{ ans})} C_3 + \text{pension} + C_2$

Il convient d'abord de remarquer qu'il a fallu à A.35 l'apport supplémentaire de sa pension pour qu'il passe à la catégorie D_2 . Tout au long de sa carrière et jusqu'à maintenant encore il a bénéficié soit d'allocations familiales soit de pensions et même à certaines périodes des deux à la fois. Cela lui permettait de toucher régulièrement des sommes importantes. Or il est intéressant de constater qu'il n'a pas su utiliser judicieusement ces fonds. Tout d'abord il a abandonné D_2 qui est la catégorie supérieure de revenu, et ensuite il a investi en C_3 dont il a tiré des bénéfices importants (1.000.000 Fr) mais aussi en C_2 qui est beaucoup moins rentable. A.34 a d'ailleurs bien l'intention de revenir à la catégorie D_2 (constructions à Marcory et achat de produits). Ces remarques nous autorisent à dire que pour le moment le cas A.34 apparaît comme un semi-échec ou les véritables rentes que A.34 a touchées et continue à toucher.

La construction de ces types idéaux nous paraît donc être féconde. En élaborant une série de types idéaux pour chaque groupe de centre, on pourrait dans un deuxième temps comparer les centres de différentes régions en fonction des circuits de novation qu'ils offrent.

X
X X

I°/ - LES PLANTEURS

L... K... : Planteur

A.10

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né à Béoumi vers 1905. Son père était tailleur et était le seul de sa famille à l'être. L... K... n'a jamais été à l'école moderne, mais a été à l'école coranique. Après l'école coranique L...K... a choisi les 3 métiers que lui suggérait son père (chauffeur, menuisier, tailleur) le métier de tailleur, parce que ça rapportait mieux. Il est resté 4 ans apprenti tailleur.

b) Tailleur

En 1930 il passe ouvrier et le restera jusqu'en 1937. Dès le début il embauche 2 apprentis avec lui. Après avoir abandonné le métier de tailleur ceux-ci continueront à travailler sur sa machine pendant 3 ans, moyennant certaines redevances précisées ci-après.

c) Planteur de café

L... K... dit avoir abandonné le métier de tailleur parce qu'il a suivi les conseils du Président HOUPHOUET - BOIGNY (préconisant le retour à la terre) et parce qu'il considérait que le café était plus rentable. La 1ère année il a planté 3 ha, la deuxième année un de plus, et un de plus encore la troisième année.

En ce qui concerne l'achat des terres, L... K... dit n'avoir rien payé au Baoulé du village d'Assakro auquel il a acheté son terrain et ne lui devoir aucun redevance fixe. Cependant L... K... dit lui avoir donné spontanément 3 sacs de café lors de sa 1ère récolte. A l'heure actuelle il lui fait encore des "petits plaisirs" (cadeaux de vin, cola etc...) La 1ère année L... K... a embauché 3 manoeuvres sur sa plantation. Au bout d'un an il en a renvoyé un et pris deux autres. Et la 3ème année il en a pris encore deux autres. Il disposait en plus du travail de ses fils et de ses neveux (fils de sa soeur). A l'heure actuelle il garde encore ses 5 ha de café. Il y a 6 ans ses plants produisaient 4 tonnes à 80Fr/kg. Mais depuis 5 ans L... K... a dû en renouveler une partie à cause de leur vieillissement, si bien qu'en 1965 il n'a récolté que 1,5 t.

d) Planteur de coton

En 1962 (2ème année de l'implantation de la C.F.D.T. dans le centre), L... K... a commencé la culture du coton. Il avait été séduit par les résultats expérimentaux de la C.F.D.T. et depuis il en suit les conseils. La 1ère année il a planté 1 ha de coton Allen et pendant 5 ans a augmenté tous les ans sa surface d'un demi-ha. Il en a à l'heure actuelle (Juillet 67) 5 et compte continuer l'accroissement de ses surfaces au même rythme pendant quelques années.

En 1966 après avoir vu les résultats de la culture attelée, L... K... a acheté une paire de boeufs qui lui est revenu avec le matériel à 60.000 Fr. Avant cet achat il avait 2 manoeuvres sur le coton et 3 sur le café. Depuis il en a gardé 2 sur le café et 2 sur le coton. 4 enfants travaillent en permanence sur ses champs.

e) Mariages

L... K... a 3 femmes. Il a épousé la 1ère il y a vingt ans (1947). Il en a eu 1 garçon et 3 filles. Il a épousé la 2ème il y a quinze ans (1952) et en a eu 4 garçons. La 3ème enfin en 1957 dont il n'a pas eu d'enfants.

II°/ - L'INNOVATION

Dans le cas de L... K... l'innovation est triple. Il a su changer de métier pour gagner plus d'argent (de tailleur devient planteur de café) à l'intérieur de son nouveau métier adopter une nouvelle culture en supplément (le coton) et dans cette dernière culture adopter de nouvelles méthodes (culture attelée).

Il est intéressant de noter que L... K... a mis au point une organisation très efficace de travail puisqu'il fait transporter des fagots par ses manoeuvres lorsqu'ils reviennent des champs et qu'avec ces fagots qu'il fait vendre au marché, il paie sa main-d'oeuvre.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

a) L'aide de la famille

L... K... a reçu une aide de son père jusqu'à la mort de celui-ci (1931). Il était nourri et habillé. Son père lui a acheté sa 1ère machine. Au fur et à mesure de ses gains d'ailleurs il a changé ses machines. A la mort de son père il a reçu l'aide de son beau frère qui était cantonnier.

b) L... K... dit avoir accumulé 100.000 Fr de capital. De plus pendant les 3 années de son nouveau métier, ses anciens apprentis à qui il avait laissé sa machine ont fourni l'argent nécessaire à la nourriture de sa famille, lorsqu'il a abandonné le métier de tailleur.

c) L... K... a toujours bénéficié d'une aide familiale en main-d'oeuvre importante. Il faisant travailler sur ces plantations de café à leur début ses enfants et ses neveux et à l'heure actuelle il emploie encore 4 de ses fils et sa soeur.

Lors de la récolte 66-67 L... K... a vendu pour 131.688 Fr de coton. A ce chiffre il faut soustraire 10.400 Fr d'engrais. Soit donc 121.288 Fr de bénéfice. Il utilise sur ses plantations deux manoeuvres pendant 6 mois, il dépense donc 20.000 Fr par an de main-d'oeuvre à peu près. Mais nous avons déjà dit qu'il payait cette main-d'oeuvre par la vente des fagots de bois que ses manoeuvres et sa famille ramènent des champs. A ce bénéfice tiré du coton il faut ajouter celui tiré du café. L'année dernière il en a récolté 1,5 t. Il en a donc tiré un bénéfice de $1500 \times 75 = 112.500$ Fr. Ajouté au bénéfice tiré du coton, cela fait donc : $112.500 + 121.288 = 233.788$ Fr/an. Il faudrait encore y rajouter le bénéfice de l'arachide et de l'igname qu'il cultive également par ailleurs. Mais nous n'avons pas d'indication à ce sujet.

d) L... K... affirme parfois prêter de l'argent mais sans intérêt parce que c'est défendu par la religion. (de 500 à 5.000 Fr).

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

L... K... ne fait pas partie d'autres sociétés que la

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

L... K... dit faire bourse commune avec sa soeur depuis la mort du mari celle-ci. Chacun donne à l'autre ce qu'il gagne. Il "soutient" les 8 enfants de sa soeur, plus quelqu'un qui est du même village que son père. En revanche L... K... reçoit de l'argent de ses enfants, argent qu'il dépense immédiatement. Ainsi son fils qui est mécano à Bouaké lui a offert une mobylette et lui envoie des sommes de 500 à 5.000 Fr. Un autre de ses fils qui est chauffeur lui envoie des sommes de 1.000 à 2.000 Fr.

VI°/ - PROJET D'AVENIR

a) Pour lui-même

1) L... K... pense augmenter ses plantations : 1/2 ha de plus chaque année.

2) Il veut construire des maisons pour les louer. Il lui faudrait un capital de 500.000 Fr. Il désire d'abord construire à Béoumi. Plus tard lorsqu'il aura encore plus d'argent il voudrait construire à Bouaké et rejoindre son fils qui est mécano à la station expérimentale des plantes alimentaires.

b) Ses enfants

Sur les 4 enfants de sa 1ère femme 3 sont allés à l'école jusqu'au C.E.P.E. d'abord à Béoumi puis à Bouaké, parce qu'il n'y avait pas à l'époque de C.M.2 à Béoumi. Sur

les quatre garçons de sa deuxième femme trois ont eu leur C.E.P.E. à Béoumi et un le repasse à Bouaké. Ses sept enfants ont fait l'école coranique. Ils ont également passé l'examen d'entrée en 6° mais ont échoué. Leur père aurait aimé qu'ils réussissent parce qu'alors "ils auraient occupé de grandes places et lui ne souffrirait plus". A l'heure actuelle sur ses 7 enfants 4 travaillent avec lui, un est mécano, un chauffeur de 2,5 t. et un apprenti menuisier à Bouaké.

x

x x

D... K... : Planteur | A.11

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né à Sikasso (Mali). Son père était tisserand et n'était pas chef de cour. Il a travaillé comme tisserand avec son père jusqu'à la mort de celui-ci en (1938), puis pour son propre compte.

b) Installation à A.

Il a quitté son village en 1948 après avoir travaillé jusque là avec son frère. Il s'est installé directement à A. ou était déjà installé un membre de son village. Il a été tisserand à A. jusqu'en 1961.

c) La culture du coton

En 1961, après avoir vu les résultats de la culture du coton par la C.F.D.T., D... K... a commencé à en planter. La 1ère année il en a planté un demi-ha, et pendant 4 ans a augmenté d'un demi-ha tous les ans. En ce qui concerne l'achat de la terre D... K... s'est montré très réticent sur ce chapitre. Après de longues explications, il a accepté de reconnaître qu'il donne de temps en temps du maïs frais à la femme du Baoulé qui lui a cédé le champ, qu'il achète des bonbons aux enfants de celui-ci et lui donne de la cola, des ignames et de l'arachide.

Il y a deux ans (1965) D... K... a acheté 2 boeufs suivant les conseils du Directeur local de la C.F.D.T.. Lorsque l'enquêteur lui a demandé pourquoi dans l'ensemble les Baoulé étaient réticents pour l'achat d'une paire de boeufs de labour, D... K... a répondu que certains ~~en avaient~~ peu et que d'autres manquaient de personnel.

d) Les mariages

D... K... a deux femmes. Il a épousé la première en 1940. Il eu trois enfants dont deux garçons. La seconde en 1949. Il en a cinq enfant dont 3 garçons. L'un de ces derniers est aveugle.

II°/ - L'INNOVATION

En ce qui concerne D... K... l'innovation est double. D'une part il a abandonné son métier de tisserand pour devenir planteur de coton et d'autre part à l'intérieur de cette nouvelle culture il a su adopter de nouvelles techniques de culture (culture attelée). Cependant il faut noter que D... K... n'a fait que profiter de l'encadrement offert par la C.F.D.T..

Les motifs de l'innovation apparaissent assez clairs. D... K... se trouvait sans doute assez bas dans l'échelle sociale au point de vue des revenus puisqu'il devait mettre ses enfants en louage sur les terres des autres. La culture du coton a sans doute été le seul moyen pour lui de s'élever socialement et économiquement.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

Lorsqu'il était tisserand D... K... achetait les fils à crédit et les remboursait à la vente de ses pagnes, ce qui ne lui rapportait pas beaucoup. Il n'avait aucun fonds d'avance lorsqu'il s'est lancé dans la culture du coton. Au début il a vécu uniquement sur l'argent que devaient ses acheteurs parce qu'il vendait à crédit. Pour **défricher** ses champs il n'a utilisé que l'aide de ses enfants. Il a acheté ses boeufs à crédit et a demandé un autre à crédit au Sous-Préfet il y a deux mois, pour embaucher des manoeuvres en vue de défrichement de nouveaux terrains (15.000 Fr) mais il n'a pas encore reçu de réponses. D... K... dit avoir gagné 30.000 Fr au 1er marché de 1966 et 15.000 au second : l'accumulation du capital ne peut donc être qu'assez lente. Enfin D... K... dit réservé le maïs pour sa famille.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

Peu d'informations précises sur ce point, sinon que D... K... devait être situé assez bas dans l'échelle sociale et que la culture du coton a été pour lui le seul moyen de s'élever, comme nous l'avons dit. Le seul point sur lequel nous ayons des informations précises, ce sont ses rapports avec le Baoulé qui lui a cédé son champ. Le petit frère de sa femme était un ami du propriétaire de la terre. Lorsqu'il a préféré partir pour gagner plus d'argent, il a demandé au propriétaire de céder le terrain à D... K.... Grâce aux différents cadeaux ~~que~~ D... K... fait au propriétaire il affirme qu'ils sont devenus intimes, mais paradoxalement il affirme aussi n'avoir jamais été chez lui. Peut être, affirme t-il, ira-t-il chez lui prochainement.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Pas de renseignements.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Pour lui-même

Aggrandir son champ de façon à atteindre 5 ha d'ici deux ans. Améliorer dès cette année (1967) son habitat. N'a pas d'idée de construire des maisons pour en louer parce qu'il n'a pas de production de coton assez conséquente.

b) Ses enfants

Ne vont pas à l'école, ont tous fait trois ans à l'école coranique.

×
× ×

K... K... J... : Chef de A'

A.35

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né à Totokro (Sous-Préfecture de Tiébissou) en 1942.
Père : planteur de café (8 ha), igname (0,50 ha), riz traditionnel (1 ha). Père était chef de quartier et membre du comité politique. Il n'a jamais été à l'école mais il lit et écrit le français, car il a été en contact avec les protestants.

b) Le service civique

Entré à 22 ans (1964) au Service Civique parce qu'il est venu chercher de l'argent : "En rassemblant son argent avec celui du père, ça fait plus." Mais au cours de la conversation K... K... J... a précisé qu'il avait été appelé d'office. Avant de venir au Service Civique, il était planteur à son compte (2 ha de café).

c) Chef de A'

Au moment de la fondation de A', K.. K.. J.. a été nommé chef de village par les autorités militaires, parce qu'il était travailleur, qu'il savait parler et régler les litiges. Son rôle consiste à servir d'intermédiaire entre le village et les autorités militaires. A l'heure actuelle il a 4 ha (3 ha de coton, 1 de maïs) et a abandonné la plantation qu'il avait au village, car personne ne s'en occupait.

II°/ - L'INNOVATION

Même si K.. K.. J.. a été contraint de se rendre au Service Civique, l'innovation vient du fait qu'il y est resté lorsqu'on lui a proposé de travailler dans un village aux maisons modernes avec un outillage agricole moderne.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

Le problème ne s'est pas posé lors de la 1ère année puisque le Service Civique fournit gratuitement la maison et les terres. Il faut cependant rembourser les heures de tracteur et l'engrais. K.. K.. J.. a réalisé cette année (1967) un bénéfice de 70.000 Fr. Là dessus, il a dû payer 6.000 Fr de manoeuvres, reste donc 64.000 Fr. Il a envoyé 20.000 à ses parents et compte en épargner 20.000 - mais il n'avait rien épargné l'an dernier.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

Peu d'informations sinon qu'il est chef de village et que ses qualités incontestables doivent lui assurer un certain prestige auprès des membres du village et doivent inspirer confiance aux autorités militaires.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Elles sont assez resserrées puisqu'il verse la moitié de son bénéfice net à ses parents "pour rembourser les frais que son père lui a fait". K... K... J... voudrait d'ailleurs construire dans son village. Cependant il compte rester ici dans l'avenir et n'a pas l'intention de faire venir ses parents. De plus, contrairement à un certain nombre de chefs de famille de A', il n'utilise pas de main-d'oeuvre familiale lors de la récolte.

VI°/ - PROJETS D'AVENIRa) Pour lui-même

K.. K.. J.. compte rester à A'. Il a l'intention d'augmenter ses champs d'un 1/2 ha. Il veut constituer un fond de 500.000 Fr. Avec ce fond il veut construire à Tiébissou et dans son village natal pour louer (à des petits artisans). Il voudrait louer 4 pièces et en garderait une ; (coût de la location d'une pièce 8.000 Fr/mois). Il compte cependant rester planteur par ailleurs.

K.. K.. J.. voudrait acheter une mobylette. A la question de savoir s'il voudrait une maison différente de celles des autres (toutes les maisons de A' sont, en effet, construites sur même type) il répond que ce n'est pas son affaire parce que sa maison ne lui appartient pas.

b) Pour ses enfants

Il aimerait que son fils lui succède parce que c'est rentable.

x
x x

K... K... : Planteur à A'

A.36

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né à Totokro (Sous-Préfecture de Tiébissou) en 1942. Son père était planteur (3 ha de café et 1 ha d'igname). Il était chef de cour. K.. K.. n'a jamais été à l'école coranique ni à l'école moderne. Il est fétichiste. Il fut appelé d'office et fut content de l'être. Avant son incorporation au Service Civique, il travaillait sur les champs de son père.

b) Service Civique.

K... K... est depuis 3 ans au Service Civique (1964). Il a à l'heure actuelle 2,5 ha de coton et de maïs plus un petit jardin. La 1ère année il a gagné 22.000, la 2ème 33.000 et cette année 62.000 Fr.

c) Mariages

K.. K.. s'est marié il y a 4 ans, il a eu un enfant de ce mariage. Il a divorcé et s'est remarié il y a 2 ans. Sa femme est actuellement en grossesse.

II°/ - L'INNOVATION

Elle consiste en ce que K.. K.. est resté au Service Civique pour profiter des conditions de vie et de travail modernes qu'on lui offrait.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

Aucun capital n'a été nécessaire au point de départ puisque le Service Civique lui a tout fourni. Nous avons indiqué plus haut la progression des revenus. Jusqu'à maintenant K..K.. n'a jamais utilisé de main-d'oeuvre gratuite. Cette année pour la première fois il a demandé à ses deux soeurs de venir l'aider. Il n'avait pas fait appel jusqu'à maintenant aux membres de sa famille parce que ses parcelles étaient petites et qu'il craignait de ne pas pouvoir les "soutenir" suffisamment.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

Pas de renseignements

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

K... K... ne compte pas faire venir sa famille à A'. Son père est, en effet, déjà **vieux** et deux de ses frères ont quitté le village. L'un est apprenti mécano à Yamoussoukro, l'autre est maçon de la SICOGI à Abidjan. La 2ème année de son installation à A' K.. K.. a envoyé 15.000 Fr à son père et cette année 25.000 Fr. Son enfant est élève actuellement au village.

V°/ - PROJETS D'AVENIR

Il a l'intention d'agrandir son champ d'un ha. K.. K.. désire rester à A' et à l'intention d'économiser 1.000.000 Fr pour construire dans une ville. K.. K.. ne veut pas construire dans le village parce qu'il ne pourrait pas gagner d'argent en louant. Il a l'intention de faire de l'élevage après avoir commercialisé sa prochaine récolte. La première année de la volaille, la deuxième des moutons et la troisième des boeufs.

K... K... : Planteur à A'

A.37

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né à Drembo (Sous-Préfecture de Botro) en 1947. Père planteur de café (3 ha), d'anacardier (1 ha), vivrier (6,5 ha). Il n'était pas chef de cour et partageait avec ses frères un repas commun. K.. K.. n'a pas été à l'école moderne ni à l'école coranique. Il est fétichiste. Avant d'aller au Service Civique il travaillait sur les plantations de son père sans avoir jamais été en ville auparavant.

b) Service Civique

K... K... s'est installé il y a un an (1966) à A'. Actuellement K... K... possède 2 ha et fait la rotation maïs - coton. Il possède en plus 0,20 ha de tabac. Il a en plus un petit jardin. K.. K.. s'est acheté une bicyclette et un transistor.

c) Mariage : K.. K.. s'est marié en 1966 et à une fille.

II°/ - L'INNOVATION

Comme pour A.36 et A.35, l'innovation consiste en ce que K.. K.. a accepté de rester au Service Civique et de bénéficier des avantages qu'il lui apporte.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

Même remarque que pour A.36 et A.35. K.. K.. a fait l'année dernière 80.000 Fr de bénéfice (coton et maïs)

+ 250 Fr (tabac)

80.250 Fr

IV°/ - STATUT SOCIAL

Pas de renseignements.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Elles sont très étroites, plus encore que pour A.35 et A.36. Tout d'abord K.. K.. envoie tout son argent à son père et lui en demande lorsqu'il a besoin de faire un achat. Le père peut se servir de cet argent pour assurer son propre besoin nécessaire, mais doit garder le reste. K.. K.. a promis à son père qu'il lui construirait une maison (c'est sans doute une des raisons qu'il explique qu'il donne "tout" son argent à son père). K.. K.. a déjà acheté une machine à coudre à son grand frère.

De plus au moment de la récolte K.. K.. fait venir toute sa famille : père, mère et petits frères pour travailler dans ses champs. Il les pourrit pendant cette période.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Pour lui-même

Il est remarquable que K.. K.. a centré ses projets d'avenir sur son village, mis à part le fait qu'il veut acheter

une mobylette pour se "montrer" dans les villages avoisinant A'. K... K... a donc l'intention de construire une maison à son père.

A la question de savoir s'il aimerait habiter en ville, K... K... a répondu qu'il préfèrerait aller dans une grande ville plutôt que dans son village parce qu'il "pourrait voir les beaux magasins et le Président lorsqu'il passe au lieu de l'écouter à la radio". Parmi les grandes villes il choisirait : Bouaké parce que c'est plus près de son village natal et qu'il pourrait y aller tous les Samedis. Mais de toute façon K.. K.. n'a pas l'intention de quitter A' dans l'immédiat et y restera aussi longtemps que les "gradés" le lui permettront.

K.. K.. n'a pas l'intention d'aggrandir ses champs car la main-d'oeuvre coûte cher et qu'il ne peut pas disposer de ses petits frères à tout moment.

K.. K.. préfèrerait être fonctionnaire plutôt que cultivateur traditionnel, mais de toute façon "c'est trop tard pour lui". Cependant il préfèrerait l'agriculture moderne avec des machines et beaucoup d'ha au métier de fonctionnaire. Il aimerait pratiquer cette agriculture moderne avec ses enfants.

b) Pour ses enfants

Il enverra ses enfants à l'école, "pour que sachant lire et écrire, ils le soutiennent dans l'avenir".

x
x x

II°/ - LES ARTISANS

C... B... : Menuisier

ENFANCE - MOTIVATION ET HISTOIRE DE DEPART

Né à Djénné (Mopti) au Mali en 1917. Vers l'âge de 8 ans, il fréquente l'école coranique. Cela dure environ une dizaine d'années. Entré comme apprenti chez le menuisier Alphadi CISSE, un ami de son père, il y restera jusqu'à son incorporation en 1937 dans l'armée à Katibougou. Après années passées sous les drapeaux, il est libéré à la fin de l'année 1939, mais pas pour longtemps ; en effet dès le milieu de l'année 1940, il est à nouveau rappelé pour cause de guerre. Il sera libéré néanmoins 9 mois après. Il travaille alors comme particulier à Katibougou, puis Sikasso jusqu'en 1945 date à laquelle il va tenter l'avenir de l'émigration. Le voilà donc à Abidjan où il travaille chez un particulier à Treichville, près de Maître AKA, vers 1950, il rencontre par hasard à Abidjan, un Français qu'il avait connu dans l'armée. Celui-ci lui propose de le ramener à Ouagadougou pour travailler dans l'entreprise de menuiserie qu'il dirige. Il accepte. Mais l'entreprise ne va pas tarder à fermer pour cause de départ de son ami à Bobo-Dioulasso (1951). Néanmoins, une place lui est trouvée à la C.F.C.I. grâce à son protecteur. Il y travaille quelque temps, puis passe dans une coopérative gouvernementale. Licencié pour des raisons mal éclaircies mais qui semblent avoir eu rapport avec la politique, il entre à l'I.D.E.C., entreprise Française de Menuiserie. Des difficultés amènent celle-ci à licencier une partie de son personnel. On promet aux employés et ouvriers de les rappeler au bout de deux mois, mais cela n'a pas lieu et ce chômage qui ne devait être que provisoire prend une allure de plus en plus permanente. C..B.. s'impatiente et décide de venir rejoindre à A. son jeune frère qui y est boucher.

C.. B.. est venu donc directement de Ouagadougou à A' pour y **trouver** une occupation, et cela sur les conseils de son frère. Il est dans le centre depuis seulement 5 mois, mais déjà, dès que vous demandez à rencontrer un artisan novateur, c'est vers lui qu'on vous dirige d'abord. C... B... n'est pas allé à l'école. Il a appris à parler français dans l'armée.

LE MARIAGE

C... B... a trois épouses. Il s'est marié pour la première fois en 1940 à Bamako, la 2ème fois en 1951 au Mali. Avec sa première femme, il a deux enfants qui ont 7 et 4 ans. Ils sont à Mopti et le premier va à l'école. Il est venu à A' avec deux de ses femmes, la 3ème est à Mopti chez les parents : il l'a épousée à Ouagadougou.

RELATIONS AVEC LA FAMILLE

C... B... habite au quartier Dioula chez son frère à A!. Il ne paie pas de loyer. Son jeune frère a également fréquenté l'école coranique pendant un an ; mais à la différence de C.. B.., il est allé à l'école durant un semestre.

C... B... gagne selon la période, entre 5 et 15.000 Fr par mois. Il devrait, dit-il normalement envoyer 5.000 Fr par mois à sa famille restée au Mali, mais il ne le peut pas toujours. Il espère quand il aura économisé assez d'argent, faire venir sa famille.

SITUATION DANS LA FAMILLE

Le père de C.. B.. a d'abord été commerçant de boeufs, ce qui lui occasionnaient beaucoup de déplacements, son âge ne lui permettait plus ce genre d'activité, il s'est transformé

en cultivateur. Il est actuellement à Mopti. Il partage sa cour avec sa belle-fille (la 3ème femme de C.. B..), ses petits fils et ses propres frères, les oncles de C.. B..

Le frère de C.. B.., le boucher de A' est parti du Mali en 1953. Il s'est d'abord installé à Sakassou comme commerçant de boeufs, puis est venu s'installer à A' en 1960 comme boucher.

TRAVAIL

C... B... ne regrette pas pour le moment sur le plan travail d'avoir tenté l'aventure de A'. Il gagne relativement bien sa vie. Il travaille avec 2 aide-menuisiers d'origine Malienne qu'il a fait venir de Bouaké. Il est à la recherche d'un champ parce que pour le moment, il ne fait rien d'autre que la menuiserie.

Il fabrique et vend : portes - meubles - armoires - buffets - lits - fauteuils - fenêtres etc...

1 porte est vendue entre 2.000 ou 2.250 Fr

1 lit : 2.500 - 3.000 - 3.500 Fr

1 fauteuil : 1.250 à 1.500 Fr

C.. B.. achète le bois sur le marché 60 - 100 ou 150 Fr le mètre. Il lui est acheté surtout : fauteuils et portes. Ses principaux clients sont :

- les commerçants du centre ;
- les fonctionnaires ;
- les cultivateurs Baoulés.

STATUT SOCIAL DANS LE CENTRE

Quoiqu'assez connu dans le centre, C.. B.. n'a aucune responsabilité politique ou sociale dans le centre. Interrogé, il répond que cela est mieux ainsi et qu'il n'a pas l'intention de changer.

X
X X

B... C... : Maçon

A.26

I°/ - CHRONOLOGIEa) Enfance

Né à Ségou au Mali vers 1870. Son père avait fait le Service Militaire (français). Il cultivait du maïs, du fonio, de l'arachide et du manioc. Il était chef de cour. B... C... n'a pas été à l'école coranique ni à l'école moderne. Il travaillait sur le champ de son père et au retour des champs il était apprenti-maçon chez un maçon qui avait lui même appris à construire avec des européens et qui a construit l'actuelle mosquée de Yamoussoukro. B... C... part de chez lui 5 ans après la mort de son père pour chercher de l'argent.

b) Les voyages

Il reste 6 ans à Bamako comme maçon puis séjourne à Bougouni (Mali), Sikasso (Mali) et de là, part pour Bouaké puis Béoumi où il s'est installé il y a une quarantaine d'années. Il s'y était logé chez un Dioula sur le champ duquel il a travaillé pendant deux ans. Puis il a été contractuel à 50 c./jour, et a cultivé un champ personnel. C'est lors d'un passage de son maître maçon à Bouaké qu'il a pu reprendre son métier de maçon. Après avoir travaillé deux mois à Bouaké avec lui, ce dernier lui a cédé les outils nécessaires.

Il était nourri par celui avec qui il avait passé contrat, lequel se chargeait en plus de faire venir les matériaux nécessaires. En 1961 pour une maison en dur de 3 pièces il était payé

2.000 Fr, pour une maison en semi-dur 1.500 Fr. (maximum 1.750 Fr) pour une maison traditionnelle 750 Fr. Il n'embauchait pas d'aides en permanence ceux-ci "fuyaient parce qu'ils n'aimaient pas travailler".

c) Mariage

B... C... a deux femmes. Il a épousé la première après son arrivée à Béoumi. Il en a eu une fille. La deuxième en 1946 dont il a eu trois enfants.

II°/ - L'INNOVATION

Au sens strict il n'y a pas innovation chez B... C... puisqu'il a toujours exercé le même métier. Cependant par rapport à son père qui était cultivateur traditionnel il n'a pas innové en prenant un métier d'un autre secteur et non traditionnel. De plus le cas est intéressant car il montre un circuit complexe d'émigration.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

Le cas de B... C... montre précisément la difficulté que peut éprouver un maçon travaillant sur contrat et seul à accumuler un capital. Le point le plus surprenant de cette biographie est que B..C.. n'ait pas pu ou pas voulu emmener avec lui ses outils lorsqu'il a quitté Bamako et qu'il ait du attendre le passage de son maître à Bouaké pour reprendre le métier.

B... C... nous ayant donné un chiffre de bénéfice annuel très faible, nous ne le mentionnons ici qu'à titre indicatif : 15 à 18.500 Fr / an.

IV°/ - LE STATUT SOCIAL ACTUEL

Si les revenus monétaire de B.. C.. l'alignent sur ceux d'un manoeuvre, il semble jouir d'une considération sociale plus importante, comme semble en témoigner la réaction des gens de son quartier lorsque l'on parle de lui.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC SA FAMILLE

B... C... est "soutenu" par ses frères et ses enfants.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

Etant fort âgé B.. C.. n'en a plus. Il est intéressant de noter cependant que les plus âgés de ses enfants ont été à l'école moderne.

x
x x

S... K... : Mécano

A.29

I°/ - CHRONOLOGIEa) Enfance

Sénoufo. Né à Béoumi : 1936. Son père était chef de cour et planteur (1 ha d'igname + 1 ha manioc - maïs + 1,5 ha de café). A été à l'école coranique pendant 2 ans. N'a jamais été à l'école moderne.

b) Apprentissage et départ à Bouaké

A commencé à Bouaké comme apprenti pendant 5 ans chez Jean NIVET qui faisait le courrier Man-Bouaké. Il avait 15 ans (1951) il a choisi de lui-même après avoir vu des amis à lui faire leur apprentissage dans cette branche. Auparavant il travaillait sur les champs avec son père, mais n'aimait pas cela. Son père lui a donné la permission de partir et 3.000 Fr pour commencer. Il logeait à Bouaké chez une grande soeur (même père même mère) mariée.

c) Abidjan

Il a donné sa démission de l'entreprise où il travaillait et ayant appris qu'il y avait des habitants de Béoumi qui travaillaient à Abidjan, il est parti y chercher du travail. Pendant trois mois il exerça le même métier, mais n'était pas bien payé : 4.500 Fr/mois. Après cela il a été engagé à la C.F.A.O. où il a gagné 12.000 Fr. Au bout d'un an il a été renvoyé à la suite d'un palabre avec le chef du garage. Puis il a travaillé avec un particulier où il gagnait entre 10. et 20.000 Fr/mois.

d) Retour à Béoumi

Au bout de ces 8 ans il est revenu s'installer à Béoumi. Il s'y est fait construire une maison. Il a créé son propre atelier de mécanique pour rester près de sa mère, son père étant mort en 62. Au début il employait 2 aides dont l'un n'était pas payé, car c'était son **neveu** (fils de sa soeur), et l'autre recevait des cadeaux. A l'heure actuelle il a 6 aides. Deux reçoivent de 3 à 4.000 Fr/mois, les quatres autres rien, car ils ne connaissent pas encore leur métier. S.. K.. n'a pas de camion et n'a plus de voiture personnelle depuis deux ans et demi. De la plantation qu'il a hérité de son père il ne lui reste plus qu'un ha de café, car le feu a brûlé le reste. Il récolte 5 sacs/an. Il embauche un ou deux manoeuvres contractuels.

e) Mariage

S.. K.. a épousé en 62 une Baoulé Kodé de Béoumi dont il a une fille de 2 ans.

II°/ - L'INNOVATION

Il n'y a pas d'innovation au sens strict chez S.. K.. puisqu'il a toujours pratiqué le même métier : mécano. Cependant si l'on se réfère à la profession de son père (planteur) et par conséquent au métier qu'il a appris dans son enfance il y a innovation.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

En venant d'Abidjan, S.. K.. dit avoir ramené 130.000 Fr et en avoir dépensé 80.000 aussitôt pour commencer sa maison.

Il semble d'ailleurs que vu ses charges familiales (cf. ci-après) S.. K.. ait du mal à économiser et qu'il n'économise que lorsqu'il a des grosses répartitions (de l'ordre de 10.000 Fr). Il estime faire une grosse réparation par mois. Ce nombre relativement restreint s'explique par le fait qu'il n'a pas assez d'argent pour constituer un stock de pièces détachées. Le syrien de Bouaké veut qu'il lui verse une avance S.. K.. affirme également ne pas pouvoir faire de coton, car il n'a pas d'argent pour payer les manoeuvres.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

S.. K.. n'est pas notable. Etant né à Béoumi il ne doit pas avoir de problème d'intégration au milieu. S.. K.. fait partie d'une association de danse : "la Jeunesse Goumbé" qui se réunit tous les lundis. C'est un groupe de distraction mais non d'assistance. Les membres versent des cotisations pour réparer les tam-tam lorsque c'est nécessaire. Le groupe fut fondé en 1959. Lorsqu'il y a une réunion musulmane, tous les membres se réunissent auparavant pour montrer le costume qu'ils vont y porter. Chaque membre achète un costume nouveau par an (pagne ou complet). Le groupe comprend 50 personnes (moitié garçon moitié fille).

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

S.. K.. paraît avoir de lourdes charges familiales : il "soutient" 8 personnes.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Lui-même : S.. K.. a l'intention de construire lorsqu'il aura de l'argent. Il pense le faire d'ici 5 ans lorsqu'il aura accumulé 300.000 Fr. Après cela il se construira un garage en dur.

b) Pour sa fille : S.. K.. compte envoyer sa fille à l'école pour qu'elle devienne fonctionnaire et "ne souffre pas" une fois mariée.

x
x x

D.. T.. S.. : Menuisier

A.38

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance : Né en 1914 à Béoumi (?). Mossi. Son père était teinturier et cultivateur. A été 3 ans à l'école coranique.

b) Bouake : A 17 ans part à Bouaké comme boy. Puis il est apprenti menuisier chez un malien pendant 7 ans. En 1937 il passe aide-ouvrier.

c) Retour à Béoumi : En 1938 il est mis à la disposition du Chef de Subdivision des T.P. de Béoumi. Il restera jusqu'en 1961 date à laquelle il sera licencié faute de crédit.

d) A son compte : il s'est alors installé à son compte et possède actuellement son atelier de menuiserie où il emploie deux apprentis et épisodiquement des aides ouvriers de la ville. A l'heure actuelle D.. T.. a 4 ha de café et 1 ha de coton. Il cultive encore du manioc et de l'igname.

e) Mariage : D.. T.. a épousé 2 femmes Baoulé qui se sont converties à l'Islam.

II°/ - L'INNOVATION

Elle consiste en ce que D.. T.. a choisi un métier de type moderne à un double titre, comme menuisier et comme fonctionnaire (des T.P.).

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

a) Comme apprenti D.. T.. gagnait 27Fr/mois et comme aide ouvrier il en gagne 80.

b) au moment de son licenciement (1961) il gagnait 28.000Fr/mois et dépensait 20.000 Fr de nourriture/mois. Soit une épargne de 8.000 Fr/mois et de 96.000 Fr/an. Cette épargne a été en partie absorbée par la construction d'une maison. D.. T.. avait obtenu un crédit C.I. de 300.000 pour construire, crédit qu'il a remboursé de 1954 à 1958, soit un remboursement de 75.000 Fr/an chiffre vraisemblable si nous les comparons à ses possibilités d'épargne de l'époque.

c) lorsqu'il s'est installé à son propre compte, D.. T.. possédait déjà ses propres outils. Il fait ses portes à la commande et fait en moyenne 4 ou 5 portes par mois, en période de traite il peut faire jusqu'à 10 portes par mois. Lorsqu'il n'a pas de commande de portes il fait des fauteils d'avance. Il peut en faire jusqu'à 6 d'avance.

D'après les résultats de l'enquête artisans, D.. T.. achèterait pour 7.000Fr/mois de bois et vendrait pour 35.000 Fr/mois. Pendant la période de traite il achèterait pour 10.000 Fr et vendrait pour 60.000 Fr/mois. Ce qui donne le chiffre d'affaire suivant :

| | | |
|---------------------|---|---------|
| - sans traite | : | 315.000 |
| - traite | : | 180.000 |
| - charpente | : | 100.000 |
| | | <hr/> |
| Total | : | 595.000 |

Le bénéfice serait donc de :

$$595.000 - 93.000 = 502.000 \text{ Fr par an.}$$

A titre indicatif, signalons que notre propre enquête nous donnait un chiffre de vente de 200.000 Fr pendant toute la période de la traite, chiffre qui recoupe à peu près celui de l'enquête artisans, mais 100.000 Fr de dépense de bois pendant la même période. Pour un fauteil qui se vend à peu près 1.500 Fr, D.. T.. dit devoir acheter pour 700 Fr de bois, 350 Fr de toile et 150 Fr de vernis. Avec ces chiffres, son bénéfice sur les fauteuils ne serait que de 300 Fr environ par fauteuil. Pour une porte qui se vend à peu près 2.250 Fr D.. T.. devrait dépenser 1.400 Fr de bois. Autrement dit sur les fauteuils comme sur les portes D.. T.. devrait dépenser à peu près la moitié du prix de vente pour l'achat du bois. Les indications de détail sont donc cohérentes avec l'indicateur d'ensemble donnée à propos du chiffre d'affaire. (200.000) et du prix de revient du bois (100.000) pendant la période de traite.

Laquelle de ces 2 versions choisir ? Il semble que ce soit celle de l'enquête artisans. En effet, lorsque D.. T.. dit qu'il a pour 1.400 Fr de frais de bois sur une porte et que le m³ de bois est à 14.000, il laisse entendre qu'il faut 1/10 de m³ pour fabriquer une porte, ce qui n'est pas le cas. D'après une mensuration rapide d'une porte et de son encadrement, il en ressort qu'il faut 1/20 de m³ pour fabriquer une porte, auquel cas il ne faut plus dépenser que 700 Fr de bois par porte. Cela met le prix de revient et le prix d'achat dans un rapport de 1 sur 3, chiffre qui se rapproche de celui de l'enquête artisans (rapport 1/6), d'autant plus que si l'on comptait le volume du bois nécessaire à la fabrication d'une chaise cela diminuerait encore le rapport, car il faut nettement moins d'un 1/20 de m³ pour faire un fauteuil. De cette différence entre les deux rapports (1/3 et 1/6) on peut cependant tirer une indication, à savoir que D.. T.. doit avoir un moyen pour se procurer du bois au-dessous du prix normal, soit par des cadeaux, soit par accord avec un vendeur de planches.

IV°/ - STATUT SOCIAL

D.. T.. n'est pas un notable, mais il est connu pour être un des meilleurs artisans menuisiers de Béoumi.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

D.. T.. n'a plus aucune relation avec la Haute Volta. Il "soutient" sa mère et nourrit ses deux apprentis. Il assure la tutelle de son neveu et pourrait, si besoin était, subvenir aux besoins de la famille de son frère. (cf. commentaire du plan de sa concession).

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Pour lui-même :

D.. T.. voudrait acheter une raboteuse électrique pour compléter son atelier. Il désirerait pour cela disposer d'un crédit.

b) Pour ses enfants :

Tous ses enfants vont à l'école.

x
x x

K... K... M. : Garagiste A.39

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Baoulé, né vers 1932 à A' d'un père planteur, qui était chef de cour. A été à l'école de 1938 à 1945 mais a échoué au C.E.P.E.. De 45 à 49 K.. K.. M.. a travaillé sur la plantation de son père. En 49 il est parti à Bouaké pour 3 ans comme apprenti dans le garage d'un Libanais.

b) Garagiste à Zuénoula

A la fin de son apprentissage il s'est installé à Zuénoula (Daloa) chez un Baoulé pour monter un garage. Au bout de quelque temps il a acheté une cour personnelle. Il est resté à Zuénoula de 51 à 65. Au début son garage marchait bien, mais il a eu ensuite des difficultés avec la concurrence. Cependant, comme il était le premier, on lui accordait la préférence.

c) Retour à A'

A la mort de son père il est revenu à A' pour prendre la succession. Il a hérité de ses charges familiales et de la plantation de 12 ha de café et de cacao de son père, plantation qu'il fait repartir de zéro car elle a été abandonnée pendant 8 mois lors de la maladie de son père K.. K.. M.. a fait un carré et demi de coton mono l'an dernier avec la C.F.D.T.

d) Mariage

K.. K.. M.. a une femme Baoulé de Béoumi dont il a 4 enfants.

II°/ - L'INNOVATION

Elle consiste essentiellement pour K..K..M.. dans l'apprentissage et l'exercice d'un métier non traditionnel : le métier de garagiste.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

a) K.. K.. M.. dit avoir pris un crédit de 15.000 Fr auprès d'un planteur transporteur pour acheter les outils nécessaires à l'installation de son garage à Zuénoula.

b) On verra dans la section IV le catalogue des charges familiales et autres qui ont pesé et pèsent encore sur K..K..M..

A Mr. CHEVASSU, K.. K.. M.. a déclaré faire un revenu brut de 3.000 à 4.000 Fr par jour. Compte tenu des dépenses diverses (bouteilles de gaz pour soudure etc...) et des frais de nourriture de son ménage et de ses apprentis, il parvient sans doute à épargner 2.000 à 3.000 Fr par jour. Ce chiffre nous paraît un peu trop élevé, mais il est beaucoup plus vraisemblable que le chiffre que K.. K.. M.. nous a donné à nous-même (10.000 Fr d'épargne par mois).

En comptant une épargne journalière de 2.500 Fr par jour et 5 jours de travail. par semaine, K.K.M. parviendrait donc à épargner annuellement :

$$2.500 \times 5 \times 52 = \underline{650.000} \text{ Fr par an.}$$

mais tout cet argent n'est pas disponible pour des réinvestissements dans le même métier ou d'autres, car de lourdes charges familiales pèsent sur K.K.M. ainsi que des frais de construction (cf. infra IV).

c) A cela il faudrait ajouter le rapport des plantations.

Actuellement il est presque nul puisque K.K.M. dit l'avoir repris à zéro. K.K.M. dit avoir vendu 4 sac de coton l'an dernier pour 3.700 Fr.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

a) K.K.M. a le garage de A' qui a le plus de clients.

b) Etant Baoulé, K.K.M. a surtout des clients Baoulé mais, ceux-ci à eux seuls, dit-il, ne pourraient pas le faire vivre, car il n'y a pas assez de Baoulé qui aient des camions. Quelques Dioulas qu'il connaissait avant de partir à Zuénoula sont aussi ses clients.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

a) K.K.M. a à sa charge : 5 apprentis, 4 enfants, une femme, la soeur de sa femme, sa mère, sa grande soeur et 3 nièces. Sa mère et sa grande soeur résident à Bouaké et il leur donne 10.000 Fr par mois.

b) Dépenses des 5 dernières années :

- Construction à Zuénoula : 215.000 Fr (en semi-dur)
revendu pour 200.000 Fr en 1964, mais pas encore entièrement payé.
- Enterrement de son père : 70.000 Fr selon le détail suivant :
 - 1 boeuf : 25.000 Fr
 - 2 moutons : 6.000 x 2
 - 10 Caisses de vin : 1.700 x 10
 - 8 Casiers de biere : 1.000 x 8

- 4 Couvertures : 1.000 × 4
- 5 Poulets : 300 × 5
- 1 Cerceuil : 8.000
- - Danse : 4.000
- - Bangui : 5.000

- Enterrement du père de sa femme (1966)
 - 1 mouton : 3.500
 - 2 Casiers de vin : 1.700 × 2
 - 2 Casiers de biere : 1.000 × 2
 - 4 Canaris de Bangui : 100 × 4
 - 1 Sac de riz : 3.500
 - 2 Couverture : 1.275 × 2
 - 1 Poulet : 300

- Enterrement de sa belle-mère (mère de sa femme)
 - 1 Casier de vin : 1.700
 - 2 Couvertures : 350 × 2
 - 1 Sac de riz :
 - 2 Poulets : 300 × 2
 - Cadeau : 1.000

- En 1966 : 2 manoeuvres pendant 8 mois à 2.500 Fr par mois : 40.000 Fr.

- Construction de sa maison actuelle : le plan type prévoit une dépense de 385.000 Fr. Actuellement K.K.M. a déjà dépensé 302.305 Fr et la maison n'est pas encore achevée. Il devra sans doute encore dépenser 100 à 150.000 Fr.

D'après ces chiffres on peut évaluer les charges familiales extra-ménagère qui ont pesé sur K.K.M. depuis 5 ans (Août 62 à Août 67) :

- Dépenses pour mère et grande soeur :

$10.000 \times 12 \times 5 = 600.000$

Enterrement 70.000

15.450

7.600

693.050 Fr

soit : 138.610 Fr par an.

Autrement dit K.K.M. ne dispose en réalité que de $650.000 - 138.610 = 511.390$ Fr par an pour des dépenses de construction, de réinvestissement dans son métier et ses plantations.

Cette somme est loin d'être négligeable.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Pour lui-même

K.K.M. a déjà eu une proposition d'un garagiste RENAULT pour constituer un stock de pièces détachées.

x
x x

| | |
|----------------------|------|
| K... K... : Tailleur | A.41 |
|----------------------|------|

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né en 1946 à Bouaké dans le quartier Koko. Son père était cultivateur et n'était pas chef de cour. N'a jamais été à l'école.

b) Tailleur à Bouaké : jusqu'à ce qu'il apprenne le métier de tailleur en 1960, K.K. a aidé son père.

c) Tailleur à A'

En 1964 il est parti pour travailler pour lui-même et pour ne pas avoir à rester près de son père.

d) Mariage : K.K. s'est marié en 1966.

II°/ - L'INNOVATION

Elle consiste en ce que K.K. a quitté le métier de cultivateur pour le métier relativement moderne de tailleur.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

En 1964 son père lui a acheté une machine à coudre que K.K. lui remboursera plus tard. Une fois retiré la nourriture K.K. dit épargner 2.000 Fr/mois et jusqu'à 10.000 en période de traite. Là dessus il doit payer 750 Fr pour la location de sa boutique en période creuse et 1.000 Fr en période de traite ;

plus 1.300 Fr pour la location de sa maison en semi-dur. C'est dire qu'en période creuse K.K. n'épargne rien et aurait plutôt tendance à perdre de l'argent et qu'en période de pointe il économise entre 7.500 et 8.000 Fr par mois. Il confectionne un pantalon pour 1.000 Fr, une chemisette pour 200 Fr et une chemisette tergal pour 600 Fr.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

Pas de renseignements

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Monétairement parlant elles sont importantes puisque K.K. est débiteur auprès de son père.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Pour lui-même

S'il parvient à mettre 30.000 Fr de côté il commencera la construction de sa maison. Si dans un an ça ne marche pas mieux K.K. compte abandonner son métier et devenir tablier. Pour améliorer son métier K.K. souhaiterait pouvoir acheter les tissus à crédit, car actuellement ils lui sont fournis par les clients.

b) Ses enfants : N'en a pas encore.

x
x x

I°/ - CHRONOLOGIEa) Enfance

Né en 1934 à Kouyela (Haute Volta). Son père était un cultivateur Mossi. Celui-ci s'est installé en Côte d'Ivoire en 1935 dans la ville de A'. Il possède actuellement un hectare et demi de riz ; son fils a sans doute été à l'école car il parle un très bon français. Ce dernier a appris le métier de réparateur de vélo auprès de son frère qui l'avait rejoint en 1950.

b) Installation

Son père lui a avancé 10.000 Fr pour l'achat d'un petit fond de pièces.

c) Transporteur

En 1955 K..E.. a acheté un taxi Peugeot avec une avance de son père, le taxi a été payé en 9 traites grâce au revenu du taxi lui-même. Pendant deux mois il l'a confié à un parent. Celui-ci a abandonné parce qu'il avait trouvé un meilleur travail. K..E.. ne formule aucun reproche à son égard, pas plus qu'à l'égard d'un autre parent qui a conduit le véhicule jusqu'à ce que K..E.. décide de le liquider 1966. Interrogé sur les raisons de la liquidation K..E.. s'est montré très réticent. Il a d'abord mis en avant les réparations qu'il a dû effectuer dès la fin des traites. Mais il ne semble pas que cela ait été facteur déterminant. K..E.. a formulé des reproches voilés au syndicat des transporteurs qui, dit-il, ne lui donnait pas son

tour à la gare routière, si bien que le véhicule restait parfois toute la journée sans clients. K.. E.. dit avoir rencontré ce genre de difficulté à A' et non dans les autres villes où circulait son véhicule. Ses accusations ne sont sans doute pas sans fondement, si l'on sait que le syndicat des transporteurs est presque exclusivement composé de Malinké musulmans, alors que K.. E.. est un Mossi de religion chrétienne.

d) Après la liquidation du véhicule K.. E.. est revenu à la réparation de vélo.

e) K.. E.. s'est marié en 1959, il a une femme et quatres enfants.

II°/ - L'INNOVATION

Elle est double : adaptation d'un métier moderne (réparateur de vélo) et accession à un métier de type supérieur (transporteur).

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

a) Réparateur de vélo : K.. E.. dit renouveler son stock de pièces détachées tous les mois ou tous les deux mois suivant les périodes.

Il a été très réticent lorsqu'il s'est agi de donner des chiffres d'ensemble et en a même donnés qui sont manifestement faux, puisque ces chiffres laisseraient supposer qu'il vend à perte. En période de traite il dit qu'il peut vendre jusqu'à 15.000 Fr par jour. En période creuse, la vente paraît au contraire assez faible. Le jour où nous l'avons vu, il n'avait vendu que pour 300 F de matériel.

b) Transporteur : Le taxi Peugeot 8 places valait en 1955 760.000 Fr. Le Père de K.. E.. en a avancé près de la moitié (325.000 Fr) le reste a été payé par le taxi lui-même (cf. supra) en 9 traites (une traite par mois). Chaque mois, le 1er puis 2ème chauffeur de K.. E.. ont encaissé 50.000 Fr. 7 à 8.000 Fr était donné au chauffeur de K.. E.. plus de 200 Fr de prime par jour de conduite. D'après les chiffres donnés il ne semble pas que les rendements monétaires du taxi en ait été suffisants pour payer entièrement les traites. En effet, il apparaît qu'après l'avance du père il y avait encore 435.000 Fr à payer, en 9 traites, cela fait 48.333 Fr par mois. Or le bénéfice tiré du taxi une fois retiré le salaire du chauffeur 7. à 8.000 Fr et la prime 4.000 Fr environ) devait être de l'ordre de 38.500 Fr par mois. Sans compter les frais d'essence et l'amortissement du véhicule. Il y a alors deux hypothèses : ou le chiffre de 50.000 Fr est trop faible ou bien effectivement le rendement monétaire du véhicule a été insuffisant pour payer les traites en 9 mois. Nous penchons plutôt pour cette dernière hypothèse car ce chiffre de 50.000 Fr est un chiffre moyen fréquemment rencontré à propos des taxis. A l'argent rapporté par le véhicule K.. E.. donc a dû rajouter vraisemblablement 10.000 Fr par mois, sans en avoir d'ailleurs nécessairement conscience. Les 90.000 Fr supplémentaires nécessaires au paiement des traites n'ont peut être jamais été rattrapés à causes des réparations qui ont suivi la fin des traites et qui ont du alors absorber tout le bénéfice tiré du véhicule. On comprend qu'au bout d'un an environ K.. E.. ait préféré se débarrasser du taxi. Il l'a revendu 300.000 Fr, dont 100.000 ne lui on pas encore été versés. A 25.000 Fr près la revente du véhicule a dû permettre le remboursement de l'avance du père de K.. E... On pourrait donc évaluer la perte de K.. E.. dans l'investissement du taxi à $90.000 + 25.000 = 115.000$ Fr environ, peut être plus si les réparations ont été très élevées.

IV°/ - STATUT SOCIAL

Pas de renseignements à ce sujet.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Comme on a pu le voir, K.. E.. a reçu une aide financière importante de son père en 1950, ensuite 1955 (avance pour le taxi). Actuellement il confie ainsi que ses autres frères tout son argent à son père qui lui donne après cela en fonction de ses besoins. Parmi ses frères l'un est son apprenti, d'autres travaillent chez les soeurs à A'.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

K.. E.. n'a pas l'intention de se relancer dans l'achat d'un taxi même s'il en avait l'argent. Il partira ou restera à A' selon la volonté de Dieu.

 x
x x

III°/ - LES COMMERÇANTS

S.. B..

A.12

I°/ - CHRONOLOGIE

Enfance: Né à Sikasso au Mali en 1918 - fréquente l'école pendant 6 mois. N'a pas fait d'école coranique.

Cultivateur : Il l'est jusqu'en 1944 et apprend le métier de tisserand.

Installation à A'. Arrivé en 1944 rejoindre son frère aîné commerçant de colas - exerce le métier de tisserand jusqu'en 1946.

1946 : passe vendeur de poisson avec ses économies de tisserand, le restera 3 ans.

1949 : passe acheteur de vendeur de produits : palmistes, café, arachide, coton. Ses clients sont : ABILE GAL - C.F.C.I. - MASSIEYES. Pour ce faire, il loue des camions à 5 Fr le kg. de marchandises.

1953 : Achète son 1er véhicule une Renault 2 tonnes pour transport mixte.

Vers 1961 : Achat d'un camion uniquement pour le transport des produits, avec un chauffeur qu'il paie 15.000 Fr par mois.

Le mariage : Il est venu de Sakasso avec sa 1ère épouse dont il a 5 enfants:

- 2 garçons à Béouni à l'école coranique
- 1 en bas âge
- 2 filles mariées à Sikasso.

2ème femme : Originnaire de Sikasso née à Bouaké. Ils ont 5 enfants :

- 4 garçons
- 1 fille

L'aîné va à l'école - 2 suivent l'école coranique - 1 est en bas âge.

3ème femme : mariée en 1959 - 3 enfants :

- 2 filles
- 1 garçon.

II°/ - SITUATION DANS LA FAMILLE

- Père décédé - Etait cultivateur
- Mère décédée également
- sont restés à Sikasso : ses 2 jeunes frères et 1 de ses frères aînés.

De son vivant, son père avait à sa charge les oncles de S.. B...

III°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Il est le principal soutien de la famille.

IV°/ - FORMATION DU CAPITAL

N'a apparamment bénéficié d'aucun concours notable.

Il semble avoir démarré surtout avec ses économies de tisserand. Elles n'ont pas été chiffrées.

S.. B.. possède 3 hectares de café depuis 3 ans
 4 hectares de coton depuis 4 ans
 4 manoeuvres maliens travaillent sur
 la plantation de café. Ils sont payés 2.000 Fr par mois.

2 manoeuvres maliens travaillent sur
 le coton. Ils touchent 2.000 Fr également par mois.

V°/ - STATUT SOCIAL DANS LE CENTRE

Est conseiller technique dans le syndicat des transporteur de A'.

En quoi consiste l'innovation ?

Dans le cas de S.. B.. il y a :

- passage d'un emploi primaire (cultivateur) à un emploi secondaire (tisserand).
- passage d'un emploi traditionnel exercé de façon traditionnelle (tisserand) à un emploi plus moderne dans un autre secteur économique (tertiaire).
- passé de responsabilité dans une association (Syndicat des transporteurs).

Son point de vue sur l'émigration :

Elle est due au fait que les jeunes n'aiment pas le travail de la terre.

Il est par ailleurs ardent partisan du travail collectif dans les champs tel qu'on le voit du côté de Botro.

El Hadj I.. B.. K..

A.19

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Sénoufo. Né en 1898 à Tingrela. Père colporteur et cultivateur, chef de cour. Il avait 4 femmes et vivait avec ses enfants, ses captifs et ses 10 frères. En 1912 I..B..K.. est désigné pour aller à l'école à Boundiali où il est resté jusqu'en 1915. A Boundiali il a vécu auprès de F.. K.. dont parle également S.. T.. (A.21). F..K.. était gérant de la TESSIERES et "soutenait" les élèves parce qu'ils "souffraient". Il va ensuite à l'école régionale d'Odiénné où il reste jusqu'en 1919. En dehors de ses heures de cours il donnait un coup de main au représentant du canton.

b) Commis

En 1920 il entre chez Gonfreville comme commis jusqu'en 1921. De 21 à 23 il est gérant de la Boutique de l'Africaine Française. De 23 à 25 il revient chez Gonfreville mais à A'.

c) Commerçant

En 1926 il se lance dans les affaires personnelles comme commerçant de produits (coton et produits du palmier), il continue encore à l'heure actuelle.

d) Planteur

Mais entre temps il devient planteur en 1928 : 5 ha de cacao. Il augmente en 1930 sa plantation de 5 nouveaux ha puis en 1932 il se lance dans le café (20 ha).

e) Eleveur

En 1928 également il achete des têtes de bétail : 10.

En 1928 encore I.. B.. K.. s'est lancé dans le transport qu'il a abandonné en 1954. Avant 1954 il possédait deux camions citroën, un mille kilo et une voiture personnelle.

f) Membre du syndicat agricole

Lorsque le Président HOUPHOUET - BOIGNY est venu fonder la section de Béoumi du syndicat des planteurs, El Hadj I..B.. K.. en a fait partie et le Président est même descendu chez lui. Lui-même à son tour au moment du rassemblement du syndicat à Abidjan est descendu chez le Président.

Il est membre du R.D.A. depuis 1946. Il a participé en tant que militant au congrès de Bouaké de 1957. Mais il n'a jamais dépassé le stade du militant. En dehors du Président il a connu personnellement le Président A. Denise et Jean-Delafosse.

g) Situation actuelle

El Hadj I.. B.. K.. continue à l'heure actuelle le commerce des produits. Il a gardé 10 ha de cacao et 10 ha de café. Il possède 80 têtes de bétail, dont il vend le lait en ville. Il vend quelques têtes aux paysans pour des sacrifices et des travaux, à un boucher lorsqu'il en a trop. Il emploie 4 contractuels pour ses plantations et 2 peulhs pour le bétail. Les peulhs sont payés 5.000 F par mois. Il possède en plus un camion qui est conduit par l'un de ses fils. Il avait un dépôt de pharmacie qu'il a cédé à son fils S.. K.. (A.1). El Hadj I..B..K.. loue également des maisons en ville. Il a fait le pèlerinage de la Mecque en avion pendant 2 mois.

h) Mariage

El Hadj. I.. B.. K.. a deux femmes. Il a épousé la 1ère en 1928 à Tingrela. Elle est malinké. Il en a eu 8 enfants. Elle est décédée. La 2ème à Béoumi en 1934. Elle est peulh. Il en a eu 6 enfants dont 2 filles.

II°/ - L'INNOVATION

El Hadj I.. B.. K.. a innové de différentes manières. D'abord en étant commis dans les entreprises européennes. Ensuite en se lançant dans le commerce des produits et en plantant lui-même des cultures industrielles. Enfin, en étant transporteur. L'élevage par contre est traditionnel chez les Sénoufo et El Hadj I..B..K.. en fait usage traditionnel, car il ne paraît pas avoir accru son bétail dans le but précis de vendre la viande de boucherie, ni accorder une importance particulière à la commercialisation du lait et des sous-produits de l'élevage. (cf. d'ailleurs B.S.A. 20).

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

Il faut distinguer suivant les périodes et les types d'activité.

a) Commis

Il gagnait 200 Fr par mois, mais n'a pas précisé combien il économisait.

b) Les plantations

1) Les achats de terre :

- En 1928 I..B..K.. a acheté 4 ha à titre définitif à un Baoulé pour la somme de 5.000 Fr.
- En 1934 il achète 100 ha à titre définitif à un européen pour la somme de 8.000 Fr.
- En 1940 : 35 ha également à un européen pour la somme de 25.000 Fr, également à titre définitif.
- Enfin 4 ha à un Baoulé "gratuit" selon le mode traditionnel et par l'intermédiaire du chef de canton, les cadeaux lui sont revenus à 3.000 Fr. Date non précisée.

2) Production actuelle des terres :

- Sur les 100 ha acheté en 1934 I.. B.. K.. a planté 25 ha de café dont 12 produisent actuellement ; les 12 ha sont confié en métayage à des Baoulé depuis 3 ans, le tiers de la récolte revenant à I.. B.. K... En prenant une production d'un demi ha (production moyenne des bons planteurs de la régions de Béoumi) et un prix de vente de 75 Fr le kilo cela fait un revenu de l'ordre de :

$$\frac{12 \times 500 \times 75}{3} = 150.000 \text{ Fr}$$

A cela s'ajoute le cacao, en période normal I..B..K.. récolte 10 tonnes à 70 Fr le kilo cela fait :

$$10.000 \times 70 = 700.000 \text{ Fr}$$

d) Commerce des produits

En 1966 I.. B.. K.. a commercialisé sur A' 112,32 tonnes mais le contrôleur des produits affirme qu'il traite directement avec des Libanais ou d'autres Sous-Préfectures. En comptant un bénéfice moyen de 3 Fr le kilo, cela fait donc un bénéfice pour la récolte 66-67 de l'ordre de :

$$111.320 \times 3 = 333.960 \text{ Fr}$$

Il faut soustraire à ce chiffre le prix de la patente annuelle soit 308.960 Fr.

A cela il faut ajouter encore un bénéfice tiré du prix de transport payé par la caisse de stabilisation mais qu'il est difficile d'évaluer.

I.. B.. K.. a commercialisé encore du palmiste d'Octobre 1964 à Octobre 1965 il en a commercialisé 301.915 kg avec 70 Fr de bénéfice (officiel) par kilo soit 211.340 Fr de bénéfice. D'Octobre 1965 à Octobre 1966 il n'en a commercialisé par contre que 48.372. La moyenne annuelle doit s'établir aux environs de 200.000 kg soit 140.000 Fr de bénéfice.

d) Location des maisons

A A', I.. B.. K.. dit louer 4 magasins (1 grand et 3 petits); le grand à un Syrien, ce qui lui rapporte 8.000 Fr par mois et les 3 petits lui rapportent au total 1.000 Fr par mois.

Pour A' cela fait un revenu annuel de

$$96.000 + 12.000 = 108.000 \text{ Fr}$$

- A Bouaké il loue une maison à des européens à 15.000 Fr par mois soit 180.000 Fr par an.
- A Abidjan il loue une concession à 25.000 Fr par mois soit 300.000 Fr par an. Cette concession est confiée à la SICOGI, mais il y a des **retards** dans le paiement des locataires. A certaines époques on lui a dû jusqu'à 120.000 Fr.

| | |
|------------------|----------------------|
| Total location : | 108.000 |
| | + 180.000 |
| | + 300.000 |
| | <hr/> |
| | = 588.000 Fr par an. |

e) Elevage

Pendant 6 mois de l'année I.. B.. K.. vend tous les jours 8 bouteilles de lait à 50 Fr la bouteille, soit 400 par jour autrement dit 72.000 Fr par an.

A cela s'ajoute la viande de boucherie de temps à autre I.. B.. K.. vend une bête à un Baoulé qui veut faire un sacrifice. A Noël il en vend 6 ou 10 tous les ans. En comptant une vente de 12 têtes par an et un prix moyen de 20.000 Fr par tête, cela fait un revenu brut de 120.000 Fr par an. Mais il faut y enlever le salaire des Peulhs $5.000 \times 12 = 60.000$ Fr soit un bénéfice de $120.000 - 60.000 = 60.000$ Fr par an.

f) Total annuel :

| | | |
|---------------------------|-----------|-------|
| - Café | 150.000 | Fr |
| - Cacao | 700.000 | " |
| - Commerce café | 308.000 | " |
| - Commerce palmiste | 140.000 | " |
| - Location | 588.000 | " |
| - Lait | 72.000 | " |
| - Boucherie | 60.000 | " |
| | | <hr/> |
| Soit au total | 2.018.000 | Fr |

En plusieurs endroits nous avons indiqué des sources de revenus non comptabilisées (vente de produits à des libanais ; bénéfice sur prix du transport) et des incertitudes (boucherie, plantation de café), c'est pourquoi ce chiffre nous paraît sous-estimé. A titre purement indicatif, signalons que notre enquêteur affirmait que I.. B.. K.. faisait un bénéfice net d'au moins 2.500.000 Fr.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

El Hadj I.. B.. K.. est connu dans toute la région de Bouaké depuis fort longtemps. Il fait partie du conseil des notables de Béoumi. Il a été décoré du mérite agricole et a été fait chevalier de l'ordre national Ivoirien en Juillet dernier (67).

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Il envoie un mouton chaque année pour la Tabaski à F.. K.. et du sucre à ses petits frères restés sur place qui ont hérité la fortune des parents.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

Etant relativement âgé il n'en a plus. Il est intéressant cependant de noter ce que sont devenus ses enfants. S.. K.. (A.I.) fils de la 1ère femme est devenu Conseiller Général et secrétaire général du P.D.C.I.. Un autre enfant de la même femme est à l'heure actuelle au C.C. de Bouaflé où il loge chez sa grande soeur. Un autre encore est à l'école primaire de Béoumi. De la 2ème femme : 2 filles vont à l'école primaire de Béoumi ; un garçon a réussi son C.E.P.E. à l'école protestante où il l'avait mis parce qu'il n'y avait plus de place ailleurs et un autre travaille comme mécano à Abidjan au garage Mercedes.

Nous avons dit déjà par ailleurs qu'un de ses fils conduit son camion. Enfin nous en avons même vu un qui restait constamment auprès de son père et travaillait pour lui.

X
X X

B... S...

A.20

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né en 1920 à Gbon (Kouto). Son père est tisserand à Gbon. Il était malinké et chef de quartier. B.. S.. n'a jamais été à l'école moderne mais a fait 3 ans d'école coranique.

b) L'installation

En 1940 il s'installe à A' chez un "vieux" qui était du même quartier que lui à Gbon. Il a dû sans doute travailler chez lui comme aide tisserand. Il l'a quitté en 44 pour se marier.

c) L'indépendance économique

A 27 ans en 1947 il s'est installé comme tisserand à son propre compte.

d) Transporteur

En 1957 il achète un mille kilos transportant des passagers au prix de 575.000 Fr. Il a revendu le mille kilos en 1960 à cause d'un accident pour 50.000 Fr, date à laquelle il a également abandonné le métier de tisserand car ça ne rapportait pas assez.

e) La culture

Il s'est lancé alors dans la culture. Il a planté 1 ha d'arachides, 1 ha de maïs, 3 ha d'igname. Il a acheté une plantation d'un ha de café à S. (Tiébissou) pour la somme de 35.000 Fr et l'a aggrandie jusqu'à 2 ha et demi. Cette plantation lui rapporte peu pour le moment car les pieds sont encore jeunes. Enfin B.. S.. a planté 2 ha de coton avec la C.F.D.T.

f) Les mariages :

B.. S.. a épousé deux femmes. La 1ère en 1947 dont il a 4 filles. De la 2ème il a 1 enfant. Ses femmes vendent de la cola et des arachides grillées au marché.

II°/ - L'INNOVATION

Elle est double puisque B.. S.. est passé du métier traditionnel de tisserand à celui de transporteur et de celui là à celui de planteur. Il est intéressant de noter la facilité d'adaptation de B.. S.. qui a su se lancer dans des entreprises très différentes.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

Il faut distinguer évidemment suivant les différentes périodes de la vie de B.. S..

a) Tisserand

En venant de Gbon B.. S.. avait un peu d'argent donné par son père comme cadeau : 60 Fr. A partir du moment où il a travaillé pour lui-même (1947) il a acheté le fil à Gonfreville. Il tissait des pagnes blancs. En 1942 on vendait un pagne à 150 Fr. Il y avait trois qualités de Kosso à 750, 500 et 300 Fr.

A partir de 1950 il a embauché de 3 à 10 aides qu'il payait au contrat 100 Fr par pague. Avec ses aides il faisait jusqu'à 13 pagnes par jour. Il faisait jusqu'à 150.000 Fr par an de bénéfice (sa nourriture, celle des aides et leur salaire enlevés).

b) Transporteur

Grâce à ses bénéfices substantiels B.. S.. a donc acheté un mille kilos et ne payait pas le capitaine qui était son petit frère. L'achat du camion peut paraître une relativement mauvaise affaire puisqu'il a dû le revendre 3 ans après pour 50.000 Fr. Cependant d'après les renseignements que nous avons obtenu auprès d'autres transporteurs (A.15 par exemple) le bénéfice moyen sur un mille kilos est de 50.000 Fr par mois. Ce qui ferait sur les 3 ans un bénéfice de $1.800.000 - 525.000 = 1.275.000$ Fr, soit 425.000 Fr par an. Ceci ne donne bien sûr qu'un ordre de grandeur. En tout état de cause le métier de transporteur apparaît ainsi beaucoup plus rentable que celui de tisserand.

c) La culture

B.. S.. dispose de 2 manoeuvres et de 2 frères (non payés selon toute vraisemblance). B.. S.. a donc vraisemblablement 40.000 Fr par an de main-d'oeuvre à payer. Il dit faire jusqu'à 20 tonnes d'igname à 10 ou 11 Fr le kg à Béoumi (Abidjan : 20 Fr). Il dit vendre 20 sacs de maïs soit 1,8 t. dont le prix varie de 700 (prix de 1967) à 1.500 par sac et 10 sacs d'arachides (80 kgs par sac) à 2.250 Fr par sac. A cela s'ajoute les cultures industrielles : café 0,5 t. la 1ère

année à 75 Fr par kgs ; et le coton (2 ha : rendement moyen : 873/ha à Béoumi 1.746 kgs à 33,50 Fr/kgs). Ce qui ferait en prenant un prix moyen de vente, un revenu monétaire de l'ordre de :

| | | |
|---------------------|---------|-------|
| - Ignames | 210.000 | Fr |
| - Arachide | 22.500 | " |
| - Maïs | 31.000 | " |
| - Café | 37.500 | " |
| - Coton | 58.500 | " |
| | | <hr/> |
| Soit au total | 359.500 | Fr |

et un bénéfice de l'ordre de :

$$359.500 - 40.000 = \underline{319.500} \text{ Fr}$$

Ce qui donne un rendement monétaire inférieur pour le moment au rendement d'un seul mille kilos. Mais d'une part, il faut considérer que les manoeuvres sont rarement payées au tarif légal et que d'autre part, d'ici un ou deux ans les plantations de café devraient donner à plein (rendement moyen : 0,5 t./ha). Cela fait alors un bénéfice de l'ordre de 470.000 Fr par an, non compris l'argent que lui rapporterait l'achat d'un nouveau camion. Nous avons appris par ailleurs que B.. S.. a commercialisé 306,16 t. pour l'année 1966. Cela lui fait donc un bénéfice de :

$$306.160 \times 3 = 918.480 \text{ Fr}$$

Total annuel :

$$\begin{array}{r} 918.480 \text{ Fr} \\ + \quad 319.500 \\ \hline = 1.237.980 \text{ Fr} \end{array}$$

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL DANS LE CENTRE

Pas 'information spéciale, sinon que B.. S.. est connu comme un planteur important de la ville.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

B.. S.. a laissé au village 5 boeufs qui servent à "soutenir" ses parents. Auparavant il en avait laissé 20 mais une épidémie en a fait mourrir 15. C'est son oncle maternel qui s'en occupe.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Pour lui-même

Il veut augmenter ses champs de coton et acheter un mille kilos. N'a pas l'intention d'épouser une autre femme car "la vie est difficile". B.. S.. n'a pas l'intention de faire de la culture attelée car les boeufs ne font pas de buttes et, dit-il, qu'il n'a pas d'argent pour les acheter.

b) Pour ses enfants

B.. S.. veut que ses enfants soient lettrés mais non fonctionnaires et qu'ils aillent à l'école coranique et plantent plus tard.

x
x x

B... D... : Acheteur de produits A.22

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Malinké. Né à Boyo (Sous-Préfecture de Boundiali) vers 1932. Père était tisserand et chef de cour. B.. D.. a été à l'école coranique pendant trois ans.

b) Les contrats à la machette

Il a quitté Boyo à l'âge de 15 ans (1947) pour aller chercher du travail. Il a été d'abord comme tisserand à A' où résidait l'un de ses petits frères, mais il gagnait peu d'argent et "mangeait tout ce qu'il gagnait". Il partit alors à Agboville faire des contrats à la machette. Il y gagnait encore moins et n'y resta que 8 mois. Il partit ensuite à Aboisso où il reste encore un an. Il y gagnait un peu plus.

c) Retour à A'.

"Fatigué" de ce genre de travail, il revint à A' faire l'achat des produits ou plus exactement pour accompagner les vendeurs de produits grâce à un capital donné par son père et à l'argent économisé sur les plantations. Au bout de 10 ans il a réussi à accumuler l'argent nécessaire à l'achat d'un 1000 kilos et au versement d'une caution qui lui permit de traiter avec "Hollando". Il y a trois ans (1964) B.. D.. a vendu son 1000 kilos et en a acheté un neuf.

d) Les mariages

2 femmes. La première épousée en 1963 dont il a 2 garçons ; la 2ème épousée en 1965 dont il a 1 garçon. Toutes deux sont Malinké.

II°/ - L'INNOVATION

Elle consiste en ce que B.. D.. a abandonné le métier traditionnel de tisserand et celui mal rémunéré de manoeuvre pour se lancer dans le commerce des produits et le transport.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

B.. D.. dit avoir reçu de son père 100.000 Fr lorsqu'il s'est lancé dans l'achat des produits et avoir économisé par lui-même 25.000 Fr à cette époque. Son capital de point de départ a donc été de 125.000 Fr. Au bout de 10 ans il avait réussi à économiser au moins 325.000 Fr pour l'achat du mille kilos et 150.000 Fr pour le versement de la caution à la "Hollando". Total 475.000 Fr.

A l'heure actuelle la "Hollando" lui avance 1.000.000 pour l'achat des produits. En 1965 il a commercialisé 300 tonnes de café avec 3 F. de bénéfice par kg, soit 900.000 Fr de bénéfice. Mais l'an dernier 1966 il n'a commercialisé que 50 tonnes ce qui lui a donc donné un bénéfice de 160.000 Fr.

Avec l'argent du 1000 kilos B.. D.. entretient sa famille. Le 1000 kilos lui rapporte entre 50 ou 100.000 Fr par mois, mais plus près de 50.000 que 100.000. Le chauffeur lui revient à 10.000 Fr par mois. Il ne paie pas le "capitaine" puisque c'est son frère. En prenant un chiffre moyen de 60.000 Fr par mois pour le 1000 kilos cela fait un bénéfice annuel de : $12 \times (60.000 - 10.000) = 600.000$ Fr par an. Nous aurions pour 1965 un bénéfice annuel de :

$$900.000 + 600.000 = 1.500.000 \text{ Fr}$$

et pour l'année 1966 :

$$150.000 + 600.000 = 750.000 \text{ Fr.}$$

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

Peu de renseignements à ce sujet sinon que B.. D.. est bien connu dans la ville et qu'il doit sans doute faire partie du syndicat des transporteurs puisqu'il a un 1000 kilos.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

B.. D.. vit dans la même cour que son frère aîné (celui qui est capitaine du 1000 kilos). Leurs quatre femmes (2 + 2) préparent à tour de rôle le repas commun. B.. D.. "soutient" 3 petits frères auxquels il achète des pagnes lorsque l'année est bonne et qui mangent avec le groupe.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Pour lui-même

Continuer l'achat des produits, faire un champ de coton de 5 ha et s'il gagne de l'argent construire à "Abidjan", "Bouaké" ou même à A'". Dans l'immédiat B.. D.. veut faire construire une deuxième maison en dur ou en semi-dur. Il le donnera à ses femmes parce qu'il ne trouve pas de locations à A'. Il lui faudra 500.000 Fr pour cette deuxième maison. B.. D.. compte faire construire deux maisons à Bouaké d'ici deux ans. Il faudra pour cela 3.000.000 Fr.

b) Pour ses enfants

Pas de renseignements car ils sont très jeunes.

K... N...

A.32

CHRONOLOGIEEnfance

Né à Assinzé (Béoumi) en 1928. Ne fréquente aucune école et vivra dans son village jusqu'à l'âge de 18 ans. Il est fétichiste et sait lire et écrire.

Changement de résidence motif - formation -

En 1946, il quitte son village pour vivre chez un grand forestier. Il y restera 7 mois. Il profite de ce séjour dans le centre pour apprendre à lire et écrire. Pour y parvenir, il paie des élèves 5 à 10 Fr et par ailleurs leur fait des cadeaux. Il retourna au village pour s'occuper de sa plantation de café.

Mais dès 1950, il repart à nouveau ; cette fois en direction d'Abidjan, estimant que son unique hectare de café ne rapportait pas, le voilà manoeuvre chez Abdoulaye, entrepreneur à Treichville qui a construit, précise-t-il, l'immeuble Kébé. Il touchera 4.000 Fr par mois. A nouveau, il trouve cela insuffisant "j'étais seul dans Abidjan, sans famille et je devais tout payer avec mes 4.000 Fr ; je faisais des efforts ; par exemple, je ne dépensais pour me nourrir que 65 Fr par jour ; je dois cependant préciser que je ne payais pas de loyer". Dans tous les cas, le voilà de retour à Assinzé après 2 mois seulement de séjour dans la capitale. Il retrouve sa plantation de café que son frère continue à entretenir. Il restera à Assinzé jusqu'en 1957, date à laquelle il trouvera un emploi à la Chaîne Avion de Béoumi. Il effectuait, en effet, de fréquentes apparitions dans le Centre avec l'espoir de trouver un emploi. Le motif invoqué est toujours le même : "le café ne rapporte pas,

de plus, je ne pouvais étendre ma plantation la forêt à café étant devenue introuvable dans la région".

Dans le Centre : 1957

K.. N.. fera 7 ans et 7 mois à la Chaîne Avion. Il débute à 4.000 Fr par mois et finira à 12.400 Fr en 1965.

FORMATION DU CAPITAL

En même temps qu'il exploite par l'intermédiaire de son frère son hectare de café, K.. N.. ouvre en 1960 alors qu'il était encore employé à la Chaîne Avion, un débit de boisson qu'il fait gérer par son épouse. Pour cela, il louera à 4.000 Fr par mois une boutique appartenant à "A.19".

Licencié fin Mai 1965, parce que la Chaîne Avion avait connu deux déficits successifs, il reçoit 55.000 Fr probablement comme indemnité de licenciement. Avec cet argent, il achètera diverses marchandises et transformera son débit de boisson en boutique.

En 1966 - Octobre - Il change de boutique. Cette deuxième est un local qu'il loue à 13.500 Fr par mois. K.. N.. dit faire un bénéfice de 15.000 Fr par mois environ.

Le mariage : En 1960, il épouse une fille de son village. Ils ont 2 enfants. En 1967 il se marie avec une originaire de la Sous-Préfecture de Sakassou. Ils n'ont pas encore d'enfants.

SITUATION DANS LA FAMILLE ET RELATIONS

Le père était cultivateur. Il est mort il y a une quinzaine d'années. Sa mère vit à Assinzé,

K.. N.. a deux frères :

L'un est Directeur d'école à Béoumi.

L'autre est au village. Il est cultivateur d'igname. C'est lui qui surveille l'hectare de café de K.. N... Cet hectare donne 300 à 400 kgs et c'est le frère qui vend le café et remet l'argent à K.. N... En retour c'est ce dernier qui supporte la famille en subvenant à ses besoins. Les frais sont variables et il ne peut les chiffrer, de façon précise. Il achète du pétrole pour la famille et lui envoie parfois 4.000 Fr.

STATUT SOCIAL DANS LE CENTRE

Responsable de la SFKB : Sur l'initiative de K.. N..., les Kodés de la région ont fondé une association dénommée "Société Fraternelle des Kodés de Béoumi" (SFKB). Il en est naturellement Secrétaire Général. Le but de la Société est purement d'entre-aide. K.. N.. est aussi le contrôleur des fonds. Il a la confiance de tous.

Cotisation : Au départ, les cotisations par têtes étaient de 100 Fr par mois. Aujourd'hui, elles s'élèvent à 50 Fr.

Le Bureau comprend :

- 1 - Président : Collecteur de droits au marché.
- 1 - Secrétaire Général : K..N..
- 1 - Trésorier : Blanchisseur
- 1 - Vice-Président : Menuisier
- 1 - Secrétaire Adjoint : Gérant de la pharmacie

Membres : 50 hommes + leurs femmes

16 femmes seules.

Exemple d'entre-aide :

Le chauffeur de la Santé a perdu son enfant. La SFKB lui a offert :

- 1 casier SOVINCI de 15 bouteilles ;
- 1 casier de bière de 20 bouteilles.

Un mécanicien (particulier) a perdu sa soeur : dons ;

- 10 bouteilles de vin ;
- 5 bouteilles de bière.

Par ailleurs, en cas de maladie, des avances sont faites. S'il survenait un décès, la Société n'est pas remboursée.

PROJETS D'AVENIR

A l'intention de faire du coton.

Point de vue sur l'exode rural

Celui-ci trouve son origine dans le fait qu'il y a quelques années, le café marchait très bien en Basse-Côte. Les premiers émigrés revenaient ainsi au village avec 20 à 30.000 Fr après une année d'absence, alors qu'il leur aurait fallu au moins 2 ans pour se procurer une telle somme s'ils étaient restés sur place.

Ici, chaque famille a sa terre et nombreuses sont les familles qui en sont dépourvues ; il ne faut donc pas s'étonner que les jeunes aillent chercher du travail en ville. Cela dit, il pense que la réussite du coton peut contribuer à limiter l'exode. Il en est de même pour le tabac.

EN QUOI CONSISTE L'INNOVATION :

En ce qui concerne K.. N.. il y a innovation à double titre :

- Passage d'un emploi primaire à un emploi tertiaire.
- Prise de responsabilité dans une association dont il est le promoteur.

De plus ce qui est intéressant dans le cas K.. N.. c'est qu'il est parti de rien et c'est grâce à son ingéniosité qu'il a pu se faire une situation. Evidemment, il possède un hectare de café et bénéficie pour son exploitation de l'aide gratuite de son frère, mais cela ne compense pas des charges qu'en retour il est contraint de supporter.

x
x x

G... D... Commerçant

A.34

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né à Zedekan (Sous-Préfecture de Béoumi) vers 1922. Baoulé. Père : chef de village, cultivateur, pas de plantation. G.. D.. a fait ans d'études jusqu'au C.M. 2 à l'école Catholique de A' où il logeait chez un Oncle.

b) Service Militaire

Il fut appelé d'office au Service Mililaire.

c) Commis de la C.F.C.I.

A sa libération il devient commis de la C.F.C.I. à Dimbokro.

d) La guerre

Il est appelé en 1942 et fait la guerre en Afrique du Nord et en France, et s'est blessé. Il est libéré en 1944 et revient en Côte d'Ivoire en 1946.

e) Commis de la S.C.I.A.

De 47 à 49 il est commis de la S.C.I.A. où il commercialise jusqu'à 100 tonnes par an. G.. D.. continuera d'ailleurs l'achat des produits jusqu'en 1960. A cette date il a arrêté

parce qu'il n'avait pas confiance, dans les commis Dioulas qui travaillaient pour lui. Il commercialisait jusqu'à 500 tonnes par an.

f) Planteur

En 1949, il commence à planter 3 ha de café à Ouélegrégelo et augmentera sa plantation jusqu'à 20 ha en 1956. Il récoltait alors jusqu'à 10 tonnes par an. Il récoltait également de l'igname et produisait jusqu'à 40 tonnes par ans. Cette culture a été abandonnée en 1957.

g) Pensionné

En 1957 également il cesse de toucher une pension temporaire d'invalidité pour toucher une pension permanente d'invalidité à 90 %. Cet argent lui a permis d'acheter à Marcory en 1959 2 terrains valant chacun 400.000 Fr.

h) Installation à A'

Il achete en 1961 un magasin à A' à un Libanais parti s'installer à Bouaké. Il a transformé ce magasin en bazar. A l'heure actuelle il fait le commerce du ciment et fait la navette entre ses plantations de café et son magasin. Il est en train de se faire construire une maison en dur (coût 600.000).

i) Mariages

2 femmes toutes deux épousées en 1942. Il en a de chacune 10 enfants.

II°/ - L'INNOVATION

L'innovation est en partie involontaire puisqu'il a été appelé d'office à l'armée et que ceci a été décisif pour son évolution ultérieure d'abord par la rupture avec le milieu traditionnel qu'elle a dû engendrer et ensuite par la solde et les pensions d'invalidité qui lui ont été versées pendant et après la guerre. L'Innovation est quadruple puisqu'il a été par 2 fois acheteur pour le compte d'une Société Européenne, qu'il s'est lancé ensuite dans la culture industrielle et qu'enfin il fait à l'heure actuelle le commerce du ciment et, comme nous le verrons ci-après, qu'il va construire à Abidjan.

III°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

Il faut distinguer suivant les périodes.

a) Commis à la C.F.C.I. : G.. D.. dit avoir mis 50.000 Fr de côté à cette époque (sur une période de 4 à 5 ans par conséquent).

b) Commis de la S.C.I.A. : Il gagnait à l'époque jusqu'à 20.000 Fr par mois à quoi s'ajoutait sa solde militaire de 8.000 Fr. Il faut également ajouter une pension temporaire d'invalidité de 1.500 à 1.900 Fr par trimestre. Ce qui fait un revenu annuel de l'ordre de :

| | | |
|-------------|---|------------|
| 20.000 × 10 | = | 200.000 |
| 8.000 × 12 | = | 96.000 |
| 1.700 × 4 | = | 6.800 |
| | | <hr/> |
| | | 296.800 Fr |

Sans compter les allocations familiales (pas de renseignements pour cette période).

c) En 1956 : On peut calculer le revenu monétaire de l'année 1956 en tenant compte des productions de café et d'igname et de la commercialisation des produits. Comme G.. D.. a abandonné la commercialisation des produits, il y a lieu de supposer que les bénéfices qu'il en tirait n'était pas très important et nous prendrons donc pour chiffre de base des bénéfices le chiffre autorisé par la caisse de stabilisation soit 1,50 Fr le kilo. Ce qui nous donne le total suivant :

| | | | |
|------------------|-----------------|---|-----------|
| - Café | : 10.000 × 100 | = | 1.000.000 |
| - Igname | : 40.000 × 8 | = | 320.000 |
| - Produits | : 500.000 × 1,5 | = | 750.000 |
| | | | <hr/> |
| | | | 2.070.000 |

A cela il faut ajouter des allocations familiales payées pour la France 26.850 Fr par mois soit 320.000 Fr par an.

$$2.070.000 + 320.000 = 2.390.000 \text{ Fr par an.}$$

Mais il faut soustraire le salaire des manoeuvres agricoles. G.. D.. dit en avoir à l'heure actuelle (1967) 9. Comme ses plantations ont diminué à cause de l'abandon de l'igname il devait en avoir au moins autant en 1956. En comptant un salaire annuel moyen de 20.000 Fr par an par manoeuvre, il faut donc soustraire 180.000 Fr .

Total pour l'année 1956 :

$$2.390.000 - 180.000 = \underline{2.210.000} \text{ Fr}$$

d) En 1957 : A ce total s'ajoute une pension d'invalidité permanente à 50 % ; 22.150 Fr par mois. Avec les allocations familiales cela fait 49.000 Fr par mois soit 588.000 Fr par an

Mais il faut y soustraire la vente de l'igname arrêté en 1957 soit :

$$(1.750.000 - 180.000) + 588.000 = 2.158.000 \text{ Fr}$$

Rappelons qu'avec sa pension d'invalidité G.. D.. a acheté deux terrains à Marcory à 400.000 Fr chacun. Lors d'une première entrevue G.. D.. a estimé qu'ils en valaient 900.000 chacun et lors de la dernière il les a estimés à 1.100.000 chacun.

e) En 1961 : G.. D.. a acheté son magasin à cette date pour la somme de 600.000 Fr, 450.000 Fr de fond et 150.000 Fr de marchandises.

f) En 1967 : G.. D.. possède toujours sa plantation augmenté de 2 ha. Il compte faire une récolte de 15 tonnes à 75 Fr le kilo, cela fait 1.125.000 Fr. Il faut y retrancher 180.000 Fr pour le salaire des manoeuvres :

$$1.125.000 - 180.000 = 945.000 \text{ Fr}$$

A cela s'ajoute le bénéfice net de son magasin : G..D.. a donné le chiffre de 400.000 Fr lors de notre première entrevue et 800.000 Fr lors de la dernière.

D'autre part, les allocations familiales ont cessé d'être payées par la France, mais G.. D.. touche encore 22.150 Fr par mois de pension. Cela fait un total pour l'année 1967 de :

| | |
|-----------------|--------------|
| - Café | 945.000 |
| - Magasin | 800.000 |
| - Pension | 265.800 |
| | <hr/> |
| | 2.000.800 Fr |

Il est intéressant de calculer le bénéfice tiré de la vente du ciment, bénéfice déjà compter dans le revenu du magasin. Lors des années précédentes le bénéfice était très faible. La tonne transportée jusqu'à Béoumi lui revenait à 9.720 Fr, et il le revendait à 10.000 Fr.. Cette année la tonne transporté ne lui est revenu qu'à 9.000 Fr, le prix d'achat à Abidjan, étant de 6.800 plus et moins 2Fr t./km. Signalons enfin que le tarif syndical du transport et de 2,30 t./km ce qui laisse supposer que G.. D.. arrive à se débrouiller hors des circuits officiels.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

Peu de renseignements à ce sujet. G.. D.. ne fait pas partie d'un comité politique et n'est pas un notable. Son statut d'ancien combattant cependant a pu lui procurer des avantages et du prestige avant l'indépendance et peut être lui en procure encore maintenant.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Elles ne semblent pas très bonnes G.. D.. dit avoir confié la gestion de son magasin à l'un de ses frères qui a jeté l'argent par la fenêtre. Il dit que cela l'a retardé dans ses affaires et que c'est la raison pour laquelle il n'a pas pu encore construire à Abidjan. D'autre part, même dans le passé il dit ne pas avoir fait appel à la main-d'oeuvre familiale.

A l'heure actuelle G.. D.. soutient 36 enfants : 20 de lui 10 de ses frères, 6 de ses soeurs. Il donne à son frère 15.000 Fr par mois.

VI°/ - PROJETS D'AVENIRa) Pour lui-même

G.. D.. compte reprendre l'achat des produits cette année s'il a les fonds nécessaires. D'autre part, il compte construire une maison de 4 pièces sur l'un de ses terrains à Marcory en Mars prochain. Il confiera la construction à la SOGEFIHA moyennant une avance de 1.500.000 Fr

b) Pour ses enfants

Pas de renseignements.

x x x

B.. K.. : Hôtelier

A.40

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Malinké. Né a Kadioa près de Korhogo, d'un père marabout. A fait 9 ans d'école coranique.

b) Tisserand

B.. K.. a appris le métier de tisserand à Kadioa. Il donnait l'argent qu'il gagnait à son Oncle (frère de son père). En 1946 il quitte Kadioa pour gagner de l'argent et s'installer à Bouaké où il reste tisserand jusqu'en 1963.

c) Installation à A'

Des camarades lui ayant dit que la vie était moins chère à A' il est venu s'y installer comme hôtelier.

d) Mariages : 2 femmes, toutes deux malinkés épousées à Kadioa, la première en 1946, la deuxième en 1967. De la première il a six enfants dont une fille mariée à Bouaké.

II°/ - L'INNOVATION

Elle consiste en ce que B.. K.. a quitté le métier traditionnel de tisserand pour le métier "moderne d'hôtelier".

II°/ - LA FORMATION DU CAPITAL

a) Lorsqu'il était tisserand B.. K.. tissait 4 pagnes par semaine à 50 Fr le pagne. Comme les clients lui fournissaient

le fil, il avait donc un revenu de : $(50 \times 4) \times 52 = 10.400$ Fr par an.

b) B.. K.. dit avoir emmené avec lui 2.500 Fr lors de son départ de Bouaké.

- c) En tant qu'hôtelier B.. K.. fait 3 sortes de plats :
- viande
 - soupe
 - riz

Il vend le plat 50 Fr et fait 10 plats par jour, ce qui lui fait donc un chiffre d'affaires de 500 Fr par jour soit 182.500 Fr par an.

En outre, B.. K.. a un bazar dont il renouvelle le stock 3 fois par mois et pour la somme de 10.000 Fr à chaque fois. B.. K.. dépense donc 365.000 Fr par an pour reconstituer le stock de son bazar. Quel en est le bénéfice ? Pas d'information à ce sujet. D'après le témoignage d'un enquêteur recruté sur place B.. K.. vendrait pour la somme de 5 à 6.000 Fr par jour y compris les repas. Nous donnons cette indication sous toute réserve.

d) B.. K.. paie un loyer de 3.750 Fr par mois pour son magasin.

IV°/ - STATUT SOCIAL ACTUEL

a) Pas d'informations à ce sujet sinon que B.. K.. est connu pour être un homme riche.

b) En ce qui concerne la clientèle, nous avons appris en marge de l'interview de B.. K.. que les hôteliers Baoulés et Dioulas avaient des clientèles bien distinctes. La nourritu-

re servie est exactement la même, mais jamais un Dioula musulman ne mange dans un "restaurant" Baoulé, car il craint toujours que la nourriture y soit impure. Par contre les Baoulés vont parfois manger dans les restaurants Dioulas. Quelles sont les raisons qui les amènent à fréquenter ces restaurants ? Les voyageurs y descendent parfois, ainsi que ceux qui restent au centre pour le marché. Mais il est fréquent que des gens du centre y prennent leur repas pour rencontrer des amis et surtout des amies qu'ils ne peuvent évidemment rencontrer chez eux. Jamais par contre on ne traite une affaire au restaurant. On se rend toujours chez la personne avec qui on veut traiter.

V°/ - RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

Pas de renseignements, sinon que B.. K.. a quitté manifestement son village pour échapper aux contraintes financières familiales.

VI°/ - PROJETS D'AVENIR

a) Pour lui-même : B.. K.. a commencé la construction d'une maison en dur. Il voudrait construire une grande cour autour de lui. Il a l'intention de rester à A', mais voudrait faire construire à Kadioa pour la famille. Il a l'intention d'aggrandir son commerce.

b) Pour ses enfants : Un de ses enfants va à l'école coranique. Il voudrait que ses enfants fassent du commerce.

x
x x

M... K... : Boucher

A.

I°/ - CHRONOLOGIE

a) Enfance

Né à Odiénné vers 1897. Son père était cultivateur et chef de cour. Son premier métier fut d'être cultivateur.

b) Installation à A'

Sur le conseil de la femme de son frère il s'est installé à A'. Il a commencé par vendre de la viande de mouton et de cabri et s'est mis à vendre des boeufs il y a 35 ans (1932). Il fit l'acquisition d'une concession dès son arrivée à A' et construit sa première maison, il y a un peu plus de 18 ans.

A l'heure actuelle il possède une vaste cour dont il loue plusieurs bâtiments et en particulier il loue 2 magasins à des commerçants. Il possède d'autres concessions à A' et à Tiébissou (?).

II°/ - CIRCUIT COMMERCIAL DE LA VIANDE ET BENEFICE TIRE DE CE COMMERCE

Nous avons rédigé ce cas, car nous avons pu grâce à M., K., avoir quelques indications sur le circuit de la viande.

On vend à A' un boeuf par jour et deux les jours de marché. Comme il y a beaucoup de concurrence chaque boucher n'a le droit de tuer une bête que 3 jours sur 15. Le prix de la bête est évalué à l'estime (sans balance) par accord entre le marchand de bétail et le boucher.

Le jour de notre entretien avec M.. K., il avait acheté la bête qu'il vendait 17.500 Fr une fois la bête abattue, il distribue les morceaux aux différents revendeur. Certains ont leur spécialité et prennent à l'avance des options sur tel ou tel type de morceau. Le jour de notre entretien la viande était répartie entre 4 personnes. Les 2 premières avaient 26 kgs, la 3ème 17 kgs et la 4ème 16 kgs. A midi, la 3ème et la 4ème avaient déjà payé K.. M... La première et la seconde devaient payer vers 16 Heures environ. Ces 4 personnes achèteraient la viande à 175 Fr le kilo et le revendaient 200 Fr par kilo, soit donc 25 Fr par kilo de bénéfice. A ces 4 personnes s'ajouteraient 5 personnes pour revendre l'intestin, les 3 premières en vendaient 3,5 kgs chacune et les 2 dernières 2,5 chacune. Il y a encore un revendeur qui est spécialisé dans la vente du foie et de la tête. K.. M.. vend les intestins 100 Fr le kilo, le foie 725 Fr et la tête 2.000 Fr. Les invendus sont à la charge des revendeurs. D'après ces indications (elles viennent du livre de compte tenu par son fils qui va à l'école) on peut calculer son bénéfice.

a) Morceaux valables

$$(26 \times 2) + 17 + 16 = 85 \text{ kgs}$$

$$\text{donc } 175 \times 85 = \underline{14.675 \text{ Fr}}$$

b) Autres parties

$$\text{Intestins : } (3,5 \times 3) + (2,5 \times 2) = 15,5 \text{ kg}$$

$$\text{donc } 100 \times 15,5 = \underline{1.550 \text{ Fr}}$$

$$\text{Tête : } 2.000 \text{ Fr}$$

$$\text{Foie : } 725 \text{ Fr}$$

Total :

$$\begin{array}{r}
 14.675 \\
 + \quad 1.550 \\
 + \quad 2.000 \\
 + \quad 725 \\
 \hline
 18.950 \text{ Fr}
 \end{array}$$

Le bénéfice est donc de : $18.950 - 17.500 = 1.450 \text{ Fr.}$

En supposant qu'il fasse un bénéfice analogue sur chaque opération il fait tous les 15 jours :

$$1.450 \times 3 = 4.350 \text{ Fr}$$

et donc $4.350 \times 2 = 8.700 \text{ Fr}$ par mois et $8.700 \times 12 = 104.400 \text{ Fr}$ par an.

En réalité nous nous plaçons dans une perspective optimiste , car souvent le bénéfice est moindre **et** certains bouchers arrivent à peine à récupérer leur mise initiale, dans la mesure où n'ayant pas de balance, ils "estiment" mal la bête au point de départ.

×
× ×

IV°/ - LES TRANSPORTEURS

B... M... : Transporteur

A

ENFANCE

Né à A' en 1930, B.. M.. n'a fréquenté ni l'école coranique ni l'école publique française. Très tôt, il est au service de son père qui est cultivateur d'igname, de patate et en même temps éleveur de poulets pour la consommation. Il s'occupe ainsi de travaux familiaux jusqu'au jour il décide (c'était en 1955, il avait alors 25 ans) de devenir chauffeur, et peut-être propriétaire de véhicules lui-même. Le voilà donc apprenti chauffeur. En 1958, trois années après, il obtient son permis de conduire. En 1954, il avait tenté de s'instruire sur les conseils d'un Instituteur en service à A'. Il fréquentera les cours d'adultes pendant 8 mois, mais l'attrait de l'automobile aura raison de cette initiative.

TRAVAIL

Voilà donc B.. M.. chauffeur. Successivement il travaillera pour le compte de S.. T.. (Taxis - Béoumi-Brousse-Bouaké) qu'il abandonnera après 16 mois parce que touchant un salaire trop irrégulier pour s'engager chez B.. C.. chez qui il travaillera 9 mois 15 jours. Avec ce dernier, il touchait 8 à 10.000 Fr par mois.

En 1962, B.. M.. tente une fois de plus de voler de ses propres ailes. Avec l'aide de son frère aîné qui a pris la succession de son père mort en 1958, il achète son premier véhicule : un 1000 kilo à 814.000 Fr. Il fait une avance de 205.000 Fr et paie le reste à tempéraments.

En 1964, il vend sa Renault et achète un Car Mercedes

.../...

de 23 places. En 1966, il déposera celui-ci chez Renault et reprendra un 1000 kilos qu'il possède encore sur la ligne: Béoumi-Bouaké. Il travaille avec son frère cadet, chauffeur lui aussi, mais qui ne perçoit pas de salaire.

SITUATION DANS LA FAMILLE

Le père de B.. M.. venait d'Odiénné. Mort en 1958 à A', son fils aîné a pris la succession à la plantation.

B.. M.. a perdu également sa mère en 1961.

Il a 3 frères, résidant à A' qui sont de la même mère que lui.

Par ailleurs il a 3 frères et 2 soeurs cadettes de même père seulement.

LE MARIAGE

1er mariage : en 1960 à A' - le beau-père, blanchisseur à A' est originaire d'Odiénné et la grand'mère de l'épouse est Baoulé. Pas d'enfant de ce mariage.

2ème mariage : en 1966 ; les beaux-parents sont originaires d'Odiénné. L'épouse est née à A' et son père y exerce encore le commerce. Avec sa seconde femme, B.. M.. sera papa dans quelques mois.

Les deux femmes s'occupent des travaux ménagers et n'exerce aucune activité commerciale.

B.. M.. nous a assuré que tous ses enfants iront à l'école avec la restriction que pour les filles ce sera juste pour avoir des notions.

.../...

RELATIONS AVEC LA FAMILLE

Avec les 50.000 Fr qu'il gagne par mois, B.. M.. doit aider le reste de la famille (ses frères essentiellement) tournés vers la culture du vivrier. Pour la nourriture, il donne tous les matins 300 à 500 Fr.

Son frère aîné continue à économiser une partie de ses gains.

STATUT SOCIAL DANS LE CENTRE

B.. M.. est membre du Syndicat des Transporteurs ; à part cela, il n'a aucune activité, ni politique, ni sociale.

×
× ×

S... T...

A.21

ENFANCE - HISTOIRE ET NOVIATION DES CHANGEMENTS D'ACTIVITE

Né à Boundiali en 1929 - Malinké. En 1936-37 il fréquente l'école coranique. De 1937 à 1940, il est élève à l'école régionale de Boundiali. De 1940 à 1945, il poursuit sa scolarité primaire à Bobo-Dioulasso en Haute Volta où il est hébergé chez un tuteur. A partir de 1945, il travaille à plein temps pour ce tuteur qui tient une boutique de pagne, foulards; pétrole etc... En 1947, il décide de rejoindre son oncle à A'. Pour le compte de celui-ci, il vendra fils, arachides, colas ; pour ce faire, il voyagera à Danané, à Bamako au Mali, etc... Il est aidé dans sa tâche par son frère qui l'avait devancé chez l'oncle.

Sur ses entrefaits avec son frère, il achète un premier camion, un Renault Bouledogue pour transport mixte en direction de Bouaké - Man - Danané - Béoumi. S... T... en est le capitaine. Pendant ce temps, il s'installera à Bouaké pendant 2 ans avec son frère, ils décident d'abandonner provisoirement le transport mixte pour se consacrer à l'achat et à la vente des produits. Ils n'ont plus jamais arrêté cette seconde activité.

Mais en 1955, il achète avec son frère à nouveau une 1000 kilos dont il est encore le capitaine pour le transport toutes directions (marchandises, passagers). Il songe à recruter des employés. En 1958, il achète un Citroën T.46-1963, 1 Berliet (poids lourd) - 1965 (une 1000 kilos) d'occasion - 1966 ; 1 Taunus avec laquelle il fait un accident. (pas de permis). Il s'adonne à l'achat de café grâce au crédit Hollando. Il a 3 chauffeurs. Quand ça marche, il paie 15.000 Fr par mois

ceux qui sont sur les gros camions (on remarquera qu'il a évolué sur ce point - voir interview de "A.15".)

FORMATION DU CAPITAL

S.. T.. bénéficie d'une maind'oeuvre familiale gratuite. 3 de ses frères travaillent pour lui. Son frère aîné, son associé s'occupe surtout des plantations : coton, arachides, igname etc...

Hébergé travaillant d'abord pour son oncle, on peut estimer que ces deux facteurs ont permis l'accumulation du fond nécessaire à S.. T..

A côté du transport, S.. T.. a également une plantation de café depuis 1959. Aujourd'hui il en possède 4 ha et récolte 2 tonnes de café par an. Il n'a pas de manoeuvres fixes, mais les fait travailler à la tâche.

Il bénéficie, pour l'achat du café, de crédit de la Compagnie Hollando.

LE MARIAGE

1er mariage : Béoumi^{en 1950}/à la fille d'un planteur originaire de Mankono. Ils ont 2 enfants.

2ème mariage : Béoumi en 1956 à la fille d'un boucher originaire d'Odiénné. -Egalement 2 enfants.

3ème mariage : Béoumi en 1960 ; mais elle lui est venue de Boundiali. Il s'agit d'une cousine du côté maternel. Sa belle-mère (tante) vit à Boundiali. Avec elle aussi 2 enfants.

SITUATION DANS LA FAMILLE

S... T... a perdu son père et sa mère en bas âge. Il a été élevé F... K... jusqu'à son départ à Bobo, c'est aussi lui qui a élevé le père de A.1. C'était un commerçant connu à Boundiali. Il est encore en vie.

Les parents de S... T... sont de Nimbiasso maintenant dans la nouvelle Sous-Préfecture de Ghou.

RELATIONS AVEC LA FAMILLE

S... T... a évidemment des charges familiales. Il soutient ses beaux-parents installés à Béoumi, il envoie de l'argent. Cette année, il lui a déjà envoyé 2.000 Fr de plus, elle est venue le voir déjà 2 fois et c'est lui qui a supporté les frais de ce déplacement.

STATUT SOCIAL DANS LE CENTRE

S... T... a été le premier secrétaire général de la section locale du Syndicat des Transporteurs de Côte d'Ivoire. Il dit avoir abandonné parce qu'il a été l'objet de calomnies diverses de la part de camarades syndicalistes, exemple : accusation de détournement des fonds. Il pense que c'était pour des desseins politiques.

Naturellement il n'a plus aucune responsabilité d'aucune sorte. Il préfère se mettre à l'écart.

EN QUOI CONSISTE L'INNOVATION

Elle est triple : accession à deux métiers de type moderne : transport achat de produits et prise de responsabili-

té dans une association : le syndicat des transporteurs.

Son cas reste néanmoins intéressant en soi.

PROJETS D'AVENIR

S... T... a l'intention de faire du coton. Ne s'était pas décidé parce qu'il voulait voir ce qu'allait donner l'action de la C.F.D.T.. Il en est maintenant tellement convaincu qu'il compte en faire dans quelques années son activité principale ; il vendra même ses camions dans ce but.

Il a surtout remarqué à Kénégbé dans la Sous-Préfecture de Mankono que le coton était une excellente affaire. Il a vu des paysans toucher de 150 à 200.000 Fr sur 3 ou 4 ha.

Il ne compte cependant pas opérer une substitution et continuera à faire encore du café.

LE POINT DE VUE DE S... T... SUR LE PROBLEME DE L'EMIGRATION

Il pense que le motif du départ des jeunes gens vers les villes réside dans le fait que les filles y vont les premières. Une fois de retour au village, ces filles refusent de prendre pour époux les jeunes agriculteurs qui ne sont pas sortis de leur "terre" même si leur situation matérielle n'est pas médiocre. Elles se retournent volontiers du côté des hommes qui, comme elles, ont tenté - même sans succès - l'aventure urbaine.

De l'avis de S.. T.., le même problème se pose entre frères de même famille. Les parents en général n'ont d'yeux que pour leur fils qui a effectué un séjour en ville. Cela crée évidemment des tensions entre frères (jalousie).

On peut, ajoute S.. T.., freiner l'exode par la mise en place d'infrastructures : eau, électricité, par la construction de cinémas, de piscine. Mais celui/^{qui}reviendra d'un séjour en ville, pourra toujours "emballer" ses camarades, il lui suffira de dire, "vous avez certes un cinéma ici, mais il est minable à côté de celui de Bouaké ou d'Abidjan".

SON SOUHAIT

Il se plaint amèrement de ce que les autorités ne font rien pour la commercialisation du maïs. Des stocks incroyables ont dû être abandonné l'an dernier dans la région de Béoumi faute d'acheteur.

x
x x

K... S...

A.33

"CHARGEUR" dans le Syndicat des Transporteurs
de BEOUMI

ENFANCE - CHANGEMENTS DE RESIDENCE - PROFESSIONS DIVERSES

Né en 1923 à A', il fréquente l'école primaire pendant 5 ans ; renvoyé il tente de poursuivre néanmoins sa scolarité. Pour cela, il va à A' rejoindre son instituteur qui y avait été muté. Malheureusement pour lui, il apprend en arrivant que l'instituteur n'est plus en fonction et qu'il est mis à la retraite. Il cherche et trouve un emploi de commis dactylo au Trésor grâce à son bienveillant maître d'école ; mais il n'y restera qu'un mois. Une offre plus alléchante de "commis pointeur" lui est faite à la plantation de Mr VALERIAS, agent de la C.F.C.I.. C'était en 1937. et il y restera 3 ans avec un salaire mensuel de 125 Fr (les manoeuvres, précise-t-il, touchaient 15 Fr par mois).

La guerre sera la cause de l'arrêt de ce travail. Mr VALERIAS rentre en France et se retrouve chômeur. Il décide de rentrer à A'. Là il trouve à s'employer comme boy chez le commandant, d'alors Mr DUYAL ; celui-ci est lui aussi rappelé en France deux années après. Voilà K.. S.. chômeur à nouveau. Ses parents lui conseillent de les rejoindre à GBAHOU, localité située à 24 kilomètres ; ce qu'il fait. Il travaillera ainsi quelque temps à la plantation, mais ne tardera pas à venir s'installer à A'. Il est embauché en 1952 comme employé de commerce à la Soucail. Il y restera jusqu'en 1961, année à laquelle il passera au compte de la C.F.A.O. comme acheteur de produits. Mais dès 1962, il retourne à nouveau à la plantation. En 1963, il a connaissance de la mise sur pied de la

section locale du syndicat des transporteurs de Côte d'Ivoire et le voilà à nouveau à A', embauché par le syndicat comme "chargeur" c'est lui qui, à la station, classe les ordres de départ des taxis dans les différentes directions et remet contre paiement un ticket de sortie aux différents automobilistes. C'est cela son travail depuis 1963.

REMUNERATION ET FORMATION DE CAPITAL

K.. S.. touche comme salaire, 10 % du chiffre d'affaires réalisé par le Syndicat. Il évalue cela à 7.000 Fr en moyenne par mois.

Par ailleurs, il possède 3 ha de café qu'il fait entretenir par son frère cadet. Ce dernier ne touche pas de salaire. Pendant les grands travaux, il recrute des manoeuvres pour aider son frère, leur rémunération est variable. Les 2 épouses de K.. S.. préparent et vendent du riz aux élèves à la sortie de l'école.

LES MARIAGES

1er mariage : à Béoumi en 1952. Son épouse est Baoulé et pour se marier, il a dû rembourser à l'ex-fiancé les 17.000 Fr que celui-ci avait déjà avancés comme dot. Avec cette femme, K.. S.. a 3 enfants dont une fille de 10 ans qui va à l'école.

2ème mariage : a eu lieu à Soukourougban, dans la région de Mankono à 44 kms de A'. De ce second mariage, il a également 3 enfants.

SITUATION DANS LA FAMILLE - Le père de K.. S.. est Mossi.

Né à Zitenga (Ouaga), il est arrivé à Béoumi en 1912 avec l'espoir de faire fortune dans la vente des moutons? Il ne tardera pas à s'occuper des plantations. A 11 ans, K.. S.. perda son père. Il a encore 3 oncles en Haute-Volta. A A' même ses 3 frères sont des notables et comme tels sont convoqués aux réunions du Sous-Préfet.

RELATIONS ACTUELLES AVEC LA FAMILLE

K.. S.. affirme qu'il n'envoie rien aux membres de la famille restés en Haute-Volta.

Il ne s'occupe que de son foyer.

EN QUOI CONSISTE L'INNOVATION

Dans le cas de K.. S.., l'innovation se situe surtout dans le passage d'un emploi primaire à un emploi tertiaire. Certes l'intéressé n'abandonne pas complètement le secteur primaire dès lors qu'il y place pour son compte un de ses frères; mais toute sa biographie laisse apparaître chez lui la volonté de ne faire de cette activité que quelque chose de marginal. En fait, il n'y songe que quand il se trouve chômeur. On a remarqué que K.. S.., sans posséder aucun véhicule a un rôle dans le Syndicat des Transporteurs. Il est chargeur donc membre du bureau. Cette prise de responsabilité constitue évidemment une innovation. En outre, ses multiples changements de résidence liés à chaque fois à un changement d'activité professionnelle consécutif lié à un état de mise en chômage, dénotent une volonté symptathique de réussir. Ce n'est certes pas là un critère suffisant d'innovation, mais faire courageusement face, aux échecs, les surmonter, s'accrocher n'est-ce pas aussi une manière d'innover ?

STATUT SOCIAL DANS LE CENTRE

K.. S.. est convoqué en tant qu'individu aux réunions de la Sous-Préfecture, mais il n'est pas lui-même notable et il n'appartient à aucune activité politique.